

SEDI B1

# RN ECONÔMICO

Revista mensal para homens de negócios  
ANO XI — Nº 120 — FEVEREIRO/81 — Cr\$ 100,00

**RIBEIRA  
AINDA TEM  
SALVAÇÃO**



**SECA VERDE  
ENGANA RN OUTRA VEZ**

412

**CASSIANO ARRUDA VÊ A POLÍTICA COM OTIMISMO**

# EM QUEIROZ OLIVEIRA VOCÊ ENCONTRA SIMPLEMENTE TUDO PARA SUA CONSTRUÇÃO.



## VISITE-NOS

Antes de definir os materiais da sua construção, passe em QUEIROZ OLIVEIRA. Sem falar nos melhores preços, lá você vai encontrar um verdadeiro *show room* com as mais famosas marcas de cerâmicas e azulejos, louças sanitárias, metais e ferragens, tintas e vernizes, carpetes, laminados de plástico para revestimentos, e ainda o maior estoque de ferro e madeiras.



CONFIANÇA A QUEM CONSTROI



## QUEIROZ OLIVEIRA

Comércio e Indústria Ltda.

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

# RN/ECONÔMICO

Revista Mensal para Homens de Negócios

## Diretores-Editores

Marcos Aurélio de Sá  
Marcelo Fernandes de Oliveira

## Redator-Chefe

Manuel Barbosa

## Gerente Administrativo

Núbia S. Fernandes de Oliveira

## Redatores

Aderson França  
Josimey Costa  
Paulo de Souza Lima

## Foto da Capa

Ivanlsio Ramos

## Fotografias

João Garcia de Lucena

## Diagramação e Paginação

Fernando Fernandes de Oliveira

## Fotocomposição e Montagem

Antônio José Damasceno Barbalho  
Fortunato Gonçalves  
Gonçalo Henrique de Lima

## Departamento de Arte

Eurly Morais da Nóbrega

## Consultores

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

RN/ECONÔMICO — Revista Mensal especializada em assuntos econômicos-financeiros do Rio Grande do Norte, é de propriedade de RN/ECONÔMICO EMPRESA JORNALÍSTICA LTDA. — CGC nº 08286320/0001-61 — Endereço: Rua Dr. José Gonçalves, 687 — Natal-RN — Telefone: 231-1873. Composição e impressão: EDITORA RN/ECONÔMICO LTDA. — CGC nº 08423279/0001-28 — Insc. Est. 20012932-5 — Endereço: Rua Dr. José Gonçalves, 687 — Natal-RN — Telefone: 231-3576. É proibida a reprodução total ou parcial de matérias, salvo quando seja citada a fonte. Preço do exemplar: Cr\$ 150,00. Preço da assinatura anual: Cr\$ 1.000,00. Preço do número atrasado: Cr\$ 170,00.

## Da mesa do Editor

*E lá está o Rio Grande do Norte, como todo Nordeste, de novo às voltas com tempos ruins. Crise de chuvas, crise de crédito, crise de liquidez. Do campo e da cidade partem as reclamações. E, no meio, está o Governo e seus técnicos, em postura olímpica, pecando pela falta de criatividade. Falta essa, aliás, antiga. A seca é um problema secular no Nordeste. O comércio de Natal, por sua vez, como atividade dependente e prestadora de serviços, arca com as consequências. E nada pode fazer, a não ser esperar pelas providências que não vêm e tratar de sobreviver como pode. E, no geral, prevalece a incerteza. É um inquietante e incômodo estado de incerteza, nada propício ao desempenho de atividades produtivas. Nesta edição, uma boa medida dessa perplexidade pode ser inferida de uma declaração do experiente corretor e empresário Manoel Macedo, quando ele diz ser impossível saber o que pode acontecer do dia para noite no mercado financeiro.*



*ro. Enfim, infelizmente, não há como veicular notícias agradáveis para o mundo econômico do Rio Grande do Norte, embora não seja do feitio de RN-ECONÔMICO cultivar pessimismo. Contudo, esta publicação considera que se é nefasta a sistematização do pessimismo, pior ainda é tentar tapar os raios da verdade com vãs peneiras.*

O EDITOR

## Índice

### Depoimentos

Cassiano vê política do RN com otimismo..... 7

### Ambiente

Estava tudo pronto. Mas para um inverno..... 13

### Crise

Agora o aperto é mesmo para valer..... 16

### Comércio

Juros liberados podem acabar com o crediário..... 19  
Empresas de fora não assustam as de Natal..... 22

### Ambiente

Um projeto prova que a Ribeira pode remoçar..... 29

### Mercado Imobiliário

Inflação abala até a solidez da terra..... 34

### Investimento

Incertezas deixam o aplicador sem opções..... 38

### Imposto de Renda

O Leão avança em cima do mais fraco.... 40

### Abastecimento d'água

Desencontro entre os meios e os fins..... 49

### Seções

Homense Empresas..... 4  
Olho Vivo..... 24  
Informações Econômicas..... 46

### Artigo

Pague Menos Imposto de Renda..... 44  
Causas básicas da inflação..... 50

**Por um erro técnico o crédito da foto da capa do número anterior — nº. 119 — foi para o fotógrafo Lenilson Antunes quando, na realidade, a autoria é de Argemiro Lima.**

# Homens & Empresas

## MARCOSA FAZ ENTREGA

A Marcosa, revendedora Caterpillar no Rio Grande do Norte, acaba de entregar à Destilaria Baía Formosa S.A., do grupo Antônio Freire, um trator DCGD e uma carregadeira 930. O valor da transação foi de Cr\$ 14 milhões.

## CURSO SOBRE PRODUTIVIDADE

O Centro de Assistência a Média e Pequena Indústria, (CAMPI), da Federação das Indústrias do Rio Grande do Norte — FIERN — teve como principal realização deste semestre a promoção, no período de 16 a 18 de março, do seminário sobre Controle de Qualidade e Produtividade na Indústrias da Cerâmica Vermelha. Responsabilidade das palestras: professor Sebastião Pracidelli.

## NOVA EMPRESA DE ARQUITETURA

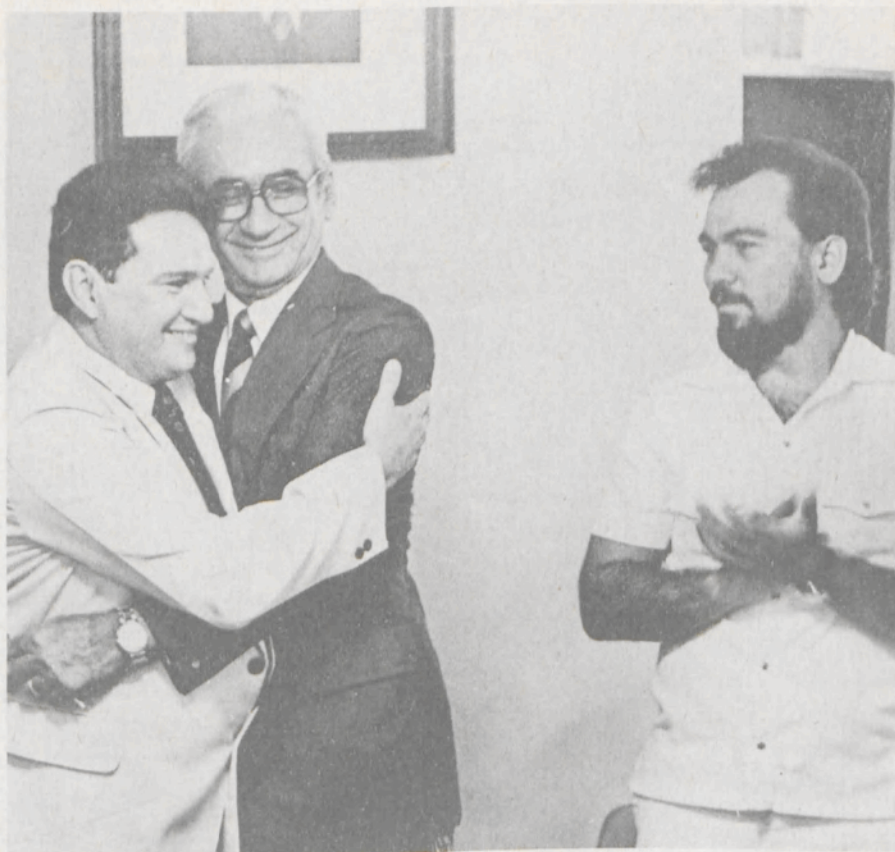
Mais um escritório de arquitetura se lança em Natal com a disposição de firmar posição no mercado. É o ESPAÇO — Arquitetura e Ambientação. A empresa é integrada por três arquitetas: Gracinha carrilho, Leila Vasconcelos e Nadja Pires.

## CAMPANHA PARA NAVIO ATRACAR

A Associação Comercial do Estado está liderando a mobilização dos empresários no sentido de, juntamente com o Governo, tentar sensibilizar a direção do Loyde Brasileiro para que seus navios façam escala no porto de Natal. A exportação de cordalha pelo porto do RN depende da escala daqueles navios, o que evitará a necessidade de deslocamento da carga para outros Estados.

## FÁBRICA DE BISCOITOS NO GRANDE NATAL

Já foi adquirido nas margens da rodovia Eduardo Gomes/Macaíba o terreno para a construção de uma fábrica de biscoitos. É a Cruzeiro do Sul, que pretende entrar em atividade no menor espaço de tempo possível.



## POSSE DE FRANCISCO DE ASSIS NA COSERN

Foi das mais concorridas a posse do advogado Francisco de Assis Medeiros na direção administrativa da Cia. de Serviços Elétricos do Rio Grande do Norte — COSERN. No seu discurso de posse, o conhecido advogado potiguar traçou um rápido retrato de sua vida pública, destacando bem ter servido ao Governo Cortez Pereira e mostrando, ao mesmo tempo, a disposição de pôr toda a sua qualificação técnica a serviço da empresa de que ia participar. O gesto de Francisco de Assis Medeiros teve uma repercussão muito simpática, sobretudo porque

ele mais uma vez comprovou a firmeza do seu caráter e a lealdade, traços marcantes de sua vida. Na foto, momento em que o novo diretor Administrativo da COSERN era cumprimentado pelo engenheiro Vauban Bezerra de Faria, Secretário de Transportes. O grande número de pessoas que foi prestigiar a posse de Francisco é sinal também de que o gesto do Governo indicando-o para aquele posto foi recebido com simpatia, considerando-se a sua reconhecida competência, já demonstrada em inúmeros postos que ocupou com destaque.

## BANDERN INSTALA OUTRA AGÊNCIA

O Banco do Estado do Rio Grande do Norte — BANDERN apesar dos percalços sofridos com o prejuízo no "open market" — logo recuperado, contudo — não abandona seu plano de expansão de agências. No dia 25 deste mês está inaugurando mais outra no Rio Grande do Norte, desta feita em Touros.

## APERN CONSEGUE BOM RESULTADO

Em tempos onde a palavra mais pronunciada é "crise", o balanço da APERN, que vai publicado nesta edição de RN-ECONÔMICO, causou boa repercussão. A empresa de poupança tipicamente do Rio Grande do Norte tem sabido enfrentar com muita agressividade a concorrência que tem surgido na praça.

# Homens & Empresas

## VENDAS RÁPIDAS DO "COSTA BRAVA"

O conjunto de apartamentos "Costa Brava", na estrada do Jiqui, perto do campo do América, lançado por **BEZERRA IMÓVEIS**, teve suas vendas quase todas realizadas em tempo verdadeiramente recorde. Mesmo com as dificuldades de dinheiro, quase houve fila de compradores.

## OPEL AMPLIA SUA LINHA DE VENDAS

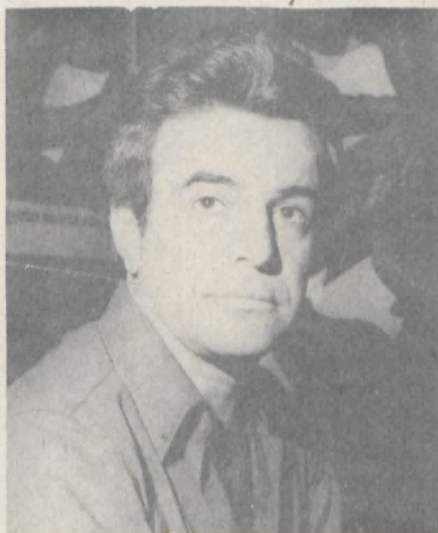
A Opel, empresa que se dedica à comercialização de equipamentos contra incêndio e material de segurança pessoal, acaba de ampliar sua linha de vendas, passando a atuar com equipamentos de salvatagem, exigidos pela Capitania dos Portos em todas embarcações. Desta forma, a empresa veio preencher uma lacuna existente no mercado local, vendendo foguetes pirotécnicos, salva-vidas e conjunto de salva-vidas, rações de abandono, além de uma infinidade de produtos considerados de urgência e necessários a navegação. Todos os equipamentos vendidos pela Opel têm o aval do Departamento de Portos e Costas — DPC.

