

REVISTA MENSAL

RN ECONÔMICO

ANO XV — N.º 154 — JUNHO/84 — CR\$ 1.500,00

As **100**
maiores
contribuintes
do **ISS**



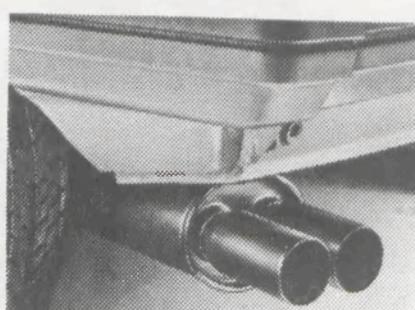
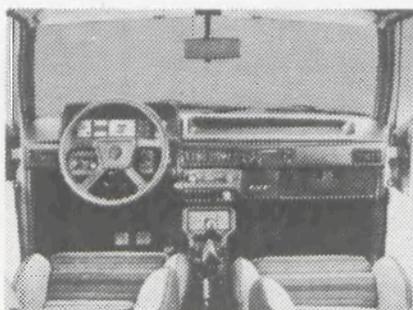
PREVIDÊNCIA
um futuro marcado

415

FLAVIO
AMÉRICO
NOVAES
1984



GOL GT 1.8 - O ÚNICO CARRO EM QUE VOCÊ PODE SENTIR O DESEMPENHO A ZERO km/h.



O Gol GT 1.8 tem detalhes que você precisa conhecer, ao vivo. A começar pelo motor 1.8 a álcool ou a gasolina, o mais potente entre os carros da sua categoria. Ele chega aos 80 km/h em apenas 6,6* segundos, o que significa maior segurança nas ultrapassagens e muito mais potência para enfrentar as mais duras subidas. E não é só dirigindo que você sente todo esse desempenho. Porque o Gol GT foi inteiramente projetado para ser um carro realmente exclusivo. Ele tem rodas de liga leve com design diferenciado, um conjunto estilístico agressivo e harmonioso formado pela grade dianteira na

mesma cor do veículo, spoiler e faróis de milha incorporados ao pára-choque. Internamente, bancos esportivos muito mais confortáveis, relógio digital e muitos outros itens exclusivos que você precisa ver de perto. Venha conhecer e experimentar o Gol GT 1.8. Você vai descobrir que ele é o único que continua esportivo, mesmo depois que você dá a partida.

**GOL
GT 1.8**
ISSO DIZ TUDO.

Distribuidores Autorizados

DIST. SERIDÓ S.A.

AV. NASCIMENTO DE CASTRO, 1597



MARPAS S.A.

TAVARES DE LIRA, 159 - PTE. SARMENTO, 592

(*) Versão a álcool.

Alguns itens são opcionais. Consulte o seu Concessionário Volkswagen sobre as facilidades de financiamento, leasing ou arrendamento e consórcio

ÍNDICE

ESTADO

Pela primeira vez, as 100 maiores do ISS	6
Transportes Guanabara, a líder do ISS	7
Previdência Privada: um setor em ascensão	10
A difícil situação da pecuária no Estado	14
A hora e a vez da diatomita potiguar	16
Águas-mães: um aproveitamento mais racional	17
Fechar ou reduzir, as opções do comércio	20
Muita inadimplência no mercado natalense	20
O desencanto do comércio da Zona Sul	22
Em números, o abandono do Nordeste	24
Seca verde: um outro flagelo	25
O mar não está para pescador	30
Nas seitas orientais, a promessa de paz	32
Sociólogos buscam o sindicato	33
Os passos do Distrito Industrial	35
A presença dos pequenos corretores na publicidade	38
Motel Tahiti, o paraíso publicitário	40

ARTIGOS

Cortez Pereira	13
Garibaldi Filho	18
Raimundo Soares	28
Rosemilton Silva	50

SEÇÕES

Homens & Empresas	4
Cultura	44
Agenda do Empresário	49

HUMOR

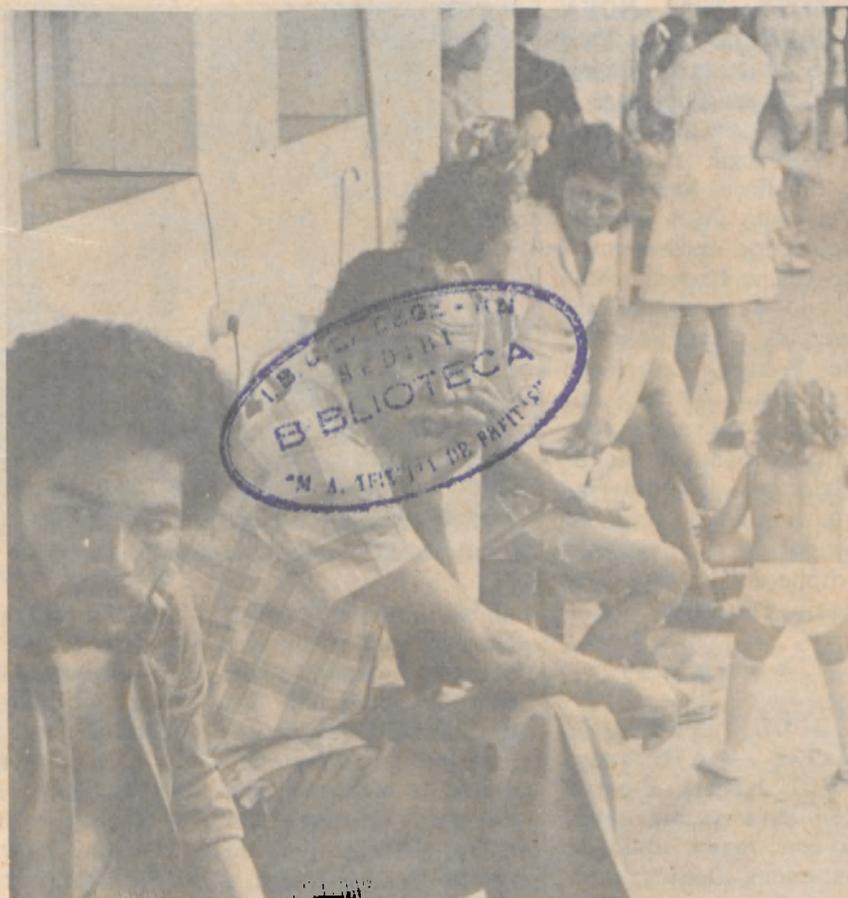
Cláudio	46
---------------	----

FOTOGRAFIA

Emerson Amaral

CAPA

Flávio Américo



Uma edição especial

A edição de junho de **RN/ECONÔMICO** é especial. A partir da publicação da, até agora, inédita relação das cem maiores empresas em arrecadação do ISS, um indicativo do rumo da economia natalense. Que anda muito bem, pelo menos no que se refere às empresas de Previdência Privada — responsáveis pela ocupação racional e gradativa do espaço crescentemente mal-preenchido pela Previdência estatal. A mesma constatação não pode ser feita com relação ao comércio, palco de muitos títulos e

cheques, sob protesto e sem fundos. Entretanto, nem tudo são nuvens sombrias: a publicidade cresce célere, no ramo dos motéis, e a agropecuária tem muitos projetos. Incapazes, apesar disso, de projetar a Festa do Boi. Desse **pout pourri**, destaca-se um elemento aglutinador, princípio e síntese de tantas disparidades, e denominador de uma nação sofrida: o Nordeste. Nordeste da fome vestida de programas, das mortes vivas na consciência de cada um, dos números que gritam sem precisar de voz. Basta virar as páginas.

RN/ECONÔMICO

REVISTA MENSAL • ANO XV • N.º 154 • JUNHO/84 • CR\$ 1.500,00

DIREÇÃO

DIRETOR/EDITOR: Marcelo Fernandes de Oliveira

DIRETORES: Núbia Silva Fernandes de Oliveira, Maurício Fernandes de Oliveira e Fernando Fernandes de Oliveira

REDAÇÃO

DIRETOR DE REDAÇÃO: Josimey Costa

ARTE E PRODUÇÃO

CHEFE: Euryly Moraes da Nóbrega

PROGRAMAÇÃO VISUAL E DIAGRAMAÇÃO:

Moacir de Oliveira

FOTOCOMPOSIÇÃO: Antônio José D. Barbalho

DEPARTAMENTO COMERCIAL

GERENTE COMERCIAL: Vanda Fernandes de Oliveira

GERENTE DE ASSINATURAS: Antônio Emídio da Silva

RN/ECONÔMICO — Revista mensal especializada em assuntos sócio/econômicos do Rio Grande do

Norte, é de propriedade de RN/ECONÔMICO EMPRESA JORNALÍSTICA LTDA. — CGC n.º 08.286.320/0001-61 — Endereço: Rua São Tomé, 421 — Natal (RN) — Fone: 222-4722. É proibida a reprodução total ou parcial de matérias da revista, salvo quando seja citada a fonte. Preço do exemplar: Cr\$ 1.500,00. Preço da assinatura anual: Cr\$ 12.000,00. Preço do exemplar atrasado: Cr\$ 2.000,00. Consulta ao arquivo/memória: Cr\$ 10.000,00.

HOMENS & EMPRESAS

POTY TEM NOVA GERÊNCIA — A Poty Refrigerantes, fabricante de Coca-Cola para o RN mudou toda sua parte gerencial. A gerência geral ficou agora com Fernando José Bernardo, que já era executivo do Grupo Expedito Machado, e na gerência comercial ficou Reinaldo de Freitas, ex-gerente da Pepsi-Cola. As modificações em nada alteram a orientação administrativa da empresa, que se mantém firme no propósito da crescente ampliação do mercado da Coca no RN.

★★★★★

DUDU PROMOVE NATAL — A Locadora DUDU lançará a partir de julho uma nova tabela com maior utilidade para seus clientes, além da informação de preços. A constatação desta necessidade, segundo Ricardo Azevedo, diretor da Locadora, vem dos constantes pedidos de informações por parte dos turistas sobre o que visitar e onde se divertir em Natal. Diante da falta de roteiros oficiais e pouca informação existente nos órgãos competentes, a Locadora DUDU partiu para uma nova tabela que traz junto com os preços, informações sobre pontos turísticos, praias, hotéis, lojas de artesanato e empresas de aviação. A nova tabela será distribuída aos clientes junto com um mapa/roteiro da cidade.

★★★★★

J. FLOR II — No mês de julho Natal ganhará



Sandoval da Silveira inaugura Construshow

mais um posto de serviço, o J. Flor II, do empresário Joaquim Alves Flor. O posto que fica na Coronel Estevam, antiga Av. 9, terá o que existe de mais moderno em posto de serviço. A Atlantic, fornecedora do combustível, manterá a atual linha de atuação da empresa dentro de seu slogan "A perfeição é nossa meta". O empresário Túlio Flor ficará à frente do novo empreendimento.

★★★★★

MAIS SEGUROS — A Sul-América Capitalização, empresa do Grupo Sul-América Seguros,



Fernando Bernardo

aumentou seus negócios no Estado nos últimos 6 meses além da expectativa. Segundo Roberto Leite, inspetor regional, o sucesso está diretamente ligado a equipe de corretores e inspetores treinados para orientar os investidores a aplicar nos planos exclusivos de capitalização. Esses planos atendem uma ampla faixa de poder econômico, com resultados plenamente satisfatórios. A Sul-América tem tradição e atua em todo o território nacional.

★★★★★

TÚLIO PREPARA LIVRO — O médico endo-



Túlio Filho

crinologista Túlio Filho, está com um livro no prelo. Desta vez, Túlio vai transmitir através da palavra impressa, tudo aquilo que recebeu aos seus clientes durante 20 anos de experiência em consultório. "O método mais fácil de emagrecer", é o título do seu trabalho, que deverá chegar às livrarias até o mês de agosto. No livro Túlio ensina a usar corretamente os poderes ilimitados da mente para emagrecer e para se manter indefinidamente no peso desejado. O lançamento deverá acontecer na Livraria Opção do Hiper Bompreço, com coquetel e boa música ambiente.

★★★★★

MAIS UMA DA SISTEMÁTICA — O Grupo João Sandoval da Silveira inaugurou no último dia 11 de junho mais uma loja da Sistemática. Desta vez com a mais moderna loja de materiais de acabamento da construção civil — Sistemática Construshow. A nova loja fica na Avenida Presidente Bandeira, no Alecrim, e terá como principal produto de venda azulejos, cerâmicas, louças e ferragens. A inauguração contou com a presença do fundador do Grupo, Sr. Severino Figueiredo da Silveira e o diretor-presidente, engenheiro Sandoval da Silveira.

★★★★★

LEILÃO DO FINOR — O Banco do Nordeste promoverá no dia 2 de agosto o 45.º Leilão do Finor, desta feita na Bol-

HOMENS & EMPRESAS

sa de Valores do Rio de Janeiro. Serão negociados títulos de 74 empresas do Nordeste, dentre elas 6 do Rio Grande do Norte: Bonor com 20 milhões de ações; Cerna com 70 milhões; Guararapes Têxtil com 120 milhões; Inpele com 20 milhões; Norsal com 50 milhões e Sperb com 120 milhões. Este será o quinto Leilão do Finor promovido este ano, e o Departamento de Mercado de Capitais do BNB já programou mais 3 Leilões para este ano, em Pernambuco, Fortaleza e Paraná, respectivamente.

★ ★ ★ ★ ★

ENCONTRO LOJISTA EM NATAL — O CDL de Natal está se preparando para realizar no próximo ano a 26.ª Convenção Nacional do Comércio Lojista. O evento já conta com o apoio do Governo do Estado e da Prefeitura de Natal. Antônio Gentil espera trazer para Natal 2.500 lojistas. Como justificativa maior a comprovação de que mais de 60% das atividades econômicas de Natal são lojistas. O CDL espera realizar uma das maiores convenções nacional já realizadas.

★ ★ ★ ★ ★

MARKETING DO PRAZER — A bem sucedida campanha publicitária do Motel Tahiti poderá em breve se tornar um estudo científico no campo da propaganda. O professor de Comunicação Social, Vicente Serejo, estuda a possibilidade de transformar em livro uma pesquisa sobre



Serejo: estudo científico

os resultados técnicos da campanha. O título do trabalho já estaria escolhido — **MOTEL TAHITI: O MARKETING DO PRAZER.**

★ ★ ★ ★ ★

ANGARITA RECEBE TÍTULO — O Presidente da VASP, Ignácio Angarita Ferreira da Silva, é o mais novo cidadão natalense. A Câmara Municipal de Natal concedeu no último dia 15 de junho o título de Cidadania Honorária ao Presidente da VASP pelos serviços que a sua empresa vem prestando a cidade nos seus 50 anos. Angarita representou a

Diretoria da VASP.

★ ★ ★ ★ ★

ISSA COMPRA MURIM — O empresário Issa Hazbun, ex-Grupo Minipreço, comprou o Engarrafamento Murim Ltda., empresa familiar, pertencente aos Teixeira de Canguaretama. Com a compra, Issa iniciará de imediato uma nova filosofia de trabalho, inclusive a mudança do rótulo, já em estudos por uma agência do Sul do País. A **Murim** entrará também com uma campanha de publicidade visando a conquista de novos mercados, já agora em condições de atender



Issa agora com Murim

a nível de concorrência nacional. Na gerência industrial permanecerá Martim Teixeira e na comercial Eugênio Teixeira.

★ ★ ★ ★ ★

ENCONTRO DA DIATOMITA — O Departamento Nacional de Produção Mineral — DNPM, juntamente com a Secretaria de Estado da Indústria e Comércio e a CDM, promoveram o I Encontro Nacional da Diatomita, dentro das comemorações dos 50 anos do DNPM. O evento teve lugar no Centro de Convenções, de 26 a 27 de junho. A abertura contou com a presença do representante do Ministro das Minas e Energias. Durante o Encontro foram debatidos os problemas do mercado e a melhoria do produto nacional. Houve debates em torno de temas como a melhoria da comercialização do minério. Dentro da programação, uma empresa local, a **DIANORTE**, aproveitou para oferecer um churrasco aos participantes e mostrar sua nova fábrica em Guagiru, município de Ceará-Mirim, onde está sendo instalada moderna unidade industrial. Aproveitando ainda a oportunidade, a **DIANORTE** entregou aos convidados uma revista onde mostra todo o histórico da fábrica, a origem da diatomita, suas reservas em minério e um perfil da empresa, que é cem por cento nacional. A diatomita é usada como isolante e auxiliar de filtração, inclusive na fabricação de cerveja e vinhos finos.

ISS revela perfil atual da economia natalense

Pela primeira vez em Natal, a Secretaria Municipal de Finanças — SEMFI — divulga a relação das cem maiores empresas contribuintes do ISS — Imposto Sobre Serviço, publicada com exclusividade por RN/ECONÔMICO. A listagem sofreu modificações depois de pronta, porém um dado permaneceu sem alteração: a liderança das empresas de transportes coletivos urbanos na arrecadação do Imposto. Fato comprovado na entrevista com o diretor da Transportes Guanabara, e no requerimento do vereador Souza Silva, apresentado ao chefe do Executivo Municipal no último dia 25. O requerimento pede a utilização da contribuição das empresas de transportes em melhorias do próprio setor — construção de mais abrigos de ônibus (das 900 paradas da cidade, apenas 105 dispõem de tal proteção) e instalações sanitárias para os motoristas nos terminais. E, apesar da advertência da própria SEMFI no sentido de que algumas falhas não são de todas improváveis, o depoimento do secretário Francisco Rego demonstra a clareza da análise econômica que a reportagem proporciona.

A receita anual do Imposto Sobre Serviço de Qualquer Natureza, conhecido resumidamente por ISS, não está imune aos efeitos de uma conjuntura recessiva que atinge indistintamente a economia do País como um todo, podendo servir, inclusive, como parâmetro da desaceleração em alguns setores produtivos. Sobremaneira, o setor de prestação de serviços.

Embora tenha crescido mais de 100 por cento com relação a 82, a receita arrecadada pela Prefeitura de Natal com o ISS, ficou muito abaixo da taxa de inflação daquele ano, que atingiu os 220 por cento. A previsão para este ano não é muito diferente, embora seja um pouco melhor. Para uma inflação superior aos 200 por cento, o ISS deverá crescer em torno de 125 por cento sobre o total recolhido em 83. A informação é do titular da Secretaria de Finanças do Município, Francisco Rego, para quem, todavia, esses déficits crescentes não são



Francisco Rego: cotejo com o

preocupantes, haja vista que o mesmo fenômeno se repete na maior parte dos municípios do Nordeste, em consequência do agravamento da recessão econômica que afeta de modo especial a região. Para a Secretaria de Finanças, o importante é saber que o Fisco está conseguindo elevar a

receita, “sem precisar chegar aos excessos do arrocho fiscal que não nos interessa”, diz Francisco Rego.

A estimativa de crescimento da receita do ISS em 125 por cento prevista para este ano, poderá até mesmo ser ultrapassada, segundo admite Rego. É que a Secretaria de Finanças está com um convênio de cooperação técnica com o Ministério da Fazenda, mediante o qual os dois organismos se comprometem a fornecer dados técnicos sobre as declarações de seus contribuintes. A finalidade é cotejar esses dados e verificar possíveis diferenças existentes entre as declarações de renda e aquelas fornecidas ao órgão municipal. Em caso de comprovação de irregularidades, elas serão encaminhadas à Auditoria Fiscal da SEMFI para notificação do contribuinte em falta, a fim de que este tome ciência de sua situação irregular e, conseqüentemente, se regularize junto ao Fisco.

PREÇO JUSTO — De acordo com Francisco Rego, não se trata de um arrocho fiscal. A orientação é cobrar o preço justo, diz, e evitar conseqüentemente as fraudes e sonegações aos cofres municipais. Aquele contribuinte que se julgar prejudicado ou injustiçado pela fiscalização, pode recorrer ao Conselho Fiscal das Finanças, para julgamento do seu processo em segunda instância. Caso ainda persistam dúvidas nessa instância, cabe à pessoa do secretário pronunciar o parecer definitivo.

Na opinião de Francisco Rego, as irregularidades verificadas nas declarações dos contribuintes relativas ao ISS estão “dentro do previsto”. Lembra que a sua Pasta conta com cerca de 100 fiscais — um “bom elenco”, segundo ele — alguns com instrução superior: estatísticos, advogados, economistas, contabilistas e outros. Essa formação superior aliada à orientação da Secretaria, vem produzindo resultados positivos, mesmo porque o fiscal que emite um auto de infração que seja contestado mais tarde no Conselho Fiscal, “perde pontos”, isto é, produtividade, o que se reflete no seu contra-cheque.

Não troque de mulher. Troque de ambiente.

É bem provável que a melhor mulher do mundo esteja pertinho de você, todos os dias. E talvez você nem desconfie. Experimente fazer um convite a sua mulher para uma esticada no Tahiti. Val ser uma tremenda lua-de-mel, independente dos anos de casados. E ela vai dar em dobro todo o prazer recebido.

(HOTEL TAHITI®)
Claro e aqui.

UNIFICAÇÃO — Natal é uma das poucas cidades que mantém uma tabela diferenciada na cobrança do ISS. Para serviços de construção, são cobrados dois por cento; os cinemas pagam 10 por cento. Os demais serviços contribuem com cinco por cento. O titular das Finanças afirma que essa situação, favorável a uns e prejudicial a outros, será modificada brevemente. A tendência, diz, é unificar o valor da contribuição em cinco por cento. Quanto à destinação do tributo, observa que ela é incluída no orçamento global do município, sem destinação específica. Lembra que o ISS representa 15 por cento da receita total da Prefeitura — incluídas aí as transferências do Governo Federal, — e 37 por cento da receita própria do Município.

Sobre a importância da listagem referente às 100 maiores empresas contribuintes do ISS no exercício de

83 que **RN/ECONÔMICO** publica nesta edição com exclusividade — Francisco Rego observa que ela oferece um quadro bastante claro do desempenho do setor terciário — serviços — da economia municipal. Destaca, particularmente, o crescimento da área de computação — três empresas de processamento de dados estão entre as oito primeiras contribuintes — salientando que isso é um dado novo na economia local, e que tende a crescer nos próximos anos, ao passo que setores tradicionais, como a construção civil, estão em franco declínio, devido, evidentemente, à crise no BNH.

O destaque maior fica por conta da empresa de transportes Guanabara, que ocupa o primeiro lugar da lista, cujo montante recolhido de ISS atingiu Cr\$ 94 milhões. Rego chama a atenção para o 30.º lugar — a Cirenda (empresa de cinemas) — cuja con-

tribuição cai vertiginosamente para Cr\$ 7,2 milhões, isto é, 10 por cento da contribuição da Guanabara, fato revelador da sabida crise por que passam os cinemas em Natal.

O ramo de serviços gráficos também apresentou substancial crescimento em 83, ocupando a Xerox do Brasil o 7.º lugar; o mesmo sucede com o setor de hotéis — o Ducal ocupa o 9.º posto — e o de distribuidoras de automóveis, em que salienta-se a Divemo, como o 14.º lugar.

Francisco Rego observa, ainda, que estes dados serão objeto de cuidadosa análise nos próximos meses, quando serão cotejados com novos dados, admitindo a possibilidade de ocorrência de irregularidades nas informações de uma ou outra empresa, que pode ter burlado a vigilância da fiscalização e fornecido dados abaixo dos serviços que efetivamente prestaram. □

Transportes Guanabara, primeiro lugar no ISS

Reinvestir os lucros e acreditar no ramo que se está trabalhando. É esta a fórmula posta em prática pela Transportes Guanabara Limitada, nestes 19 anos de existência, para hoje ser o que é: a maior empresa de transportes urbanos do Estado e, por isso mesmo, a primeira das cem maiores em arrecadação de Imposto Sobre Serviço (ISS) em 83, com um montante de Cr\$ 93.816.231,22.

A receita é dada pelo diretor da empresa, Olinto Gomes que, devido à sua nacionalidade lusitana, ficou mais conhecido no ramo simplesmente como «O Português». Para ele, ocupar o primeiro lugar das cem maiores do ISS só prova que o trabalho desenvolvido vem acertando. Entretanto, salienta, os transtornos são muitos para se manter na crise — leia-se aumento de preço do petróleo — e a própria posição galgada já passa a ser um compromisso para se continuar melhorando.

No entanto, a Guanabara de hoje não é resultado apenas de uma metodologia empresarial acertada. É também de origem histórica, marcada pelo pioneirismo de inovações no setor. Pioneirismo que a levou a ser a primeira a utilizar no-

vos tipos de ônibus, substituindo as velhas «bicudas» que rodavam em Natal. E mais: desde o início, quando as linhas de ônibus eram ocupadas por pequenas empresas de dois ou três carrinhos, ela objetivava ser grande empresa. Daí hoje, segundo explica Olinto Gomes, a Guanabara ser o resultado de 14 destas pequenas empresas.

É Olinto, ainda, quem diz que a sua empresa está ligada às maiores transformações na área de transportes urbanos de Natal. E isso serviu, considera ele, para que as demais empresas que se solidificaram também evoluíssem, beneficiando o público. Estas mudanças tanto abrangem a utilização da roleta — pioneirismo da Guanabara — como a constante renovação da frota.

Todavia, hoje, as transformações estão deixando de acontecer. Mesmo a renovação da frota, que ocorria a cada cinco anos, atualmente ocorre em sete; uma exigência da crise do petróleo, que levou o empresário a não poder mais planejar para futuro.

A Transportes Guanabara Ltda. conta com 150 ônibus, operando na zona urbana de Natal, e mais dez intermunicipais, servindo a lo-

calidades como Brejinho, Extremoz, Conjunto Amarante e Genipabu. Mas os Cr\$ 93 milhões de ISS saíram apenas das linhas urbanas, uma vez que as intermunicipais pagam o ISTR — Imposto Sobre Transportes Rodoviários.

Para manter a estrutura, argumenta Olinto Gomes, a empresa emprega 720 funcionários, entre motoristas, cobradores e o pessoal de apoio (oficinas e escritórios). Apesar do número de funcionários, a dificuldade maior está no combustível. Só nas linhas urbanas, disse, são gastos mensalmente 430 mil litros de óleo diesel, o que até o dia 20 passado custava Cr\$ 150 milhões. Com os 32 por cento de aumento, houve uma majoração de Cr\$ 48 milhões.

Estas majorações sucessivas — o combustível tinha aumentado em 17 de abril —, explica Olinto Gomes, vem preocupando bastante os empresários do setor. Primeiro, por forçar o aumento de passagem (com o aumento ela ficou defasada em Cr\$ 23,00), que leva a uma redução do fluxo de passageiros pelo menos nos primeiros 30 dias; depois, por tolher a possibilidade de renovação da frota e encarecer a manutenção dos veículos, que utiliza material derivado do petróleo.

A prova maior, recorda ele, é que em 73 houve mais renovações da frota que ano passado. Mesmo assim, Olinto Gomes afirma que «a frota do Rio Grande do Norte (aqui incluem-se todas as empresas) é uma das melhores do País».