## RECEITA APERTA A FISCALIZAÇÃO

A Delegacia da Receita Federal em Natal, a exemplo do que está acontecendo em todo o País, também está intensificando a fiscalização às declarações de renda dos profissionais através do processo de cruzamento. O "cruzamento" detecta quantias pagas aos profissionais e não anotadas nas declarações. Tudo é cobrado com juros e correção monetária.

## NOVA CAMPANHA SERÁ LANÇADA

A Caderneta de Poupança **BANDERN** está com uma nova campanha publicitária para lançar. Houve uma concorrência entre algumas agências e a vencedora foi a **DUMBO**. O **BANDERN** está disposto a investir para implantar uma boa imagem de sua Caderneta de Poupança.



## FERNANDO LUTA POR INCENTIVO

Ganha consistência a iniciativa do presidente da Federação das Indústrias do Rio Grande do Norte, **Fernando Bezerra**, no sentido de dotar o Estado de uma sistemática de incentivos capaz de atrair para o território potiguar um número significativo de novas empresas. O exemplo tomado é o esquema adotado pelo Governador **Virgílio Távora** do Ceará, onde **Fernando** estudou demoradamente o que vem acontecendo no setor. A intenção do presidente da FIERN é tentar provar ao Governador **Lavoisier Maia** a viabilidade da providência, como uma das alternativas para a economia do Rio Grande do Norte.

## ARRENDAMENTO DO OTHON FOI POR CINCO ANOS

O **Center Othon Hotel** — que se iniciou como **Center Hotel** — foi arrendado pelo grupo **Othon** ao empresário **Manoel Macedo** por um prazo de cinco anos. O **Center** foi construído quase inteiramente com recursos próprios do empresário, que desenvolveu grandes esforços para tocar o projeto. Só na fase de aquisição de mobiliário é que teve de recorrer a financiamentos. Após a inauguração, no fim do ano passado, ainda funcionou algum tempo com a pretensão de explorá-lo de acordo com os planos originais. Mas até que foi fechado o contrato de arrendamento com o grupo hoteleiro que, desta forma, começa a atuar em Natal depois de marcar presença em quase todo o país.

## BOMBAS TEMEM UMA CRISE BEM MAIOR

Os revendedores de gasolina de Natal estão temendo uma crise maior ainda nas vendas com o novo aumento do produto. Todas as alternativas já foram estudadas pelo Sindicato do setor no sentido de melhorar a rentabilidade dos postos. Mas em vão. O consumo de gasolina já caiu em cerca de 50% em Natal, segundo as estimativas, desde que se iniciaram os atuais ciclos de aumento.

## JORNAIS TAMBÉM VÃO COBRAR JUROS

Os jornais de Natal decidiram cobrar juros nas faturas com prazos superior a 30 dias a partir deste mês. Vai ser na base de 6%. As empresas jornalísticas, segundo a queixa mais comum dos empresários do setor, poucas vezes são vistas como negócio onde, como qualquer outro, a rentabilidade é fundamental para o seu bom funcionamento. Os jornais de Natal também estão sentindo a crise, especialmente com o brutal encarecimento do material importado para o sistema "off-set", sobretudo filmes. Com o custo industrial elevado, têm de encarecer o custo do espaço para os anunciantes, o que piora ainda mais a situação num mercado frágil como o de Natal. Contudo, o preço do espaço da maioria dos órgãos de imprensa do Rio Grande do Norte não chega nem a metade dos cobrados no Recife, enquanto o percentual de leitor, em relação ao número de habitantes, é bem maior.

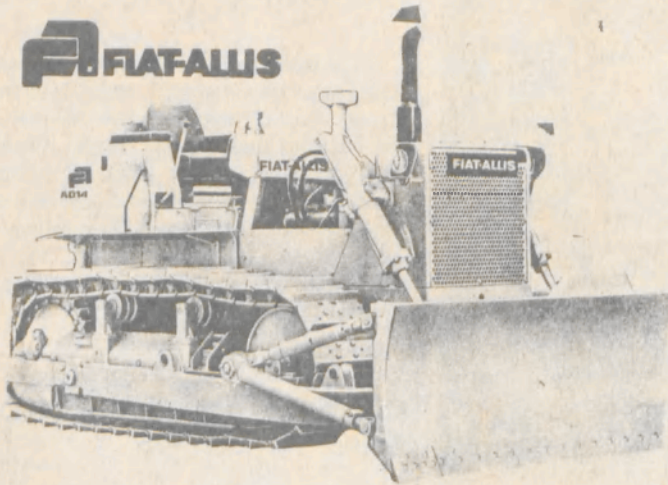
## SEMINÁRIO SOBRE SOLOS FOI ADIADO

Em consequência da situação da indefinição criada com as chuvas de março, deixando muitos prefeitos e vereadores impossibilitados de se afastarem dos seus municípios, **RN-ASSESSORIA ECONÔMICA E TREINAMENTO PROFISSIONAL LTDA.**, decidiu adiar para uma próxima oportunidade a realização do **Seminário Sobre Parcelamento do Solo Urbano e Cobrança da Dívida Ativa da Fazenda Pública**, inicialmente marcado para 19 e 20 de março no auditório do **SESC**. Já com um bom número de inscrições, a organização do Seminário teve de atender a apelas de Prefeitos e vereadores

# A Turma da Pesada

(e a mais completa linha de implementos)

**FIAT-ALLIS**



**TRATORES DE ESTEIRA "FIAT-ALL IS"**

**VALMET**



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



**COMPACTADOR VIBRATÓRIO  
REBOCÁVEL**



**MOTONIVELADORAS "DRESSER-HWB"**

**DRESSER**  
**Galion**



**GUINDASTES "GALION"  
ATÉ 14 TONELADAS**



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

**TUDO ISTO COM A MELHOR ASSISTÊNCIA TÉCNICA**

**COMERCIAL WANDICK LOPES S/A**

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

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

## CASSIANO VÊ POLÍTICA DO RN COM OTIMISMO

No segundo depoimento da série com jornalistas políticos do Rio Grande do Norte, RN/ECONÔMICO ouviu Cassiano Arruda Câmara, do Diário de Natal. Sua coluna diária — **Roda Viva** — não é especificamente política mas é nas suas entrelinhas que as pessoas bem informadas vão buscar a essência dos acontecimentos políticos. Sem ser subjetivo em seu estilo, precioso ou rebuscado, Cassiano tornou-se, sem o querer, um mestre na arte de dar recados nas entrelinhas de suas informações geralmente concisas e, às vezes, até aparentemente sem significado. Mas porque todos sabem que ele é bem informado, todos compreendem que as suas informações sempre têm uma origem determinada,

não são meras especulações e, não raro, são apenas indícios de certos acontecimentos. Por isso a coluna de generalidades de Cassiano Arruda é tão política como a dos outros especialistas. Além do fato dele acompanhar, com uma curiosidade que não pode disfarçar, o dia-a-dia da vida política do Rio Grande do Norte constituindo-se num excelente confidente de tudo quanto é raposa do raposal político do Estado, segundo mesmo os seus termos usuais. RN/ECONÔMICO considera, pois, imprescindível o depoimento de Cassiano Arruda nesta série em que tenta compor, com pintores diversos, o quadro político do Rio Grande do Norte.



*RN/ECONÔMICO — Para começar, como definiria, de modo geral, o atual quadro político do Estado?*

CASSIANO ARRUDA — Dizer que é confuso, termina sendo apenas a confirmação do óbvio. Mas, o quadro é confuso, porque também retrata uma transição. Dupla transição! Estamos chegando ao fim de um período na vida nacional, marcado pelo movimento militar de 1964, para voltarmos a uma normalidade democrática. E, do ponto de vista estadual estamos chegando ao fim de um ciclo. O mesmo ciclo iniciado em 1960 e marcado pela bipolaridade de duas lideranças personalísticas.

*RN/ECONÔMICO — No que seria um outro ângulo da mesma pergunta: o quadro atual está confuso ou, no fundo de tudo, gira em torno das mesmas antigas questões, a rivalidade básica entre o aluizismo e o dinartismo?*

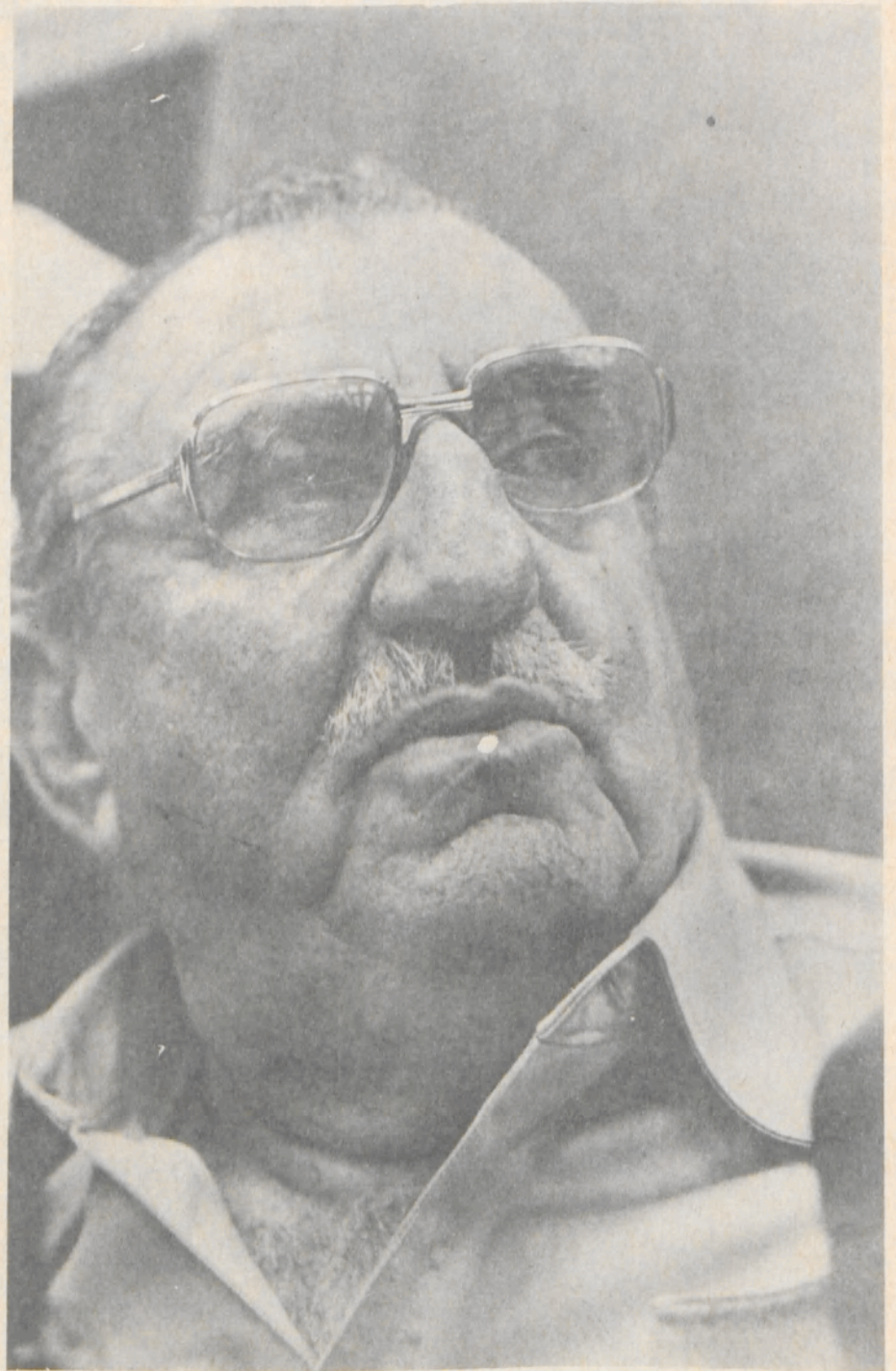
CASSIANO ARRUDA — A manutenção dessa bipolaridade impediu o surgimento de outras lideranças. Como a ideologia de uma liderança era — e continua sendo — o combate direto a outra, todas as tentativas de formação de uma terceira força fracassaram atropeladas pelos dois adversários, que nessas horas atuaram sem unidos em perfeita sintonia, garantido a sobrevivência mútua.

Por razões biológicas e pelas próprias mudanças na vida estadual, tenho razões para acreditar que o ciclo iniciado em 60 está chegando ao fim. A eleição de 1978 marca o início deste processo, que pode se completar até 82, quando — acredito — teremos o último pleito ainda marcado pelas divisões destes últimos vinte anos.

*RN/ECONÔMICO — Acredita que pode haver uma renovação política, com o deslocamento de novas lideranças, ou o quadro vai continuar o mesmo com os herdeiros do aluizismo e do dinartismo?*

CASSIANO ARRUDA — A época é propícia para uma renovação, especialmente porque o pluripartidarismo só se implantará furando o cerco familiar que dominou a política partidária do Estado, notadamente depois de 64 e cuja característica marcante ficou sendo o *filhotismo*, um fenômeno que não pode ser confundido com o processo de renovação.

Se as opções políticas deixarem de ser tomadas apenas pela preferência



Dix-huit: sem o relacionamento dos outros Rosados em Natal

de uma cor, de um nome, de uma música, ou de uma família, então vamos ter a hora em que outros critérios serão adotados e então o irreversível processo de renovação será desencadeado.

*RN/ECONÔMICO — Na sua opinião, como homem que tem estado inteirado de tantos entendimentos e manobras políticas, porque um Rosado ainda não chegou ao Governo do Estado, quando ninguém lhe nega capacidade?*

CASSIANO ARRUDA — Há um equívoco na formulação da pergunta. Em 1950 Dix-Sept Rosado chegou ao Governo do Estado, registrando a maior vitória eleitoral de nossa história política contemporânea. Se os seus irmãos — Dix-huit e Vingt — não seguiram o mesmo caminho, talvez seja porque nenhum dos dois conseguiu um relacionamento mais aberto em Natal, cuja comunidade pesou nas três escolhas feitas pelos militares de 70 para cá. Dix-



huit era apontado como "Um político odiado, um candidato de Mossoró".

*RN/ECONÔMICO — Acha que Aluizio, nos tempos atuais — aí também entra um pouco da experiência do homem de publicidade — ainda conseguirá manter o mesmo carisma?*

CASSIANO ARRUDA — O líder popular, normalmente, é mau político. Ele tem apenas de se explicar para a massa. E Aluizio Alves exerceu muito bem esse papel, tendo na sua disposição de luta, o combustível que movimentou sua carreira durante anos, quando brigou com a Justiça, rompeu com a Universidade, engalfinhou-se com os estudantes, guerreou a Política Militar, duelou com o funcionalismo público, combateu os trabalhadores nos Sindicatos, atritou-se com o empresariado quando aumentou o imposto, e não dividiu o Poder com nenhum dos seus aliados.

Hoje o sr. Aluizio Alves não demonstra tanto apetite para brigar. Pelo contrário. Vem se mostrando um hábil político conciliador. Sua experiência de empresário deve ter aguçado sua capacidade de negociar, aproximando-o de adversários e até de inimigos pessoais. Na minha opinião o líder popular Aluizio Alves acabou durante o Governo Tarcísio Maia, quando surgiu o bom político que trocou a luta pelo acordo, a briga pelo entendimento, a disputa pelo conchavo. Quero dizer bem claro, entretanto, que as vitórias eleitorais não são privilégio das lideranças populares ou dos hábeis políticos. São estilos de atuar, que, quando corretamente aplicados, alcançam os mesmos objetivos. E o fato de não ser mais um líder popular não inviabiliza sua candidatura.

*RN/ECONÔMICO — Na sua opinião, a Prefeitura do Natal, mesmo com o apoio ostensivo do Palácio Potengi, é capaz de levar alguém para o Governo, como há uma pretensão com José Agripino, em se tratando de eleições diretas?*

CASSIANO ARRUDA — Não acredito que nem a Prefeitura nem o apoio do Palácio possam levar alguém para o Governo por eleição direta. Uma boa administração pode justificar uma candidatura. Se não tivesse havido o Movimento de 1964, o sr. Djalma Maranhão seria fatalmente candidato ao Governo do Estado, mesmo contrariando o Palá-

cio, que naquele tempo havia mudado de nome para Palácio da Esperança. José Agripino vem realizando uma boa administração e quem trabalha bem, ganha condições de conquistar o voto do povo.

*RN/ECONÔMICO — A propósito: acredita em eleições diretas?*

CASSIANO ARRUDA — Sim. Mas acredito também que a eleição direta venha com algo mais. As sublegendas, por exemplo.

*RN/ECONÔMICO — No seu entendimento, pode haver o tal "chapaço"?*

CASSIANO ARRUDA — Há cinco ou seis meses que a *Roda Viva* vem

Poder preferiam dividi-lo irremediavelmente, prolongando o atual ciclo por mais tempo.

*RN/ECONÔMICO — Acredita que, algum dia, o Rio Grande do Norte possa superar o radicalismo das rivalidades políticas para um trabalho em comum em prol da superação dos seus graves problemas econômicos?*

CASSIANO ARRUDA — Acho que esta é uma oportunidade para se fazer uma revisão na matéria. Hoje, estou convencido de que não é o radicalismo que deve ser responsabilizado



Apoio a Carlos Rosado: indício de união

levantando esta hipótese. Não é apenas palpite, desejo ou exercício de futurologia, mas informações e sobretudo deduções. Os acordos políticos são próprios dos fins de cada fase política. Quando se sentem ameaçadas, as oligarquias se entendem e procuram dividir o Poder. Como acredito que estamos no fim de um ciclo e que os cargos a preencher são mais numerosos do que os representantes das oligarquias a disputá-los então prevejo o que não desejo. No episódio da eleição da Mesa da Assembléia as famílias Alves, Mariz, Maia e Rosado fecharam com o Rosado, Carlos Augusto, provando que a união é possível.

Para não perderem o bolo todo em 82, é provável que os donos do

pelas perdas que o Estado vem colecionando ultimamente, mas a falta de espírito público e de amor a terra de alguns dos seus líderes. A política-partidária de Mossoró sempre foi marcada pelo radicalismo, mas nunca impediu que suas lideranças se unissem para conseguir sempre mais para a cidade e para a região.

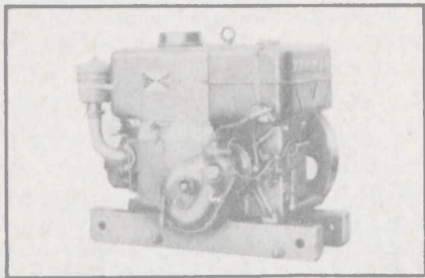
Assim mesmo, acho que esse radicalismo está com os dias contados. Pelo menos esse radicalismo em termos de pessoas ou de famílias.

*RN/ECONÔMICO — Na sua carreira de observador político, chegou a deparar-se com outra situação no Estado semelhante a essa, de total indefinição? Ou essa indefinição é apenas aparente e, de fato, há acertos.*

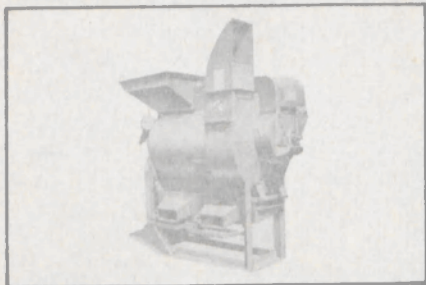
# DUCAMPO

O Lojão da Agropecuária

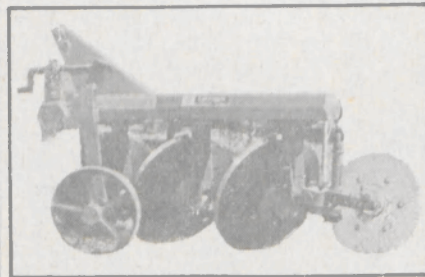
Motores "Yanmar"



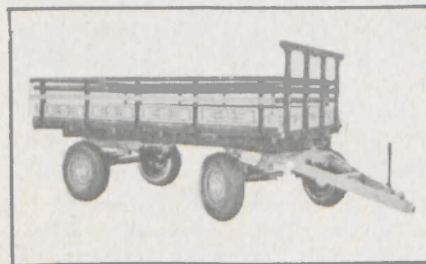
Batedeiras de Cereais "Laredo"



Arados "Lavromec"



Carretas "Fanavia"



**DUCAMPO — Agro Ind. e Com. Ltda.**

MATRIZ: Praça Augusto Severo n°. 89/91 — Ribeira  
Fones: 222-4590 — 222-4434

FILIAL: R. Dr. Mário Negócio, 1469 — Alecrim  
Fone: 222-4557 — Natal-RN.

INTERIOR: João Câmara — Nova Cruz — e Caladô

**CASSIANO ARRUDA** — Não vivi o período da redemocratização, em 1946, mas é bem provável que estejamos vivendo tempos parecidos.

Sobre a indefinição de agora, acredito que nessa crise vai aparecer um elemento catalizador, da mesma maneira que em 1978: dinheiro. Acordos terão de ser feitos, simplesmente porque nenhum dos grupos isolados pode custear a movimentação de uma campanha eleitoral em todo o Estado.

**CASSIANO ARRUDA** — Defino o tarcisismo como o filho indesejado do dinartismo e do aluizismo. O tarcisismo foi gerado com os afagos do dinartismo e nutriu-se no adesismo do aluizismo. Hoje é amaldiçoado por ambos.

**RN/ECONÔMICO** — *Acha Tarcísio bom político ou só um administrador de pulso?*

**CASSIANO ARRUDA** — Acima de tudo um bom político. Na primeira oportunidade destruiu os concorrentes imediatos, calou os outros correligionários e aliou-se com os adversários. Sem liderança popular, governou sem contestação e ainda fez o sucessor que quis com a concordância e até os aplausos da "oposição". (E não se culpe o AI-5, pois Cortez Pereira sofreu a mais vigilante das oposições no auge do arbítrio).

**RN/ECONÔMICO** — *Considera que José Agripino terá forças para cavar um espaço próprio no cenário político sem o auxílio da máquina do Poder?*

**CASSIANO ARRUDA** — A resposta para a pergunta 6 dá a minha opinião sobre essa questão.

**RN/ECONÔMICO** — *Qual o seu candidato a Governador do Rio Grande do Norte, não levando aí em consideração amizade ou preferência pessoal, mas por achar o que tenha realmente a condição de tirar o Estado do atual marasmo?*

**CASSIANO ARRUDA** — Quem sou eu para lançar candidato ... Procuo analisá-los, acompanhar o processo de escolha. Pelo tipo de jornalismo que procuro fazer, a opção pessoal por um candidato — por qualquer razão — significa minha retirada do assunto como colunista. Assessoriei Jessé Freire em 78. Por isso, *Roda Viva* deixou de acompanhar a eleição do Senador, passando a cobrir outros assuntos. Isso, por respeito ao leitor. Agora, vejo alguns bons nomes surgindo, mas entre um bom nome e um bom candidato vai uma enorme distância. De qualquer maneira torço para que o povo tenha o direito de optar. E havendo condições dos candidatos se comunicarem com o povo, então vamos poder escolher bem. Além do mais, aprendi com o majó Theodorico que previsão sobre política com mais de seis meses não tem valor.

**RN/ECONÔMICO** — *Acha que o que tem deixado confuso o Governo Lavoisier Maia tem sido só o azar das*

**Lavoisier: fruto do Tarcisismo?**

**RN/ECONÔMICO** — *Acha que o Tarcisismo é um fenômeno político ou ele apareceu apenas pela circunstância de Tarcísio Maia ter sido governador com plenos poderes num momento difícil para o Estado?*

*duas secas ou ele não conta realmente com quadros capazes?*

**CASSIANO ARRUDA** — Como não torcí para o sr. Lavoisier Maia ser Governador, nem brindei a sua escolha, fico muito tranquilo para falar. Acho que se está sendo muito exigente no julgamento do Governo que não vem sendo nem melhor nem pior do que os últimos que tivemos, exceto o Governo Cortez Pereira, que teve uma concepção mais ampla de administração e de desenvolvimento. Muitas vezes se julga o Governo Lavoisier pela figura do Governo ou pela sua eloquência, quando existem outros indicativos. O fato de fixar um médico em cada município é — com toda a certeza — o maior feito de Saúde Pública conseguido por qualquer Governo no Rio Grande do Norte. Na seca mesmo, o Governo tem algo a mostrar. Sem procuração de advogado do Governo atual, eu pergunto: dentro desta concepção de Governo, o que estava sendo feito por outro Governador?

Evidentemente que não daria o prêmio de criatividade, nem de brilhantismo ao Governo atual, mas não posso excluí-lo do “feijão com arroz” que temos tido na administração estadual.