**RELAÇÃO DOS 100 MAIORES
CONTRIBUINTES DO ISS EM 1983**

N.º DE ORDEM	RAZÃO SOCIAL	IMPOSTO RECOLHIDO	% (TOTAL ARRECADADO)
001	Transportes Guanabara Ltda.	93.816.231,22	7,506
002	Datanorte — Cia. de Proces. de Dados do RN	59.377.077,30	4,751
003	Viação Cidade do Sol Ltda.	59.149.190,05	4,732
004	Emp. de Serv. e Vig. Ltda. — Emserv	53.208.090,94	4,257
005	Borroughs Eletrônica Ltda.	43.283.890,47	3,463
006	Emp. N. S. Aparecida Ltda.	34.535.476,44	2,763
007	Xerox do Brasil	30.846.536,35	2,468
008	Artur Levy do Brasil Serv. Marít. Ltda.	26.033.993,10	2,083
009	Irsa Hotéis e Turismo S/A	23.613.847,07	1,889
010	Sistema S/A Processamento de Dados	22.557.319,41	1,805
011	Petrobrás Distribuidora S/A	19.385.750,10	1,551
012	Ind. Mecânica Stuart Ltda.	17.848.947,93	1,428
013	Secisa — Souto Engenharia Com. e Ind. Ltda.	14.677.836,50	1,174
014	Divemo S/A — Dist. Potiguar de Veic. e Motores	12.758.552,74	1,021
015	Embrasel — Emp. Bras. de Loc. de Serv. Ltda.	12.749.879,85	1,020
016	Construtora Flor Ltda.	12.401.731,01	,992
017	Hospital Médico Cirúrgico S/A	12.182.861,13	,975
018	Sequlp — Serv. de Eng. e Equip. S/A	10.575.978,00	,846
019	Casa de Saúde São Lucas S/A	10.461.306,00	,837
020	Cristal Serviços Empresariais Ltda.	10.065.938,57	,805
021	Natal Praia Hotéis	9.529.863,55	,762
022	Hotéis Othon S/A	9.400.631,78	,752
023	Emp. Bras. de Telecomunicações S/A	8.941.633,09	,715
024	Dumbo Publicidade e Promoções Ltda.	8.584.453,86	,687
025	Transportes Pirangy Ltda.	8.543.118,54	,684
026	Valdemar Araújo e Cia. Ltda.	7.723.774,20	,618
027	Hotel Tirol Ltda.	7.688.587,95	,615
028	Distribuidora de Automóveis Seridó S/A	7.575.940,73	,606
029	Ess Vip Emp. de Prest. de Serv. de Vig. Particular Ltda.	6.935.073,69	,555
030	Cinemas Reunidos Ltda. Cine Nordeste	6.776.420,00	,542
031	Auto Locadora Dudu Ltda.	6.725.691,39	,538
032	Pronto Socorro e Clínica Infantil de Natal	6.706.278,59	,537
033	Emserg — Emp. de Serv. Gerais Ltda.	5.643.516,91	,452
034	Enarq — Engenharia e Arquitetura Ltda.	5.547.467,25	,444
035	Cia. Editora do RN — CERN	5.311.861,05	,425
036	Granorte Adm. de Consórcios Ltda.	5.232.534,37	,419
037	Renocirne Ltda.	5.008.260,00	,401
038	Intermédica S/C Ltda.	4.840.278,85	,387
039	Cobra — Computad. e Sistemas Brasileiros S/A	4.830.796,46	,387
040	Ultra Vigilância Ltda.	4.689.449,93	,375
041	Natal Veículos e Peças S/A	4.541.980,11	,363
042	Sociedade Anônima White Martins	4.340.095,67	,347
043	Coriolano de Medeiros Com. Ltda.	4.306.465,78	,345
044	Embrasel Serv. de Vigilância Ltda.	4.254.965,24	,340
045	Construtora Norte Brasil Ltda.	4.248.861,85	,340
046	RN/Econômico Emp. Jornalística Ltda.	4.214.545,60	,337
047	Marpas S/A	4.171.136,00	,334
048	Cyro Cavalcanti	4.082.502,98	,327
049	Ind. Gráfica União Ltda.	4.006.961,50	,321
050	Ultralmpo Locação de Serviços Ltda.	3.992.196,86	,319
051	Summa Ltda.	3.974.568,96	,318
052	Arnon Imóveis Ltda.	3.945.823,11	,316
053	Agência Marítima Grumaré Ltda.	3.686.329,96	,295
054	R. Gurgel Limitada	3.658.476,17	,293
055	Salustino Veículos S/A	3.618.447,77	,290
056	Transportes Natal Ltda.	3.600.250,66	,288
057	Genário Dantas e Cia.	3.575.378,38	,286
058	Norte Placas Ind. e Com. Ltda.	3.511.931,00	,281
059	Serv. Fed. de Proces. de Dados — Serpro	3.390.276,00	,271
060	Clima Artes Gráficas e Publicidades Ltda.	3.387.785,31	,271

N OE ORDEM	RAZÃO SOCIAL	IMPOSTO RECOLHIDO	% (TOTAL ARRECADADO)
061	Inst. de Traumatologia e Ortop. do RN Ltda.	3.369.909,37	,270
062	Eleto Mecânica Ind. e Com. Ltda.	3.136.682,06	,251
063	EIT — Empresa Industrial Técnica S/A	3.043.450,79	,244
064	Casa de Saúde Natal S/A	2.981.623,00	,239
065	Comercial Maquetti Natal Ltda.	2.766.429,73	,221
066	Granorte Veiculos e Peças Ltda.	2.760.123,35	,221
067	Construtora A. Gaspar Ltda.	2.681.362,84	,215
068	Dobraferro Ltda.	2.662.678,64	,213
069	M. D. Melo Com. e Ind. Ltda.	2.638.322,24	,211
070	F. Nunes	2.559.212,50	,205
071	Aquiplan Consultoria e Assist. Técnica S/C Ltda.	2.519.561,61	,202
072	Eleto Metal Limitada.	2.476.325,10	,198
073	COI — Centro de Ortodontia Integrado Ltda.	2.428.534,25	,194
074	Lojas Cine Foto Oeste Ltda.	2.371.785,12	,190
075	Projal — Projetos e Assessoria S/C Ltda.	2.357.875,70	,189
076	Cinemas Reunidos Ltda. Cine Rex	2.303.125,00	,184
077	Norte Pesca S/A	2.295.988,87	,184
078	Casa de Saúde Petrópolis Ltda.	2.285.856,18	,183
079	Natal Service Ltda.	2.237.805,35	,179
080	Clinica Santa Maria Ltda.	2.160.367,87	,173
081	César Com. e Representações Ltda.	2.145.998,37	,172
082	Casa de Hóspede de Ponta Negra	2.076.879,60	,166
083	M. F. Galhardo	2.034.105,85	,163
084	Instaladora e Refrigeração Ltda.	2.023.615,85	,162
085	Tipografia Santo Antônio Ltda.	1.957.630,00	,157
086	Centro de Patologia Clínica Ltda.	1.883.084,30	,151
087	Cyro Cavalcanti	1.866.950,95	,149
088	Agência Marítima Ltda.	1.824.313,98	,146
089	Agência Aerotur Ltda.	1.820.015,30	,146
090	Engequlp — Eng. de Equipamentos Ltda.	1.791.001,22	,143
091	Inst. de Radiologia de Natal	1.747.200,00	,140
092	Macil — Mat. de Constr. e Com. e Ind. Ltda.	1.700.862,00	,136
093	Oliveira e Neves Ltda.	1.691.080,15	,135
094	Representações Rui Paiva Ltda.	1.663.775,79	,133
095	Brascep Engenharia Ltda.	1.644.474,00	,132
096	Solis Turismo Ltda.	1.643.350,05	,131
097	Baroid Pigmina Industrial Comercial Ltda.	1.643.191,80	,131
098	Hotel Samburá Ltda.	1.621.348,00	,130
099	Francisco Cavalcanti Pessoa	1.604.535,52	,128
100	G. J. Fernandes de Lima	1.546.478,00	,124

NOVO ENDEREÇO

O Serviço de Atendimento ao Assinante de RN/ECONÔMICO existe para atendê-lo. Utilize-o para comunicar mudanças de endereço, eventuais atrasos na entrega, renovação de assinatura, etc. Entre em contato com RN/ECONÔMICO pelos telefones 222-4722 ou 222-8517. Envie correspondência para Rua São Tomé, 421.

Centro. Natal-RN.
Serviço de Atendimento ao Assinante.



Endereço Anterior: _____
 Bairro: _____ CEP: _____
 Cidade: _____
 Estado: _____

Ca o assinante: Se você mudou de endereço e vive-nos este cu pom co mun cando o seu n ovo do nicillo pa ra RN/ECONÔMICO

Novo Endereço: _____
 Bairro: _____
 Cidade: _____
 Estado: _____

Os exemplares chegarão em seu endereço após o dia 30 de cada mês.



EXPEDIÇÃO DE FICHAS PARA CONSULTAS MÉDICAS



Filas do Inamps: culpa do povo?

SAÚDE

No futuro da Previdência, a marca da empresa privada

O estado pré-falimentar da Previdência Social, engolfada na inoperância, fica evidenciado também em Natal onde ocorre uma proliferação de empresas que oferecem serviços médicos, visando, na maioria das vezes, exclusivamente o lucro. São dezenas de serviços paralelos, oferecidos, no entanto, a faixas sociais que deles possam usufruir, em razão de seus altos preços. Para vender esses serviços, algumas empresas, como a multinacional Golden Cross, chegam a se utilizar de um marketing altamente sofisticado, aplicando maciçamente na publicidade, com a apresentação de ídolos como o bi-campeão de Fórmula-1, Nelson Piquet.

Enquanto a população, em sua esmagadora maioria, enfrenta as filas do Inamps — tendo de madrugada para conseguir fichas — a situação do Serviço de Urgência Médica e Traumatológica (SEMPS) continua indefinida. Somente em agosto, segundo o superintendente regional do órgão, Dinarte Mariz Filho, é que se saberá ao certo como ficará aquele posto de atendimento. Para Dinarte, o fato de pessoas venderem lugares nas exten-

sas e tediosas filas do Posto de Atendimento Médico (PAM), do Inamps, na Ribeira, é o que ele chama “um caso de Polícia”.

“O povo é que gosta de fila”, reforça. “Não é preciso chegar lá de madrugada. O caso de venda de lugar na fila é um caso de Polícia”. Ele promete que, ao contrário do que foi anunciado, o SEMPS não será desativado, mas ampliado. Atualmente, segundo informou, uma comissão estuda a implantação do Programa de Assistência Integrada de Saúde (PAIS), antigo Projeto Natal, que contará com 40 ou 50 médicos de várias clínicas, em três turnos, até as vinte horas.

Promete, ainda, uma semi-urgência, onde o previdenciário será encaminhado para os médicos especialistas. As principais reclamações que recebe, diz ele, são as filas que, a seu ver, serão eliminadas. “Vamos implantar as clínicas básicas, aumentando o número de médicos, e devemos resolver 80% dos casos encaminhados, com a racionalização ambulatorial”.

Atualmente, o Inamps distribui, em seus postos, urnas para a recep-

ção de reclamações. “Queremos saber o que mais reivindicam para tomarmos alguma solução. Os exames irão melhorar, cada posto irá dar exames, sem precisar de vir para o laboratório central”, afirma. Os exames, que eram marcados com um prazo muito dilatado, chegando alguns a esperar até um ano, serão marcados no momento da consulta, informou.

Enquanto essa realidade não se concretiza, o quadro é terrorífico. Segundo o segurado Carlos Jales, 20 anos, solteiro, um verdadeiro expert das filas do Posto da Ribeira, elas começam a se formar a partir das 4:30 horas da madrugada, quando os ônibus coletivos começam a rodar. Ao todo, disse ele, são seis filas, que deixam sitiada a sede do Posto. “Você vai todos os dias, e só uma semana depois é que consegue uma ficha. A venda delas ocorre, mas por debaixo do pano. Para a gente mostrar um Raio-X a um médico, tem que entrar na fila três vezes. Como se passa mais três horas na fila, coloca-se a sandália ou uma pedra para marcar o lugar, enquanto vamos tomar café, para não cair de fome. Do contrário, é ir para o médico particular, pagando uma fortuna”, contou ele.

MERCANTILIZAÇÃO DA MEDICINA — Diante deste quadro é que começaram a surgir empresas especializadas, mas que dão acesso apenas a quem tem recursos suficientes para cobrir seus serviços. Afora

aqueles que visam unicamente a mercantilização da medicina, oferecendo especialistas e hospitais a tempo e à hora, como a natalense SAME — Serviço de Assistência Médica — e a multinacional Golden Cross, entre outras, existe na cidade a cooperativa de médicos Unimed, que aparentemente cobra preços inferiores, oferecendo o mesmo leque de serviços. “A reclamação mais freqüente que recebemos é sobre mudança de endereço dos profissionais”, conta a assistente social da Unimed, Maria de Fátima Jerônimo Barreto. A cooperativa tem clientes nos planos de pessoa física e jurídica e, conta, entre eles, com empresas do porte da Xerox.

Com 450 médicos que possuem suas cotas-partes, ela oferece as 50 especialidades existentes em Natal, garante Fátima. “Existem os planos familiar e empresarial. No caso de empresa, ela paga a metade da mensalidade do titular e este paga a outra. Se ele quiser pôr os dependentes como beneficiários, assume os encargos por eles. No plano familiar é cobrada uma taxa de inscrição de Cr\$ 12 mil e, a partir daí, o usuário só paga o serviço que utilizar. A Unimed paga a consulta ao médico e só recebe do usuário 45 dias depois. A consulta sai, em média, 40% mais barata do que se fosse num atendimento particular”, assegura ela.

Maria de Fátima explica que a Unimed pretende abrir o mercado de trabalho para o médico, evitando a mercantilização dos serviços, pois não visa lucro. “A margem de lucro, que em cooperativismo é chamada «sobras», fica entre 20% e 30%”, revela. A cooperativa tem o que denomina «contratos de risco», que são os casos em que a empresa paga mensalmente à Unimed, mas com um uso dos serviços médicos bem superior, reduzindo a lucratividade. Os contratos dão direito a consultas, atendimento médico, hospitalar e a exames laboratoriais e radiológicos. O usuário recebe um livro com os endereços de todos os especialistas e é atendido em qualquer parte do País. É plano da cooperativa instalar um posto de revenda de material médico, a preços

inferiores aos do mercado”, concluiu Fátima.

FININVEST — Nenhum desses sistemas que formam a Previdência Privada pode ser considerado completo. Uns limitam-se à área de seguro-saúde; outros, à área de pecúlios e demais serviços pecuniários. Não se propõem, portanto, a substituir integralmente os benefícios da Previdência Social. A Fininvest oferece, por exemplo, dois programas na área de Previdência Privada: Futuro Planejado e a Superproteção Familiar.

validade, ela será vitalícia se for originada por acidente. Em outros casos, ela será temporária. De qualquer modo, ela requer um período de carência de dois anos de contribuição.

Quanto ao pecúlio temporário, ele será pago aos beneficiários do participante do programa que falecer durante o período de contribuição, também em caráter temporário. Esse pecúlio exige carência de um ano e varia de acordo com o índice de contribuição do participante.

O segundo programa de Previdência Privada da Fininvest diz respeito



Para a classe média, Previdência Privada

O primeiro subdivide-se em três programas: aposentadoria por tempo de contribuição, invalidez e pecúlio temporário, sendo que o cliente pode inscrever-se indistintamente em um ou nos três. É óbvio, porém, que suas contribuições mensais crescerão de acordo com o tipo e número de programas. A aposentadoria varia de um período mínimo de contribuição — 10 anos — a um máximo de 41 anos, sendo que o contribuinte pode inscrever-se a partir dos 14 anos, quando se aposentaria após um período de carência de 41 anos. Vale salientar que o atraso de três meses torna nula a inscrição e, conseqüentemente, o direito do contribuinte.

No tocante à aposentadoria por in-

à família — Superproteção Familiar — sendo que a aposentadoria e o pecúlio seguem as mesmas normas do programa Futuro Planejado. Apenas o benefício-pensão substitui a aposentadoria por invalidez do programa anterior, e será paga durante 15 anos aos beneficiários (sem número limitado) e exige carência de dois anos.

De acordo com Luís Gonzaga da Silva, operador de Previdência Privada da Fininvest, esses programas têm algumas vantagens que não são oferecidas pela Previdência Social. Entre elas, destaca as seguintes: as contribuições podem ser abatidas integralmente na declaração do Imposto de Renda; a contribuição pode ser

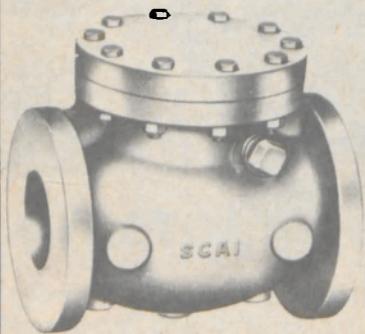
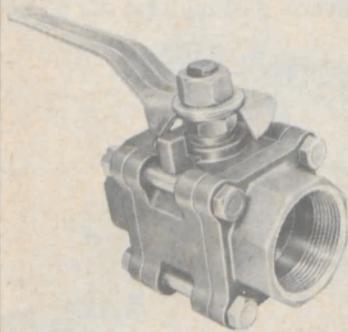
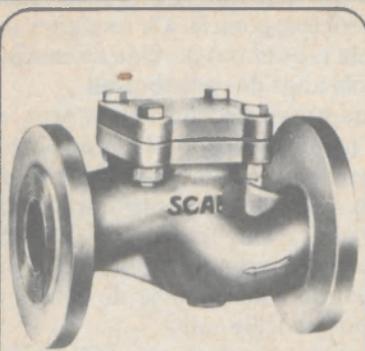
Lua-de-mel no Tahiti.



Vale a pena passar uma rápida e deliciosa lua-de-mel no Tahiti. Se você ainda não passou, não sabe o que está perdendo.

Vamos, experimentalmente. Mesmo que você esteja perto de comemorar as bodas de prata.

MOTEL TAHITI
O paraíso é aqui



**ESTE NOME
TEM MUITO
A VER COM A
MANUTENÇÃO
E EFICIÊNCIA
DO SEU
EQUIPAMENTO
INDUSTRIAL**

QUEIROZ OLIVEIRA
O melhor atendimento.

Av. Tavares de Lira, 170 — Ribeira — Natal

resgatada após cinco anos de pagamento; os valores dos planos são reajustados anualmente com base na variação das ORTN's, além de que qualquer pessoa pode ser inscrita como beneficiário.

HOSPITAÚ — Apesar de não operar propriamente com a Carteira de Previdência Privada, o Banco Itaú oferece um tipo de programa na área de seguro-saúde que inclui-se entre os serviços comumente praticados pela Previdência Social: a área de assistência médica, denominado Hospitaú. Esse programa dá direito a clínica médica, cirurgia geral e cirurgias específicas, cobrindo as despesas médico-hospitalares do participante e seus dependentes. Seu preço varia de acordo com o plano escolhido, e seu período de carência é de 24 horas após a inscrição. O que vale dizer que o contribuinte passa a gozar de todos os benefícios do plano um dia após inscrever-se, tendo livre escolha para optar por qualquer hospital ou médico, desde que estejam credenciados no programa. Aqui em Natal, o contribuinte do Hospitaú pode escolher os serviços de quatro hospitais: Casa de Saúde São Lucas, Hospital Médico-Cirúrgico, Papi e Policlínica.

Implantado em Natal há dois anos, o Hospitaú — segundo Eliel Renovato de Lima, assistente técnico de Seguro Hospitalar — vem tendo boa aceitação, haja vista que cobre efetivamente todas as despesas com a assistência médica de seus beneficiários e, por pagar a US (Unidade de Serviço — modalidade de pagamento dos médicos) acima da tabela praticada pelo Inamps, os profissionais da área médica têm interesse em se conveniarem ao programa.

Explica Eliel Renovato que o aumento da procura pelo seguro-saúde do Itaú tem muito a ver com a atual crise da Previdência Social: “É claro”, observa, “que se a Previdência Social estivesse funcionando a contento, não haveria necessidade de serviços alternativos, como os que o Itaú e outros bancos estão oferecendo”. Salaria porém, que o Hospitaú está compatível com a realidade salarial do País. Um contribuinte de até 59 anos, por exemplo, pode optar por três planos de seguro-saúde, que variam entre 10, 15 e 20 anos. No plano de 10 anos, ele contribuiria com mensalidades de Cr\$ 14.654,00. Se for incluído um dependente menor de 18 anos, essa mensalidade sofre um

acréscimo de Cr\$ 4.290,00. Os planos variam, portanto, de acordo com o número de meses e de beneficiários, o que significa que os benefícios também serão diferenciados na medida dos planos.

BRDESCO — O programa de Previdência Privada do Bradesco guarda alguma semelhança com o praticado pelo Itaú. Partindo do ponto de que os benefícios da Previdência Social são concedidos para todos, em todos os níveis, “por isso eles atendem apenas às necessidades básicas dos participantes”, e em consequência, “na maioria das vezes o trabalhador e sua família têm uma perda considerável em relação aos seus últimos salários quando requerem os benefícios de aposentadoria e pensões”, o Bradesco propõe o Sistema Integral de Benefícios — SIP. Este plano se destina a suplementar os benefícios da Previdência Social, oferecendo vantagens diversas tais como um plano de proteção ao menor, que concede pensão aos filhos e/ou dependentes menores do participante; um plano de pensão ao inválido, que significa pensão aos inválidos menores de 21 anos e pensão a inválidos maiores de 21 anos.

Junto a esses planos, acrescentam ainda um outro de pensão vitalícia, um de pecúlio familiar, um de aposentadoria suplementar e um plano de aposentadoria com renda saldada.

O resultado deste complexo pacote previdenciário é a concessão de uma pensão à viúva ou companheira do participante, além de pecúlio temporário, aposentadoria por tempo de contribuição, resgate e renda saldada; aposentadoria por invalidez; aposentadoria por tempo de contribuição; renda saldada e pecúlio adicional.

Os valores dos benefícios do plano do grupo Bradesco, bem como os das respectivas contribuições mensais aos planos, são reajustados anualmente, segundo o índice de variação do valor atualizado das ORTN's. Mas no caso das aposentadorias por tempo de contribuição, precisando desistir do benefício após cinco anos de contribuição, o contribuinte pode receber o valor do resgate ou transformá-lo em renda saldada. Vantagens também oferecidas pelo pecúlio Fininvest e de outras instituições bancárias que operam com a Carteira de Previdência Privada, com as naturais variantes cabíveis em cada caso. □

Revisão e sobrevivência de um projeto

CORTEZ PEREIRA

Temos repetido que precisamos identificar o que somos capazes de produzir, no Nordeste, em condições de competição com São Paulo, França, Estados Unidos e Japão...

Sem descobrir ou criar compensações que superem nossa inferioridade em capital e tecnologia, ficaremos sob o risco permanente de sermos esmagados no «vaie tudo» da competição nacional ou internacional.

Só há uma saída, utilizarmos a realidade natural que nos cerca e trabalharmos em cooperação e ajudados por ela.

A nossa atividade produtiva terá de ser essencialmente ecológica.

Se não dispomos de capital e tecnologia para a aventura de violentar a natureza, resta-nos, o que deveria ser opção, o caminho da solidariedade com a realidade que nos envolve e da qual somos parte.

A chamada «adversidade climática» não existe, foi inventada por nós. Cabe-nos transformá-la no nosso maior aliado. Será esta «adversidade» que nos fará chegar ao mercado do mundo, levando o que os outros não serão capazes de levar, nas nossas melhores condições de qualidade e custo.

É a partir de uma compreensão deste tipo que deveremos organizar todo um sistema produtivo. Suas vantagens, dadas de graça pela natureza, deverão ser ampliadas pelas pesquisas das Universidades e pelos incentivos dos Governos.

O desenvolvimento industrial, com todo o seu dinamismo, deverá ser um desdobramento da produção assim cultivada. Os bens resultantes serão oferecidos, finalmente, ao comércio, às exportações com o maior peso de valores agregados.

Assim, integra-se um sistema produtivo, no qual os setores — primário, secundário e terciário — potencializam-se reciprocamente em vez de se anularem na incompatibilidade dos choques que determinam.

Toda essa conversa vem a propósito de um projeto revisto e reativado recentemente por decisão do Governo, o Projeto de Sericultura do Rio Grande do Norte.

Estivemos em Canguaretama e assistimos o bene-

ficiamento da primeira safra de casulos de seda. Esta é uma alternativa que exemplifica um dos caminhos mais indicados, para seguirmos, se desejarmos desenvolver o Estado.

Muitos países do mundo produzem seda. Por milhares de anos esta atividade foi segredo escondido pelas imensas muralhas chinesas. Levada para o Japão, desenvolve-se lá a melhor tecnologia agrícola e industrial.

Chega a seda ao Rio Grande do Norte e já falamos dela como uma grande opção para o Estado pelas seguintes razões: no Japão, por causa do clima frio só é possível obter-se 3 safras por ano; em São Paulo, por causa do clima temperado, pode-se ter até 7 safras, quando a geada não paralisa a produção; no Rio Grande do Norte, por causa do clima quente, tem-se 8 safras, sem o risco de interromper a produção mesmo nos anos de seca.

Configura-se, concretamente, a «adversidade» do clima tornar-se fator positivo da produção.

Tem mais, aqui a produção de seda complementa o Pólo Têxtil com ênfase para fibras mais nobres, como já ocorre em relação à fibra longa do algodão mocó.

Cria-se no Estado, a possibilidade de uma indústria voltada para um mercado de melhores preços, pela qualidade superior da produção de tecidos finos de algodão e seda.

A seda, além de ampliar o mercado de trabalho no campo de confecções, onde já se firmou o Estado, abre, ainda, um canal de comunicação comercial direto com o Japão e a China.

Este fato é importante, a importância de ligar-se através de um fio que leva a milênios de tradição, com duas nações que, talvez, estejam criando as melhores alternativas de capitalismo e socialismo do futuro.

Mais importante ainda é ter-se, na atividade produtora de seda, um trabalho que democratiza os benefícios do desenvolvimento pelas próprias características da atividade. É uma atividade que emprega muita mão-de-obra, que pede uma integração de agricultura e indústria, que induz à cooperação da unidade familiar de trabalho e assim promove um desenvolvimento mais completo do homem.



As exposições estão difíceis

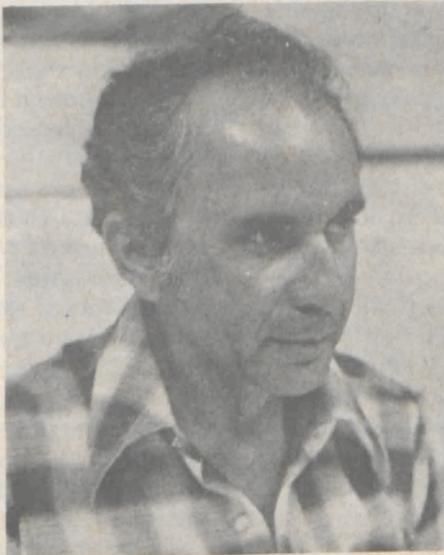
PECUÁRIA

Situação da Festa do Boi indica estado do rebanho

Quando o Governo do Estado deixou de realizar a Festa do Boi no ano passado, não estava apenas tomando uma posição política. Estava mostrando aos olhos do País a ponta de um iceberg que iria culminar num verdadeiro pesadelo para os pecuaristas do Estado. Sem uma explicação que a princípio parecesse plausível, o Governo simplesmente alegou que os cinco anos consecutivos de seca tornavam impossível a realização da tão esperada exposição. A Festa do Boi é uma das mais importantes exposições do gênero em todo o Nordeste, e foi com espanto que os pecuaristas receberam a notícia, pois estava cortada qualquer possibilidade de realização de bons negócios na aquisição de equipamentos e reprodutores de raça.

Mas, para muitos, o maior entrave na realização da exposição foi e continuará sendo a dificuldade em se conseguir crédito do Estado através do Bandern. O Banco do Estado tem tentado auxiliar os produtores na aquisição de gado de raça para a melhoria do rebanho nativo. Porém, a reboque da crise que assola toda a economia do País, se vê impossibilitado de conseguir apoio do Banco Central.

EXPECTATIVAS SOMBRIAS — Este ano, o Governo pretende reativar a Festa do Boi, e já iniciou os preparativos necessários para a realização desta exposição. Resta saber se os produtores vão contar com o crédito primordial para o fechamento de seus negócios. Woden Madruga, que se considera um modesto pecuarista, acredita que a seca não é um motivo determinante para o cancelamento de uma exposição de tamanho porte. E acrescenta: "O homem do Nordes-



Muitos projetos com Kléber Bezerra

te precisa aprender a conviver com a seca, como o homem do Sul convive com a geada, ou o europeu com a neve. Portanto, a exposição não poderia nunca deixar de ser realizada".

Existe, entre os pecuaristas do Estado, uma expectativa sombria em relação a exposição deste ano. Teme-se que o Bandern não esteja em condições técnicas de conseguir recursos para o bom desenvolvimento da exposição. Para Woden Madruga, é necessário que o Governo tome uma iniciativa política para conseguir, junto ao Banco Central, garantias para o financiamento.

O deputado Kléber Bezerra é um grande criador, e acha que o Governo tomou a decisão correta quando cancelou a exposição do ano passado. Segundo afirmou, não havia condições materiais para a realização do evento, tendo em vista a escassez do pasto e em consequência, a má qualidade do gado que seria mostrado. Mas também se preocupa com a questão do financiamento na Festa do Boi deste ano. Conforme o deputado, o grande problema do pecuarista no Rio Grande do Norte é a reposição do rebanho, pois há quem estime que ele esteja reduzido a um terço. Ou até menos. Para que tal situação mude, é necessário que o produtor obtenha crédito a prazo longo e juros baixos. Kléber Bezerra acrescenta que não é possível raciocinar para a pecuária do Nordeste em termos de correção monetária.

CAPRINOS: ALTERNATIVA VIÁVEL — É unânime, entre os pecuaristas do Rio Grande do Norte a opinião de que a grande vocação do Nordeste é a pecuária, e não a agricultura. Então se preocupam de um modo especial com o melhoramento do rebanho, mas nem por isto deixam de procurar alternativas em outros campos de atuação. Seja na criação de outros tipos de animais ou na complementação de novas técnicas de plantio do pasto. Novas tecnologias que driblem os períodos difíceis de seca. Portanto, espera-se com certa ansiedade a exposição de caprinos, que se realizará de 4 a 8 de julho. A primeira exposição de caprinos norte-riograndense e a nona exposição nordestina. Como esta é uma exposição regional, pode-se perceber a sua significação para a pecuária do Estado.