**RN/ECONÔMICO** — *Lavoisier é bom político?*

**CASSIANO ARRUDA** — Ele começou o Governo tendo uma bancada de 19 deputados a apoiá-lo, no Partido do Governo ou na “linha auxiliar” do MDB. Hoje, pensa contar com 14 na Assembléia Legislativa. Um bom político não subtrai nem divide.

**RN/ECONÔMICO** — *É possível unir o PDS no RN e, se ele fosse unido, seria imbatível nas urnas?*

**CASSIANO ARRUDA** — É possível unir o PDS potiguar. Acho que o Palácio do Planalto pode uní-lo muito bem. Unido, seria imbatível politicamente. Imbatível numa eleição onde valessem as estruturas das chefias, que continuam sendo cortejadas por todos os candidatos lançados até o presente. Sua derrota significaria a quebra das atuais estruturas. Algo como uma revolução pelo voto. Aí teríamos o começo de um novo ciclo. Mas é bom não esquecer a diferença entre fato político e fato eleitoral.

**RN/ECONÔMICO** — *Acha possível a candidatura de José Agripino a sucessão de Lavoisier, com todo apoio do PDS?*



Geraldo fixou-se como candidato em Ceará Mirim

**CASSIANO ARRUDA** — A candidatura é possível. Agora, se é capaz de unir o PDS, nem com bola de cristal se pode responder. A primeira vista parece que não une. Não une porque a família Rosado diz que não aceita mais um Maia. Mas, se repete muito esses dias que “a política é dinâmica”.

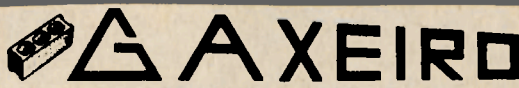
**RN/ECONÔMICO** — *Foi precipitada a ação de Geraldo Melo em lançar-se candidato?*

**CASSIANO ARRUDA** — Acho que não. O Vice-governador com a movimentação que fez em Ceará-Mirim

conseguiu fixar-se como candidato.

Mas ele sabe que até 82 muitas águas vão correr, e o importante é estar no páreo. Pelo que tenho observado, as maiores restrições a candidatura Geraldo Melo não vêm de seus adversários. Ouí de alguns integrantes da família Alves que se Aluizio não for candidato, a segunda opção é Geraldo. E na eventualidade de um chapão?

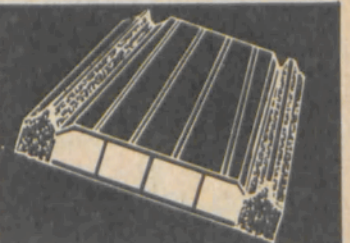
O movimento do dr. Geraldo pode até comprovar que eu não sou o único a acreditar na possibilidade de um chapão...



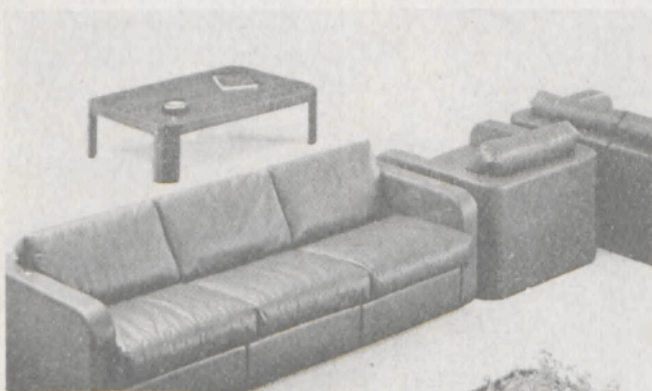
**ARTEFATOS DE CIMENTO LTDA.**

Qualidade • Seguranda • Economia  
Lajes pré-moldados, tubos de concreto  
estacas, blocos, brita, cobongós, blokret,  
tijolos, telhas e lajotas.

Rue Nilo Peçanha, 360 — Fone: 321-3047 — Mossoró-RN.



**CHRIS DECORAÇÕES  
APRESENTA O MELHOR PROGRAMA  
PARA O SEU ESCRITÓRIO:  
MÓVEIS ESCRIBA**



**CHRIS** MÓVEIS — DECORAÇÕES

Av. Hermes da Fonseca, 1174 — Fone: 222-1861 — Tirol — Natal-RN

## Ambiente

# ESTAVA TUDO PRONTO. MAS PARA UM INVERNO

*Os esquemas do Governo eram como se este ano fosse certa a volta do inverno.*

O Rio Grande do Norte até que está preparado para recuperar parte dos prejuízos perdidos com as duas últimas secas e tem um esquema razoável acionado. Só o Banco do Brasil tem operações de crédito para custeio agrícola contratadas num montante de Cr\$ 9 bilhões. A CIDA, por sua vez, preparou-se para distribuir cerca de duas mil toneladas de sementes, a maioria selecionadas. E a EMATER-RN tem pronto um ambicioso programa para funcionar acoplado a projetos como o Sertanejo e Polonordeste com vistas à assistência ao pequeno produtor rural.

O problema é que tudo só pode funcionar se houver boas chuvas neste período comumente invernososo e nos últimos três anos sistemática e implacavelmente seco. Neste princípio de março todo esse esquema já começava a entrar em ebulição. Sem chuva suficiente, mesmo a semente de boa qualidade não germina e o custeio agrícola se transforma em dinheiro perdido.

**IMPREVIDÊNCIA** — Pelas declarações dos técnicos, verifica-se mais uma vez o estado de imprevidência generalizada. Tudo foi preparado como se o Nordeste estivesse atravessando um ciclo climático absolutamente normal e não existisse uma previsão de cientistas sérios, como os de São José dos Campos, a respeito de um longo período de estiagem. As advertências da imprensa, dos políticos e dos técnicos não ligados ao Governo não foram levadas em consideração. Resultado: o programa para a área agrícola foi todo elaborado para tempos normais.

Na pesquisa que RN-ECONÔMICO fez em vários setores, pouco ouviu falar na alternativa da seca e muito de números e planos otimistas. Aliás como tema de cogitação dos técnicos existem as duas secas passa-



O rebanho ameaçado e vulnerável, as populações do campo de novo afrontadas

das. Essa que se configura parece ser apenas uma cogitação remota.

A Secretaria da Agricultura, por exemplo, segundo explica o seu titular, Ronaldo Fernandes, está muito preocupada com dois "programas novos para dar alimentação ao povo. "Um é o da Cidade Hortigranjeira que, na realidade, não é propriamente novo e o outro é o PAGUE-MENOS, destinado a oferecer produtos básicos (feijão, arroz, farinha, óleo comestível e farinha de milho) à população de baixa renda por preços inferiores aos do mercado.

**CONTINUIDADE** — É claro, no entanto, que os efeitos e a presença das secas anteriores estão sempre presentes no Rio Grande do Norte de agora. O Secretário Ronaldo Fernandes afirma que muitos serviços iniciados em função das estiagens estão tendo continuidade.

— Vamos dar continuidade a to-



Ronaldo: continuar os planos

## UM RECURSO ESQUECIDO: A IMAGINAÇÃO

Além da inconstância do clima o Nordeste tem tido outro inimigo na sua longa história de sofrimentos em consequência das secas: a falta de criatividade dos homens para a tentativa de soluções alternativas. Por isso, as estiagens encontram o nordestino sempre num estado de quase passividade, caracterizada por uma espera amarga pelas chuvas que não aparecem no tempo certo e pelos recursos do Governo Federal, também quase sempre atrasados e difíceis.

A prova de que, com algum esforço e imaginação, é possível pelo menos atenuar uma boa parte do impacto das secas está num projeto que o Prefeito Aldo Torquato, de João Câmara, está tentando encampar e que nasceu da experiência aparentemente singular de alguns agricultores mas, na realidade, que pode ser de extrema utilidade. Trata-se simplesmente de um sistema de cisternas para apurar as águas das chuvas e armazená-las para a época de escassez. Uma idéia simples, como a velha, mas

sempre atual, história do ovo de Colombo.

**UMA GRANDE BACIA** — É como se fosse uma grande bacia em que a água da chuva fosse apurada. O Prefeito viu algumas dessas cisternas e ficou impressionado com a simplicidade e a viabilidade da idéia. Numa delas, do agricultor José Celestino de Souza, a construção foi feita à margem da estrada.

— Quando chove — diz Aldo — a água escorre e é canalizada para o depósito, por gravidade. A construção é de cimento e tem capacidade para acumular 100 mil litros d'água.

A idéia engenhosa aproveita uma característica da região do Mato Grande, onde chove espaçadamente mas em grande intensidade. Por extensão, se adaptaria para as chamadas "secas verdes" que vêm ocorrendo no Rio Grande do Norte, pois chove muito no início do ano e depois pára. A cisterna armazenaria a água caída no começo. Só que, segundo Aldo, o seu pen-



Cisternas: solução simples

samento é o de construir, pelo menos, uma rede de cinco cisternas públicas, cada uma com capacidade para acumular 20 milhões de litros d'água.

— Essas cisternas — especifica — seriam construídas de acordo com as técnicas necessárias de modo a garantir a higiene e a preservação da água.

As cisternas que existem no momento são em propriedade particular e seus donos, naturalmente, não permitem o uso por todo mundo.

— Já na cisterna pública não. Seria para uso em comum. — diz o

dos ds programas do Governo estadual, como reformas de açudes, perfuração de poços públicos e particulares, acelerar os trabalhos de perenização dos rios, eletrificação rural, implantação do projeto Boqueirão na Serra do Mel, apoio às Cooperativas continuação do programa da forrageira no interior, incentivo a caprino e a ovcultura e o peixamento dos açudes. — disse ele.

Na área da agricultura, o Governo tem se preocupado muito com a entrega de títulos de terra a alguns colonos.

Na CIDA, seu Diretor-Técnico, Tilon Gurgel, mostra-se entusiasmado com o que ele cham de "estratégia de abastecimento de insumos agropecuários. "Essa estratégia se baseia em duas formas: primeiro a rede própria, composta por uma rede de 35 postos que cobrem todo o Estado; a segunda, através das Cooperativas Agrícolas pelo sistema de vendas por consignação. Afirma Tilon

que o agricultor tem acesso ao insumo de várias maneiras, principalmente, através de convênios com instituições financeiras.

**FALTA SÓ A CHUVA** — E, de uma maneira geral, os técnicos do setor agrícola do Governo mantêm esse otimismo nos programas. Na primeira quinzena de fevereiro, quando ainda estava razoavelmente acesa a chama da esperança no inverno, o Secretário Ronaldo Fernandes mencionou uma reunião que seria realizada, em fins de março, com todos os titulares da Pasta da Agricultura do Nordeste. Àquela altura embora as chuvas já rareassem e não se ouvisse mais o canto do "caborê" ainda havia um certo otimismo. Porém, poucos dias depois já se desenhava uma situação trágica com as notícias de seca no Piauí e no Ceará, da morte de gado na região Agreste do Rio Grande do Norte e agravamento da situação no alto sertão de Pernambuco. Então, a reunião prevista para o fim de março foi antecipada — e não foi só uma. Por várias vezes os secretários da Agricultura da Região foram convocados ao Recife para reuniões urgentes no prédio da SUDENE, a mais importante das quais com a presença do próprio Ministro Mário Andreazza, que passou a comandar pessoalmente as providências para aliviar a situação.

Aliás, tudo se processou tão rapidamente que o Ministro quase não acreditou. Talvez porque seus assessores, como sempre, não tenham transmitido a realidade nordestina. E os técnicos se portam sempre assim.

O Banco do Brasil, por exemplo, continua afirmando que as operações para a liberação do financiamento para custeio agrícola se processam com "maior rapidez do que para tomar dinheiro emprestado a um 'agiotá'", segundo a expressão do chefe da Carteira Agrícola, Antônio Carneiro. E garante que tudo continua muito normal nessa área, que os juros são os mesmos do ano passado para custeio agrícola, etc.

O fato é que já quase não resta dúvida sobre uma terceira seca. Só mesmo um milagre poderá modificar as perspectivas. E, talvez, seja mais viável um milagre de Deus para o Rio Grande do Norte do que providências efetivas do Governo para ajudar o seu povo a superar a inconstância do tempo.



*Prefeito de João Câmara.*

*Segundo seus cálculos, cada uma dessas cisternas ficaria ao custo de Cr\$ 2 milhões. Técnicos da Secretaria da Agricultura já estiveram na área examinando o sistema e ficaram de voltar este mês, para que todo o plano seja detalhado para posterior encaminhamento a Sudene. A pretensão do Prefeito Aldo Torquato é construir cisternas nas localidades de Oiticica, Nazaré, São Geraldo, Palestina e Pereiras.*

*As cisternas teriam também telas para filtragem da água e seriam construídas ao lado de riachos.*



Os últimos lançamentos da Feira de Utilidades Domésticas em São Paulo



Todos os produtos estão dentro das normas ABNT, ASTM e CSA.



Detalhes de bom gosto, com a beleza e a transparência do acrílico.

Onde é mais fácil comprar

**CommeL**

**Comercial  
Medeiros Lima  
Ltda. NATAL**

Praça Pedro II, 1020-Fone: 222-1916  
C.G.C. 08.371.718/0003-68  
Insc. Estadual 20068189-3

**SANTA CRUZ**  
Rua Eloi de Souza, 171-Fone: 291-2177  
C.G.C. 08.371.718/0001'-04  
Insc. Estadual 20066691-6

## Crise

# AGORA O APERTO É MESMO PRÁ VALER

*O comércio de Natal nunca esteve tão assustado com a situação econômica.*

Não pode haver a menor dúvida: é a situação mais vexatória que o comércio de Natal já atravessou nos últimos dez anos. E uma das piores de sua existência. Parece ser o clímax — e rezam muitos para que não seja um anticlímax, ainda, de um grave impasse que se vem configurando através de doses homeopáticas de efeitos letais saídas do inesgotável repositório do Ministério da Fazenda e

cujo objetivo final é deter o progresso de consumo.

Os lojistas de Natal — segundo a impressão transmitida pelo próprio presidente do CDL, Zildamir Soares de Maria — ficaram particularmente impressionados com o desabafo do empresário Luiz Eulálio Vidigal, da Federação das Indústrias de São Paulo, quando ele disse que “já estamos em plena crise da demanda e,

agora, vamos entrar na crise da liquidez”. Essas palavras, vindas de um empresário paulista, foi mais um alerta de que também este ano não se deve esperar boas coisas para o comércio de Natal que emprega um contingente de 14 mil pessoas — com carteira assinada — e mais umas seis mil em atividades afins, perfazendo cerca de 20 mil.

**AS BARREIRAS** — O funil em que se encontra o comércio natalense é bastante estreito em seu conduto final. O grande passo para a situação atual foi a limitação da expansão do crédito em 45%, no ano passado, justo num momento de grande retração das vendas por conta da crise provocada pela dupla estiagem. Este ano, houve uma ligeira folga nessa margem, passando para 50%, mas veio a liberação da taxa de juros.

— Essa limitação é como uma algema em nossos pulsos. — diz um lojista.

O aumento das taxas de juros, por sua vez, não provocou uma redução na procura: permaneceu o desequilíbrio entre a oferta e a procura, com predominância da primeira. Os juros ficaram em torno de 8% a 9% na área dos bancos particulares e de 6% na do Banco do Brasil.

Os comerciantes procuraram soluções alternativas. Por exemplo: numa reunião bastante nervosa, o Clube de Diretores Lojistas procurou provar, com gráficos e índices, que não tinha sentido uma loja financiar suas vendas a prazos curtos de dois e três meses e não cobrar qualquer juro. Uma parte dos lojistas concordou que o raciocínio tinha a sua lógica; a outra parte discordou. Foi marcada, então, uma segunda reunião para dirimir todas as dúvidas e com a participação de um número maior de empresários lojistas. Mas nessa segunda reunião persistiu o mesmo impasse: a maioria não aceitou a sugestão para cobrar os juros. A alegação também era bem convincente e residia na possibilidade de afastar ainda mais o consumidor das vendas à prazo. Na realidade, esse setor estava bastante desfalcado, pois nunca os índices de fichamento negativo foram tão grande para os primeiros meses do ano — quase 1.500 — com o pormenor agravante de já serem clientes passados por um processo de filtragem e muitas exigências.



As vendas são cada vez mais reduzidas





Muita gente olha as vitrines mas poucas se animam realmente a comprar

**MAIS SINTOMAS** — E os sintomas da crise são um nunca acabar. Um lojista revela, pedindo reservas para sua identidade, que uma importante fábrica de móveis de São Paulo lhe tem oferecido seus produtos pelos preços que vigoravam em outubro do ano passado.

— E mesmo com tanta vantagem — porque realmente é uma grande vantagem — nós não pudemos aceitar a oferta. E isso por um motivo muito simples: não há a menor disponibilidade financeira para que se possa fazer estoque, seja ele qual for.

A liquidez caiu a extremos, o rigor do SPC não consegue filtrar clientes suficientemente capazes de cumprir com os pagamentos, numa prova de que a questão já não é só de integridade e as compras se reduzem ao absolutamente necessário, caindo acentuadamente os eletrodomésticos nos índices de venda.

**RESISTÊNCIA** — Mas com todos esses fatores negativos, ainda há algum saldo positivo. E esse saldo é posto na conta de uma maior racionalização na condução de todos os negócios. Numa sondagem feita com todo o critério e minúcia por RN-ECONÔMICO ficou constatado que não há o menor rumor de insolvência no comércio de Natal por conta desses problemas. Há dificuldades, apertos, muita preocupação. Mas ninguém chegou ao ponto de insol-

vência. O próprio Zildamir admite:

— Com toda a sua fragilidade, o comércio de Natal é estável. Os comerciantes, de uma forma ou de outra, vêm se conscientizando e se familiarizando com as melhores formas de enfrentar os tempos difíceis. Não comprar demais, não procurar grandes lucros para não afastar demais os clientes tradicionais, prazos razoáveis, enfim, uma série de medidas corretas e capazes de garantir a so-

brevivência de cada um.

Na presente situação, todos ficam aguardando com muita ansiedade os pronunciamentos e as novas medidas de Delfim Neto. Nos últimos anos, os comerciantes de Natal, aprenderam, na carne, que por trás de cada uma medida dessas está um mundo de consequências. Por enquanto, foi possível, mal ou bem, ir suportando essas consequências. Mas não se sabe até quando.

## MUDANÇAS E CARGAS



**Mudanças locais, intermunicipais e interestaduais**

**Representante em Natal Queiroz e Carvalho Transporte e Representações Ltda.**



**unibrás**



**PREFERIDAS**

Av. Sen. Salgado Filho, 1597 - Boa Sorte Tel.: (084) 231-3573, 231-4724, 231-6489

**NOVO OU USADO, BASTA  
ESCOLHER A MARCA. DEPOIS  
VENHA BUSCAR O SEU CARRO  
EM DUAUTO VEÍCULOS.**

**Carros novos  
de todas as marcas  
com garantia de fábrica. O seu  
carro usado serve como entrada!**



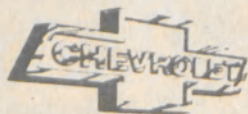
**FIAT**



**Mercedes-Benz**



Um passo à frente



**Foi feito poro você**



**d/duaauto veículos ltda.**

**O salão nobre do automóvel.**

Presidente Bandeira, 1240 Lagoa Seca.

Peças e equipamentos para o seu carro você encontra em  
DUAUTO EQUIPADORA — PEÇAS E ACCESSÓRIOS  
Pneus Good Year para todos os tipos de veículos procure em  
DUAUTO PNEUS

## Comércio

# JUROS LIBERADOS PODEM ACABAR COM O CREDIÁRIO

*Com os juros altos e a mercadoria cara a venda pelo crediário se transforma em mau negócio para o natalense.*

Não há índices precisos: mas Natal é uma das cidades onde, percentualmente, o comércio de vendas à prazo tem mais movimento no Brasil. Mas o sistema está seriamente ameaçado. Culpa: a liberação dos juros. Desde que foi anunciada a liberação, a Associação Comercial manifestou-se logo contra as inevitáveis consequências futuras para as vendas pelo crediário. Essas consequências já se fazem sentir. O alto preço das mercadorias — segundo os lojistas —, aliado ao impacto dos juros, transforma o custo final de um produto comprado por prazos além de seis meses em simplesmente insuportável para um as-

salariado médio. O mesmo ocorre com o financiamento de veículos.

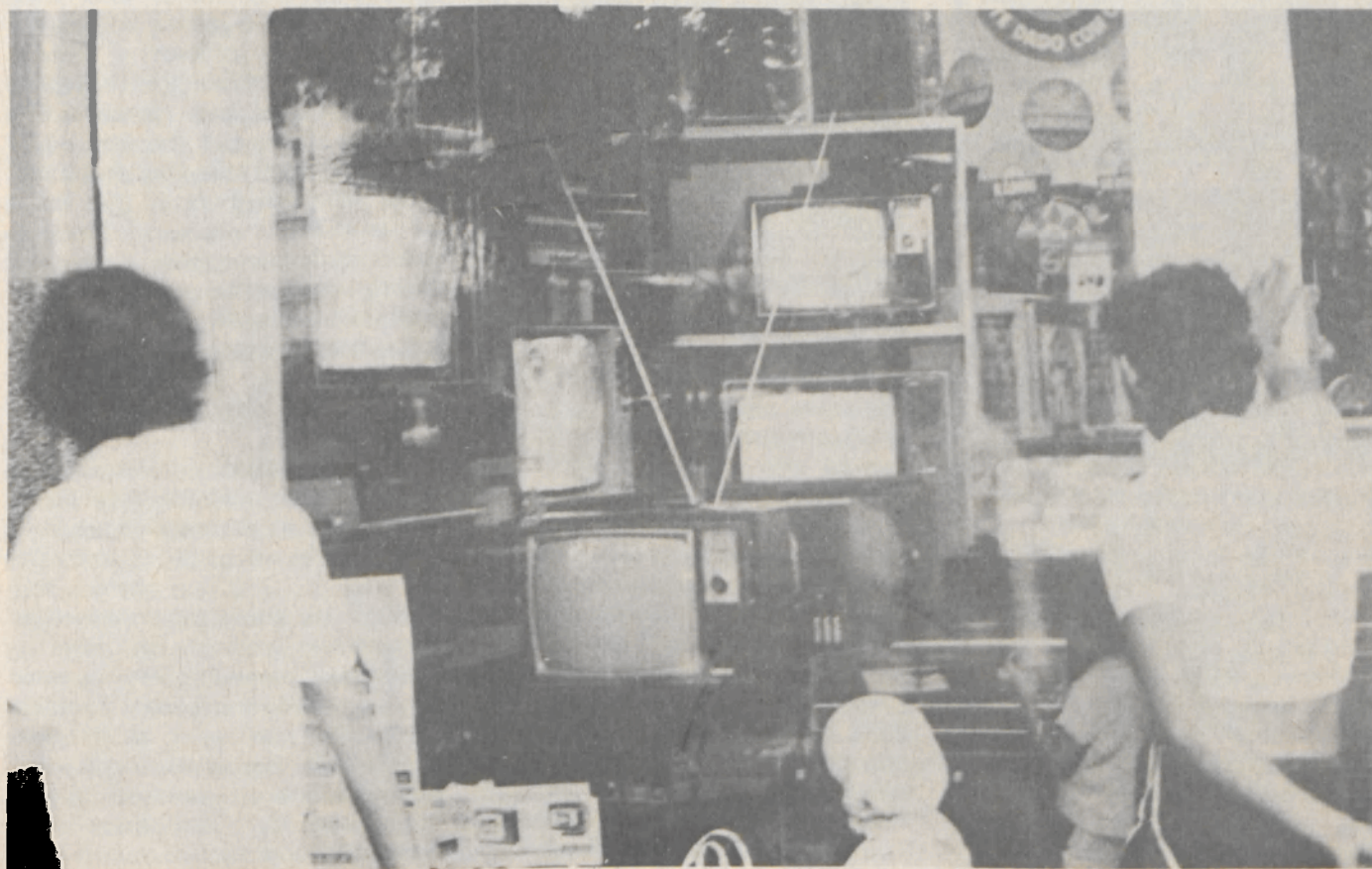
**PROBLEMA** — Para Vera Lúcia de Souza, Gerente de Rocha's Magazini, o problema está sendo dimensionado além do razoável. “Não houve queda acentuada nas vendas pelo crediário. O ano não foi dos melhores. Mas a crise é geral em todo o país e acho normal a diminuição nas vendas. Essa diminuição, contudo, não dá para assustar ninguém”.

No setor de carros, de um modo geral, caíram as vendas pelo crediário. Em contrapartida, melhoraram muito as vendas à vista. Esta é a

informação de Paulo Coutinho Filho, gerente da GRANORTE. Segundo ele as vendas à prazo vêm se tornando cada vez mais difíceis, apontando as elevadas taxas de juros cobrada pelas financeiras como fator principal. Outro é a diminuição do tempo para pagamento. Com as taxas elevadas, e os prazos diminuídos, as prestações ficam tão altas que poucos conseguem pagá-las.