A caprinocultura, por ser uma das alternativas para o estado de crise em que vive a pecuária, se reveste de uma importância capital na medida

em que soluciona o problema da escassez de pastagens na seca. O caprino é uma espécie animal resistente a longos períodos de estiagem, e se alimenta do precário arbusto que sobrevive na região.

Há hoje uma mentalidade muito arejada, na maioria dos pecuaristas, em desenvolver a caprinocultura em termos modernos com o auxílio da tecnologia. Esta conscientização está crescendo entre a categoria, e tem o apoio da ANCOC — Associação Norte-riograndense de Criadores de Ovinos e Caprinos. A exposição também terá o apoio do Ministério da Agricultura e Secretaria de Agricultura do Estado.

FENAÇÃO COMO ALTERNATIVA — A tecnologia é a grande saída para este setor em crise. Existe, por



Para Woden, problema de financiamento

exemplo, um quase total desconhecimento da técnica de fenação, ou seja, da produção de feno a partir de pastos locais. Com ela, o produtor poderia enfrentar sossegado o período de estiagem. O feno não necessita de silos, e pode ser armazenado em qualquer galpão. Há, contudo, um problema a ser enfrentado: primeiro, a educação do homem do campo, que desconhece totalmente esta técnica. Segundo, os altos custos de um equipamento de prensagem do feno. A Emater desenvolveu um modelo pequeno de prensa e, tem tentado difundir esta prática entre os produtores do Estado. Mas os resultados ainda são muito pequenos para serem levados em consideração.

O deputado Kléber Bezerra pretende apresentar um projeto em que se-

rá sugerida, ao Governo do Estado, a aquisição através da Cida de um completo equipamento de fenação para que, no esquema de aluguel, sejam prestados serviços valiosos aos produtores. Assim, o produtor se verá livre dos pesados encargos da aquisição de um equipamento de tal monta. Este equipamento está, hoje, em torno dos 20 milhões de cruzeiros, e só o Estado teria condições de fazer tal compra.

OS PROJETOS EXISTEM — Uma outra preocupação é a difusão do plantio de algaroba pelos produtores do Estado. E esta preocupação também é compartilhada pelo Governo, que já está implantando, através do IBDF, e com a coordenação do agrônomo Manuel Pinheiro Bezerra, um projeto de reflorestamento de algaroba. O plano pretende distribuir 1 milhão de mudas, podendo alcançar os 2 milhões até o final da primeira etapa do projeto. A algaroba, além de ter grandes elementos nutritivos, fornece sombra para o gado, farinha e mel. É também excelente para a produção de madeira.

Mais um projeto a ser apresentado pelo deputado Kléber Bezerra pede que o Governo examine a viabilidade de comprar bons reprodutores e trocar com o gado disponível do pecuarista, que de outra forma não teria condições de obtê-los. O projeto reclama uma condição: que as compras sejam feitas a produtores locais, ou quando muito, a produtores do Nordeste. O dinheiro arrecadado com a venda do rebotalho seria reinvestido em novos reprodutores de boa qualidade.

FALTA DE INSEMINADORES — Permanece como polêmica a questão da utilização ou não de inseminação artificial para melhoria do rebanho. Para a grande maioria, a inseminação artificial traz ótimos resultados junto a pecuária do Estado. Mas o que falta, na verdade, são pessoas qualificadas para efetuar o trabalho. Existe, também, uma enorme resistência entre homens do campo no sentido de aprenderem a técnica da inseminação artificial. A maioria não gosta do trabalho; outros desistem no meio do aprendizado, e há os que se superestimam e acabam perdendo o emprego por exigirem salários acima do aceitável pelos produtores. O caso é que não é bem difundida a prática da inseminação artificial no Rio Grande do Norte. Muitos dos nossos pecuaristas

UMA QUESTÃO DE BOM SENSO



O slogan "pensou em construir, pensou na Saci", já está tão difundido e acreditado no Rio Grande do Norte que são raras as pessoas que constroem ou reformam suas casas e não compram o material na Saci — Material de Construção Ltda., ou mesmo vão até a loja pedir informações sobre produtos e detalhes técnicos. É, primeiramente, uma questão de bom senso. A empresa já é uma tradição de mais de vinte anos, vendendo bons produtos ao norte-riograndense, comercializando as grandes marcas. Depois, são os bons preços e os convidativos planos de pagamento. Engenheiros, arquitetos, investidores do setor e até mesmo donas-de-casa "na hora de construir, pensam na Saci". E, se você vai construir, pense também na Saci.



Pte. Bandeira, 828 Tels.: 223-3626 / 3627 / 3628
Av. Rio Branco, 304 — Ribeira — Natal-RN



Inseminação artificial: preconceito?

a utilizam com sucesso, mas na maioria dos casos existe o entrave prático da obtenção de mão-de-obra especializada.

Como grande criador que é, Kléber Bezerra também se utiliza deste método para o melhoramento de seu rebanho. Mas também tem enfrentado sérias dificuldades quando se trata de conseguir pessoal treinado para efetuar o serviço. Em alguns, como ele mesmo comenta, já chegou a perder grandes quantidades de sêmem ar-

mazenado por falta de alguém que faça a aplicação necessária. E os prejuízos têm sido desanimadores.

Todos alimentam a esperança de que o Governo do Estado, através da Emater, procure incentivar e promover a utilização da inseminação artificial, conscientizando e preparando pessoas capacitadas para o exercício desta profissão. A pecuária do Estado está em baixa, e todo e qualquer incentivo que lhe seja dado pode se revestir de grande importância. □

MINÉRIO

Diatomita: alternativa de desenvolvimento

Parece inacreditável que o Rio Grande do Norte, mesmo sendo possuidor de uma das menores reservas de diatomita do Brasil, apareça como o maior produtor deste minério. Levando-se em conta que o Estado entra com 13,5 mil toneladas por ano e 1,3% do potencial nacional, é relevante notar que até pouco tempo atrás não contava com qualquer orientação política por parte do Governo.

Em cinco anos, o Brasil saltou de 18.º para 15.º produtor de diatomita do mundo. Ao elevar a oferta de 12,5 mil toneladas em 1977 para 23,374 em 1981, o Brasil passou a encarar a produção de diatomita com mais seriedade. Mesmo assim, o País ainda importou 2 mil e 112 toneladas em



Dianorte: produção para todo o País

1982. Tal situação reflete a falta de uma política governamental específica voltada para a diatomita, tendo em vista que só no ano passado é que o Governo conseguiu destinar trinta milhões de cruzeiros para o Projeto Diatomita, inicialmente abrangendo pequenas áreas locais. Tudo por que as áreas reconhecidas oficialmente estão aquém dos números reais levantados por geólogos relacionados com o mineral em questão.

REGULAMENTAÇÃO INSUFICIENTE — Em meio a um quadro de indefinições e iniciativas louváveis, surgem pequenos problemas em busca de soluções simples e imediatas. Há, evidentemente, o caso de que apenas pequena parte dos depósitos do mineral existente estão devidamente cadastrados, quando a maioria ainda espera sua regulamentação. Um outro problema, e bem mais grave, é o da má racionalização na exploração, visto que as reservas são facilmente exauríveis e não renováveis. A engenheira Rose Mary Mesquita Muzzi adverte as autoridades para este aspecto que ela considera importantíssimo.

O projeto do Governo prevê a instalação, em 1985, de uma unidade de beneficiamento da diatomita com capacidade para prestar serviços aos pequenos exploradores do minério, situados no litoral norte do Estado. Como 52% da diatomita extraída no Rio Grande do Norte já são beneficiados aqui mesmo, o Estado ganha e ganham os responsáveis diretos pela exploração que é a Diafil e Dianorte — Mineração Guagirú Ltda., empresa potiguar de propriedade do grupo Euclides Ferreira de Melo. Esta fábrica, que recentemente inaugurou mais uma unidade, é uma das mais importantes do ramo no País. A engenheira Rose Mary levanta a hipótese de que o Governo deveria fazer estudos visando quantificar a diatomita extraída por garimpeiros e destinada *in natura* para a fabricação de tijolos. “Este”, acrescenta, “é o material de melhor qualidade; o restante é mais impuro, é material que enfrentará problemas de ordem tecnológica para ser beneficiado”

BENEFICIAMENTO RUDIMENTAR — Os Estados Unidos já foram grande abastecedor do mercado interno e continuam sendo responsáveis por grande parte da produção mundial. Portanto, é possível que o elemento que contribui para que o

produto estrangeiro tenha preferência em relação ao nacional, seja a qualidade comprovadamente melhor de seus processos tecnológicos de beneficiamento. Talvez esteja aí a chave central para o problema da importação que, ao invés de equilibrar a balança comercial, torna conflitante o esforço da economia nacional. Segundo muitos, o culpado por esta sangria é o processo de beneficiamento utilizado pelos produtores nacionais, que ainda apresentam características rudimentares.

Para o Rio Grande do Norte, é importante que a diatomita assuma seu lugar de direito nas preocupações econômicas do Governo, pois parece apresentar-se como uma alternativa de desenvolvimento e progresso no setor mineral e, mais que uma simples solução paliativa, ela pode tornar-se o grande pólo de empregos e divisas de que o Estado necessita. As empresas que, no momento, aplicam neste mineral toda a sua atenção, estão decididamente apostando no futuro.

Na imprensa ainda se fala muito pouco deste mineral que, apesar de sua importância ainda se situa abaixo do sal e do tungstênio na pauta de discussões econômicas do Estado. Mas é possível que em pouco tempo ele venha a ganhar o seu devido destaque, posição que já ocupa, por exemplo, na filtração de produtos bastante conhecido — como o vinho e a cerveja. □

SAL

Surge novo rumo para águas mães

Após dez anos de estudo da viabilidade técnica e econômica-financeira das águas-mães (ou águas residuais, «salmoura») em Macau e áreas subjacentes, o Governo do Estado do Rio Grande do Norte, conjuntamente com quatro grupos salineiros e a Unipar (União de Indústrias Petroquímicas) assinou um protocolo de entendimento e constituíram uma empresa, que tem como objetivo a operacionalização de uma planta-piloto do projeto industrial de aproveitamento dessas águas, e posterior implantação de unidades industriais produtoras de



Águas residuais: melhor proveito

sulfatos de potássio e de sódio, de magnésio metálico, bromo e outros derivados.

O Rio Grande do Norte é o maior produtor de sal do País — responsável por 90 por cento do que é produzido aqui — e a maior parte dessa produção é exportada para o Sul — e, conseqüentemente, tem-se aproveitado mal as águas da produção do sal, usualmente jogadas no mar (as chamadas «águas-mães»). Segundo informou o Secretário de Planejamento, Manoel Pereira, depois de longos estudos foi que se chegou à elaboração de um projeto onde se pudesse aproveitar, técnica e financeiramente, esses «resíduos».

APROVEITAMENTO RACIONAL

— A empresa constituída a partir da assinatura do protocolo de entendimento, no final de maio próximo passado, deu entrada, na FINEP, com uma proposta de financiamento para a instalação de uma Unidade Piloto, cujo orçamento é de 1 milhão e 700 mil dólares.

Além de viabilizar o aproveitamento das águas-mães, esse projeto valoriza também as áreas salineiras, cuja produção é comercializada a preços baixos e representando muito pouco para a receita do Estado, apesar de aqui se ter a maior produção de sal do País. Além da produção de sulfatos de magnésio e sódio, magnésio metálico e bromo, outros componentes poderão ser valorizados ou reforçados com a implantação do Complexo Químico Metalúrgico de Natal, como a barrilha, por exem-

plo, que é um projeto que se integra à área salineira e aos produtos decorrentes das águas residuais.

BARRILHA — No caso específico da barrilha, Manoel Pereira citou como positivo o processo de transferência da Álcalis-Alcanorte para a Petrobrás, que poderá apressar a conclusão da Fábrica de Barrilha, recuperando parte do atraso registrado no cronograma de sua implantação. Há perspectivas, continuou o secretário, de que, concluída a transferência, dentro de 18 meses a fábrica poderá entrar em funcionamento.

A exploração do petróleo e do gás complementam a valorização da área, porque a sua produção em terra e em plataforma continua se ampliando cada vez mais. Quanto ao gás “o Rio Grande do Norte tem uma reserva muito grande, tanto que abastecerá o Nordeste (gasoduto que está em construção), capaz de atender a toda demanda do produto do Rio Grande do Norte, Paraíba e Pernambuco”, diz Manoel Pereira.

“A existência de gás e petróleo permitem uma complementação de todo aproveitamento das potencialidades minerais existentes na região”, continua, acrescentando que, de imediato o gás já permitirá um barteamento na produção da barrilha, assim como na implantação das unidades industriais que beneficiarão as águas-mães, uma vez que estas utilizarão a energia a gás. A utilização da energia normal (hidráulica) sairia com um custo muito maior, explicou ele. □

Crédito rural subsidiado

GARIBALDI FILHO

Discute-se, agora, a questão do subsídio ao crédito agrícola no Nordeste. Ou, pelo menos, deveria ser discutido. Afinal, após cinco anos de seca, os agricultores da Região estão ameaçados, de acordo com Resolução do Conselho Monetário Nacional, em pagar juros de 3 a 5% ao ano e mais 70 por cento da variação das ORTN's (Obrigações Reajustáveis do Tesouro Nacional, a partir de 1.º de julho, o que dará de 130 a 150 por cento de juros ao ano.

Agora, os agricultores ainda pagam 35 por cento ao ano, mas esta decisão, pela majoração, vem sendo sucessivamente adiada no tocante à sua execução. Convém, entretanto, que não se trate mais de um problema deste com o emocionalismo de sempre, que só conduzem aos paliativos, sem que cheguemos a uma definição do que realmente interessa ao Nordeste.

Muitos poderiam pensar que já perdemos a questão. Subsídio, hoje, é uma palavra maldita, principalmente num País cujos ditames da sua política econômica obedecem à orientação do FMI (Fundo Monetário Internacional). Enfrentemos, porém, o problema do subsídio de peito aberto sem temer os preconceitos, os percalços, que cercam a discussão da sua validade.

A partir da criação, na segunda metade da década de 60, do Sistema Nacional de Crédito Rural, este transformou-se no principal instrumento de incentivo à agricultura brasileira. Sendo assim, não há dúvida de que a introdução do crédito subsidiado contribuiu, decisivamente, para o processo de modernização da agricultura brasileira. Acontece que, se este mecanismo esgotou a sua capacidade de justificar-se, como instrumento de transformação da agricultura no País, não podemos deixar de a ele recorrer, como compensação para algumas distorções e fatalidades que penalizam o agricultor nordestino.

Desde que a sua concessão não transforme-se numa outra distorção. Mas será que resistiremos às três grandes críticas que são feitas à política de subsídio? Ou sejam: o seu caráter inflacionário, o desperdício dos recursos, e a distribuição desigual dos benefícios?

Em primeiro lugar, é significativo apontar-se o fato de que pouco participamos do volume maior do bolo do crédito rural. Em 1976, o Banco Central estimava esta participação em 14 por cento, o que caiu em função dos cinco anos de seca. Os subsídios, ainda, no Nordeste, têm aquela função pedagógica de que falam os economistas eliminando ou reduzindo resistências de caráter cultural.

Logo, não é possível colocarmos no mesmo pedestal o Sul e o Nordeste do País, quanto ao recebimento dos subsídios levando-nos, agora, a uma situação de

quase equiparação quanto aos juros cobrados. Os subsídios devem ter, assim, uma justificação precisa e um caráter temporário.

No nosso caso não é, apenas, a velha questão do Nordeste espoliado diante do Sul maravilha. Não estamos de novo de pires na mão. Queremos mais tempo para que a nossa economia possa recuperar-se, sem que se possa dizer que fomos responsáveis pela crise inflacionária que aí está, a não ser pelos recursos transferidos no combate à seca, irrisórios diante de outras transferências e investimentos.

Não foi a seca que incrementou a inflação no País. A seca arrasou a nossa agricultura e debilitou o financiamento ao nosso agricultor. Daí porque estamos, como afirmou o Presidente do Banco do Nordeste, Camilo Calazans, necessitamos de estímulos especiais, face a substancial diferença de produtividade entre a nossa e as regiões mais desenvolvidas.

Quanto a esta diferença de produtividade há que se debitar a uma série de fatores e não, apenas, o climático. E quanto a isto fugiríamos, aqui, dos objetivos mais modestos deste artigo para discutir uma redefinição governamental com relação ao Nordeste, nos termos, por exemplo, do que será proposto pelo Governador Tancredo Neves, na próxima reunião da Sudene, no dia 29 de junho, em Montes Claros.

Propõe Tancredo Neves, na qualidade de membro do Conselho Deliberativo da Sudene, uma reforma agrária ampla na região semi-árida, reforma tributária, reformulação dos incentivos fiscais, desatrelamento dos Sindicatos do aparelhamento do Estado, liberalização do direito de greve, extinção do Ministério do Interior e redistribuição de órgãos a ele vinculados.

Nesta reformulação proposta pelo menos nos termos em que foi divulgada pelo «Jornal do Brasil», na edição do domingo 24 de junho, não se fala de subsídio ao crédito agrícola. Certamente, que deve estar contido nesta proposta ampla uma reformulação dos critérios de concessão do crédito subsidiado rural que não termine, algumas vezes, por privilegiar alguns, de maneira repetitiva.

Mas, neste ponto até mesmo os chamados Programas Especiais em favor do Nordeste falharam, como em muitos outros pontos. Agora, a prorrogação interessa, como primeiro passo, dos juros subsidiados a 35 por cento. Dar-se-ia, no prazo de um ano, como está sendo pleiteado, no Conselho Monetário Nacional, pelo Presidente do Banco do Nordeste. Seria o começo de conversa de como recuperar uma economia devastada por cinco anos de seca. Cortar este subsídio agora é matar o doente, sem apelação.



BRASINOX

Bonnet

O Grupo **JOÃO SANDOVAL**, controlador das empresas **BRASINOX — BRASIL INOXIDÁVEIS S/A** e **IMOSA LTDA.**, líderes na fabricação e comercialização de cozinhas e lavanderias industriais, e a **ETABLISSEMENTS BONNET S/A**, comunicam que as instalações, parque fabril e atividades operacionais de sua subsidiária brasileira, **BONNET — EQUIPAMENTOS INDUSTRIAIS LTDA.**, foram adquiridos pela **BRASINOX — BRASIL EQUIPAMENTOS INDUSTRIAIS LTDA.**, que continuará fabricando, comercializando e assistindo os produtos **BONNET**, com exclusividade no Brasil. A **ETABLISSEMENTS BONNET S/A**, com sede na França, líder na produção de equipamentos para cozinhas industriais e refrigeração, como associada, continuará supridora

efetiva e permanente de sua tecnologia à

BRASINOX — BRASIL EQUIPAMENTOS INDUSTRIAIS LTDA.

O Grupo **BRASINOX-IMOSA**, presente em todo o Brasil, diretamente, através de suas filiais e escritórios, e/ou de sua rede de distribuidores e representantes, atenderá todo o mercado brasileiro, presente e futuro, inclusive com lançamentos de novos produtos, ampliando sua atual linha de fabricação.

BRASINOX-IMOSA

Dr. JOÃO SANDOVAL DA SILVEIRA
Diretor-Presidente

BONNET

Sr. PIERRE GOFFAUX
Gerente Geral

A recessão que se mostra pelo bolso do consumidor

Um caos: em sílabas sucintas, esta é, no entender de Airton Soares Costa, presidente da Associação Comercial do Rio Grande do Norte, o retrato sem retoques do comércio de Natal e do Estado. E a malha de causas desse quadro é composta por fios originados, quase de maneira absoluta, do ritmo recessivo imposto ao País pela política econômica do Governo. A quem se deve, também, o arrocho fiscal e o esvaziamento do mercado produtivo e de compra de bens de consumo, graças aos incentivos publicitários orientados para induzir a população a investir os seus trocados — muitos ou poucos — no mercado financeiro.

Assim, de acordo com a análise de Airton Soares, o comércio pouco a pouco vai perdendo a guerra travada contra as cadernetas de poupança — e outros mecanismos de investimento do mercado financeiro — pelo dinheiro do consumidor. E, como este é um País de estatísticas e de estatísticos, basta salientar que o setor de venda de móveis e eletrodomésticos, tradicionalmente um dos mais sólidos, apresentou no primeiro quadrimestre do ano uma queda de 28% em relação a igual período de 1983. Um índice que representa a redução de um terço nas vendas e que comprova o acerto da análise do presidente da Associação Comercial: “A crise no comércio do Rio Grande do Norte é pública e notória, acarretando uma grande preocupação para as entidades do setor. O importante é se analisar as causas desta crise. Destacá-riamos, em primeiro lugar, a mais evidente delas, que é o achatamento salarial, com a conseqüente diminuição do poder aquisitivo da população e do seu poder de compra”.

E aqui a relação é muito clara com o caráter recessivo escolhido pelos planejadores nacionais como remédio para debelar o sufoco decorrente do endividamento externo: os reajustes salariais concedidos estão aquém da realidade, aparecendo como o grande inimigo do consumidor e — é óbvio — do comércio. Nunca se consumiu tão pouco neste País. E, doloroso lugar-comum para os nossos em-

presários, nunca as vendas e os lucros foram tão escassos: “O setor do comércio está praticamente estacionado, dentro deste quadro violento de inflação de 230% que provoca o aumento desenfreado do custo de vida” — diz Airton.

INADIMPLÊNCIA — Mas nem só a diminuição do poder aquisitivo da população assusta aos empresários do comércio; eles vivem dias incertos também por conta da progressão geométrica do índice de inadimplência, que vem a ser o elo seguinte dessa cadeia de perdas e danos. Mesmo

sem citar os números do «calote», Airton Soares confirma o fato e adianta que a preocupação entre os empresários é constante, a despeito da sua compreensão quanto às causas do fenômeno e da incerteza sobre como reverter essa tendência enquanto durar o martírio da recessão: “Nós verificamos que esse crescimento muito acentuado da inadimplência decorre da dificuldade do consumidor em cumprir suas obrigações, justamente pela defasagem dos seus salários”.

Entretanto, nem só os consumidores aparecem como fantasmas que desestabilizam o comércio e tiram o sono dos empresários, que se sentem por assim dizer espoliados em função da dificuldade de capitalizar as suas empresas e evitar o mal maior das falências, que, cite-se de passagem, ronda até mesmo empresas tradicionais e aparentemente sólidas.

Muitos são os caminhos da inadimplência no comércio

A crise que vem espremendo os salários e/ou comprometendo o dinheiro do consumidor com alimentação e moradia parece ser a causa principal do aumento do número de cheques devolvidos e/ou «sem fundos» nas mãos dos comerciantes da cidade. O comércio, por sua vez também em dificuldades por causa da crise, continua — e agora mais acentuadamente — com a sua política de contenção de despesas, que envolve precauções inerentes ao movimento de capital e mercadorias nas lojas, ao mesmo tempo em que procura se adaptar ao novo perfil do consumidor, cada vez mais exigente na qualidade e no menor preço do produto, além de maiores cuidados no recebimento de cheques e com a questão da inadimplência.

Devido à constatação do incremento de cheques «sem fundos» nas mãos dos comerciantes, o Clube de Diretores Lojistas de Natal montou em sua sede, na Cidade Alta, o Serviço de Atendimento ao Cheque — SAC — desafogando assim a sua central de cobrança do SPC, que, entretanto, continua na-

dando em milhares de duplicatas e notas promissórias. O SAC de Natal, iniciativa pioneira à nível de CDL's do Nordeste, vem funcionando há cerca de três meses, e registrou em seu «listão negro» mais recente (de maio) 1.452 cheques devolvidos, no valor total de Cr\$ 50 milhões 296 mil 712. A maioria, «sem fundos». Isso sem contar aqueles cheques que estavam com os comerciantes há algum tempo e que estão sendo enviados agora para o «listão».

O presidente do CDL, Antônio Gentil, explica, entretanto, que o “trabalho do SAC é mais preventivo”. Afinal, a saída do nome da lista é rápida, pois só demora um mês, principalmente se comparada com as listas do Banco Central, onde se demora muito mais a sair e limpar a situação. É, ainda segundo Gentil, uma forma simples e desburocratizada de consulta, já que basta o caixa ou gerente da loja conferir o nome do emissor do cheque recebido em um dos 400 exemplares do listão enviados pelo CDL às 292 empresas usuárias do SAC, que as recebem a cada dia

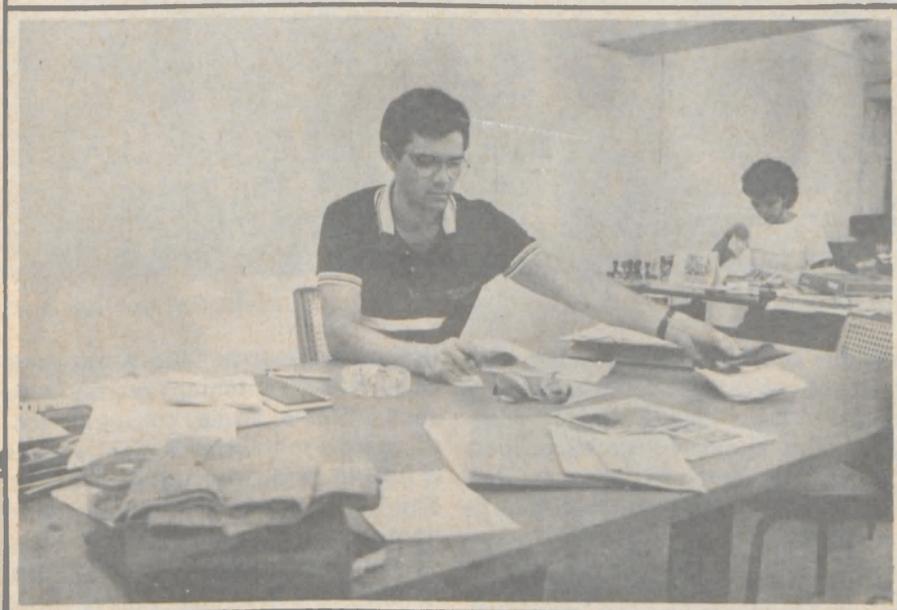
Para eles, as taxas de juros cobradas pelas instituições creditícias seguem a tendência geral de desgoverno que anima a atividade econômica no País. Airton define a coisa como uma autêntica «sangria» nos cofres já exíguos de quem ainda se arrisca a permanecer de portas abertas: “É impossível capitalizar as empresas dian-

te da política nacional das taxas de juros, que acentuam a descapitalização aqui no Estado. E é virtualmente impossível ousar o contrário, porque os custos financeiros são muito altos”.

Taxas muito altas parecem ser regra também no caso das cargas tributária e previdenciária. E se, no caso dos bancos, o Governo parece impo-

tente para conter a escalada vertiginosa dos juros, carrega essa energia para, no entender de Airton Soares, imprensar os empresários e desgastar a solidez dos seus estabelecimentos comerciais contra as arestas dos tributos fiscais. Airton cita o exemplo da alíquota do Imposto sobre Circulação de Mercadorias, cobrada na razão de 17% aqui no Rio Grande do Norte, embora os empresários disponham de um «crédito» de apenas 9% nos Estados onde compram seu estoque. No ano passado, essa alíquota era de 16% e, seguindo uma velha lei de mercado, os custos adicionais advindos dessa «distorção» são repassados ao consumidor, investindo mais ainda contra o seu poder de compra. Ou seja: os empresários se sentem induzidos a restringir o potencial de venda, agindo, de certa forma, contra si mesmos.

PARALELISMO — Os empresários



Perfil do consumidor mudou, diz Gentil

10. Em caso negativo, a venda só é efetuada após o cliente saldar o débito e voltar à loja apresentando o recibo de pagamento.

COMPUTAÇÃO ELETRÔNICA — Após essa fase, chamada de amigável, se o cheque não for coberto, parte-se para a tradicional cobrança judicial. Na realidade, porém, o comerciante natalense sempre viu e, possivelmente, sempre verá com uma certa hesitação o cheque. É natural que ele prefira o papel-moeda, a grana ali ao vivo. Mas dinheiro vivo, devido ao fato da grande maioria dos consumidores estar na faixa de um a três salários mínimos, anda escasso nos bolsos. Antônio Gentil pondera: “O comerciante vê com uma certa reserva, dado o elevado número de cheques sem fundos. Agora com este instrumento, facilita o recebimento dos cheques nas lojas”. Observa ainda que qualquer tipo de cheque pode entrar na lista do SAC, “desde que não tenha liquidez”. Em resumo, o objetivo do SAC é moralizar o cheque, cuja moral na praça anda a zero.