As financeiras também sentem o problema. Nelson Hermógenes, Diretor da RIONORTE, afirma que é uma constante, após cada aumento dos preços das mercadorias, acontecer uma retração por parte do consumidor, mas, depois de algum tempo, tudo volta à normalidade. “Na atualidade, os aumentos estão ocorrendo em altos níveis e de modo constante, afugentando certa faixa de clientes. Por conta disso, a Associação das Financeiras vem se preocupando com o problema, que é a causa da diminuição acentuada em seus negócios. Se a procura dos bens diminui, logicamente os financiamentos caem também”.

Tudo isso, segundo Nelson Hermógenes, se constitui uma grande



As lojas que atuam pelo crediário sentem também o peso dos juros

ameaça para todo o setor que lida diretamente com o problema do financiamento, quer seja das financeiras para as firmas, ou, destas para o consumidor.

**TENTATIVAS** — Em meio aos problemas existentes com relação às vendas pelo crediário, existem as tentativas para encontrar uma solução.

Na opinião de Paulo Coutinho Filho, Gerente da GRANORTE Veículos, no setor de venda de automóveis, a solução seria uma maior participação da rede bancária, facilitando ao máximo os descontos de duplicatas, estender os financiamentos em até 24 meses e estabelecer uma taxa de juros justa, que não elevasse tanto o preço final do produto.

No comércio de confecções, por exemplo, na opinião de Vera Lúcia de Souza, gerente da Roch's Magazini, a melhor solução seria operar unicamente no sistema 1 mais 3, onde tanto para o vendedor, como para o comprador, há vantagens: a firma pode operar por um prazo relativamente curto de 90 dias, comum em todos os negócios, e o cliente, adquirindo neste prazo, tem a facilidade de conseguir um preço de acordo com suas possibilidades, sem o ônus de elevadas taxas de juros. Ainda na opinião de Vera Lúcia, o aumento de prazo de financiamento não é a solução para ninguém, uma vez que os preços das mercadorias ficariam muito altos. "Se houvesse uma diminuição nos juros, aí sim, teríamos a solução para o problema da venda à crédito".

Olavo Gusmão, Gerente da Casa Júnior, é realista nesse ponto de vista. Para ele, a longo prazo ninguém tem mais condições de vender nas circunstâncias atuais, a não ser financiando através de financeiras. A adoção de vendas pelo sistema 1 mais 3 não seria a solução ideal e explica porquê: "Existem determinados tipos de mercadorias que, pelo seu alto preço, é difícil ao consumidor adquirí-la. É o caso da geladeira, televisor, etc., que, se vendidas em até 90 dias, pouca gente tem condições de comprar, uma vez que, as prestações seriam bem elevadas, eliminando as condições de aquisição da maioria dos clientes".

**OUTRAS SOLUÇÕES** — É evi-



A moda em Natal vende menos

dente que os que lidam com as vendas pelo crediário vêm tentando achar um denominador comum para sair da crise atual. Mas não é fácil encontrá-lo em meio a tantos problemas, principalmente no que diz respeito ao pequeno poder aquisitivo do consumidor natalense. Vender exclusivamente à vista, como chegou a ser cogitado por algumas firmas, positivamente não é solução viável para o problema, pois determinados tipos de mercadorias de alto valor, não poderiam ser compradas. Para a Gerente de Roch's Magazini, Vera Lúcia, o que o comércio precisa é vender mais para sobreviver. Uma medida que, segundo ela, seria benéfica e daria novas condições para

todos, deveria partir dos fornecedores, vendendo por preços acessíveis e estabelecendo um prazo ideal de pagamento, em até 90/120 dias.

No mercado do eletrodoméstico, a solução, na opinião de Olavo Gusmão, seria encontrar-se um "meio termo" que conseguisse bons resultados para vendedores e compradores. Com a diminuição dos juros para uma taxa mais convincente e aumento do prazo em até 15/24 meses, seriam atingidos dois objetivos principais para os que lidam no setor: Dar condições ao cliente de maior poder aquisitivo de comprar num prazo que lhe convier e, também, ao de menor poder aquisitivo, de adquirir mercadorias por um prazo razoável e a um preço de acordo com as suas possibilidades.

**FINANCEIRAS** — As financeiras também estão sentindo o problema de retração por parte dos clientes.

Nelson Hermógenes, Diretor da RIONORTE, acha isso normal, tendo em vista a situação de crise que atinge todo o País. As operações continuam simples, com o mesmo sistema sendo cumprido: Cadastro do cliente com todas as informações, que será analisado e aprovado, após exame da comprovação dos rendimentos e dos dois avalistas exigidos, quando então será autorizada a liberação do valor do financiamento pretendido. Os financiamentos con-

tinuam para os setores de eletrodomésticos, automotores e pessoal.

Com relação aos juros, realmente elevados, explica Nelson Hermógenes que é fruto de uma ascensão nacional, notadamente após a liberação das taxas por parte do Governo.

Em 1980, as financeiras tinham um crescimento previsto na ordem de 150%. Mas em maio, o Banco Central taxou esse crescimento em apenas 45%, originando um grande desestímulo no setor, uma vez que todos estavam eufóricos com um crescimento de 170% registrado nos meses de janeiro a maio. Com a limitação dos financiamentos, o Banco Central fez ainda o escalonamento desse crescimento, ao longo de 12 meses, com os valores atribuídos para cada mês, variando de acordo com as entradas e pagamentos no caixa e obrigando as financeiras a um controle rigoroso no dia a dia para saber em qual dia se podia financiar mais ou menos. Isso resultou numa certa preocupação, pois algumas financeiras ficaram receosas de financiar uma quantia que, de qualquer forma, viesse no final ultrapassar os 45% estabelecidos pelo Banco Central e retiveram seus financiamentos, ficando aquém da taxa de crescimento estabelecida.

**AUMENTOS DE LUCROS** — Para muitos, o aumento de juros trouxe para as financeiras um lucro relativamente alto. Todavia, na opinião de Nelson Hermógenes, este fato não aconteceu. As taxas de juros, hoje, alcançam índices nunca vistos. Mas isso não significa superlucros para as financeiras, pois a medida que os juros aumentam, aumenta também os juros do papel que é vendido. Além disso, essa liberação faz aumentar a concorrência entre as financeiras e ninguém quer colocar uma taxa muito alta em relação a outra, pois pode significar a perda de muitos clientes.

No setor de venda de automóveis, os lucros praticamente continuaram os mesmos. Segundo Paulo Coutinho, embora as vendas tenham aumentado bastante em consequência do lançamento da linha de carros a álcool, o aumento dos juros não significou aumento dos lucros da firma, mas veio a onerar o comprador e dificultar as vendas à prazo.



Nelson: controle rigoroso

**PERSPECTIVAS** — Sob dois aspectos, Nelson Hermógenes diz da sua expectativa em face do assunto: em termos de Brasil, o ano será difícil, conforme as próprias palavras do Presidente da República e dos seus Ministros; em termos do Rio Grande do Norte, a situação, com relação às financeiras, é diferente. Houve uma melhora nos limites anteriores de crescimento, que passou de 45 para 50% sobre o resultado final de 31 de dezembro passado. "Isso já é um grande alento em poder crescer mais 5%, mesmo levando-se em consideração que o aumento excessivo dos preços de bens de consumo que acarretam diminuição na procura de financiamentos.

No setor do comércio de eletrodomésticos, Olavo Gusmão de Faria é de opinião que 1980 foi um ano apenas regular, e as perspectivas para 1981 são de que o Governo tomará providências para que o setor não pereça, realizando algumas modificações importantes na política atual, procurando, desta forma, evitar um colapso.

No setor de confecções, existe esperança em 1981, pois tudo indica que algumas exigências dos comerciantes serão levados em consideração e, mesmo com a liberação dos juros, haverá um consenso de maneira a não elevar em demasia os preços. No entender de Vera Lúcia de Souza, se forem atendidas as pretensões junto aos fornecedores, de elevar os prazos de pagamentos de 30/60 para 60/90 dias, o ano de 1981 trará bons resultados para o comércio.

## NEGÓCIO CONCRETO SEMPRE TEM SUAS VANTAGENS!



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



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

## POTYCRET

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

## Comércio

# EMPRESAS DE FORA NÃO ASSUSTAM AS DE NATAL

*Lojistas natalenses acham que a implantação de empresas de fora criará uma saudável concorrência.*

Muito embora Natal seja considerada uma das mais pobres praças comerciais do país nos últimos anos vem surgindo a possibilidade da vinda de poderosas empresas de outros estados, o que se começa a se concretizar, agora, com a construção das Lojas Americanas, na Avenida Rio Branco. Os comerciantes locais, no entanto, não encaram com inquietação essa concorrência, alegando que Natal, apesar de toda crise, possui um impressionante índice de liquidez e que mais empresas significam mais empregos e, em consequência, maior número de consumidores.

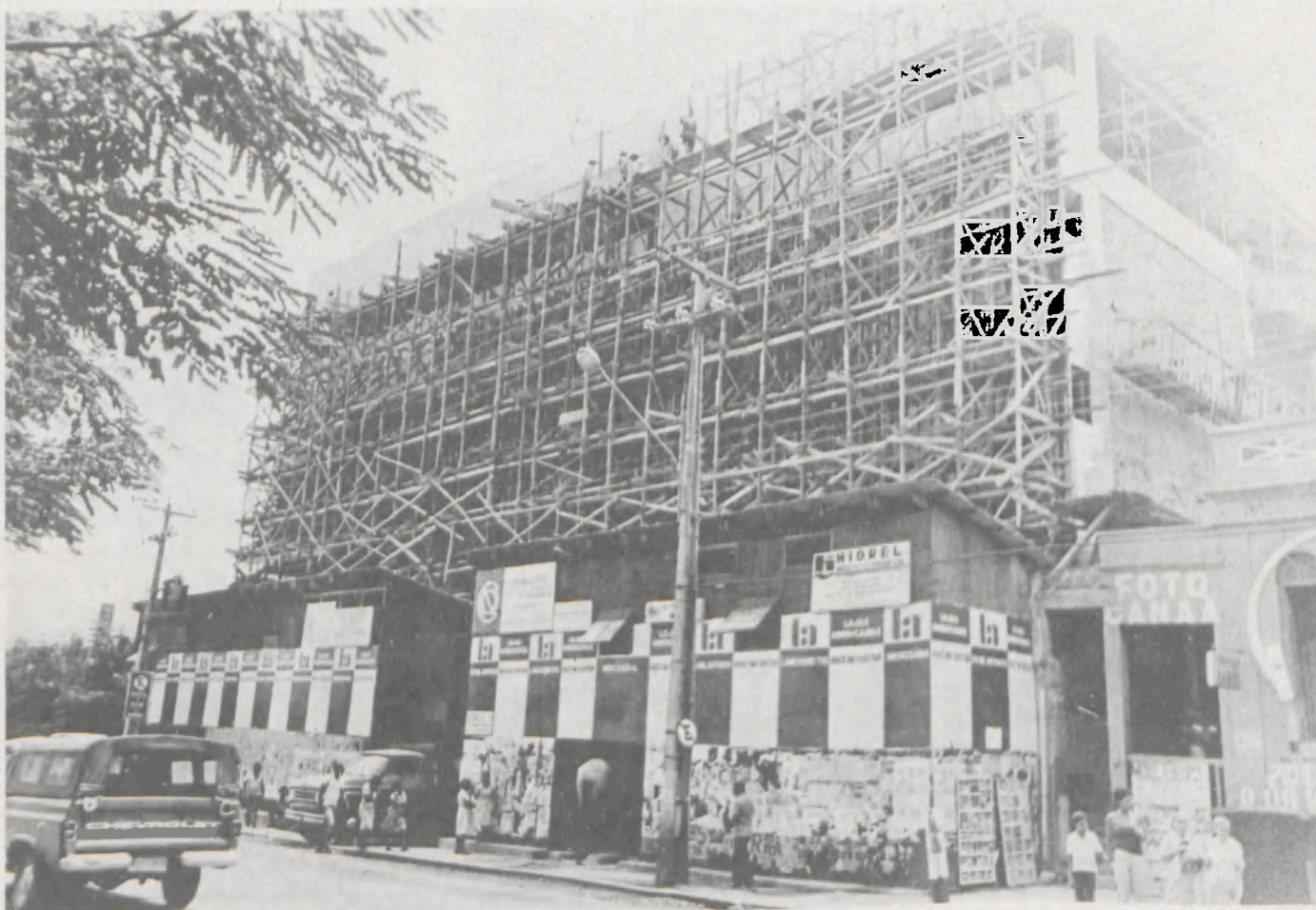
A concorrência, como foi colocado pela maioria dos comerciantes locais, trará grandes benefícios à cidade e à população em geral, forçando o aperfeiçoamento das empresas natalenses e fazendo com que as pessoas não saiam mais de Natal para fazer compras. A frase que, segundo os comerciantes, define bem a situação é: "quanto mais cabras, mais cabritos".