Para a confecção da «lista negra» dos cheques, o SAC contratou o serviço de uma empresa de computação de dados de Natal, dando início, assim, à utilização de computadores para cobrança de títulos atrasados do comércio natalense. É plano do CDL instituir a informática também no SPC, embora o diretor chame atenção, também, para o fato de que a entidade lojista pretende promover uma campanha criando condições mais favoráveis àqueles que estão em débito com o SPC, o que poderá ocorrer até novembro próximo — o que facilita as compras do ciclo natalino. Mas, por enquanto, não há nada definido, conquanto os lojistas estejam interessados desde já em partir para uma política de vendas «mais agressiva». “O resultado do SAC é animador”, continua Gentil, “pois o pessoal está vindo pagar”

Entretanto, no setor de cobrança de títulos atrasados (tarefa do SPC), as coisas não vão tão bem assim não. Os Cartórios de Protesto e Cível da cidade, por exemplo, registraram nos quatro primeiros

meses do ano um total de 16 mil 909 títulos protestados (do comércio, indústria e serviços) no valor de Cr\$ 5 bilhões 293 milhões 121 mil e 125 contra um total de 52 mil 148 títulos protestados no decorrer do ano passado, no valor de Cr\$ 11 bilhões 467 milhões 662 mil e 215.

CRÉDITO AO CLIENTE — Os comerciantes natalenses também já têm traçado o novo perfil do seu cliente, que agora está muito mais exigente na qualidade e no menor preço do produto. Gentil acredita mesmo que o consumidor ainda é cumpridor de suas obrigações, mas que está inadimplente porque seu orçamento está comprometido por demais com alimentação e moradia, que são os setores que mais têm contribuído para a inflação.

Nesse sentido, o CDL de Natal tomou uma atitude solidária, pois o SPC não aceita fichar os inadimplentes do Sistema Financeiro de Habitação. Isso porque, segundo Antônio Gentil, “entendemos que os altos aumentos são incompatíveis com a realidade e entendemos também que é uma questão social. Já no ano passado, a diretoria do CDL de Natal tomou esta posição, que foi aprovada em março deste ano pela Confederação Nacional dos Clubes de Diretores Lojistas”. □

culpam o Governo também pela ausência no mercado de consumo, do dinheiro que a população prefere destinar às cadernetas de poupança — no caso da classe média baixa — e de outros mecanismos como o **over night** e o **open market** — no caso da classe média alta e da sua vizinhança no andar superior da escala social. É o próprio dinheiro transformado em mercadoria lucrativa, criando um mercado paralelo cada vez mais cortejado, em detrimento das demais atividades econômicas: “Os mecanismos de estímulo à poupança”, cita Airton Soares, “com remuneração elevada do dinheiro investido nas suas diferentes formas de aplicação, também tem contribuído para esse estado de coisas, diminuindo o dinheiro circulante que, em outros tempos, o consumidor usaria no comércio”.

Mesmo o Banco Nacional da Habitação é mal visto pelos empresários do comércio, que, sendo ou não mutuários do Sistema Financeiro da Habitação, têm consciência dos seus malefícios sobre a população e, por tabela, sobre a sua atividade. Airton Soares afirma que “é grande a preocupação que passamos a ter, a partir deste mês, com a política de reajuste das prestações da casa própria, que, nos seus elevados percentuais, também contribuirá assustadoramente para a diminuição do já frágil poder aquisitivo da população”. E dentre os setores mais tradicionalmente ligados à capacidade de compra da população, um aparece em destaque graças ao estado crítico que tem atravessado: a construção civil. Presa da crise em proporção bem mais dilatada que o comércio, a construção civil não encontra em que empregar o grande contingente de mão-de-obra disponível — o Estado, grande empregador do setor ao lado do BNH, quase não constrói mais, — e é obrigada a reduzir a sua capacidade de absorção até um virtual estágio de paralisação. E tome desemprego, como lamenta o presidente da Associação Comercial: “Com a crise que vive, a construção civil dispensou muita gente que vai permanecer desempregada — e sem comprar — porque não tem formação profissional que habilite para outro tipo de trabalho”.

CONCENTRAÇÃO OU FECHAMENTO — Diante de tantos descalminhos, a perplexidade dos empresários só deixa espaço para uma saída, implementada na prática por empre-



Airton Soares: caos

sas que antes se caracterizavam pela formação de cadeias de lojas: concentração das atividades. Galvão Mesquita, Casa Régio e Lojas Seta (pertencente ao grupo Guararapes) saíram na frente e fecharam algumas filiais, reduzidas quase que à ociosidade absoluta por falta de consumidores em proporções lucrativas. Essa tendência, definida por Airton Soares como “novo comportamento ditado pela crise”, deve continuar como «Ovo de Colombo» para o comércio até que os arquitetos que tornaram em ruínas o edifício da economia brasileira, transformem os seus desacertos em êxitos.

“A redução dos negócios com a diminuição de lojas ou de filiais”, ana-

lisa Airton Soares, “é o modo como os empresários tentam restringir os seus custos e, assim, conseguir condições de sobreviver e superar esta crise até então sem igual no nosso País”. E a perspectiva de superação desse impasse crítico gira em torno de um objetivo clamado por praticamente todos os setores da população brasileira. Tal objetivo, conforme corrobora o presidente da Associação Comercial, é inquestionável: “A verdade é que há uma necessidade urgente de reformulação global de toda a nossa política econômica, a fim de que o País possa retomar a sua caminhada de desenvolvimento, para o bem-estar de toda a Nação brasileira” □

ZONA SUL

Ocio e desencanto nos centros comerciais

O capitalismo brasileiro tem deixado a população angustiada pela impossibilidade do consumo (há o estímulo, mas não existe dinheiro) e um exemplo disso, aqui no Rio Grande do Norte, é o comércio que se criou recentemente na Zona Sul de Natal. Foram construídos centros comerciais na tentativa, talvez, de descentralizar o comércio e acompanhar o crescimento populacional da cidade, estimulando o consumismo através de construções imponentes, ou pretendendo seguir os modismos dos **shopping centers**. No entanto, a resposta em termos de vendas não foi satisfatória.

O que se convencionou chamar Zona Sul de Natal abrange conjuntos residenciais como Mirassol, Candelária, Neópolis, Ponta Negra, Conjunto dos Professores e os chamados bairros **elegantes** localizados nas proximidades — como é o caso da Cidade Jardim e do Alto da Candelária, que abrigam residências luxuosas. Em toda essa área habitam, aproximadamente, 100 mil pessoas, das quais a maioria pode ser incluída entre a classe de baixa renda e a classe média, com grande parcela desempregada ou subempregada. O reflexo dessa situação está, junto com outros fatores, na dificuldade que os mini-



Zona Sul: boa fachada...

shoppings encontram para se estabelecer.

VENDAS FRACAS — O CCAB-Sul (Centro Comercial Aluizio Bezerra), com 68 lojas, 50 vendidas e 18 funcionando, foi inaugurado em novembro último. Isso significa apenas 24 por cento da sua capacidade em funcionamento. A Ecocil, empresa incorporadora, pretende construir mais dez blocos e uma quadra de esportes na área vizinha, mas ainda não há cronograma definido para o início da construção. O alto preço das lojas para a venda (Cr\$ 21 milhões e 500 mil para as maiores, e Cr\$ 19 milhões e 290 mil para as menores) não foi considerado, pela empresa, como dificuldade, vez que 50 das 68 lojas existentes foram vendidas.

As lojas abertas, no entanto, registram um movimento pequeno, se comparado ao comércio da região centro de Natal. Alguns proprietários já estão querendo vender suas lojas, mas não há muito estímulo para se abrir outras. As que estão funcionando, por sua vez, esperam dias melhores.

Vendedores e proprietários acreditam que, além da evidente falta de dinheiro da população, falta hábito dos clientes e divulgação dos centros comerciais. A gerente da Aromasul (casa de perfumes naturais), Acácia Câmara, diz que a frequência está fraquíssima, mas confia em que "futuramente será uma maravilha, o CCAB-Sul vai ficar mais habitado e conhecido". E argumenta que a localização desse Centro é só vantagens para quem mora no CATRE, Ponta Negra e Conjunto dos Professores, onde o poder aquisitivo é me-

lação sua própria sobrevivência. No entanto, Cleonice Presentes não enfrenta uma situação tão ruim, e o motivo é a clientela antiga. A proprietária, Cleonice, mesmo reconhecendo as dificuldades, apela para a paciência.

O COMÉRCIO DO FUTURO — Roberto José Pedroza, síndico do CCAB-Sul, resume: "O problema é estrutural e econômico". Ele bate na mesma tecla dos lojistas quando diz que o público não está acostumado com a localização dessa nova área comercial, e esclarece, referindo-se ao



... e lojas vazias

lhor — "vindo aqui, se tem estacionamento e se gasta pouca gasolina".

A opinião dos comerciantes parece unânime, como reforça a proprietária da Boutique Artigo Indefinido, Maria Costa da Silva. Ela lamenta que não haja uma divulgação maciça dos centros comerciais, o que reverte em prejuízo, principalmente para quem paga cerca de Cr\$ 300 mil de aluguel. "Venho da cozinha para uma boutique", acrescenta, "e ainda hoje não sei se foi coragem ou ingenuidade".

A VANTAGEM DA CLIENTELA

— Apesar da situação pré-falimentar de alguns comerciantes, e mesmo do desencanto de outros, há aqueles que não estão sofrendo na pele (ou no caixa) o problema da falta de compradores. Trata-se dos comerciantes já estabelecidos, e que mantêm uma matriz num outro ponto da cidade. Nesse caso, a clientela é antiga, e concorre para que o nível de vendas não caia tanto.

O setor de presentes poderia ser visto como um dos que mais sofre com a recessão, já que vende o superfluo e a inflação mal garante à popu-

fato de muitos estabelecimentos estarem fechados, que "alguns proprietários estão esperando a coisa acontecer".

Criticando os comerciantes, Roberto Pedroza declara que os ramos deveriam ser mais diversificados nos **shopping centers**, e diz que providências no sentido de haver maior publicidade estão sendo tomadas, com um pequeno senão: o trabalho de publicidade é feito com capital do próprio condomínio; as incorporações não dão nenhum apoio. Arremata afirmando acreditar na viabilidade econômica da Zona Sul, se esta conseguir sobreviver à crise.

O **Shopping Center** Cidade Jardim, inaugurado poucos meses depois do CCAB-Sul, encontra-se em melhor situação, apesar de somente 170 das lojas estarem funcionando. Há mais variedade de opções: farmácias, lanchonetes, casas de disco e livrarias abertas. O movimento é maior — talvez até pela localização mais acessível — mas os comerciantes também esperam dias melhores.

Esse é, igualmente, o pensamento do presidente do Clube de Diretores Lojistas, Antônio Gentil, que che-

ga a colocar que não se arriscaria, no momento, a instalar uma loja na Zona Sul: "A cidade tende a crescer para essa área", pondera, "e isso leva um certo tempo. Dado ao momento (crise), leva-se uns dois anos para consolidar a região. Como lojista, eu não abriria uma filial na Zona Sul, apesar de lá estar o melhor poder aquisitivo de Natal".

Antônio Gentil lembra que o co-

mércio já esteve na Ribeira, agora está no Centro e também na área de Lagoa Seca, onde está localizado o Hiper Bompreço e já foi iniciada a construção de outro mini-shopping. Ainda assim, mesmo no Hiper quatro lojas estão fechadas. O presidente do CDL conclui a análise dizendo que é a crise econômica do País um forte (ou o mais forte) fator da atual viabilidade econômica da promissora Zona Sul. □



A espera infinda pela solução do céu

NORDESTE

A pobreza viva e a morte previsível. Em números.

OLGA DE MATTOS

Estatísticas oficiais arbitram em dez milhões o número de nordestinos mortos nos últimos cinco anos em função da seca que assolou a região nesse período. Um autêntico **genocídio**, cometido sob as vistas grossas do aparelho decisório estatal, para quem um dos interesses na região é mantê-la como curral eleitoral, ainda que a sua população tenha que pagar esse preço. Mesmo diante do fogo cerrado dos políticos e governantes que se batem por um tratamento político da questão, o Governo Federal insiste em catalogar a seca como decorrência de condições climáticas desvantajosas.

Agora, é a vez de um documento elaborado para a CNBB, produzido pelo Ibase — Instituto Brasileiro de Análise Social e Econômica —, jogar mais luzes sobre a cena miserável do

Nordeste, radiografando todos os desdobramentos e implicações da seca e adiantando soluções que nada têm a ver com o populismo oportunista veiculado em meios de comunicação.

Entre outras coisas, o documento revela estimativas do Banco Mundial comprovantes de que aproximadamente 15 milhões de nordestinos, de um total de 37 milhões, vivem em condições de pobreza absoluta, com uma renda **per capita** anual inferior a 50 dólares. Um quadro absurdo e dramático quando se sabe que a região dispõe de 800.000 hectares propícios para irrigação, sendo que apenas 24.000 (5%) são efetivamente aproveitados. Um exemplo? O Vale do Rio São Francisco ocupa uma área estimada em 638.700 Km² que correspondem a 70% da área total do chamado Polígono das Secas, onde a estiagem assume faces mais desastrosas e cruéis.

Os açudes construídos na região até abril deste ano, quando o documento do Ibase foi divulgado, compunham uma reserva hídrica calculada em 20 bilhões de metros cúbicos. Comparando esses dados com os garimpados em Israel, onde as condições climáticas são semelhantes às do Nordeste, chega-se a resultados estupefacientes: apenas o Lago de Genesaré, com uma capacidade de armazenamento situada em cerca de 4 bilhões de metros cúbicos, é suficiente para tornar produtivos os 189.000 hectares irrigados do País. O que gera uma renda **per capita** anual de 4 mil dólares...

MORTE PREVISÍVEL — Diante de tantas distorções altamente danosas para a população nordestina evidencia-se, segundo o documento, o desinteresse do sistema em reverter esse quadro nefasto. E foi a partir dele que a Organização Mundial de Saúde desenvolveu um novo conceito para medir a fome no mundo — o da **morte previsível e evitável**. Para a OMS, bastariam entre 25 a 30 bilhões de toneladas de cereais como escudo contra a morte, previsível e evitável, de 10 milhões de crianças. Um total que corresponde a apenas 2% da produção mundial e que custaria o equivalente a 10 bilhões de dólares, isto é, cerca de 1/60 do custo da produção mundial de armamentos. Ou, usando uma comparação «nacional», menos de um sexto do custo previsto para o Projeto Grande Carajás, no Pará.

Além de estampar a ferida, o documento do Ibase trata de aguilhoá-la ainda mais e demonstra o que qualquer sociólogo ou economista sabe: uma solução tão barata não é adotada simplesmente porque o contingente de pessoas atingidas pela fome "não representam estímulo para o mercado, ou não constituem demanda efetiva. Mercado para o capitalismo é onde está o poder de compra, não onde estão as necessidades". E não é preciso ser dotado de uma inteligência por demais brilhante para reparar que, mesmo existindo os recursos naturais e tecnológico-financeiros necessários para curar a ferida, a cura não é tentada porque o modelo econômico brasileiro consubstanciado na política econômica pré e pós-FMI em curso no País, privilegia outros interesses. E tudo o que poderia ser investigado na produção de alimentos destinada a evitar que o genocídio dos nordestinos se prolongasse, é canalizado para a agropecuária de ex-

portação.

O incremento à produção agrícola de exportação — cana-de-açúcar, café, soja, laranja e outros —, toma dos alimentos básicos — arroz, feijão, milho, mandioca, batata — as melhores terras e a quase totalidade dos usualmente escassos recursos de financiamento, financeiro ou tecnológico. E no caso do Nordeste, o problema é muito mais agudo porque, em consonância com o quadro genérico do País, a concentração das terras mais férteis e produtivas sob o domínio de grupos e latifundiários que são a face mais ostensiva do atual modelo econômico, obstacula o trabalhador na tentativa de retirar do solo o mínimo indispensável à sobrevivência.

PRODUÇÃO POLÍTICA — Firmada essa constatação, o documento envereda pela historiação do processo que conduziu o Nordeste a essa submissão desumana e degradante: “O Nordeste é o resultado da história política do Brasil no contexto da economia mundial. Portanto, não é resultado da fatalidade, do destino, da natureza ou uma decorrência natural do desenvolvimento econômico, mas o resultado da ação política dos homens e da forma através da qual eles se apropriam e usam os recursos naturais e estabelecem relações entre eles. Nesse sentido, o Nordeste e a seca são uma produção política”. Mais: “Vivemos num mundo onde o ato de produzir se dá de forma simultânea em escala mundial e onde o modo de produzir dominante é esse. (...) Uma das características des-

Morte pela fome: evitável

se processo é o de ser profundamente concentrador de recursos, de riqueza e de poder, e, por outro lado, o de ser marginalizador de grandes parcelas da população dos benefícios de um desenvolvimento altamente sofisticado para uma minoria”.

Nesse contexto teórico que a prática secular confirma, o problema da seca surge relacionado com a forma de organização social e não com as condições climáticas regionais. Ou seja: não é uma questão simplesmente meteorológica, mas uma questão de participação de todos nos bens produzidos nas diversas atividades econômicas permitidas pela socieda-

de capitalista. Apesar da modernização dos métodos, no Nordeste, ainda é comum encontrar latifundiários insatisfeitos com a vazão das torneiras creditícias governamentais, reduzidas a um estado de virtual contagotas. Claro: a explicação serve para amparar, se for o caso, a sua recusa em permitir a exploração de faixas de terra tornadas ociosas.

Aí aflora, de maneira inquestionável, a necessidade do Estado vir a repensar a questão da posse da terra e a sua distribuição equitativa, privilegiando quem esteja disposto a suar sob um sol de 40° para aumentar a produção de alimentos no País. E o

O verde que alimenta olhos e deixa vazias as barrigas

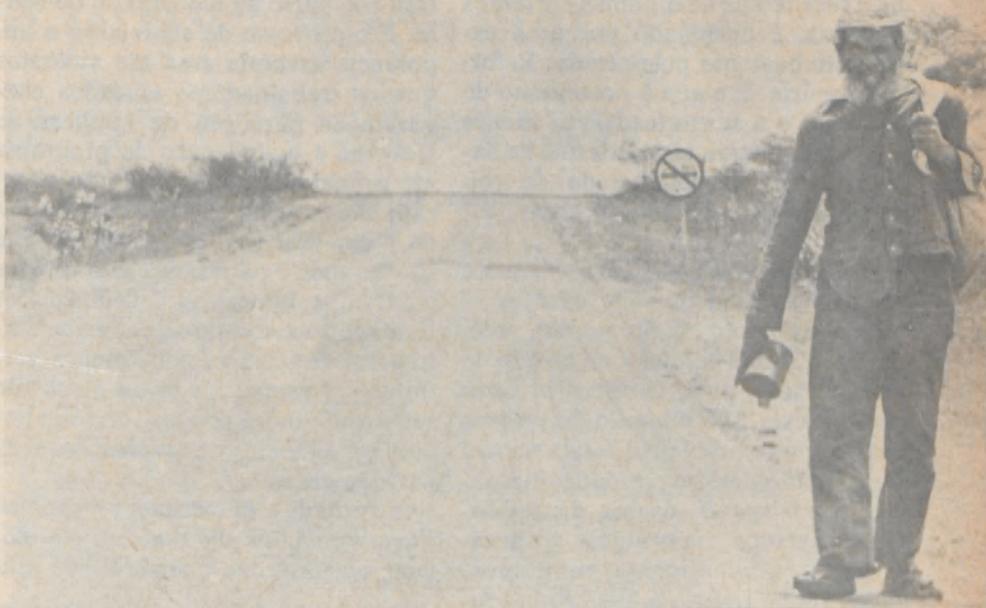
O verde pode até «encher os olhos», mas as barrigas continuam vazias: esta é a síntese do que ocorre hoje no Rio Grande do Norte, com a seca verde ocupando o lugar da seca cinzenta e agressiva do sertão sem chuvas. As águas de maio mostraram que, ao menos no Nordeste, o simples caráter de esperança, que se identifica na cor verde, não bastou para tirar do solo castigado pela estiagem quinquenal o alimento de quem espe-

rou tanto tempo pela água.

Na Região Agreste do Rio Grande do Norte, por exemplo, a esperança chegou e chegou em limites excessivos: a chuva foi tanta que carregou solo adentro 80% da safra plantada e esperada pelos produtores rurais, que, num imperativo bastante amargo, submetem-se a formas de parceria em que pagam, ao proprietário da terra cultivada, metade da produção. Se antes faltava água para fa-

zer crescer a esperança, e se depois faltou crédito e sementes, agora falta o que sempre faltou: comida.

Desta vez, é claro, a falta é mais doída porque havia a esperança, a alegria de ver concretamente as razões para acalantar a espera. Mas, ainda uma vez, foi preciso adiar tudo e armazenar no estômago e nos silos, quase totalmente vazios, a quota de esperança levada pelas águas. Agora, é esperar, com todo o ardor que a fome mal saciada possa suportar, que da próxima vez o sonho não dure tão pouco tempo. E que aquela história da esperança ter alma verde, venha a ser mais que um poético — e pouco reconfortante — lugar-comum.



remédio de porte para viabilizar esse projeto cada vez mais quimérico, dada a resistência de algumas correntes políticas, é designado por uma expressão bastante polemizada: Reforma Agrária. É o que o documento do Ibase — e o senso (cada vez menos presente) humanitário dos que se batem contra o atual estado de coisas — coloca, com todas as letras.

O GRANDE FLAGELO — Como a simples menção de todo esse arcabouço até então citado sugere, comprovando quão política é a questão da seca, tudo o que o Governo investiu no Nordeste, sob o manto de programas contra o problema, trazia no seu bojo elementos na verdade incapazes de extirpar a miséria da região. Os chamados programas governamentais, singularmente numerosos, mostram na prática a sua própria inviabilidade. A Emater é um exemplo disso: dispondo de uma estrutura logística tendente ao gigantismo, a empresa acumula, apenas de obrigações trabalhistas e previdenciárias, um passivo de 4 bilhões de cruzeiros. Mais: o seu quadro funcional atinge limites numéricos nem de longe compatíveis com a extensão do trabalho assistencialista efetivamente verificado.

Outra vez o documento do Ibase escarifica a ferida: "Nas épocas de estiagem, a intervenção do Estado é marcada por uma incansável repetição de medidas curativas, tais como a construção de açudes e poços, projetos de irrigação, frentes de trabalho para os flagelados, carros-pipa para o transporte e venda de água, tudo isto feito através de um sem-número de órgãos e entidades criadas para enfrentar a seca e planejar o desenvolvimento regional. Desta forma, a política estatal logra garantir a disponibilidade de força de trabalho barata, não permitindo a sua evasão para outras regiões além dos limites desejáveis. Passado o período de emergência, essa força de trabalho retorna às fazendas, onde continuará a receber ínfimos salários ou pagar rendas extorsivas ao latifundiário".

Um desdobramento trágico e conhecido de todos foi o Programa de

Emergência recém-desativado em função das águas de maio que alagaram boa parte do Rio Grande do Norte. E o processo de submissão e impotência assumiu ares tão violentos que os trabalhadores alistados chegaram ao paradoxo de suplicar ao Governo a manutenção do programa até o final deste mês, quando esperam iniciar a colheita da safra fundada e começar a se alimentar do que sobrar após o pagamento das dívidas contraídas junto aos latifundiários. Esses, prevalecendo-se do fechamento geral do acesso dos pequenos produtores e arrendatários de glebas de terra aos bancos oficiais, criaram peculiares sistemas de empréstimo e financiamento.

A verdade é que os tais programas governamentais são tantos e tão inócuos no trato das questões que afli-



Sempre o abandono

gem os nordestinados desterrados — nos dois sentidos, já que o nordestino é um excluído do processo de distribuição das riquezas regionais —, que o próprio Governo tenta unificá-los agora, criando o «Projeto Nordeste», ou «Nordestão». Com ele, devem desaparecer de cena, ou ao

menos passar a coadjuvantes no noticiário dos meios de comunicação, siglas e expressões como Polonordeste, Projeto Irrigação, Projeto Sertanejo, Pro-Hidro, Procanor, Proterra e PIN.

Todo o cabedal técnico que sustenta as propostas trazidas pelo «Nordestão» pode não significar muito mais do que significaram os seus antecessores fracassados. E a razão de tal desconfiança é plausível demais: acumularam-se as propostas, porém os efeitos são discretos, e consolidados pelo quadro de submissão histórica do Nordeste. Assim, intenções de cumular os pequenos produtores com a posse e o uso da terra, recursos hídricos, crédito e financiamento, tecnologia e assistência técnica — além de facilidades para comercialização da produção e abastecimento das comunidades rurais, muitas vezes tem a ressonância do ceticismo.

O documento produzido pelo Ibase debruça-se sobre esses temas e sobre outros mais não mencionados no calhamaço teórico a que o «Nordestão» se reduz ainda. É o caso, por exemplo, da proposta de abrir o projeto à participação ativa dos beneficiários: "Ocorre que a sociedade brasileira e as organizações de base, particularmente os sindicatos rurais, desconhecem o Projeto Nordeste e jamais participaram de sua elaboração. Ocorre ainda que a autoria desse plano de assistência social aos pequenos produtores do Nordeste não é nem dos pequenos produtores e nem mesmo do Governo brasileiro, mas do Banco Mundial. (...) Como atender aos objetivos de modificar a estrutura fundiária sem tocar efetivamente na grande propriedade nordestina, nos senhores da terra? Como tocar, mesmo que superficialmente, na questão fundiária sem mobilizar o apoio dos principais interessados e convocar o apoio conjunto do País? (...) Examinando o atual contexto político regional e nacional, podemos concluir que o Projeto Nordeste pode ter até o mérito de acabar com os projetos fracassados do passado mas que dificilmente se transformará no projeto transformador que aspira ser sem que mu- de de rumo e direção". □

Não existe sexo frágil.



Você já chamou o seu marido para uma esticada no Tahiti? Se ainda não, experimente. É o tipo do convite que nenhum homem resiste.

Para o Tahiti não existe esse negócio de sexo frágil. É tudo forte, lindo e maravilhoso.

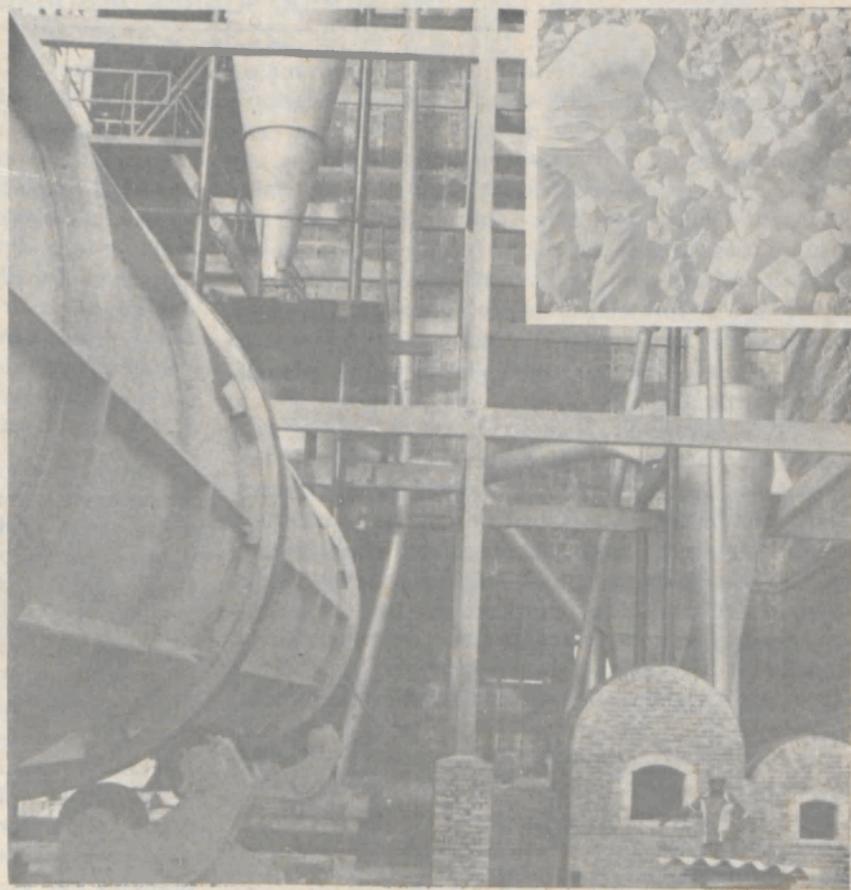
MOTEL TAHITI
O paraíso é aqui.

Dianorte prova que recursos minerais do RN são viáveis

Única empresa no Brasil a produzir diatomita de qualidade nobre equivalente aos similares produzidos nos Estados Unidos e México, e com know-how 100 por cento nacional, desenvolvido por seus próprios técnicos, a Dianorte — Mineração Guagiru Ltda., ocupa hoje um lugar de destaque não só no âmbito da economia norte-riograndense, mas também de todo o País.