**UM MERCADO PROMISSOR** — O presidente do Clube de Diretores Lojistas, Zildamir Soares, afirmou que há cerca de cinco ou seis anos são ouvidos rumores sobre a vinda

para Natal da Mesbla, Lojas Americanas e Supermercados Bompreço. "Isso, porém, não nos assusta, porque o mercado é bastante promissor", disse. A população consumidora de Natal, conforme colocou, é constituída basicamente de funcionários públicos e de militares, sendo o restante uma clientela bastante flutuante.

Uma consequência positiva da instalação da Mesbla, por exemplo, que vende também eletrodomésticos, seria um incremento das vendas das lojas do ramo, porque aquela empresa vende muito, mas cobra caro. "Logicamente — prosseguiu — quanto mais conseguirmos continuar somente com firmas locais na cidade, melhor. Com a chegada de firmas de fora, no entanto, as locais serão forçadas a se aperfeiçoarem para concorrer". E concluiu: "quanto mais cabra ..."

Radir Pereira, diretor-presidente do grupo A Sertaneja, começou expressando sua opinião com a mesma frase de Zildamir, "resquícios de quando era comerciante no interior", explicou. Com base em sua



As Lojas Americanas, em fase de implantação, a primeira que vem de fora

larga experiência nesse setor da economia, declarou que, quando abre filiais em outras cidades do Estado, encontra a preocupação dos comerciantes locais, o que depois desaparece.

“De acordo com levantamentos feitos, a população natalense sai muito para comprar fora, em Fortaleza ou Recife. Com as grandes lojas vai comprar aqui e, por isso, o volume de vendas das empresas locais vai aumentar. A clientela vai comparar os preços entre lojas e entre praças comerciais e, por isso, acho muito bom que essas empresas venham. Se eu pudesse, até lhes alugaria um ponto”, concluiu.

**RESTRIÇÕES AO NÚMERO** — Embora, de um modo geral, a invasão de empresas na praça comercial da cidade tenha sido acatada de bom grado por todos os comerciantes entrevistados, algumas restrições foram feitas. Um dos mais tradicionais comerciantes de Natal Luís Cavalcanti, da Casa das Máquinas, apresentou parte dessas restrições.

Frisando não ser contra a instalação das grandes empresas de fora, declarou que é contra o seu número. “Sou contra, tanto aqui como em qualquer outro lugar do Brasil, que os grupos de fora, além de aqui se instalarem, tomando o lugar de outros da própria terra, ainda coloquem uma loja em cada bairro, a exemplo do que fez o Mini-Preço. Deveria ser determinado o número de lojas que poderiam ser estabelecidas”. Esclareceu, ainda, que quanto mais logistas no seu ramo, melhor, porque “eu trabalho e não olho para crise”.

O presidente da Associação Comercial do Rio Grande do Norte, Airton Soares, também vê muitos benefícios advindos da presença de grandes e médios estabelecimentos comerciais de fora em Natal e coloca que, apesar das pequenas organizações sofrerem um forte impacto nos primeiros tempos, poderão se recuperar.

Afirmou que a concorrência para as empresas locais será muito forte diante de ofertas muito mais acessíveis dos grupos de fora. Salientou, entretanto, a existência de várias faixas de mercado e o aspecto, a seu ver, mais positivo: a vantagem do Governo com a maior arrecadação

de Imposto sobre Circulação de Mercadorias — ICM.

**MAIS EMPREGOS** — “Quanto mais gente no comércio, melhor; isso proporciona maior mercado de trabalho, porque são mais estabelecimentos a dar emprego, e mais construções a absorver mão-de-obra. E isso representa mais capital de giro e em muito maior número de pessoas a consumir”. A declaração é do comerciante João Olímpio, proprietário da Galeria Olímpio, que só vê benefícios na existência de mais lojas em Natal.

A concorrência, conforme explicou, não seria insuperável, porque as grandes empresas vão enfrentar outras dificuldades aqui, como o ICM e o preço das fontes de aquisição de mercadorias. O poder aquisitivo do natalense, embora baixo, melhorará, no seu entender, com a maior circulação de riquezas resultantes de uma nova situação.

Os altos custos operacionais das grandes lojas também foram fatores colocados para desmistificar a concorrência das Lojas Americanas, por exemplo. A opinião foi emitida por Alcides Araújo, diretor-presidente do grupo Alcides Araújo Ltda., responsável pela Rio Center.

Comparando o comércio com um bolo, disse que a fatia diminuirá para todos, e quem realmente ganha mais com a vinda das firmas é a população e o Estado; o comércio, con-

tudo, irá melhorar, até pela concentração de mais lojas em uma só rua.

**SUPERMERCADOS** — José Geraldo de Medeiros, presidente da Associação de Supermercados do Rio Grande do Norte e diretor do Nordeste, tem, por sua vez, algumas reservas com relação a um grupo como o Bom Preço em Natal:

“O ideal seria o Governo oferecer incentivos financeiros e isenções às empresas comerciais locais, porque às vezes as de fora recebem muito mais benefícios”. José Geraldo não quis detalhar que tipo de incentivos reivindica, adiantando que já encaminhou pedidos nesse sentido à Secretaria da Indústria e Comércio.

Mesmo, porém, sem os incentivos solicitados, afirmou que é possível enfrentar a concorrência, que já existe em Natal. O concorrente são os Supermercados Mini-Preço. E Kalil Hazbon, seu diretor comercial, disse:

“Natal já é bem servida de supermercados. Nós estabelecemos um critério de percentagem de população por loja construída e, com mais supermercados, a freguesia será dividida. O que será muito bom para o consumidor, que vai comparar os preços e ver onde é mais vantajoso comprar. Nós, entretanto, estamos seguros do serviço que prestamos à população e não vamos ser prejudicados”.

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



	816 1 tronco — 6 ramais	829 2 troncos — 10 ramais
* (extensíveis a 20)	849 4 troncos — *10 ramais	860 6 troncos — 30 ramais

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

## Dinarte é uma raposa

Aluízio Alves — que é cobra em política — acabou sendo vítima do seu próprio veneno. Sua estratégia visando aprofundar mais ainda as chagas da desunião do PDS potiguar agora fracassou. No episódio recente da eleição da nova mesa da Assembléia Legislativa, quando o coração de Tarcísio Maia pulsava em favor do deputado Marcílio Furtado e quando os lábios de Lavoisier balbuciavam o doce nome de Alcimar, eis que o PP (por inspiração de Aluízio) joga um Rosado na sopa dos Maia, lançando a candidatura de Carlos Augusto para a presidência do Poder. Todo mundo sabe neste Rio Grande do Norte que Tarcísio e Lavoisier engolem um sapo mas não engolem um Rosado. Assim, acreditava Aluízio Alves que, com o nome de Carlos Augusto, estava estragando a succulenta sopinha dos dois. Mas eis que entra na parada a velha raposa chamada Dinarte Mariz, que não só convenceu a maioria a trocar os sapos pelos Rosado, como ainda fez o milagre da união (mesmo que efêmera) do PDS, conseguindo as renúncias de Marcílio e Alcimar Torquato. Perfeccionista, o senador Mariz completou a sua obra: mandou alijar da mesa da Assembléia qualquer nome vinculado ao partido de Aluízio Alves. Dizem as más línguas que Aluízio só se deu conta da mancada quando o feitiço já tinha virado contra ele, feiticeiro. E ainda tem gente chamando Dinarte de superado!

## Carlos, o jornalista

Até que a comunidade jornalística de Natal e do Estado torceu para que a experiência da *Folha da Manhã* desse certo. Nem mesmo houve brios profissionais feridos porque a responsabilidade pelo empreendimento era de um veterano "disc-jockey", o atual deputado governista Carlos Alberto, que tinha a apoiá-lo financeiramente seu ex-protégido e hoje sucesso nacional Gilliard, segundo se diz. Mas nem as injeções publicitárias do Governo tornaram o jornal viável, nem a ajuda de funcionários que, pagos por outras empresas davam uma mãozinha "a serviço da causa" — o PDS. Concebido para fazer oposição, o jornal, terminou como porta-voz inseguro do Governo. E, em meio a tanta indefinição, continua na indiferença geral. Por falta de matéria paga do Governo é que não é (Justiça seja feita!). Resta saber onde e como Carlos Alberto vai conseguir cerca de Cr\$ 10 milhões para cobrir o rombo da sua aventura. Os credores estão inquietos, menos a CERN.

## Quem pode com o PDS?

Quase não restam mais dúvidas: a nova lei eleitoral vai permitir as sublegendas para governador nas eleições de 1982. Com essa providencial reforma, o governo encontra o caminho seguro para a vitória dos candidatos do PDS em quase todos os Estados brasileiros. Possivelmente o partido mais heterogêneo e dividido do planeta, o PDS tem no entanto grandes chances de — somados suas dissidências internas — esmagar todos os partidos de oposição juntos. No Rio Grande do Norte, por exemplo, não tem oposição que resista a uma disputa eleitoral contra três candidatos do PDS cujos votos venham a ser somados em favor de um só. Até Aluízio Alves sabe disto. E precavido como é, está cultivando uma aliança com a ala mais populista do partido oficial, ou seja, com a poderosa família Rosado. Não será surpresa, pois, o seu engajamento em favor de uma candidatura governamental pedessista, que tanto pode ser a de Dix-huit Rosado quanto a de Geraldo José de Melo, em troca de uma eleição tranqüila para o Senado. Resta saber quem, entre Geraldo e Dix-huit, conseguirá cativar com maiores promessas o líder do PP, que isoladamente continua sendo a maior expressão eleitoral do Estado.

## Djalma traído aqui mesmo

Consta nos meios políticos que dos nossos 8 deputados federais apenas 3 sufragaram o nome de Djalma Marinho, candidato derrotado à presidência da Câmara: o próprio Djalma, Wanderley Mariz e João Faustino. Dos demais, apenas Vingt Rosado já havia anunciado publicamente seu posicionamento favorável a Nelson Marchesan; Antônio Florêncio, Henrique Alves, Pedro Lucena e Carlos Alberto, embora tenham se comprometido em apoiar o colega setentrâneo, parece que não tiveram como resistir ao rolo compressor do governo federal, ajudando portanto a derrotar o velho Dejinha. Consta também que o próprio governador Lavoisier Maia e o presidente do PDS-RN, Tarcísio Maia, não foram tão firmes no propalado apoio que asseguraram ao nosso mais famoso parlamentar.

## Empresários com o PP

Pesquisas levadas a efeito no eixo Rio-São Paulo-Belo Horizonte demonstram que as preferências do empresariado nacional estão com o PP, cuja linha política está assentada no respeito às regras sagradas do capitalismo (a propriedade, a livre empresa e o não-intervencionismo estatal na economia). Outra coisa que, segundo as pesquisas, agrada ao empresariado, é que o Partido Popular, mesmo sendo de oposição, está perfeitamente enquadrado naquilo que os estrategistas do planalto chamam de "oposição confiável". Por isso, se espera que continuem se repetindo os acordos ocasionais do PP com o governo, o que retira dos outros partidos opositoristas qualquer chance de boicote aos planos da revolução, apesar da abertura. Concluem os analistas do Sul, tomando como ponto de partida os entendimentos até hoje registrado entre o governo e o PP, que tudo leva a crer que em 1982, onde não for possível ao PDS eleger governadores, o Partido Popular é quem vai ocupar os espaços, como linha auxiliar.

## IPE: dinheiro michou ...

Nos tempos do presidente Efreim Lima o IPE era uma repartição séria, voltada essencialmente para as suas atribuições específicas de garantir ao servidor estadual uma boa assistência médica e previdenciária. Para conseguir aquela situação, o órgão mantinha um rígido controle das suas finanças, sempre em regime de contenção e procurando aplicar bem os seus recursos disponíveis. A política de Efreim dava resultado. Tanto que a imprensa chegou a considerá-lo o mais eficiente auxiliar dos dois últimos governos. Acontece que, de repente, optaram pela transformação do IPE em birô político. Efreim foi removido para a presidência do Banco de Desenvolvimento (sempre mal das pernas) e para seu lugar convocou-se o médico mossoroense Leodécio Néio, suplente de deputado federal pela oposição que aderiu a Tarcísio e Lavoisier. Hoje, o IPE vive nas manchetes dos jornais, criticado por não mais estar cuidando das suas obrigações com eficiência. Parece que o dinheiro do IPE está michando ... ou é pouco para fazer política, além de previdência.