Fundada em 1962 por iniciativa de dois empreendedores potiguares — Euclides Ferreira de Melo e Almir Artêmio Peixoto de Melo — a Dianorte é hoje uma empresa industrial em plena maturidade, que movimenta um capital social de Cr\$ 250 milhões na extração, industrialização, beneficiamento e comercialização da diatomita, um mineral largamente requisitado na atualidade em múltiplos setores da indústria moderna. De fato, a diatomita, matéria-prima extensamente espalhada em todo o território norte-riograndense em vales e nos fundos das lagoas, tem um número ilimitado de aplicações industriais, quer na produção de cargas e isolantes — tintas, pincéis, fósforos e resinas plásticas; quer no fabrico de auxiliares de filtração, que engloba itens tais como tanques de decantação de vinhos, pré-filtração de cerveja, melaço, xaropes, óleos solúveis, vegetais e de peixe; solventes, sabão líquido, vinagres, filtração de metais preciosos, filtração para remoção de matérias ultra-microscópicas, vernizes leves e mais grossos, ceras, adesivos, fermentos, gelatinas, tratamento d'água, produtos farmacêuticos diversos, extratos em geral, etc.

O que é mais importante nisso tudo é que a Dianorte, que acaba de inaugurar uma nova unidade industrial no município de Guagiru — Ceará-Mirim — vem utilizando tecnologia inteiramente desenvolvida em seus próprios laboratórios. Não paga royalties, portanto, o



que significa já aí uma importante economia de divisas estrangeiras.

Com a entrada em operação dessa nova unidade industrial, a Dianorte estará produzindo já em agosto próximo, cerca de 12 milhões de toneladas de diatomita por ano. Dentro de mais algum tempo, poderá atender praticamente toda a demanda nacional do produto, mediante a exploração de suas jazidas em Maxaranguape, Ceará-Mirim, Nísia Floresta, Touros e Natal, cujas reservas totalizam até agora 1 milhão de toneladas presumíveis. Isso significa dizer que dentro de mais alguns anos o Brasil deixará definitivamente de importar diatomita dos mercados norte-americano e mexicano, com uma significativa economia de dólares para os cofres nacionais. Vale destacar também que dos Cr\$ 30 milhões arrecados com o IUM — Imposto Único sobre Mine-

rais — no Rio Grande do Norte, em 83, Cr\$ 25 milhões foram pagos pela Dianorte, o que já permite dar uma idéia da atividade produtiva dessa empresa.

Com um total aproximado de 600 empregados, a Dianorte é com efeito uma empresa em plena expansão no quadro da economia do Estado, marcado por características extremamente adversas, oriundas da recessão que aflige o País. Graças à sensibilidade de Euclides Ferreira de Melo (diretor-presidente) e de Almir Artêmio Peixoto de Melo (diretor de produção), a Dianorte está ocupando hoje um posto pioneiro na indústria extrativista e de transformação do Rio Grande do Norte, que coloca seu produto — a diatomita, sob as suas mais variadas formas — nos mercados de todo o País e já começa a se expandir rumo aos mercados dos nossos vizinhos latino-americanos.

União na Universidade

RAIMUNDO SOARES DE SOUSA

Os estudiosos da matéria entendem que os males da Universidade brasileira são de origem. O raciocínio assenta na observação de que há uma crescente identidade entre Universidade e comunidade, ou seja entre a ordem universitária e a ordem social. A falta de passado cultural do País é uma evidência que determina, como conseqüência, a incompreensão generalizada da função reitora da Universidade e daí a incapacidade de formulação de um projeto nacional. No Brasil, como na América Latina, a estrutura social pouco ou nada se modificou desde a Independência até os princípios do século XX.

Depois da primeira Grande Guerra, é que o mundo passou a preocupar-se com problemas comuns da humanidade, integrando-se a Universidade nesse contexto, mas basicamente através de escolas isoladas a que tinham acesso apenas as elites em busca de «status». Já com bastante atraso, foi criada a Universidade brasileira vinculada historicamente ao tipo latino-americano e segundo o modelo francês, já obsoleto, a respeito do qual dizia Raymond Aron que “na França não existe Universidade, no real sentido do vocábulo”.

Em conferência pronunciada num forum de debates promovido pelo MEC, a Prof.^a Suzana Gonçalves analisou as relações entre as funções da Universidade e as mudanças sociais, para concluir por que numa sociedade dita democrática as Universidades devem desempenhar, no mais alto nível, uma função ativa, de forma a exercer o exame crítico dessa sociedade, em um plano estritamente científico à base de pesquisa, dissensão e opinião. Seria uma posição eminentemente de equilíbrio, recusando-se, como ensinara Echevarria, tanto a posição de clausura quanto a atitude militante. Assim, se o tipo de Universidade não corresponde a essa correlação, impõe-se transformá-la e aí é onde está a grande dificuldade. Pois para esse objetivo, é fundamental que a transformação se realize num quadro universitário pleno, em que se respeitem suas atribuições institucionais inalienáveis e Universidade e comunidade sejam expressões permanentes de uma linha regular e comum de identificação. Esta eminente educadora tira duas conclusões: a) a necessidade de equilibrar a formação técnico-profissional com a humanística, confrontando-a com as relações entre a tradição e a inovação, no ensino universitário; e b) o processo rotineiro discursivo de transmissão de conhecimentos deve ceder à investigação como método de redescoberta, e ao diálogo de que resulte a Universidade como instituição aberta, participante e comunicante, além de comprometida com a coletividade a que serve.

Ora, ninguém ignora que, para alcançar esses objetivos, que são sua razão de ser, a Universidade deve antes de tudo apresentar-se como um exemplo de uni-

dade. “Não há Universidade sem unidade, sem sério propósito de análise e de síntese, sem sistema, sem rigor, sem lógica, sem disciplina, sem autoridade e sem hierarquia”. E essa unidade jamais se obterá sem a participação do corpo discente, do aluno, que deve ter no quadro universitário o papel relevante que só o respeito de seus direitos e prerrogativas pode proporcionar. Dizia Schelling que o professor pode muito sem dúvida, mas não pode nada sem os seus alunos, e Max Weber lembra que a principal tarefa do professor é de ensinar a seus alunos a reconhecerem a existência dos fatos inconfortáveis, ou seja os fatos desagradáveis a certas opiniões unipessoais.

Aqui entra a análise do fenômeno da contestação, corrente na juventude, mas, como ensinam os entendidos, trata-se de um fenômeno vinculado mais aos valores que embasam a sociedade de que ao tipo de sociedade em si, e talvez mais ainda à frustração oriunda das condições do mercado de trabalho que não vem absorvendo os jovens diplomados. Portanto, um problema que será equacionado, na medida em que tenhamos capacidade ou oportunidade de mudar o quadro recessivo atual imposto por fatores conjunturais, mas transitórios.

A participação do estudante no processo, é deste modo, absolutamente indispensável. Mas deve ser uma participação consciente, lúcida, responsável, de maneira que ele adquira a certeza de integrar-se a uma estrutura organicamente una. Não se consegue isto pela intimidação, mas pelo respeito.

Não basta a participação do estudante no governo da Universidade, sem essa integração, porque o voto vai simplesmente ensejar uma posição competitiva, alimentada por fatores conhecidos até o conflito e o confronto.

O fundamental é que o estudante participe através do diálogo horizontal e vertical, de abrangência de todos os problemas comuns, para sentir-se membro de uma família. Sua representação se traduzirá só assim numa contribuição ao esforço geral, direcionado para as soluções que signifiquem de fato as legítimas aspirações do corpo universitário racionalmente integrado. A vontade do estudante tem que ser compreendida, não dominada. A verdade do estudante tem que ser entendida, através do diálogo, e não contestada pelo grito.

O espírito universitário uno é o remédio para a cura desses males que formam a crise. Com ele é que conseguiremos produzir nossa própria cultura, ao invés de consumi-la através da importação de produtos alienígenas. Com ele — e só através dele, é que faremos a reforma que toda a sociedade deseja, para encontrar o caminho seguro do desenvolvimento, em base técnico-científica definida na Universidade.

Banco Mossoró. O boa-praça.

Um banco pequeno, para sobreviver no mercado altamente competitivo como o bancário, tem que ser bom. Ou melhor, tem que ser muito bom.

Muito bom no atendimento. Muito bom no relacionamento com os seus clientes. Muito ágil nas tarefas e nas decisões. Muito competente em tudo o que se faz.

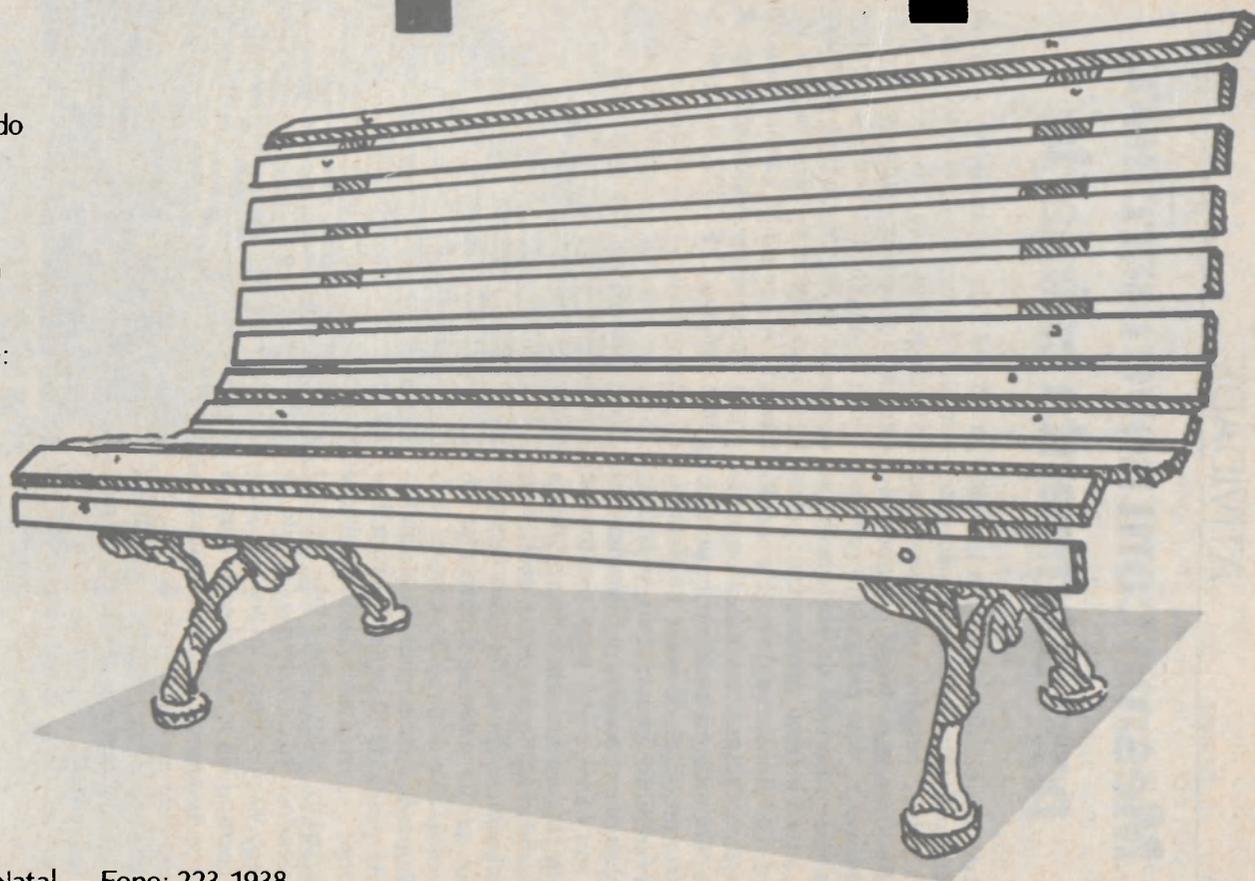
Esse conjunto de qualidades é que torna um banco pequeno viável. E o que é mais importante: admirado pelos clientes, que se sentem prestigiados com a competência usada em seu favor

O Banco Mossoró reconhece que é pequeno e não muito conhecido em Natal, onde se instalou há três anos.

Mas reconhece também, deixando a modéstia de lado, que é o mais boa-praça dos bancos instalados no Rio Grande do Norte.

Venha confirmar isto.

No mínimo, você vai ficar conhecendo de perto um boa-praça.



Banco Mossoró S.A. Rua Leonel Leite, 1364, Natal — Fone: 223.1938.

Mesmo com novo mercado, pesca enfrenta calmaria

Apesar do Estado ter uma grande extensão litorânea, o "mar não está para peixe" nem para os pescadores do Rio Grande do Norte que, nos últimos meses, têm enfrentado problemas com o período da entressafra e as adversidades provocadas pelas condições climáticas da região, como chuvas, ventos, correntes marítimas. O problema mais sério, porém, para a produção de peixe no Estado, é a condição artesanal da pescaria. Trocando em miúdos, o pescador pega seu barco e vai para o alto-mar (nem sempre tão alto como se deseja), enfrentando até temporais, com parcos (ou nenhum) recursos tecnológicos que lhe possibilite enfrentar esses obstáculos.

Segundo informações do engenheiro de pesca da Sudene, Newton Ramalho, "se tivéssemos uma produção industrial, estes problemas seriam superados. No caso do Rio Grande do Norte, 90 por cento da pesca é feita na costa, quando o ideal seria com os barcos de pesca a 250 milhas da costa, ou pelo menos a mais de 100 milhas, e isso seria possível com barcos equipados ou o que se chama de **pesca industrial**".

No período de janeiro a março, por exemplo, foi registrada uma produção de peixe no Estado, de aproximadamente 1 milhão e 500 mil toneladas, o que significou uma receita de Cr\$ 2 bilhões e 170 milhões de cruzeiros. Já no mês de abril (e a Sudepe só dispõe de dados até o mês de abril) a produção foi de 402 toneladas — maior que março, mas bem menor que a dos meses de janeiro e fevereiro — comercializadas a Cr\$ 1 bilhão e 127 milhões.

ATRAVESSADORES — Para os pescadores, porém, o maior problema são os atravessadores, embora eles reconheçam que os «temporais» das últimas semanas tenham prejudicado bastante a produção. Em todos os setores do comércio, os atravessadores são vistos como malditos, e por muitos, como causadores do alto custo de vida, uma vez que o produtor costuma vender seu produto a preços quase insignificantes e, quando che-

ga na mão do consumidor, o preço tem sido triplicado. Com o peixe tem acontecido a mesma coisa, e daí vem a reclamação dos pescadores.

Um exemplo dessa distorção nos preços do peixe é dado pelo pescador Francisco Dantas da Silveira, que informa: "A gente não ganha nada no preço que o atravessador vende. A gente vende a Cr\$ 1.500,00 o quilo, e

eles vendem a mais de quatro mil". O pescador Pedro Mendes da Silva é da mesma opinião, embora ache que hoje a vida de pescador esteja bem melhor que há alguns anos atrás (isso em vista a mística das «facilidades de consumo» que o capitalismo cria), conforme deixa claro nas entrelinhas do seu depoimento.

Se o mar não está para peixe, conseqüentemente, o peixe não está para o pescador e o sr. Francisco Dantas, 60 anos, 44 dos quais dedicados à pescaria, lamenta a vida difícil de pescador, que depende do atravessador para sobreviver, porque passando de três a quatro dias «no mar», "chega enfadado e temos de entregar o peixe para os outros". Com menos



Para os pescadores...



... os peixes não se multiplicam

tempo de pescaria, o sr. Pedro Mendes comenta que, quando sai para o mar, já sai devendo — tratam-se das dívidas com as despesas com os barcos, geralmente pagos pelo atravessador, em alguns casos proprietário das embarcações ou, simplesmente, o único detentor de capital para dar condições de viagem ao barco do pescador.

Valdomiro Carlos da Silva também concorda que a produção de peixe "tá meio ruim, o peixe tá muito pouco e quem ganha mais é o atravessador". Ele, porém, considera justo que isso aconteça. Explica que é o atravessador quem tem despesa quando há problema com a embarcação — "eles têm de ganhar mesmo", enfatiza.

Há algum tempo o preço do peixe

era bem mais acessível à população, mas hoje seu custo se compara ou ultrapassa o preço da carne, e tem se transformado em prato raro na mesa da família classe média-baixa, exceção feita no período da Semana Santa (em março último), quando, por tradição, todos fazem uma forcinha para se alimentar de peixe e se abster da carne animal. O quilo de peixe, chegando a mais de quatro mil cruzeiros, em alguns revendedores é vendido, congelado, a preços menores pelo Governo, se aproximando do preço de custo do pescador.

MERCADO DE PEIXE — Embora não tenha o propósito de melhorar a situação do pescador do Rio Grande do Norte, nem da cidade, especificamente, a Prefeitura de Natal estudou, planejou, construiu e inaugurou, no final do mês de junho, o Mercado do Peixe, na antiga Praça do Canto do Mangue. Ali padronizou todos os barcos que vendiam peixe fresco e peixe frito com tapioca, e que haviam transformado o local pitoresco para visita de turistas e os boêmios da própria cidade.

Para os pescadores e atravessadores — que, naquela área, monopoli-



Newton Ramalho: artesanal

zam a maioria da comercialização do peixe em Natal — nada a reclamar. Eles acreditam que o Mercado poderá melhorar, se não aumentar a venda, e pelo menos higieniza mais o Canto do Mangue. Essa é uma das propostas do Mercado, além “da preocupação do prefeito em dar um novo visual ao Canto do Mangue”, segundo afirmou o Secretário Municipal de Serviços Urbanos, Marcílio Carrilho.

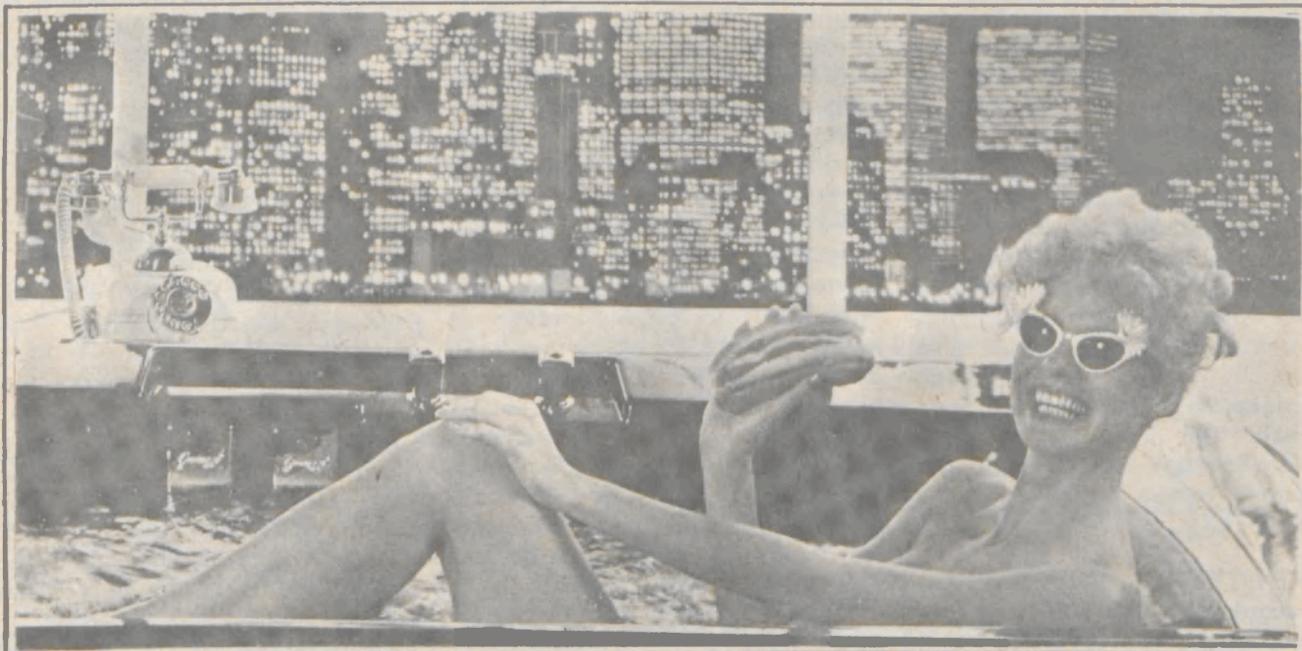
“O Canto do Mangue hoje já é uma atração turística e, com o Mercado, pode atrair até o pessoal da cidade para ver o pôr-do-sol no Rio Potengi, e conseqüentemente, movimentará o comércio na localidade”, disse Marcílio Carrilho. De acordo com contatos feitos pelos técnicos da Prefeitura e constatados pela reportagem, alguns comerciantes da localidade estão satisfeitos, e outros se mostram até eufóricos com a idéia de mudança.

O fato é que o projeto do Prefeito Marcos César Formiga — concluído em tempo recorde, embora seguindo um cronograma que previa 90 dias — hoje é uma realidade, com trezentos e dois metros quadrados de área construída, vinte boxes para peixe fresco e quatro para peixe frito, tendo consumido mais de Cr\$ 60 milhões somente na primeira etapa, que foi a construção do mercado. A segunda etapa prevê a urbanização da área, com reconstrução da balaustrada, que hoje está semi-destruída e, da calçada, além de um local para uma televisão e bancos para os assistentes, segundo informou o engenheiro João Augusto, Superintendente da SUMOV. □

CODIF TEM

Um Departamento Especializado em: piscinas, equipamentos e acessórios, sistemas de iluminação e som subaquático,

produtos químicos p/tratamento d'água, banheiras com sistema de hidroterapia, bombas hidráulicas e sistema de pressão.

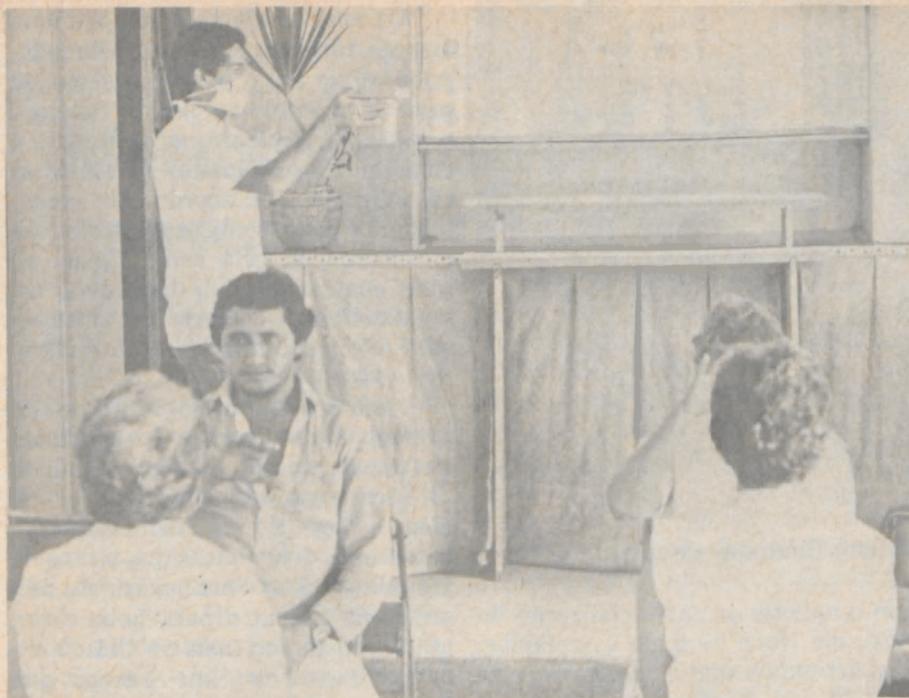


Com pessoal tecnicamente capacitado para orientar, dimensionar e construir sua piscina, obedecendo aos mais modernos padrões de qualidade e aos mais atualizados critérios técnicos para seu maior conforto e segurança.



Companhia
Distribuidora de Ferragens

Rua Dr. Barata, 190/192 — Ribeira
Fone: 222-3571 — Natal-RN



As seitas prometem a paz

COMPORTAMENTO

A adesão potiguar à magia das religiões orientais

Com apelos conciliadores e mensagens universalistas, um número considerável de igrejas de origem oriental busca ainda hoje o seu lugar ao sol na sociedade natalense. Algumas chegaram aqui nos anos 70, como a comunidade da Fé Baha'i. Outras, mais recentes, aqui se encontram há pouco mais de 10 anos, como a Igreja Messiânica e a Seicho-No Iê, e o Movimento Rajneesh.

Mas por que razão essas religiões, de nomes exóticos aos nossos ouvidos latinos e à nossa cultura ocidental, não conseguem superar essas barreiras culturais? Por que, ainda hoje, continuam obscuras e praticamente desconhecidas para a maioria dos natalenses? Que novidades elas acrescentam às religiões tradicionais e dominantes, como a católica e a protestante?

CONSTRUÇÃO DO PARAÍSO — De acordo com Glauro Marques dos Santos Leite, 24 anos, carioca e atual ministro da Igreja Messiânica Mundial do Brasil, seção-RN, essa religião (ou «ultra-religião», como ele prefere), foi fundada no Japão em 1935, por Mokiti Okade, o chamado «Meishu Sama» («o senhor da luz»). No Brasil, encontra-se há exatamente

29 anos, trazida pelos imigrantes japoneses que estabeleceram-se inicialmente no eixo Rio-São Paulo. Hoje, a Igreja Messiânica é parte da Fundação Mokiti, que sustenta a igreja e que goza do **status** de instituição beneficente por decreto do Governo brasileiro. Em termos simples, a Messiânica visa a construção do paraíso terrestre, onde não exista mais miséria, nem doença, nem conflito.

No entanto, para atingir essa meta, os seus adeptos têm de percorrer um tortuoso caminho que passa pela purificação do corpo, através da «agricultura natural» (algo mais radical que as conhecidas receitas macrobióticas) e pela limpeza da alma, através de atos ritualísticos chamados «johrei» (purificação do espírito). Segundo essa crença, as pessoas naturalmente portam inúmeras «máculas» espirituais, por herança de seus antepassados ou em decorrência de suas próprias ações. Daí a necessidade do «johrei».

A Igreja Messiânica, instalada atualmente na rua Olinto Meira, 971, Baldo, conta hoje com pouco mais de 500 membros, em Natal. Este fato, porém, de nenhum modo preocupa o ministro Glauro, porque, segundo ele mesmo diz, a Messiânica não faz pro-

selitismo. Sua divulgação se dá mediante pessoa a pessoa, através daqueles que testemunharam a ocorrência de algum milagre em suas vidas e que o relatam a outrem. A ocorrência de milagres, a propósito, é fato comum para os seguidores dessa igreja oriental, que é, como frisa, uma religião essencialmente pragmática, cujo objetivo é “tornar as pessoas mais felizes fazendo os outros felizes”

FALTA DE CONVICÇÃO — A comunidade Baha'i no Rio Grande do Norte já chegou a contar com 1 mil 200 filiados. Hoje, esse número caiu dramaticamente para pouco mais de uma dezena de pessoas. A explicação para isso quem dá é o coronel reformado da PM, José Soares, que já exerceu importantes cargos na hierarquia da Igreja Baha'i potiguar. Segundo ele, o que aconteceu é que, ao se instalar em Natal, no início dos anos sessenta, a religião Baha'i atraiu de imediato muitos adeptos, movidos pela curiosidade, alguns, outros por interesses pessoais de conhecer uma nova religião. Mas poucos tinham convicção em sua escolha.

Resumindo a história da Fé Baha'i, José Soares explica que ela nasceu no Irã, no fim do século passado, e que seu fundador, Baha'u'lla, foi martirizado pelo clero muçulmano, juntamente com centenas de seguidores. Daí, a sede da Igreja transferiu-se para Israel, onde ainda hoje se encontra. De lá, ela irradia sua mensagem para o resto do mundo. Seu princípio básico é a unidade do ser humano, sem discriminar sexo, cor, raça, nem credo. O objetivo é unificar todas as religiões sob a égide da Casa Universal de Justiça (sede Baha'i) na adoração de um único Deus.

Para Soares, a Fé Baha'i é a última palavra em matéria de religião. O Catolicismo, o Protestantismo e outras religiões conhecidas, “já deram tudo o que tinham de dar”, diz. Mas ele mesmo acentua que seus interesses agora estão voltados para outros temas espirituais, com destaque para a Cultura Racional, “que dizem as mesmas coisas da Fé Baha'i, com uma única diferença: definições mais concretas”.

Outra vantagem que o coronel Soares aponta na religião Baha'i é seu caráter pragmático, “que abandona o ritualismo e parte para a ação prática”. Quanto à falta de divulgação dessa crença, ele observa que isso acontece porque a Fé Baha'i vive exclusivamente da boa vontade dos

seus próprios membros, ora reduzidos a uma minoria numericamente inexpressiva.

«**MENTE COLETIVA**» — “O homem é filho de Deus”. Com esta curta sentença, Claudinor José de França, coordenador do Núcleo Jovem da Igreja Seicho-No-Iê, resume os ensinamentos dessa religião originada no Japão. A exemplo das demais religiões trazidas do distante Oriente, a Seicho-No-Iê é também um compêndio de ensinamentos voltados para a vida prática, que dão realce ao estudo da mente: “Tudo o que acontece é por culpa da mente”, diz um dos seus princípios. É tal o poder da mente, sobretudo quando unida a outras — caso da mente coletiva ou universal — que ela pode provocar crises quando vibram juntas num só sentido. Assim, por exemplo, a crise que o Brasil atravessa hoje deve-se, segundo Claudinor, a que as “mentes dos brasileiros estão vibrando no sentido de acreditarem que estamos em crise”, o que finda por provocar a realidade dela. A solução para esse e outros problemas assemelhados, encontra-se em mudar o sentido das crenças negativas das pessoas e fazê-las crer em coisas benéficas.

Aproximadamente 250 pessoas formam hoje, em Natal, a comunidade Seicho-No-Iê, sendo que 50 por cento são constituídos de senhoras, 40 por cento de jovens e os 10 por cento restantes, por homens adultos, que reúnem-se nas sextas-feiras às 18 horas e aos sábados, às 15 horas, no Auditório da Faculdade de Farmácia, que serve de sede para seus encontros. Segundo Claudinor, os relatos dos adeptos da Seicho-No-Iê apresentam resultados em geral positivos e, embora ainda sejam poucos numerosos, ele confia que o número dos seguidores da «filosofia» Seicho-No-Iê tende a crescer num futuro próximo.

AQUI E AGORA — O mais novo dos movimentos espiritualistas orientais estabelecidos em Natal, e certamente o menos numeroso — cinco ou seis seguidores — o Movimento Bagwan Sree Rajneesh, é também um dos mais intrigantes e curiosos. Introduzido há apenas dois anos em nosso meio, o movimento já conta com um Centro de Meditação no bairro de Mãe Luíza — rua João XXIII, n.º 563 — onde são realizadas as práticas ritualísticas criadas pelo seu fundador, o indiano Rajneesh que, do centro de sua cidade fundada nos Es-



Subadro, antigamente Vésicio

tados Unidos, irradia sua fé para seus inúmeros seguidores espalhados pelo mundo afora. O poeta Flávio Resende, concluinte de Jornalismo e fervoroso seguidor do mestre indiano, vê nele a síntese de todos os grandes «iluminados» da humanidade, desde Krishna a Cristo. A síntese proposta por Rajneesh, segundo Flávio, traduz-se numa curta frase: o aqui e o agora, no sentido de que o homem precisa concentrar-se unicamente no presente, deixando para trás as preocupações com o passado e, de igual modo, com o futuro.

Flávio confessa que as lições com seu mestre surgiram num momento difícil de sua vida, quando vivia as dificuldades provocadas por um namoro acabado. De nada valia ficar pensando na ex-namorada, diz, mas observa que não sabia como deixar de pensar nela. Isto, porém, durou até o dia em que travou contato com uma das obras do mestre hindu. Descobriu que era possível concentrar-se no presente, valorizá-lo e senti-lo em toda sua intensidade. Resumidamente, Flávio afirma que Rajneesh é para ele o que Cristo é para os católicos:

um modelo a ser seguido, que trouxe, com seus métodos revolucionários de meditação, uma perspectiva totalmente nova de vida, testemunho que também é compartilhado por outro ilustre seguidor de Rajneesh em Natal, o guru Vésicio Lisboa — aliás **Subadro**, como ele agora é chamado, após ter sido rebatizado na cidade-templo do religioso hindu (Ohio).

SEXO NEURÓTICO — Apreciando essas religiões orientais a partir de uma visão histórica, o pesquisador cristão Inácio Magalhães de Sena destaca que toda luz vem do Oriente e que “o Cristo que hoje é vendido no varejo por diversas religiões, é a suprema mensagem que chegou até nós do Oriente Distante”. Inácio Sena, tendo como uma das maiores autoridades em História das Religiões no Rio Grande do Norte, diz não ver nenhum mal no orientalismo dessas religiões. Em sua opinião, a Seicho-No-Iê — o “lar do progredir infinito” — é uma religião de terapia e otimismo. A Igreja Messiânica, com sua «johrei», leva paz e cura a tantas almas sequiosas; o Movimento Rajneesh tem minha extrema simpatia — este admirável rebelde que leva à libertação da culpa do sexo neurótico e, como um novo Cristo, nos manda celebrar a vida”

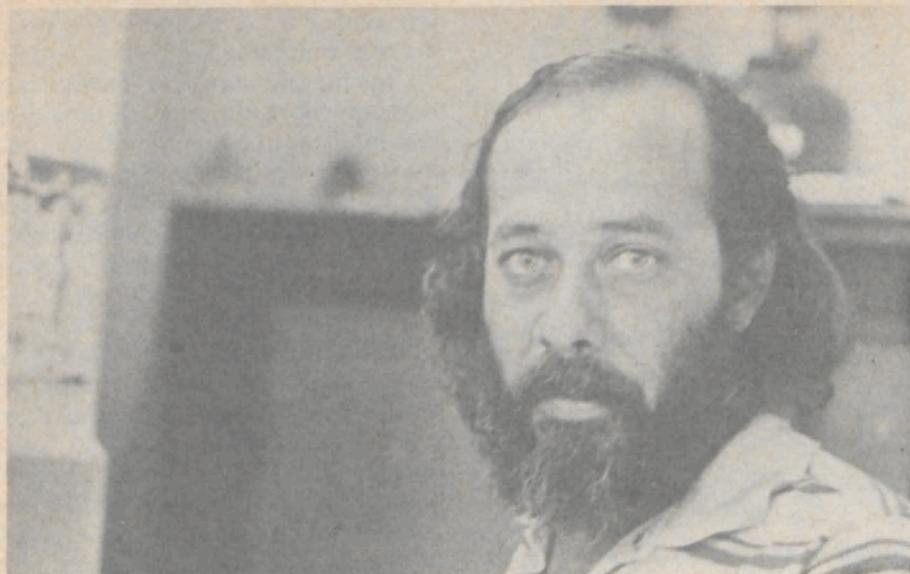
Sobre a possibilidade de conflito dessas religiões com o credo cristão, Inácio Sena descarta tal hipótese. A seu ver, “as coisas negativas que nos separam são tão insignificantes que não as mencionarei”. E indaga: quem somos nós, cristãos ocidentais, com uma história que nos faz ruborizar de vergonha, que ousaríamos conspurcar o passado de ninguém”? Concluindo, afirma que, quanto mais descobre os valores dessas religiões através da figura dos seus fundadores, mais seu Catolicismo parece verdadeiro. □

PROFISSÃO

Sociólogos agora buscam sindicato da categoria

A profissão de sociólogo, para algumas pessoas, é apenas uma questão de **status**, de papel social. Para outras, ela seria constituída de indivíduos pertencentes a uma elite altamente especializada e destinada a resolver todos os problemas do País. De

fato, porém, nenhuma das duas coisas corresponde à verdade. Pelo menos, é isto que pensa Lincoln Moraes, atual presidente da Associação Profissional de Sociólogos do Estado do Rio Grande do Norte — Apsern. a associação recém-criada no bojo da an-



Lincoln Morais: função específica

tiga Associação civil da categoria e que congregou, durante cerca de 11 anos, a maior parte daqueles profissionais.

Para Lincoln Morais, o sociólogo é uma categoria profissional como as demais, e que tem uma função específica dentro da sociedade — realizar pesquisas para detectar a raiz de conflitos entre grupos ou classes sociais; fazer sondagens de opinião; desenvolver atividades de ensino nos cursos superiores, etc. — e que hoje goza de reconhecimento e regulamentação profissional a nível nacional, mediante o Decreto n.º 89.531, de 5 de abril de 1984, publicado no Diário Oficial da União de 9 de abril do mesmo ano.

SINDICALIZAÇÃO — Com o reconhecimento e regulamentação da profissão de sociólogo, a Apsern deu um passo à frente. Tornou-se entidade pré-sindical. Daí até a sindicalização é uma questão de cerca de seis meses, em decorrência do decreto federal. Mais tarde, deverá, juntamente com outras associações afins de outros Estados, engajar-se na luta da criação da Federação dos Sindicatos da categoria. Mas, a par da sindicalização, os cerca de 200 associados da Apsern vêm desenvolvendo várias lutas. Algumas mais amplas; outras, nem tanto. Dentre as primeiras, destaca-se a mobilização de seus membros junto às demais profissões liberais objetivando a realização das eleições diretas-já para a Presidência da República, pleito que tem agitado o País nestes últimos meses. Em outros níveis, tem participado ativamente de seminários e realizado outros com

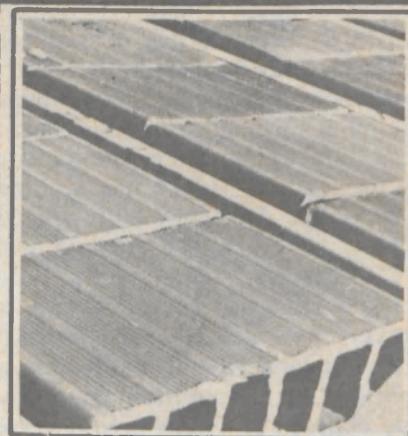
vistas ao debate das questões específicas da categoria, como também de questões gerais, em âmbito local e nacional.

MERCADO DE TRABALHO — Se, por um lado, os sociólogos já dispõem de um diploma legal que lhes permite exercer uma atividade própria na sociedade, sérios problemas externos dificultam o exercício desse direito. De acordo com Lincoln Morais, o desemprego é, no momento, um dos grandes entraves ao exercício do trabalho profissional do sociólogo em Natal e no interior do Estado. Além disso, em muitas repartições públicas e na maior parte das empresas privadas, o cargo de sociólogo é inexistente, apesar de serem oferecidas atividades afins à Sociologia.

Tudo isso, diz Lincoln, restringe e limita o âmbito do trabalho dos sociólogos no Rio Grande do Norte, destacando ainda que a crise vivida nestes últimos anos no País atinge de modo especial as chamadas ciências humanas, onde se inclui a Sociologia. Face a todos esses problemas, Lincoln vem tentando imprimir à sua gestão na Apsern uma política de discussão desses assuntos, mediante a formação de comissões de trabalho que detectem as diversas atividades profissionais pertinentes à categoria no âmbito dos serviços público e privado. Com isso, espera abrir espaços para os sociólogos num mercado em retração.

PAPEL DO SOCIÓLOGO — De acordo com o presidente da Apsern, o campo de atuação do sociólogo está limitado basicamente ao magistério

UMA QUESTÃO DE SEGURANÇA



Usar laje, seja de piso ou forro, hoje, é quase uma obrigação de quem constrói. A laje é uma questão de segurança, estética e beleza. E, se utilizadas nervuras e blocos, formando a conhecida Laje Volterrana, aí, o construtor terá mais economia de tempo e dinheiro, mais simplicidade na instalação, menos peso e uma qualidade sem igual. A Laje Volterrana, pela sua praticidade, tornou-se um produto nacionalmente conhecido. No Rio Grande do Norte é fabricada pela Saci-Material de Construção Ltda. Todo calculista criterioso determina Laje Volterrana para sua obra. Os investidores da construção civil também fazem isto. A Saci, detendo exclusividade no fabrico e comercialização do produto, ensina tudo sobre Lajes Volterrana. E ainda vende pré-moldados de cimento para pronta entrega.



Pte. Bandeira, 828 Tels.: 223-3626 / 3627 / 3628
Av. Rio Branco, 304 — Ribeira — Natal-RN

universitário e à produção de trabalhos científicos — elaboração de projetos e pesquisas que digam respeito a questões sociais, não só no sentido de denunciar problemas, mas também propor soluções. Mas Lincoln reconhece que o magistério, a nível de Universidade, é um campo por demais estreito. Lembra que, em alguns Estados, já foi introduzida a disciplina Sociologia nos cursos de 1.º e 2.º graus, e essa reivindicação vai constar da pauta de trabalho na Apsern, como forma de propiciar, no futuro, maior oferta de trabalho.

Outra preocupação imediata da Apsern é trazer para dentro da entidade o maior número possível de associados, meta que está sendo objeto de campanha diária, paralelamente à recomendação aos sociólogos para que providenciem seu registro profissional. A Apsern também está acompanhando o processo de provisão daquelas pessoas que, embora não sejam formadas em Sociologia, têm direito ao registro de sociólogo junto à DRT, desde que tenham exercido efetivamente há mais de cinco anos e até 11 de dezembro

de 1980, uma das atividades definidas no artigo 2 do decreto de regulamentação da profissão.

A nível regional, acentua Lincoln que a Associação vem discutindo exaustivamente os principais problemas sociais do Estado, mediante a realização anual de uma Semana de Estudos Sociais (um total de 10 dessas Semanas já aconteceu), seminários e encontros, o que vem produzindo documentos significativos para o equacionamento e encaminhamento de soluções para alguns problemas sociais do Estado. Lembra que a Apsern participou da elaboração do projeto de reconhecimento e regulamentação da profissão de Sociólogo e contribuiu para o reconhecimento do antigo Curso de Sociologia da Fundação José Augusto, haja vista que os diplomas emitidos por aquela Fundação não vinham sendo reconhecidos pelo MEC, e hoje estão plenamente legais. Para Lincoln, porém, a Apsern está apenas no meio de uma caminhada que promete ser longa e laboriosa em favor dos seus membros, mas extensiva a toda a sociedade brasileira. □



Prenal e Cisaf, produzindo

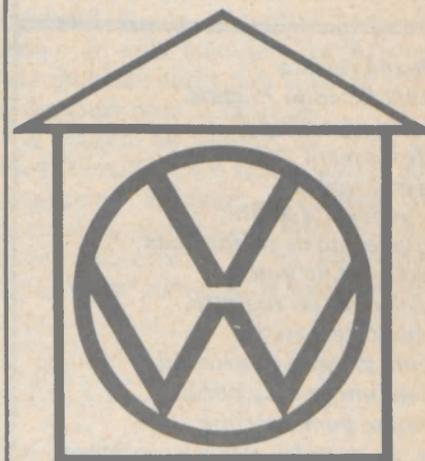
INDÚSTRIAS

Crise no setor prejudica implantação do Distrito

A industrialização do Rio Grande do Norte vem sendo feita a passos lentíssimos, desenvolvida mais através de um emaranhado de planos e projetos do que propriamente na implantação de fábricas ou mesmo nu-

ma política mais agressiva de apoio às indústrias aqui já estabelecidas. Talvez a desmentir a analogia do mapa norte-riograndense com o desenho do corpo de um elefante, os referenciais teóricos dos estudos para in-

PEÇAS PARA VOLKSWAGEN E FIAT



CASA DO VOLKS



É necessário manter seu patrimônio em dia. A época é de crise. E se você possui Volkswagen ou Fiat, não se esqueça que a Casa do Volks tem todo tipo de peça e acessórios para esses carros, inclusive tintas automotivas. A Casa do Volks vende a preços, realmente, sem competidor. Um amplo estacionamento coberto e um dos melhores atendimentos da cidade são bons motivos para você comprar na Casa do Volks. Seu carro estará mais protegido e você, naturalmente, mais satisfeito. Afinal, manter um patrimônio não é fácil.

'GURGEL & OLIVEIRA'

Comércio e Representações Ltda.

Av. Prudente de Moraes, 1804
Tel.: 223-2488

UM PRESENTE DE 15 ANOS

*A sua revista
está fazendo 15 anos.
Venha participar
desta festa
que é nossa,
que fala da gente,
que conta as coisas boas
da terra da gente —
documenta, registra,
enaltece e critica
com isenção e seriedade,
tem um grande público,
muito bom conceito
e, sobretudo, merece confiança.
São 15 anos de jornalismo
especializado feito
com a prata da casa,
revelando valores novos,
consagrando nomes da terra,
enfim, servindo a cultura
e estimulando o desenvolvimento
do nosso Rio Grande do Norte.
Junte-se a nós,
venha participar
da festa mais potiguar
de nossa cultura
ao lado de quem acredita
no futuro do Rio Grande do Norte.
Faça agora sua assinatura
da nossa revista
RN/Econômico.
Preencha um cheque nominal
de Cr\$ 12.000,00 em favor
de RN/Econômico Empresa
Jornalística Ltda.
e remeta-o à Rua São Tomé, 421,
Centro — CEP 59.000 —
Natal (RN),
durante um ano
você vai acompanhar de perto
a história da sua terra.*

RN/ECONÔMICO
EMPRESA JORNALÍSTICA LTDA.
RUA SÃO TOMÉ, 421 - TEL. 222-4722 CEP 59.000
NATAL-RN

1 (UMA) ASSINATURA ANUAL

NOME _____

END. DE RECEPÇÃO _____

CIDADE _____

ESTADO _____ CEP _____

TELEFONE _____

DATA ____/____/____

dustrializar o Estado — feitos ao longo das duas últimas décadas desenvolvimentistas (e, em parte, de crise), e um século depois da Revolução Industrial inglesa — levam à conclusão de que o Rio Grande do Norte é na verdade, uma tartaruga... hesitante. À maneira de um Henry Ford é que parece não ser.

Porque, à excessão do mais ou menos bem conceituado setor têxtil, a indústria local fica reduzida a poucas e médias empresas e uma ou outra iniciativa de maior projeção nacional, como por exemplo os investimentos que o grupo paulista Benhayon resolveu apostar no Núcleo Cerâmico de Macaíba, onde já tem uma fábrica de porcelanas a todo vapor e mais duas em fase final de acabamento. Os dois mais importantes programas industriais do Estado, entretanto, são os Distritos Industriais de Natal e de Mossoró.

Para o coordenador geral da Secretaria de Indústria e Comércio — SIC, Cid Arruda Câmara, os principais problemas enfrentados nos projetos de áreas industriais no Estado, seja à nível de implantação e/ou administração, estão relacionados principalmente à carência de recursos financeiros, o que dificulta o andamento normal dos programas, como também com a morosidade na tramitação dos projetos em outros órgãos que interferem na entrega dos planos arquitetônico, econômico e infra-estrutural para análise.

RESERVAS DE ÁREA — O Distrito Industrial de Natal aparece, aos olhos de economistas e arquitetos do Governo, como a alavanca que colocará finalmente o Rio Grande do Norte como um Estado industrializado, menos dependente da economia dos Estados do Sudeste e em nível de competição com Estados já industrializados como Ceará, Pernambuco e Bahia. Localizado nos limites dos municípios de Extremoz e São Gonçalo do Amarante, a ocupação física do espaço do Distrito se iniciou, também lentamente, há cerca de dois anos. Hoje, apenas duas fábricas — Cisaf e Prenal, ambas podendo ser consideradas de médio porte pelo menos à nível de Natal — estão em ritmo de produção, sendo que a primeira faz beneficiamento de castanha de caju, com vistas ao mercado internacional e com cerca de 170 empregados; e a segunda, com vistas ao mercado interno, produzindo pré-moldados para a construção civil.

A diretoria da SIC, entretanto, considera que, pelo menos, cerca de 42 por cento do espaço físico do Distrito Industrial já estão ocupados. Isso se levadas em consideração as fábricas que estão em construção e aquelas que estão com reservas de área, além dos espaços destinados à construção de prédio da CDI/RN — Companhia de Desenvolvimento Industrial, órgão responsável pelas áreas e Distritos Industriais —, Telern, equipamentos comunitários e também bons pedaços de terra destinados ao Projeto de Galpões Industriais (este, voltado para micro-empresas através de convênio com a Sudene e segundo Cid Arruda, ideal para pequenas indústrias que estejam mal localizadas na periferia).

Quanto às empresas que estão construindo fábricas, destaca-se a Guararapes Têxtil, que está com o seu prédio em fase final de acabamento, e tudo indica que entrará em ritmo de produção até o início do próximo ano. Conta com incentivos do Finor e dedução de ICM — já que está ali como indústria pioneira. A dedução será de 50 por cento nos primeiros dois anos, 40 por cento no terceiro ano, 30 no quarto ano e 20 por cento no quinto; produzirá fios, tecidos, malhas, e pretende oferecer cerca de 200 novos empregos. Uma outra empresa que está construindo fábrica ali é a Carvalho e Filhos Ltda., que produzirá carrocerias para autos e esquadrias de madeira em geral. E também a Madetrans, igualmente produtora de esquadrias de caminhões.

Além dessas, contam-se também as empresas que já fizeram reserva de área. Quase todas do Sul do País — eixo Rio-São Paulo — arrematadas pela CDI no final do Governo de Lavoisier Maia e que, segundo Cid Arruda, estão interessadas em continuar os projetos. E também a Simas Industrial S/A, que funciona atualmente em prédio na Avenida Senador Salgado Filho, em Lagoa Nova, e que pretende se transferir para o DI. Lá, continuará produzindo confeitos, chicletes, doces e biscoitos, tanto para o mercado nacional quanto para o internacional. Também conta com incentivos da Sudene/Finor e dedução do ICM. Cid explica que as indústrias com mais de 70 mil ORTN's têm condições de entrar com carta-consulta para se habilitarem a recursos do Finor.

Daquelas empresas sulistas que fizeram reserva de área, a Laborsil In-

dústria Farmacêutica Ltda. iniciará a construção da sua fábrica, aqui, a partir do próximo mês. Fabricará produtos farmacêuticos e cosméticos, e pretende oferecer 60 empregos, com vistas para o mercado nacional. E ainda a indústria de vidros N. S. de Fátima S/A, que produzirá isoladores de alta e baixa tensão, frascarias e luminárias, com intenção de conquistar os mercados nacional e internacional. De acordo com o programa da SIC, essa será a fábrica que oferecerá um maior número de empregos, 1.200, dentre as pioneiras do DI. A Corribrás — Indústria Metalúrgica Ltda., é outra com área reservada. Produzirá materiais para irrigação e acessórios elétricos, com olhos voltados para o mercado nacional, e oferecerá 350 novos empregos. A quinta empresa com área reservada é a Companhia KL Hyden Polietil, cuja produção será de embalagens plásticas de alta densidade, também para o mercado interno e externo. Serão mais 132 novos empregos. E finalmente, a Mímex S/A — Indústria e Comércio, de produtos hospitalares, que oferecerá 188 novos empregos.

Cid Arruda conhece apenas um caso de desistência: a Poty Refrigerantes, subsidiária da Coca-Cola, que chegou a entrar em contato, fez reserva de área, mas recuou em função do prazo que tinha para começar a engarrafar o produto. E, por causa disso, resolveu comprar o prédio onde funcionara a Coirg (fábrica de coco), em Eduardo Gomes.

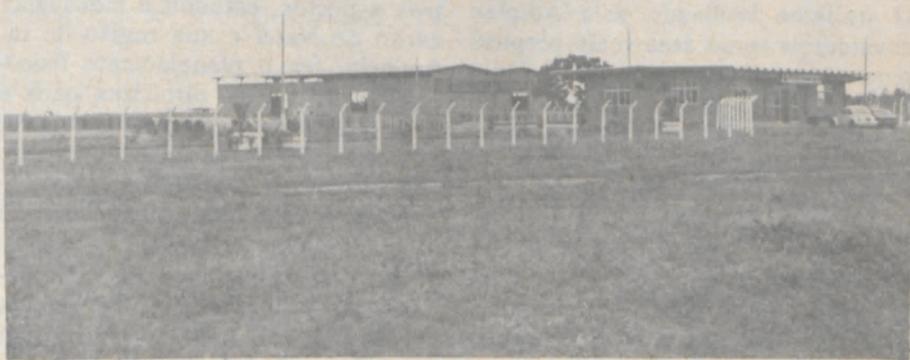
SANEAMENTO EM PROJETO — Embora até o momento ainda não tenha sido instalado o sistema de água e esgotos — as duas empresas ali instaladas resolveram o problema, segundo Cid, cavando poço e fossa — ele garante que o DI terá todo apoio do Governo nessas obras de infraestrutura, o que vem contar ponto positivo ao lado das facilidades de aquisição do terreno, financiamento, incentivos fiscais, técnicos e materiais. E também as matérias-primas disponíveis no solo e subsolo potiguar. Adiantou, inclusive, que nos próximos dias o Governador José Agripino assinará contrato para o início das obras do sistema de água e esgotos.

Quanto à água, Cid assegurou que mesmo a de poço é de boa qualidade, pois fica num manancial da Lagoa de Extremoz. Segundo conversa que manteve com um dos diretores da Cerma (fábrica de cerveja), foi este, o da água boa, um dos fortes motivos

para a empresa se instalar naquela área, que entretanto não fica dentro do Distrito Industrial.

Está previsto, também, um sistema de tratamento de água através de lagoas de estabilização e aeração, com dejetos industriais e humanos. Além disso, Cid lembra que a CDI pré-estabelece condições para que os dejetos industriais sejam incorporados à tubulação da fábrica antes de passar para a rede de esgotos do DI.

DESCENTRALIZAÇÃO INDUSTRIAL — A menos que o projeto do Distrito Industrial natalense precise ser ainda mais escrupulosamente de-



Distrito Industrial

lineado no papel, essas três primeiras fábricas — Prenal, Cisaf e Guararapes Têxtil — poderão representar o início de uma recuperação do tempo perdido. Ou então o contrário, a consumação de todo um tempo perdido. Essa última hipótese, por mais pessimista que seja, ainda não pode ser de todo descartada, haja vista a recessão que vem atropelando a economia nordestina e, por sua vez, atrapalhando os programas da SIC/RN. Como o próprio coordenador geral da Secretaria concorda: “A recessão inibe os investidores, mas já estamos partindo para programas como o Proadi, que certamente atrairá mais indústrias”

Enquanto isso, um Estado como a Paraíba, quase tão pobre quanto o RN, está com seu processo de implantação de Distritos Industriais — em João Pessoa — numa fase mais adiantada. Isso sem contar com o mais exemplar dos exemplos: o do Ceará, que já está com todo o Distrito Industrial de Fortaleza montado e localizado em área cerca de quatro vezes maior do que o DI de Natal — este, projetado para ocupar 214 hectares, podendo se desdobrar até o final

da década numa área que totalizaria 562 hectares ali mesmo em terras limítrofes de Extremoz/São Gonçalo do Amarante. Vários foram os motivos para a escolha desse local, analisado e reanalisado no decorrer de mais de uma década. Entre outros, a proximidade de conjuntos residenciais e de uma mão-de-obra disponível, que não teria dificuldades para se deslocar para as fábricas.

A criação da Sudene, há cerca de duas décadas, foi o marco inicial dos programas de desenvolvimento industrial do Nordeste. Tinha-se como meta a diversificação de atividades econômicas por meio de um processo

de industrialização, capaz de absorver grandes quantidades de mão-de-obra assalariada e que, dada a maior produtividade, deveria elevar o nível de renda da região, aproveitando as condições competitivas existentes na mesma. Lançou-se, então, a política de implantação de Distritos Industriais, visando reduzir de maneira decisiva o desnível nordestino em relação às regiões mais desenvolvidas.

Segundo Cid Arruda, vem de 1968 a concepção inicial do DI de Natal objetivando racionalizar, disciplinar e incentivar a implantação de indústrias. A experiência adquirida no decorrer do caminho, disse ele, foi e tem sido valiosa, visto que abriram-se novas perspectivas para o setor industrial do Estado. Acrescenta que o Governo Estadual, através da Secretaria de Indústria e Comércio e da Companhia de Desenvolvimento Industrial, conscientizado do desequilíbrio intra-regional existente no próprio Estado, elaborou estratégias objetivando a descentralização industrial dos principais centros urbanos e o desenvolvimento das potencialidades produtivas locais. Isso além da valorização dos espaços urbanos, au-

mento da renda do município e melhoria de condições de vida da população.

ESTUDOS E CONVÊNIO — Após a idéia inicial da concepção de um Distrito Industrial para a cidade de Natal, a primeira preocupação da SIC, continua ele, voltou-se para os aspectos relacionados com a localização, implantação e dimensionamento. Para tanto foram realizados vários estudos e convênios até se chegar a área onde, hoje, está sendo implantado o Distrito Industrial de Natal. O primeiro desses, em 1968, foi o convênio entre a Companhia de Fomento Econômico do Rio Grande do Norte — Cofern — e a Administração Industrial e Planejamento — Adiplan. O trabalho realizado pela Adiplan considerou como área mais propícia para a implantação industrial o denominado eixo-Sul, desenvolvendo diversas alternativas de localização ao longo da BR-101. Foi nessa área, e numa época mais ou menos mais propícia (início dos anos 70), que surgiram algumas das principais indústrias de Natal, como a Soriedem, T. Barreto, Reis Magos, Alparbatas — que vieram ampliar o setor industrial têxtil.

Cinco anos mais tarde, em 1973, mais estudos: agora realizados em decorrência do convênio entre Banco de Desenvolvimento do Rio Grande do Norte — BDRN, e Universidade Federal de Pernambuco (a UFRN se preparava para a construção do seu Campus atual), através do Departamento de Arquitetura e Urbanismo. Após detalhadas análises que levavam em consideração, entre outros aspectos, o de uso de terra, hidrogeológicos, sistemas de abastecimento de água e esgoto, elegeram a área onde hoje encontra-se em implantação a primeira etapa do DI de Natal. Em 1976, visando a complementação dos estudos anteriormente realizados, a SIC/RN solicita a CDI/MG — “de Minas Gerais, porque é o Estado com maior experiência na implantação de DI’s”, explicou Cid — um relatório conclusivo sobre a localização do DI de Natal. Após verificadas as vantagens e desvantagens de cada alternativa levantada, a CDI/MG confirma a área limítrofe Extremoz e São Gonçalo do Amarante.

Mas os estudos não pararam aí. Faltava um Plano Diretor do Distrito Industrial de Natal, e a SIC, no início de 1977, solicitou os serviços da empresa paulista Geotécnica, objetivan-



Cid Arruda

do a elaboração de um Plano Diretor para a área escolhida. Segundo Cid, esse trabalho teve um nível de abordagem mais aprofundado. Entre outros aspectos, estudou a industrialização de Natal e sua região de influência, fez o planejamento físico-territorial, traçou diretrizes para o desenvolvimento dos anteprojetos, normalização do uso e ocupação do solo e controle ambiental, além de analisar a viabilidade financeira e o impacto sócio-econômico.

Em 1981, é iniciada, sob a coordenação do diretor técnico, José Pegado do Nascimento, a elaboração de um novo Plano Diretor em virtude de novos condicionamentos. Para tanto,

tomou-se como base o Plano anterior realizado pela Geotécnica. Em outubro do mesmo ano, finalmente, tem-se a conclusão do novo Plano Diretor para o DI de Natal.

INDÚSTRIAS EM MOSSORÓ E MACAÍBA — As primeiras sementes do Distrito Industrial Sócio-Integrado de Mossoró foram lançadas em 1976 através do Plano Diretor de Organização do Espaço Urbano de Mossoró — PDOEU. A partir daí, tem início um trabalho voltado a consolidação de um Distrito Industrial local, utilizando as decisões e disponibilidades de recursos municipais. A área destinada a implantação do empreendimento é aquela localizada às margens direita e esquerda da BR-304, que liga Mossoró a Fortaleza (nas proximidades do Hotel Termas), e perfaz um total de 130 hectares. A infra-estrutura é semelhante o do DI de Natal, com projetos para abastecimento de água, esgotamento sanitário e montagem de redes de energia elétrica, além de ficar próximo a vários conjuntos habitacionais. A ocupação física desse Distrito agora dá seus primeiros passos, haja vista o interesse despertado por alguns empresários. Tanto que a área já conta com quatro empresas de grande porte. □

PUBLICIDADE

Crise e pequenos corretores descem nível das campanhas

O mercado publicitário, natural ringue onde se nocauteiam continuamente seus principais contendores, apresenta em Natal peculiaridades advindas da atual recessão econômica, que o fazem viver momentos intermitentes de euforia e angústia. Nesse território livre, onde imperam solitárias três agências — Dumbo Publicidade e Promoções, Expo e Tony's Produções — proliferam de forma assustadora, no momento, liliputianos que abocanham generosa fatia do mercado: as micro e pequenas empresas. São os corretores de anúncios de baixo custo, atrativo atual do pequeno e do médio empresário, atarantados em meio à crise econômica que os sufoca.

Com 10 anos à frente da Expo — segunda casa publicitária natalense, e com campanhas memoráveis como a das **Diretas, Já**, «SOS Seca», e detentora de contas como a do Nordes-

tão — João Ururahi, um dos acionistas, mostra de forma crua como está a situação do mercado em Natal. Sem perder a esperança do cavaleiro peritaz, olhando um horizonte onde nuvens sombrias dão indício de se desfazerem, ele revela a turbulência em que navega o mercado:

“Os primeiros quatro meses de '84 foram terríveis, com contenção quase absoluta dos investidores. Os meses de maio e junho mostraram alguns sinais de revitalização, que não chegaram a se configurar plenamente. Houve uma queda de quase 60 por cento. Há a presença de corretores autônomos, o que caracteriza a dificuldade do mercado e a distorsão da própria atividade. A procura de corretores, suprimindo a nossa atividade, é uma forma equívoca do empresário de admitir um desempenho neste campo por custos mais adequados à hora atual e à necessidade de con-

A MELHOR ESCOLHA É A LIBERDADE DE ESCOLHA.

Os mecanismos adotados pelas sociedades para promover seu desenvolvimento são os sistemas econômicos.

Modernamente, existem dois: a Economia de Estado e a Economia de Mercado. No primeiro, o planejamento, as decisões econômicas e as empresas estão nas mãos do Estado. O segundo se baseia no princípio da livre iniciativa. Em decorrência dele, as atividades econômicas são livremente exploradas por empresas privadas, cabendo ao Estado orientar e regular a ordem econômica. Ele só atua diretamente apenas para suplementar a iniciativa privada e nos casos de segurança nacional e interesse social.

Mas, ao contrário do que muita gente pensa, livre iniciativa não é só propriedade privada dos meios de produção. E, principalmente, liberdade em sua expressão maior: liberdade para trabalhar, produzir, criar, consumir, reunir-se, expressar opiniões, eleger governantes, etc.

Os que acham tudo isto indispensável a uma vida digna não se dariam bem numa Economia de Estado, pois nunca houve um regime desse tipo que fosse livre.

*Nunca, na História do Homem,
se viu uma sociedade
politicamente livre que não se
baseasse num sistema
econômico livre.*

O sistema de livre iniciativa que tem em essência a empresa privada como fator de produção e a livre concorrência como fator de eficiência consagra a liberdade de escolha.

Na disputa pelo mercado, as empresas precisam ganhar a preferência do

consumidor. Cada uma procura superar a outra em preço, qualidade e inovações.

E o juiz desta concorrência é você.

Quando não fica satisfeito com um determinado produto, simplesmente deixa de comprá-lo. Muda para outro. Há sempre várias opções à sua escolha. Desta maneira, os maus produtos acabam saindo do mercado.

*No sistema de livre iniciativa,
você tem opções.
Você tem direitos.
Você tem liberdade.*

Num sistema de livre iniciativa em plena vigência, é você quem decide. Você decide o que quer estudar ou em que profissão trabalhar. E você quem decide se quer mudar de emprego ou de cidade. Você determina se quer tornar-se produtor, sozinho ou associado a outras pessoas. Você tem liberdade para se movimentar dentro do País ou entrar e sair dele. Você decide o que você quer fazer com o dinheiro que você ganha.

Você determina o credo religioso que quer professar e escolhe seus governantes. E ainda tem a liberdade de reivindicar seus direitos quando julga que não foram devidamente atendidos.

Num regime de livre iniciativa, você tem alternativas de escolha. Você tem opções. Você tem oportunidades. Você tem direitos. Você tem liberdade.

MOVIMENTO NACIONAL PELA LIVRE INICIATIVA.



Publicitário: trabalho difícil

tenção. O mercado está num processo recessivo e limitado a grandes ou médias empresas com tradição no mercado publicitário. Você pode verificar isto pelos próprios meios de comunicação, como o jornal. Os grandes investidores não abrem mão da promoção, mas limitam os custos de seus orçamentos”

FALTA DE CRITÉRIOS — Afirmando que não há confrontos — “o mercado é livre” —, Ururahi lembra, no entanto, a duvidosa qualidade do trabalho dos corretores, que não se preocupam com o retorno que a publicidade possa trazer a seus clientes. Eles pouco se dão para o processo do **merchandising** que, além do contato, envolve um apuro na criação, produção, veiculação, acompanhamento e preocupação com os resultados.

“O grande mal que a corretagem traz ao mercado não é nem o da concorrência” — afirma —, “mas a falta de critérios, de análise e avaliação de certas campanhas, que habituam os clientes em potencial a uma interferência quase que absoluta no processo de criação e no desempenho promocional. A necessidade de faturar a qualquer custo quase que inviabiliza a qualidade e o nível técnico”.

Afora este empecilho, que, de resto, é um dos rebentos da recessão, ele fala de maneira apaixonada da carreira que abraçou e do mercado de Natal: “Temos em Natal profissionais publicitários que, com um pouco mais de estímulo do empresariado local, nada deixam a desejar ao que se faz em centros mais adiantados. Vocações, temos muitas; eficiência e efi-

cácia também. Falta um mercado dinâmico. As perspectivas, pelos reflexos deste final de semestre, são de que as coisas hão de melhorar. Não sei se pela superação da crise, mas

pela necessidade que se fará sentir para melhor se promover, a fim de que melhor se concretize o mercado. Acredito sinceramente que o sentido competitivo nos levará a todos a resultados satisfatórios”.

Fazendo um perfil do seu cliente, Ururahi afirma que ele prefere a mídia eletrônica, mais barata do que a do jornal, porque, a seu ver, vai depender da sua necessidade financeira: “Em termos de retorno, eles acham que vem primeiro o rádio, depois a TV e, por fim, o jornal. O jornal atinge uma faixa mínima de determinadas camadas sociais, embora uma campanha bem estruturada, de forma racional, utilize os três veículos”.

Sua experiência em campanhas políticas lhe exigiu um perfeito divisor de águas entre suas paixões partidárias e seu trabalho profissional. “A campanha das Diretas, Já, cujo cliente era o PMDB, consideramos um grande momento na atividade promocional. Fizemos também o «SOS Seca», para o Instituto Varela Barca,

Tabu que a publicidade transformou em paraíso

“Comer de graça é mais gostoso”, “Coma duas e pague e uma”, “Café na cama com pamonha e canjica” e “Acenda sua fogueira” são alguns dos slogans que, afixados em pontos estratégicos da cidade, ficaram conhecidos da população, que passou a consumir com maior assiduidade um produto até então considerado tabu: o motel. E a idéia colocou o Motel Tahiti na linha de frente entre seus concorrentes. Com preços que variam de Cr\$ 8 mil a Cr\$ 25 mil, entre apartamento e suíte, mesmo diante de uma crise braba, o Tahiti tem carreado para seus aposentos uma clientela cada vez maior, oriunda principalmente das classes A e B da sociedade norte-riograndense.

Para regozijo de seu proprietário, Alcyony Dowsley, um pernambucano que, aliando-se à criatividade de Nei Leandro de Castro, tem proporcionado alegrias e prazeres a uma gorda fatia daquela

faixa social. A audácia da publicidade tem alcançado as raias da excentricidade, como se verificou no slogan estampado em todo o trajeto feito pelo vice-Presidente, quando de sua visita a Natal, fazendo o proselitismo de sua campanha para a sucessão de Figueiredo, onde se lia: “Aureliano, meu amor”. A mensagem chegou a merecer observação do Informe JB, do «Jornal do Brasil» de 5 de abril.

Alcyony é modesto, ao revelar um certo declínio no movimento dos motéis, mas não há dúvidas de que seu estabelecimento é a ponta-de-lança do ramo. Inteligente, vitorioso como empresário, ele debita ao atual momento político possíveis nocautes que tenham atingido seu caixa:

“Esse Governo do General Figueiredo é tão ruim e recessivo que até os motéis tiveram suas rotações diminuídas, com uma acentuada queda no movimento do bar,

que foi outro grande momento. As campanhas políticas são muito difíceis porque não podemos confundir a participação técnica com seu calor partidário. Exige muita racionalidade. O cliente deve ser tratado como cliente, e não como correligionário”

MERCADO POBRE — De sua parte, o diretor de Criação da Dumbo Publicidade e Promoções, Nei Leandro de Castro, concorda com Ururahi com relação aos corretores de anúncios, que ele chama de «mascates da propaganda». E aponta, como principal problema de Natal, pobreza do mer-

cado. Nei Leandro, que tem 11 anos de propaganda, com passagem pela Denison e Caio Domingues, do Rio, identifica em Natal uma “poluição visual” no setor.

“As agências aqui não têm os recursos de um mercado rico” — observa. “Temos limitações técnicas muito grandes. Não temos, por exemplo, um estúdio de fotografia voltado para a publicidade. Não temos bons modelos profissionais, nem também fotocomposição. O diretor de arte em Natal tem um trabalho de cão, cortando letra por letra para montar anúncios ou cartazes. Falta infra-estrutu-

ra. Reconheço, contudo, que Natal já realizou bons trabalhos publicitários a nível mesmo nacional”.

Nei adverte que a propaganda mal feita é totalmente contrária a quem anuncia. Principalmente agora, nestes tempos recessivos. Autor de campanhas vitoriosas, como a do Motel Tahiti, e da «Nossa Cidade Natal», ele lembra um jargão do meio publicitário que diz que nenhuma propaganda boa vende um mau produto. E insiste na aplicação de recursos em propaganda, mesmo na crise:

“Está provado que, no período de crise, quem não anuncia está perdendo mais. Pesquisa publicada recentemente no JB afirma que as empresas que não anunciam na crise têm mais prejuízos”.

Com relação ao público a ser atingido, ele avisa: não pode ser enganado. “Se o produto não corresponder ao que se anuncia, será fatalmente rejeitado. E o prejuízo correrá por conta do cliente, que é quem banca tudo. Daí, a grande responsabilidade da agência de criar campanhas cria-

tos honestos», que é um slogan da Walita. É o paraíso da eletrônica: se você quer ver filme erótico, tem. Se não quer, vê qualquer filme que escolher”.

Alcyony afirma que 90 por cento do sucesso do Tahiti deve à sua mulher Vera, que comanda toda a parte administrativa interna. E Vicente Serejo, como professor titular da cadeira de Técnica de Produção e Difusão em Jornalismo da UFRN, tem uma visão pessoal da divulgação desse produto:

“A campanha publicitária do Motel Tahiti é um momento singular na história da comunicação social do Rio Grande do Norte. Pela primeira vez estamos diante de um marketing do prazer e do sexo no Estado. E é como se, além de vender seus serviços, o Tahiti estivesse vendendo novos hábitos e desmistificando a função do motel. Como acompanhei de perto a experiência, pois sou amigo de Alcyony e de Nei, acho que devo um trabalho universitário na área. E quem sabe termino fazendo um estudo da campanha para mostrar sua importância e como envolve técnica e profissionalismo esse trabalho, que a cidade recebe com bom humor e que já incorporou ao seu visual”.

cozinha e lanchonete” — lamenta Alcyony.

No entanto, como homem de visão, não largou mão de anunciar seu produto, mesmo em meio ao temporal do quadro recessivo:

“Como no mundo dos negócios perde mais aquele que se movimenta menos, parti para uma atual, alegre e sexy divulgação, usando mais falas e out-doors e menos jornais e rádios. O resultado é que nossa campanha é a campeã” — observa.

Na verdade, é preciso que se diga que o Tahiti é um dos mais luxuosos motéis do Brasil, com uma estrutura que admira a quem o conhece. Basta dizer que, como informa Alcyony, sua higienização é de fazer inveja: “A roupa aqui é mais bem esterilizada do que nos hospitais da cidade”, ironiza. Sua preocupação chega ao requinte: pode faltar água e luz em Natal,

menos no Tahiti.

Um amigo pessoal de Alcyony, o jornalista Vicente Serejo, afirma: “Alcyony é um profissional numa terra de amadores. O Tahiti tem a neurose da perfeição. Sua campanha, alegre e bem humorada, conquistou a opinião pública. Além disso, o Tahiti tem uma das melhores cozinhas de Natal. Ir ao motel hoje é como ir ao restaurante. Graças ao Tahiti, motel não é mais visto como pecado”.

Com efeito, o slogan do motel avisa: “O paraíso é aqui”, criação de Nei Leandro, que ressalta: “Quando conheci Alcyony, o marketing do Tahiti já estava pronto. É o melhor produto da praça. O lay-out do Tahiti é muito bonito. E o seu preço é compatível. A única coisa falha era a comunicação. Integrou-se comunicação e marketing e deu no que deu. Um dos slogans do Tahiti deveria ser «produ-



Ney Leandro e Celso Japiassú, diretor da Denison

tivas, objetivas, vendedoras. Acho que todo cliente deveria dispensar a agência cujas campanhas não lhe trazem lucros. Afinal, propaganda é negócio, é investimento e, por isso, tem que ser rentável. O bom anúncio, a meu ver, é aquele que respeita a sensibilidade do público consumidor.

Deve ter bom gosto na escolha dos tipos, na criação do **lay-out**, sem descuidar, claro, de um bom apelo, dramático ou não, de humor ou não, dependendo do que se queira atingir. Há muitas nuances; a propaganda não precisa ser bonita, mas deve ser objetiva". □

EMPRESA

Brasinox inverte regra e compra multinacional

A máxima «santo de casa não faz milagre» por vezes é desmentida aqui no Rio Grande do Norte, como comprova o fato inédito ocorrido com a Brasinox — Brasil Inoxidáveis S. A., empresa potiguar com sede em Eduardo Gomes e filiais ou escritórios em todas as capitais do País, de Manaus até São Paulo. O fato: a compra de uma multinacional — a Bonnet — Equipamentos Industriais Ltda. — que, entre outras conseqüências, pode elevar a oferta de empregos, aqui no Estado, de 300 para 1 mil. Para a consolidação desse crescimento, faz-se necessário, também, o apoio oficial, principalmente do Governo do Estado.

A aquisição foi concluída no mês de abril último, e fortaleceu a liderança da empresa no setor de equipamentos para cozinhas industriais, proporcionando a fabricação de máquinas mais sofisticadas e condições para concorrer no Sul do País. Porque, no Norte/Nordeste, a Brasinox detém 80 por cento do mercado, com capital

autorizado de Cr\$ 16 bilhões e produzindo cerca de 200 tipos diferentes de equipamentos.

DE LAGOA DE PEDRA PARA O BRASIL — A Brasinox, Imosa e, agora, Bonnet produzem, respectivamente, equipamentos para cozinhas e lavanderias industriais, compreendendo também a comercialização e engenharia, passando de produtos básicos para o que há de mais avançado no ramo. Na realidade, o grupo potiguar — liderado pelo empresário João Sandoval da Silveira, diretor-presidente — abrange sete empresas nas áreas de metalurgia, material de construção, alimentos e administração de imóveis.

A empresa que adquiriu instalações, **know-how** e marca da Bonnet foi a Brasinox — Brasil Equipamentos Industriais Ltda., com sede no Recife e complexo industrial em São Paulo. O resultado da transação, com o necessário incentivo governamental, servirá para apressar o projeto de

instalação integral da Brasinox S. A., em Eduardo Gomes, que já tem cerca de 17 mil metros quadrados de área construída num terreno de 100 mil metros quadrados.

O empresário João Sandoval, que reside atualmente no Recife — ou, mais exatamente, “dentro de um avião”, conforme colocou — é natural de Lagoa de Pedra, município potiguar. O alcance do seu empreendimento — “o maior do ramo na América Latina” — é conseqüência de uma receita, cujos ingredientes Sandoval revela: “Trabalhar. Trabalhar sempre e com seriedade”.

NECESSIDADES BÁSICAS — A Brasinox fabrica e a Imosa (sede no Recife) comercializa máquinas de cozinhar, beneficiar e conservar alimentos; lavanderias e máquinas de secar, para frigoríficos, matadouros industriais, indústrias de pesca (fornecedores exclusivos para o Nordeste nessa área), hospitais, hotéis e laboratórios. A FUNAM — Fundação Universitária do Alimento e Medicamento, o Frigonorte, o Matadouro Industrial de Roraima, em Boa Vista, e o Matadouro Industrial de Mossoró utilizam os equipamentos da Brasinox, que também atende ao setor de Merenda Escolar do Governo.

Com a absorção da Bonnet, a Brasinox passará a atender, também, multinacionais como a Nestlé e a Darex, no sistema de encomendas. O que configura a afirmação de João Sandoval: “Temos, hoje, o melhor produto do Brasil”. A produção é constante, e a ampliação recente, continua, “com unidade industrial e comercialização no Sul fez com que a concorrência fosse esvaziada”, trazendo para a atuação potiguar a tecnologia de uma empresa com tradição mundial.

No tocante à parte local da Brasinox, o grupo espera a liberação de mais recursos da Sudene — que vem alocando, normalmente, recursos para o empreendimento — já que os recursos próprios existem para a próxima etapa, de ampliação da unidade industrial local. Sandoval complementa: “Gostaria que o Governo do Estado participasse com recursos do FDCI (Fundo de Desenvolvimento Comercial e Industrial), conforme compromisso assumido com a empresa, para que possamos continuar um empreendimento que representa oferta de 1.000 empregos diretos, quando concluído”. □

Desempenho no pagamento de ISS é fruto de trabalho das empresas

“Esse desempenho é fruto de um trabalho de vários anos. Um trabalho permanente desenvolvido pelas Empresas com o pagamento dos seus impostos e com isso participando decisivamente da arrecadação do ISS municipal, como um dos seus maiores contribuintes. Vejo isso também, como um trabalho interno das Empresas, pelo cuidado em pagar seus impostos em dia e por isso auferimos essa posição privilegiada. Some-se a participação social que elas estão dando a Prefeitura que promove o melhoramento da vida do natalense através de melhores condições de vida social e urbana”. A referência é do Diretor do Sindicato das Empresas de Transportes e Passageiros do Rio Grande do Norte, Eudo Laranjeira, sobre a colocação das Empresas Urbanas no «ranking» feito pela revista **RN/ECONÔMICO** dos maiores contribuintes de ISS — Imposto Sobre Serviços que colocaram estas como a primeira em contribuição no município de Natal.

Para o Diretor do Sindicato, é esta a maneira de se obter uma resposta positiva ou seja mostrando ao natalense que os empresários de ônibus não visam apenas lucro — “a atividade que abraçamos tem uma finalidade também de importância social que o natalense devia conhecer. Os impostos arrecadados pela Prefeitura através das Empresas são revertidos em seu próprio interesse”. Hoje as quatro Empresas que servem a capital — Transportes Guanabara, Viação Cidade do Sol, Transportes Pirangy e Empresa Nossa Senhora Aparecida, contribuem não apenas no pagamento de impostos mas garantindo emprego direto a 1.800 profissionais que atuam nos seus diversos setores específicos.

Adiantou Eudo Laranjeira que atualmente as Empresas são ainda o único segmento empresarial que não demitem

em massa, apesar de todas as adversidades experimentadas com aumento de custo operacional, aumento de peças e componentes e obrigações sociais, pagas religiosamente em dia. Todos esses empregos diretos representam um universo de benefício a 9 mil empregos indiretos. O aprofundamento da crise econômica, mesmo assestando seu direcionamento também para esse setor não conseguiu ainda provocar rompimento do benefício social que estas desenvolvem dando atualmente a rara condição de proporcionar emprego.



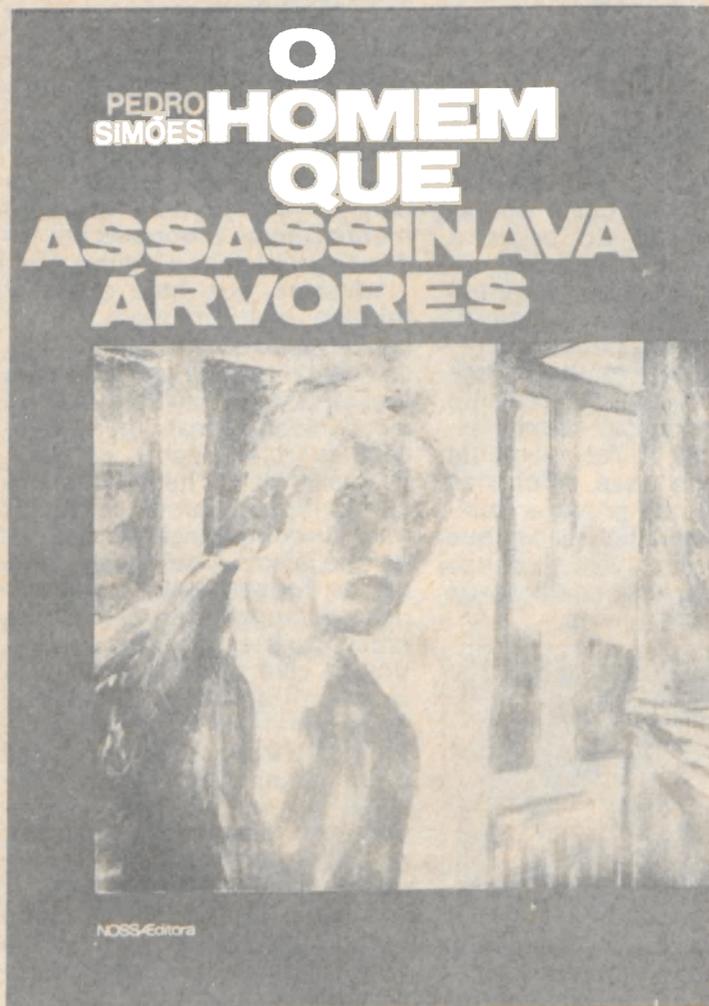
VIAGENS — Procurando cada vez mais servir aos usuários de transportes urbanos, as Empresas dispõem hoje de mais de 300 ônibus nas diversas linhas da capital, onde são percorridos cerca de 8 mil quilômetros diários e conduzindo 300 mil passageiros/dia.

Tamanho despreendimento mobiliza não apenas as 1.800 pessoas envolvidas diretamente com condução dos transportes, manutenção, fiscalização, mas outro tantos números de pessoas que zelam pelo bom serviço a ser desempenhado pelas Empresas. Essa referência, adiantou Eudo Laranjeira, pode ser feita a Superintendência de Transportes Urbanos, órgão vinculado a Prefeitura de Natal, que faz todo o acompanhamento técnico do funcionamento das Empresas quando são colocados ônibus nas ruas para levar e trazer os usuários de transportes urbanos. Ainda sobre a STU, disse o Diretor do Sindicato que este desempenha um papel fundamental no dire-

cionamento também de melhor racionalização do transporte urbano e um perfeito entrosamento com as Empresas em todos os problemas surgidos.

Mostrou que hoje o maior inimigo das Empresas e por conseguinte dos usuários são os constantes reajustes de óleo diesel, porque isto vem tirando a capacidade «real» de renovação das frotas e acima de tudo, promovendo negativamente aumentos constantes de tarifas para uma população assalariada que já está a beira da exaustão de ver seus salários corroídos por aumentos de todos os lados. Nesse sentido, as Empresas vêm fazendo um alerta constante através da imprensa e também mobilizando a classe política para que atentem para o fato de que aumentos excessivos de combustível, redundam em desvantagem social, principalmente para os usuários de transportes coletivos.

Mesmo assim, apontou Eudo Laranjeira que as Empresas vêm mediante esforços sobre-humanos conseguindo manter uma frota de ônibus relativamente nova e com condições de pleno atendimento aos passageiros. A isso pode-se observar a aquisição frequente de novas unidades numa constante renovação de frota, podendo-se considerar Natal, uma das poucas capitais do Nordeste, onde o transporte urbano tem ônibus novos e sem apresentar problemas. Paralelamente a isso, elogiou a disposição da Prefeitura de promover a conversão da frota utilizando-se o novo combustível gás natural produzido pela Petrobrás nos campos petrolíferos do Estado, partindo-se desse modo na saída para barateamento da tarifa urbana, já que esse combustível é mais econômico. Acha Eudo Laranjeira que o gás natural poderá ser a grande saída para o «tormento» dos usuários que são condicionados hoje a pagarem tarifas mais caras toda vez que acontece um reajuste de combustível.



A cidade que serve como pano de fundo às narrativas que assinalaram a estréia de Pedro Simões contista, pouco tem a ver com a nossa cidade Natal da campanha publicitária. Não que o Pedro Simões seja um derrotista, mas, penetrando no drama das criaturas desamparadas, que dão um toque humano pungente no convívio diário, dele extrai a face obscura de um povo nivelado pelo fracasso de suas aspirações mais secretas, em face da pobreza dos meios. Pedro Simões escreve a crônica da cidade, sem carregar nas tintas, visando obter um efeito mais expressionista, mas também sem diluí-las, para tranqüillizar consciências pesadas. Como num quadro de Rembrandt, ou de Munch (que emprestou um de seus auto-retratos para motivo da capa do livro), Pedro Simões, fiel à verdade poética, prefere o claro-escuro.

As guildas medievais, precursoras dos sindicatos como hoje os conhecemos, tiveram um papel importante no seu tempo. Funcionaram, freqüentemente, como autênticos sindicatos, protegendo os artistas e os artesãos, estabelecendo um código de ética, fiscalizando o mercado de trabalho — então florescente e estimulado pela Igreja e os príncipes esclarecidos; enfim, interferindo na vida da comunidade sob as mais diversas formas. Como células independentes e poderosas, com algo de maçonaria e de associação de classe, as guildas prestaram relevantes serviços ao exigirem, pa-

ra o trabalho artístico ou artesanal, o respeito e as atenções necessárias ao desenvolvimento progressivo das artes plásticas em geral.

Embora não exista, em Natal, um mercado de trabalho para o artista por razões óbvias, como não existe nas grandes cidades do País, alguns artistas e artesãos norte-riograndenses se reuniram numa Associação de Artistas Plásticos Profissionais, de sigla AAPP/RN.

Idéia louvável, em princípio, a despeito mesmo da própria realidade circundante que, aliás, se estende por todo o Terceiro Mundo, onde o analfabetismo en-

dêmico anda de braços dados com a miséria social mais flagrante. A verdade é que não se pode falar em profissão, quando o artista plástico não tem uma profissão definida nem reconhecida nos termos da lei. Para quem trabalharia o artista, numa sociedade capitalista que despreza o labor intelectual, seja do artista, seja do escritor? Enquanto vigorar a velha conjuntura econômica e a precariedade do ensino escolar, que aliena em lugar de instruir, a obra de arte continuará a ser encarada sempre como um supérfluo simpático, e o artista, um marginal singular, ocasionalmente mimado pe-

la pequena burguesia esclarecida.

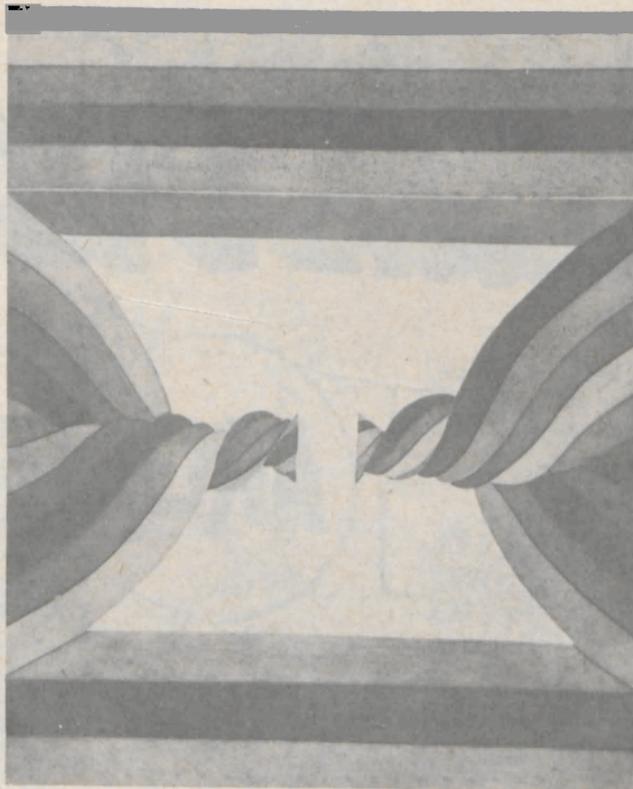
Mas, além das dificuldades naturais que emperram e marginalizam as iniciativas no campo da arte e da cultura, a AAPP/RN foi desviada de seus objetivos de entidade de classe no próprio nascedouro, ao colocar-se pela mão inexperiencede de seu presidente, sob a égide de uma instituição cultural do Governo, trocando a colaboração saudável pela subserviência.

Por outro lado, a AAPP/RN tem servido exclusivamente aos apetites de seu presidente, Eduardo Alexandre Garcia que, até agora, tem agido de uma forma ar-

bitrária, desrespeitando até mesmo a vontade clara de seus pares. Quando a Fundação José Augusto solicitou à AAPP/RN a indicação de um nome para compor o Júri de Premiação do Salão Newton Navarro, o pintor Diniz Grilo, embora tenha merecido a maioria dos votos em assembléia realizada na Associação, acabou sendo burlado nos seus direitos pelo próprio presidente Eduardo Alexandre que, sem respeitar a decisão da maioria, apresentou-se no dia aprazado, na Fundação José Augusto, como se fora de fato o representante democraticamente eleito pelos artistas.

Penso que a Associação, para vir a merecer um mínimo de credibilidade, deverá realizar novas eleições e adotar, conseqüentemente, uma linha de ação que não dê margem ao menor equívoco. Especialmente os dessa natureza, que contam com o concurso de seu próprio presidente.

CRONISTAS PINTORES — O cronista social de «A República», Toinho Silveira, tem quase tudo para vir a ser o Gilberto Trompowsky de sua geração. Não lhe falta engenho para isso. Trompowsky assinou durante 30 anos a coluna social que era a bíblia das famílias mais tradicionais do Rio de Janeiro. Só deixou «O Globo» poucos anos antes de morrer, quase octogenário, como a maioria de suas elegantes, e em paz com os homens e o mundo. Pintor premiado não pelos brilhos de seu canto de página, mas pelas



Rossini Perez: *histrata* (gravura em metal-aguatinta, 1977)

qualidades intrínsecas de sua pintura requintada. Compunha, nos seus quadros maravilhosos, delirantes bouquets de flores tropicais cheias de odores e carnosidades. Foi o grande mestre do trompe-l'oeil, nunca superado por nenhum outro pintor brasileiro.

Trompowsky foi o último cronista social aristocrático e, portanto, aparecia raramente. Pertencia a um outro tempo, quando os cronistas eram gourmets refinados, coïnesseurs de música e vinho, e sabiam conversar não apenas sobre as modas, mas sobre a pintura dos gênios e os livros eternos. Todos os nomes que compareciam a coluna de Trompowsky, todas as quintas-feiras, tinham em comum a antiguidade do nome que consagra ou as credenciais da inteligên-

cia. Anualmente, expunha os seus quadros, sempre no mesmo lugar (a galeria do Ministério da Educação e Cultura). Nessa ocasião, recebia somente as velhas famílias tradicionais e os artistas. Lá o revê, pela última vez, em '75, apoiado numa bengala de castão de ouro, iluminado pelas jóias da Condessa Pereira Carneiro, da Embaixatriz da Itália e de membros da família imperial. Novo rico, ali, era penetra.

Por força das circunstâncias, Toinho Silveira é mais acessível. E também mais teatral, a ponto de criar um décor para a noite da inauguração de sua mostra de pintura, na Biblioteca Câmara Cascudo. Toinho Silveira, que pinta marinheiros e borboletas, temas tão díspares, quis ter, além dos quadros, mari-

nheiros ao vivo, recebendo á porta da galeria os convidados — tout Natal, evidentemente.

Trompowsky, ao contrário, nunca teve botânicos nas suas noites de glória. Mas teve sempre um outro Rio, que Ibrahim, ainda hoje, desconhece.

A CASA POTIGUAR

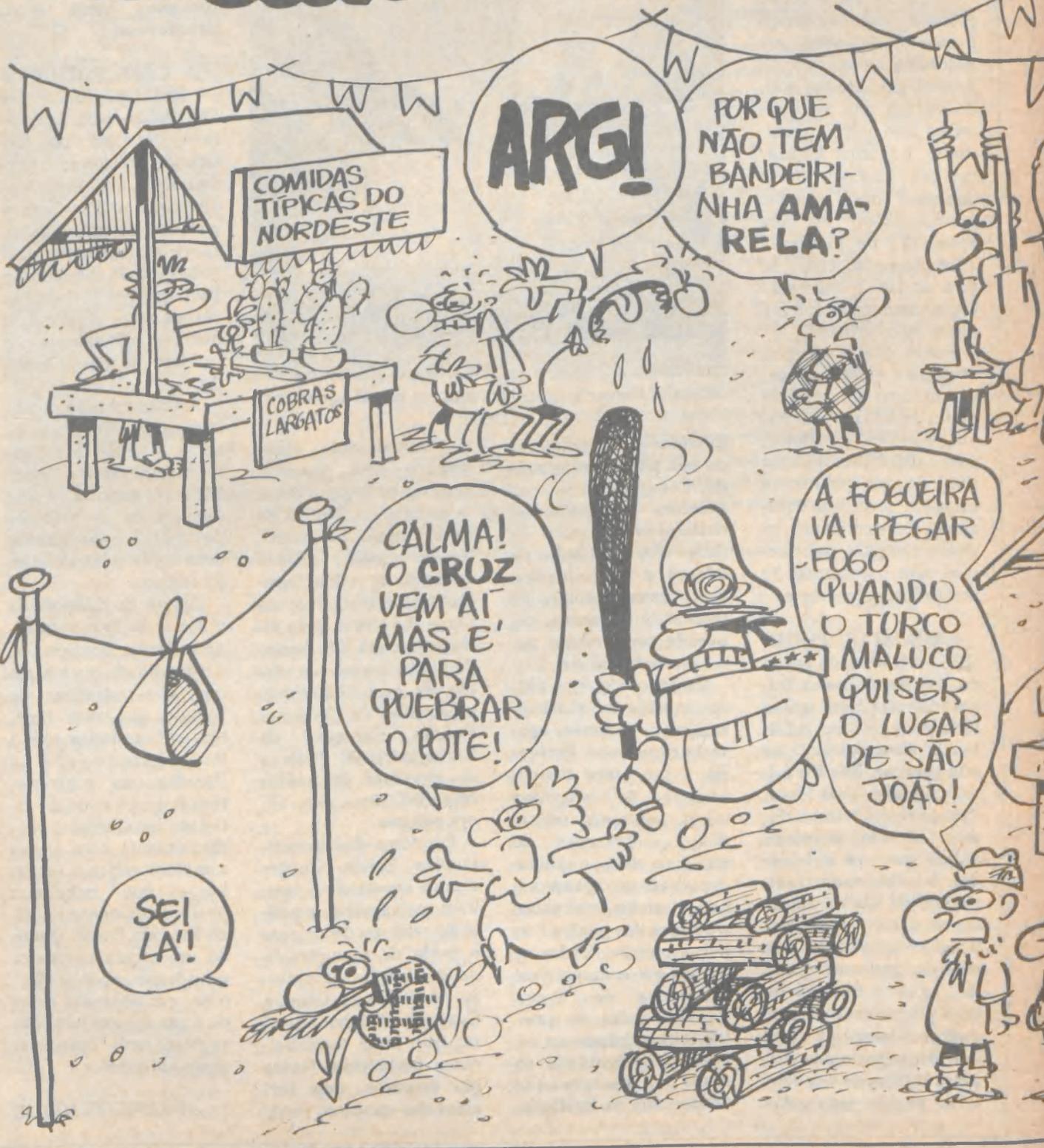
— Foi inaugurada em São Paulo, pela Emproturn, a Casa do Rio Grande do Norte, visando reunir, num único endereço, o maior número possível de informações sobre o artesanato (que é pobre e todo chupado de Pernambuco e do Ceará), as artes plásticas, a história, os negócios e o turismo de nosso Estado.

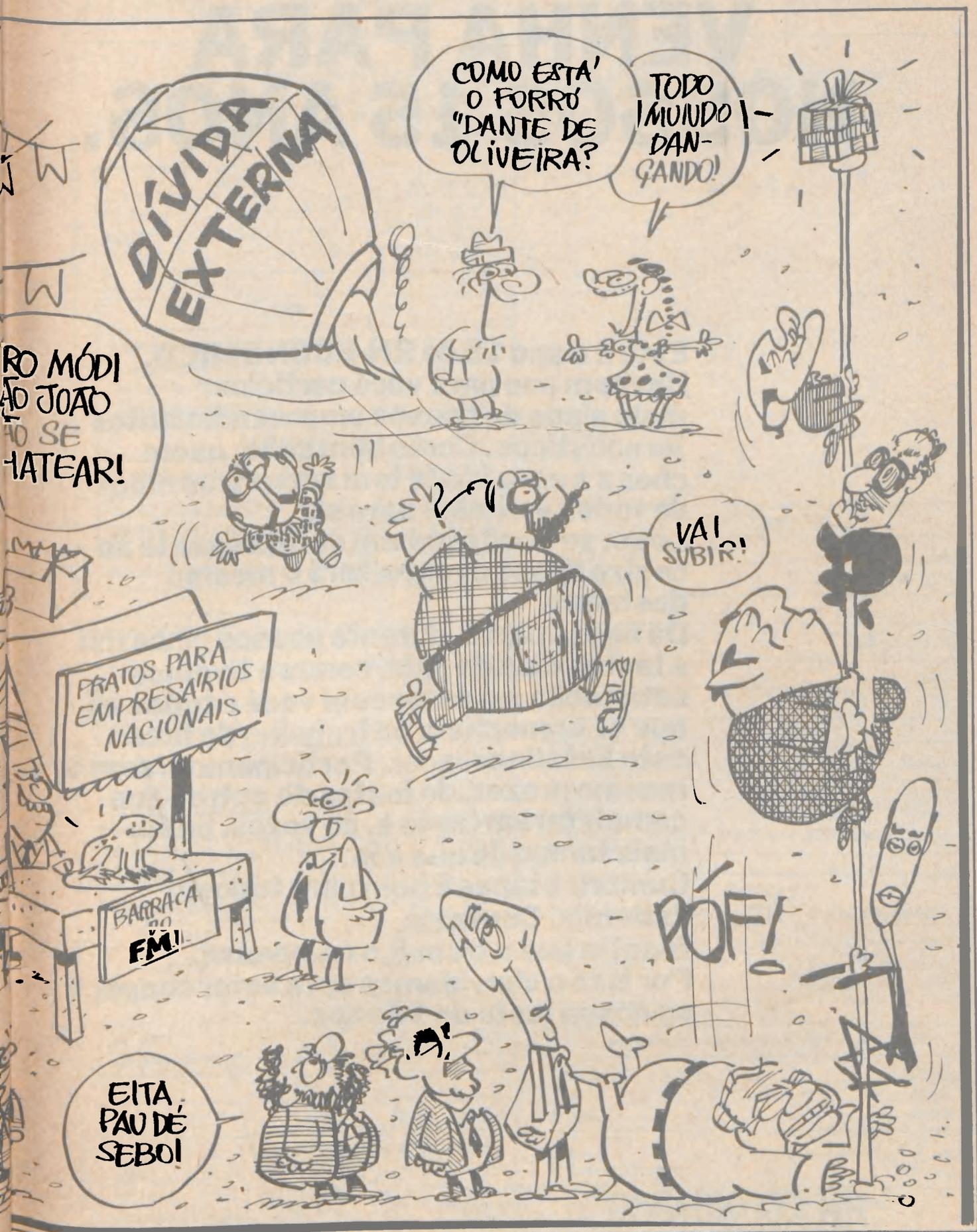
A Casa foi inaugurada com uma exposição de artistas locais. Mas, infelizmente, sem a ressonância nacional, que despertaria o interesse da crítica especializada para a produção artística da região.

Diante do silêncio da crítica e da imprensa especializada, confirma-se a vocação de anonimato das artes plásticas do Estado que, até hoje, têm sido tratadas com a maior incompetência. A Paraíba, ao contrário, tem hoje um time de artistas reconhecidos nacionalmente, com acesso a melhor crítica e às galerias que trabalham profissionalmente no eixo Rio/São Paulo. Quando um artista norte-riograndense expõe no Rio, o faz em obscuras salas da Funarte, que não consagram nem desconsagram ninguém.

FRANKLIN JORGE

São João no Planalto





RO MÓDI
AO JOÃO
TO SE
ATEAR!

COMO ESTA'
O FORRO
"DANTE DE
OLIVEIRA?"

TODO
MUNDO
DAN-
ÇANDO!

VAI
SUBIR!

PRATOS PARA
EMPRESÁRIOS
NACIONAIS

BARRACA
DO
FMI

EITA,
PAU DE
SEBOI

PÓFI!

VENHA PARA NOSSOS 15 ANOS.

Este é o ano 15 de RN-ECONÔMICO. Um bom ano para você participar mais ainda de nossos empreendimentos jornalísticos. Como bem sabe, quem chega a essa idade tem sempre os olhos de todos voltados para si. Logo, se você também está presente ao centro desse evento, terá o mesmo destaque.

Da nossa parte, durante nossos cinco mil e tantos dias de vida, sempre tivemos satisfação em estar com você e todos os que se empenham no trabalho de fazer este Estado crescer. Participamos, com o mesmo prazer, de festas de outros que completaram tanto e, às vezes, muito mais tempo do que nós.

Cumprir etapas é bom para todos.

Estimula. Contagia.

Mostra que o trabalho compensa.

Por isso o convidamos para estar conosco na nossa festa de 15 anos.

RN/ECONÔMICO

REVISTA MENSAL
IMPRESSOS EM
OFF-SET E
TIPOGRAFIA

Rua São Tomé, 421 - Telefone (084) 222-4722 - Centro - CEP 59.000 - Natal-RN

AGENDA DO EMPRESÁRIO

A partir deste número, RN/ECONÔMICO publica índices, taxas e percentuais que permitem um acompanhamento mais concreto da economia estadual, e são úteis não somente para o empresário, mas para todas as pessoas que querem estar bem informadas.

	ORTN	Varição anual
Abril	Cr\$ 10.235,07	185,21%
Mai	Cr\$ 11.145,99	184,95%
Junho	Cr\$ 12.137,98	184,30%

UPC	
• UPC (Abril-junho)	10.235,07
• Aluguéis (Julho):	
reajuste anual	2,5552
Reajuste semestral	1,5472
Reajuste salarial	
Faixa salarial	Reajuste
De 97.176 a 291.528	1,6840
De 291.529 à 680.232	1,5470 + 39,881,03
De 680.233 à 1.457.640	1,4104 + 132.936,76
Acima de 1.457.640	1,3420 + 232.639,34

INPC (FIBGE)	Abril	Mai
índice:	4.380,51	4.757,67
no mês:	10,39	8,61
semestral	66,20	68,40
últimos 12 meses	186,33	194,41

INFLAÇÃO IGP (FGV)	Abril	Mai	Junho
índice:	10.651,10	11.594,70	12.667,2
no mês:	8,90	8,90	9,2
semestral	47,70	60,70	75,6
últimos 12 meses	228,90	235,50	226,5

IPC	Abril	Mai	Junho
índice:	8.454,1	9.236,0	10.145,2
mês:	8,5%	9,2%	9,8
no ano:	44,5%	57,9%	73,4
últimos 12 meses	192,1%	198,6%	195,2

ICC	Abril	Mai	Junho
índice:	7.737,5	8.355,0	9.102,3
mês:	4,4%	8,0%	8,9
no ano:	47,1%	58,9%	73,1
últimos 12 meses	177,7%	179,9	190,2

IPC (Natal):	
Mai	14,86%
Acumulado	170,02%

MVR	Cr\$ 48.751,90
-----	----------------

Prime rate	13%
------------	-----

Correção cambial	Abril	Mai	Junho
mês:	8,839%	8,878%	9,229
no ano	47,63%	60,772%	75,61
últimos 12 meses	218,39%	220,496%	225,491

SAFRAS	
Preços mínimos — 1983/84 (Norte/Nordeste)	
algodão em caroço 15 Kg	Cr\$ 5.650,00 (até julho)
milho 60 Kg	Cr\$ 6.500,00 (até julho)
sorgo 60 Kg	Cr\$ 5.850,00 (até julho)

Remuneração — Caderneta de Poupança (%)	
Abril	10,550
Mai	9,444
Junho	9,444

Salário Mínimo	Cr\$ 97.176
----------------	-------------

* Dados obtidos junto ao Conselho Regional de Economia — 19.ª Região — Corecon-RN

Erros e acertos

ROSEMILTON SILVA

O futebol brasileiro anda capengando em todos os seus aspectos. Os insucessos dos times, aliados às más administrações dos clubes, causaram, sem sombras de dúvidas, o caos generalizado. No Rio Grande do Norte não podia ser diferente. E por quê isso? Há vários aspectos a serem analisados. No entanto, na minha opinião, o principal deles reside exatamente na questão técnica. Nossos craques, em especial os do Sul do País, que estão sendo comprados por times do exterior, principalmente da Itália, deixam um vazio profundo no torcedor brasileiro. Mas no nosso caso particular, a situação, é claro, é bem diferente. O afastamento do torcedor potiguar tem seu nascedouro não só na falta de bons espetáculos mas, sobretudo, nas brigas mesquinhas, e que não levam a nada, dos dirigentes. É verdade que todos eles buscam a melhor solução para seu clube, mas estão agindo erroneamente. E, por essa razão, pagam um preço muito alto.

O termômetro do futebol potiguar tem seu filamento ligado direta e exclusivamente ao ABC e América. As últimas campanhas desastrosas do alvinegro deixaram marcas profundas de difícil contorno. Estamos num beco-sem-saida. Há, porém, uma luz no túnel que precisa ser encontrada, e está tão escondida que não será fácil localizar, principalmente em nossas paragens.

Esta luz seria o patrocínio. No entanto, esse patrocínio já deu provas que não dá solidez ao esporte. E então o que fazer? Só há uma solução que seria eficaz. E qual? A adoção dos times de futebol por empresas que assumiriam por completo, como acontece nos países europeus. Um exemplo não muito distante é o Bangu. Acontece que nenhum empresário potiguar quer fazer esse tipo de negócio. Aqueles que assumem um clube, preferem fazê-lo através da pessoa física porque não querem colocar suas empresas em risco.

Eu acredito mesmo que, enquanto o nosso futebol não retornar às suas origens, vai ter sempre um déficit. Ora, perdemos o nosso rumo na busca de imitar o futebol europeu. Os treinadores, instáveis em suas posições, armam esquemas para proteger o seu emprego; o torcedor, que é um fanático pelo gol, vai a campo pura e simplesmente assistir a um verdadeiro festival de erros técnicos e táticos e, ainda, em certos momentos, têm de suportar alguns pernas-de-pau. Por que correr em busca do futebol europeu — o chamado futebol-força — se temos o melhor futebol do mundo? Somos — ou melhor — fomos os melhores quando impusemos a nossa arte, a nossa malícia e o nosso jogo-de-cintura. Os gringos são duros e só sabem correr. Nós ficávamos parados e a bola é que corria. Os próprios europeus afirmam que não entendem

essa busca brasileira. Como nos outros campos da vida, perdemos nossa identidade.

E essa procura da imitação nos transformou em verdadeiros robôs sem botões de comando. O que se tem visto frequentemente, nos campos do futebol profissional, é uma incessante procura de identidade, onde o consciente briga com o inconsciente e acaba confundindo o jogador de futebol. Tudo isso redundando, inevitavelmente, na violência reinante dentro das chamadas quatro linhas.

O jogador se torna violento porque ele não tem recursos técnicos para entrar em campo. Essa tese não é nenhuma boa nova, nem tampouco uma descoberta genial deste pobre cronista de futebol de várzea. Acontece que os clubes estão mais interessados em sair na busca de jogadores «de nome», querem procurar descobrir verdadeiros talentos perdidos nas pedradas das praias e dos campos de bairros. O futebol de salão está realizando um papel importante para fazer retornar, às quadras, o futebol-arte. As regras foram modificadas e assemelhadas ao basquete. Aí, nasceram razões que são de suma importância para trazer de volta o torcedor aos ginásios de esportes.

Esse é um capítulo que merece ser visto com maior profundidade por nossos dirigentes. E aí, é claro, não depende unicamente dos dirigentes potiguares, mas de todos aqueles que estão ligados ao futebol nacional. Aos poucos, o futebol de salão vai exterminando das quadras a violência que vem sendo punida de uma forma magicamente criada. Claro que o «magicamente criada» é uma força de expressão para não dizer que a fórmula foi encontrada no basquete, onde, após a décima falta coletiva, são cobrados «tiros livres». No salão, isto acontece após a quinta infração. E isso fez renascer a criatividade, e deu ao torcedor a satisfação de ver num clássico da «bola pesada» até quinze gois por partida.

O torcedor está cansado da violência que assola todos os estádios brasileiros. A falta de raciocínio dos nossos jogadores decorre, sobretudo, da implantação do chamado futebol-força. Por isso tenho afirmado, em diversas oportunidades, que há uma necessidade premente de buscarmos as nossas origens. Está faltando ao nosso futebol quem tenha coragem de tentar o retorno do futebol-arte, que sabíamos fazer tão bem. Não há mais aquele jogador de drible fácil. A «molecagem», usada por alguns habilidosos craques, deixou os estádios brasileiros e tomou um sumiço tão grande que não há como se descobrir o seu paradeiro. E nós, pobres coitados, militantes da crônica esportiva, fazemos misérias no sentido de promover um jogo que, quase sempre, acaba com um jogador expulso. Ultimamente, a média aqui no Rio Grande do Norte tem sido bem maior.



UM VEÍCULO DE Cr\$ 7.000.000,00
ENTRADA DE Cr\$ 3.500.000,00
SALDO FINANCIADO Cr\$ 3.500.000,00

36 x 419.510,00/POR MÊS
VOCÊ SÓ PAGA 18 DE 419.510,00

EM NATAL VEÍCULOS É ASSIM!

*Em Natal Veículos é assim.
Você compra qualquer tipo de
veículo OK da linha Chevrolet em
36 meses e só paga 18 meses.*

Veja exemplo:

*Um veículo de Cr\$ 7.000.000,00
Entrada Cr\$ 3.500.000,00
Saldo financiado Cr\$ 3.500.000,00
36 x Cr\$ 419.510,00 por mês
você só paga 18 x Cr\$ 419.510,00*

CONCESSIONÁRIO
CHEVROLET

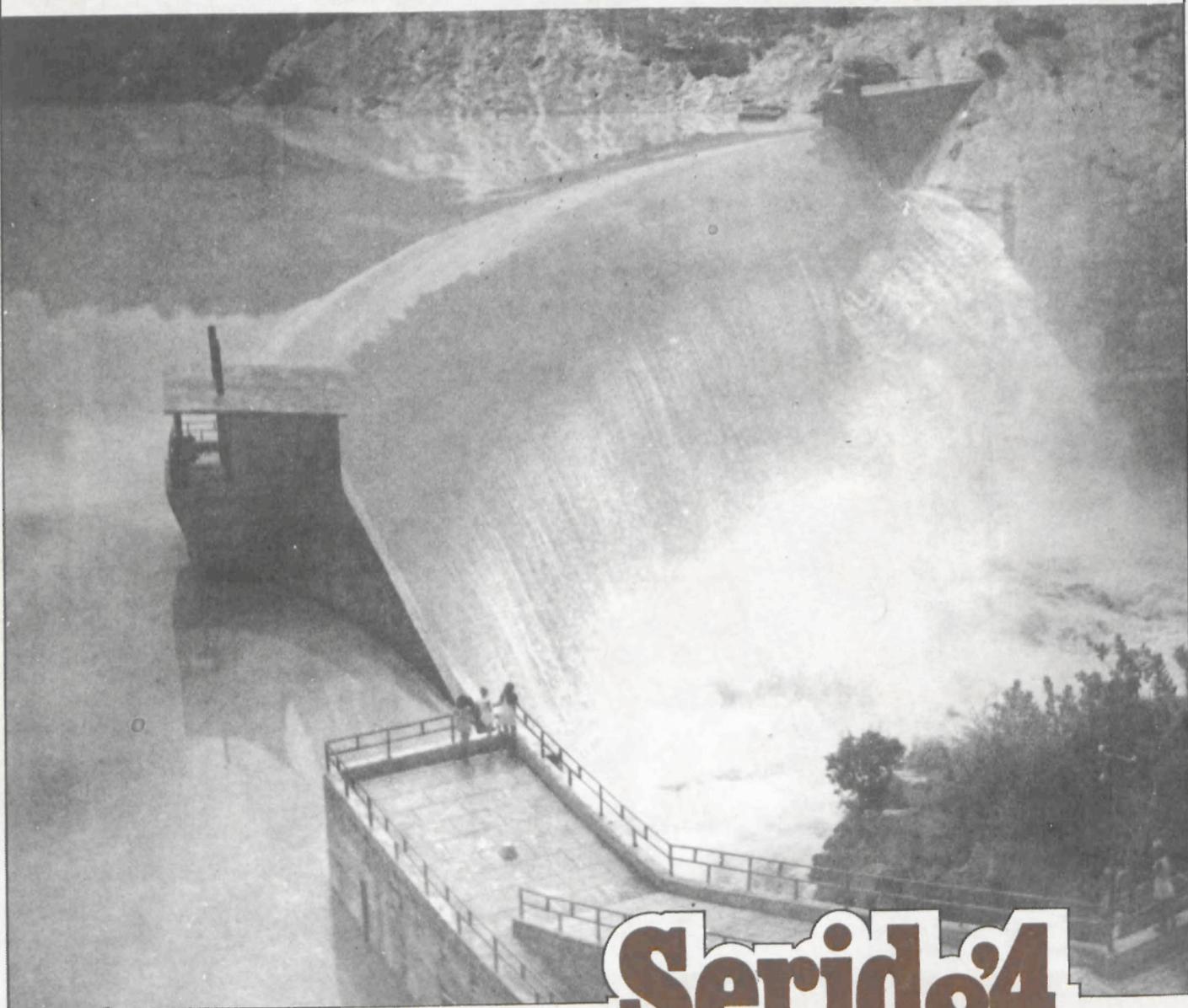


Chevrolet

**NATAL VEÍCULOS
E PEÇAS S.A.**

BR-101 — KM 04 — FONE: (084) 231-1226
NEÓPOLIS — NATAL-RN

OVERDE DO INVERNO NAS TERRAS RICAS DO SERIDÓ NUMA VISÃO ATUAL DE TRABALHO E PRODUÇÃO DA REGIÃO



Seridó'84

Nas festas de Santana mais uma edição especial da revista RN/Econômico vai circular no Seridó do Rio Grande do Norte. Em julho, Seridó/84. Aguardem!

RN/ECONÔMICO
Rua São Tomé, 421 Tel.: 222-4722 Centro Natal RN.