## Dorian, o articulador

Até então conhecido como brilhante profissional de imprensa, com uma boa passagem em redações de jornais do Rio e São Paulo, Dorian Jorge Freire revelou-se na eleição da Mesa da Assembléia, um competente articulador político. Com trânsito fácil em todas as áreas, pela sua independência, Dorian tornou mais fáceis os contatos do deputado Carlos Augusto Rosado com a família Alves, terreno não muito conhecido pelo parlamentar mossorôense. O único problema para o jornalista foi o vai-e-vem constante Natal/Mossoró, uma ponte terrestre cada vez mais movimentada.

## A semântica de Faustino

A imprensa de Natal se portou com ponderação não dando destaque ao que parece ter sido uma contradição do deputado João Faustino e foi explicado como um jogo de semântica.

Quando o Vice-Governador Geraldo José de Melo se considerou candidato à sucessão de Lavoisier Maia, no almoço e na concentração política de Ceará-Mirim, o deputado afirmou, emocionado: "não serei obstáculo à sua candidatura". E disse, em outro trecho: "caminharemos juntos como já caminhamos em outros tempos". Isso ficou gravado. Mal a assessoria de Geraldo publicava, no outro dia, essa posição, João Faustino aparecia na mesma edição do jornal com uma declaração enfatizando ue não retirara a sua própria candidatura. As especulações são de que os Golberys do Potengi exigiram a explicação semântica, pois o parlamentar apressou-se a dizer que afirmara apenas "não ser obstáculo". Esqueceu o "caminharemos juntos".

## Revolta na CAERN

Acontecimentos na Cia. de Águas e Esgotos do Rio Grande do Norte — CAERN, revoltam até certos diretores e técnicos do primeiro escação da empresa. Reservadamente, alguns confessam-se chateados com erros e atos de certos funcionários na leitura de contas que vão além de Cr\$ 7 mil, quando o usuário passou todo o mês veraneando. Muitas dessas contas levaram até a crer na existência de "leituras fantasmas" ou da suspeição de um golpe que já está sendo chamado de "conto do hidrômetro". O defeito é simulado por algum funcionário e, depois, aparece outro, "casualmente" propondo o conserto. São suspeitas ainda, mas que a própria burocracia da empresa impede a apuração. Enquanto isso, a água da CAERN começa a disputar palmo a palmo com a gasolina, para ver quem pesa mais no orçamento da classe média natalense.



## O galego do Alecrim

Uma das obsessões do prefeito José Agripino é tornar-se popular. Estimula nos jornais que lhe são simpáticos apelidos e tenta, por todos os modos, conquistar a simpatia dos bairros populares. Até a redação do Boletim de notícias da Prefeitura

tornou-se supostamente mais desconfada, usando termos leves, frases informais, etc. O deslocamento do carnaval para o Alecrim estaria integrado nesse esquema populista. O Prefeito guarda tanto empenho na preparação dessa imagem que atende tranquilamente quando um popular o chama de "Alemão", por causa do seu porte europeu e nada nordestino.

## Curtas e grossas

••• O governo Lavoisier Maia chega ao seu segundo ano sem definir uma política de desenvolvimento para o Estado. O Ceará continua atraindo todas as indústrias que pensaram em se instalar no Rio Grande do Norte, enquanto nós nos apressamos em denunciar que o Ceará está errado ••• Ao que tudo indica, o Nordeste enfrentará o terceiro ano consecutivo de seca. Espera-se dos governos federal e estadual algo mais do que um plano de emergência. Dar esmola ao nordestino flagelado não passa de um

paliativo caríssimo, que ainda por cima deforma a personalidade do trabalhador rural e transforma-o num ser improdutivo

••• Desemprego em masse é o primeiro sintoma da recessão que atinge o Rio Grande do Norte neste começo de 1981.

Em Natal, setores do comércio varejista estão chegando a dispensar até 50 por cento dos seus empregados. Na área industrial, os ramos da construção civil e o editorial-gráfico são os maie afetados.



## ASSOCIAÇÃO DE POUPANÇA E EMPRÉSTIMO RIOGRANDENSE DO NORTE

PRAÇA PADRE JOAO MARIA, 78 • FONES (084) 222 4714 222 4715 222 4716 • NATAL • RN • BRASIL

Carta Patente Nº 24 do BNH - CGCMF 08344426/0001-74

### RELATÓRIO AOS ASSOCIADOS

Senhores associados.

Apresentamos o BALANÇO relativo ao 2º semestre de 1980, encerrado com base em 31 de dezembro.

A satisfação da apresentação para conhecimento e análise de V. Sas. do Nosso BALANÇO PATRIMONIAL e demonstração de RECEITAS E DESPESAS, não é apenas uma forma protocolar ou simples clichê.

Dados — detalhados em quadro a seguir — indicam números altamente positivos do desempenho de nossa entidade, cujos depósitos cresceram 85% no período; as aplicações se elevaram a níveis de 114%; e às garantias aos nossos depositantes se multiplicaram também em percentuais acima de três dígitos. Isso tudo coroado com um lucro de Cr\$ 55.885.000,00, onde o crescimento proporcional, sobre o semestre anterior, alcançou os 207%.

(Posição em milhares de cruzeiros)

ITENS	30.12.79	30.12.80	CRESCIMENTO	
			Cr\$	%
DEPOSITOS	389.264.	721.893.	332.629.	85
EMPRÉSTIMOS	922.029.	1.977.658.	1.055.629.	114
FUNDOS (Reserva e Emergência)	38.756.	109.935.	71.179.	184
PROVISSÃO P/GARANTIR				
DIVIDENDOS FUTUROS (Abr/Jul/81)	7.388.	27.769.	20.381.	275
RECEITAS DIFERIDAS	1.135.	20.658.	19.523.	1.720
LUCRO DO SEMESTRE	18.223.	55.885.	37.662.	207
<b>NÚMERO DE FUNCIONÁRIOS*</b>				
*Incl. Direção e Agências	66	105		59

#### “CRESCIMENTO DAS APLICAÇÕES”

Série histórica da Aplicação da APERN  
(com base nos valores registrados nos balanços anuais)

EXERCÍCIO	VALORES EM Cr\$ 1.000,00	INCREMENTO %
1968	107	—
1969	6.167	5.663
1970	15.068	144
1971	25.976	72
1972	42.353	63
1973	53.113	25
1974	76.022	43
1975	97.377	28
1976	145.629	50
1977	234.331	61
1978	551.420	135
1979	922.029	67
1980	1.977.658	115

#### “A EXPANSÃO DOS DEPOSITOS”

Série histórica dos depósitos da Caderneta de Poupança APERN (com base nos valores registrados nos balanços anuais)

EXERCÍCIO	VALORES EM Cr\$ 1.000,00	INCREMENTO %
1968	211	—
1969	2.905	1.276
1970	9.162	215
1971	12.471	36
1972	21.943	76
1973	32.192	47
1974	47.395	47
1975	66.092	37
1976	97.078	49
1977	140.629	45
1978	241.320	72
1979	389.264	61
1980	721.893	85

Outro indicativo do vigor de nossa Entidade, revelado no período, pode ser constatado na multiplicação do nosso número de agências, com a nossa presença chegando de maneira mais efetiva no progressista bairro do Alecrim, em Natal e também na cidade de Caicó, onde instalamos novas lojas. Política que pretendemos manter pelos estudos já executados e encaminhados ao BNH de abertura de novas agências.

**BALANÇO PATRIMONIAL REALIZADO EM 31 DE DEZEMBRO DE 1980**

Table with 6 columns: ATIVO, EXERCÍCIO (1980), EXERCÍCIO ANTERIOR (1979), PASSIVO, EXERCÍCIO (1980), EXERCÍCIO ANTERIOR (1979). Rows include Circulante, Imobilizado, and Patrimônio Social.

**DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO SEMESTRE ENCERRADO EM 31.12.80 E SUA DISTRIBUIÇÃO:**

Table with 3 columns: Rubricas, Exercício (1980), e Totais. Rows list various operational and financial results.

**“DEMONSTRAÇÃO DAS MUTAÇÕES DO PATRIMÔNIO SOCIAL” DO SEMESTRE ENCERRADO EM 31.12.80**

Table with 7 columns: Rubricas, Recursos Próprios, Resultados a Apropriar, Recursos dos Associados, Perdas Sociais Acumuladas, and Patrimônio Social. Rows show changes in equity components.

**DEMONSTRATIVO DE ORIGENS E APLICAÇÕES DE RECURSOS DO SEMESTRE ENCERRADO EM 31.12.80**

Table with 4 columns: Descrição, Origem (1980), Aplicação (1980), and Variação. Rows show the flow of funds from operations to investments.

Álvaro Alberto Souto Filgueira Barreto, Diretor; Mário Roberto Souto Filgueira Barreto, Diretor; Franciso Câmara Junior, Tac. Cont. CRCRN-2.475.

**NOTAS SOBRE AS DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS EM 31 DE DEZEMBRO DE 1980.**

NOTA 1 - DIRETRIZES CONTÁBEIS: Os procedimentos a princípios contábeis adotados na elaboração das demonstrações financeiras referentes ao exercício findo em 31 de dezembro de 1980 podem ser resumidos como segue: a) As demonstrações financeiras foram elaboradas em conformidade com o circular IPE 08/78 de 06 de dezembro de 1978...

**RELATÓRIO DO CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO**

No uso dos poderes conferidos no Estatuto de APERN, o Conselho aprova o Balanço e a Demonstração das Contas do Resultado realtivo ao exercicio encerrado em 31.12.80...

ALVARO ALBERTO SOUTO FILGUEIRA BARRETO, Presidente.

**PARECER DO AUDITOR INDEPENDENTE**

CERTIFICO, para os fins previstos na alinea “b” do Artigo 82, de RC-08/78 do BANCO NACIONAL DA HABITAÇÃO, que procedi ao exame do BALANÇO GERAL e da DEMONSTRAÇÃO DA CONTA DE RECEITAS E DESPESAS...

Francisco Steiner Gomes de Mesquita, CRC-Rio 1028-Auditor Independente 04/PF-Proc. BNH nº 72.737.

## ALUGAR CARROS?

### Somente na AUTO LOCADORA DUDU

Alugue um carro novo  
com ou sem motorista

- Av. Rio Branco - 420 - Centro
- Box Aeroporto Internacional  
Augusto Severo
- Fones: 222-4144/222-0501  
222-1106/272-2446 - Natal-RN

## REFRIGERAÇÃO

Assistência técnica  
Brastemp e Consul

Manutenção e conserto  
em ar condicionado

ASSISTÊNCIA TÉCNICA CONSUL - BRASTEMP

**Instaladora e  
Refrigeração Ltda.**

Rua Frei Miguelinho, 90 - Ribeira  
Tel. 222-3825

## IMÓVEIS

(Aluguel c/  
administração

Prud.

Morais

R. Jundiaí

Av. Deodoro



Bezerra Empreendimentos Imobiliários Ltda.  
Rua Jundiaí, 436 - Tirol - Fones: 222-1908 - 222-7427

**Oberração**  
NATAL - RN

Forros e tapetes para qualquer  
tipo de veículo, capotas para Jeep e C-10

**MATERIAL PARA  
PROTEÇÃO INDUSTRIAL**

Rua Mário Negócio, 1439/41  
Tel.: 223-4494 - 223-2406  
Alecrim - Natal-RN



## AGROMÁQUINAS

IRRIGAÇÃO INDUSTRIAL E COMERCIAL LTDA.

Rua Presidente Bandeira, 853 - Alecrim

Tel. 223-1028 Telex 0842364 - AGIR

Natal - RN

Sementes, Produtos Veterinários, Vacinações, Assistência veterinária, moto-bomba, arames, adubos químicos, implementos agrícolas, moto-forrageiras, material agrícola, herbicidas, fungicidas, inseticidas. Irrigação: por inundação e aspersão.

Fazemos todo e qualquer tipo de irrigação  
O NORDESTE PRECISA PROGREDIR

# COMERCIO & SERVIÇO

## MOLAS ZITO COM. LTDA.



Molas, Feixe de Molas  
e Acessórios

ESPECIALIZAÇÃO EM  
Reforço para Caminhões

Av. Prudente de Moraes, 1471 Tel.: 223 1565  
NATAL-RN.

## LAETE GASPAR COMERCIAL LTDA.

(Assistência autorizada "CONSUL")

- Instalações
- Manutenção Preventiva
- Consertos

- peças, acessórios e equipamentos p/ refrigeração em geral e ar condicionado
- motores elétricos e capacitores
- polias e correias V
- tubos de cobre e conexões de latão
- material elétrico

O Grau Certo em Ar Condicionado  
Rua Dr. Barata, 202/4 - Tel. 222-2817  
NATAL - RN



## RODO-FORTE REPRESENTAÇÕES E TRANSPORTES MORTESUL LTDA.

Transportes em geral, mudanças, veículos, encomendas etc...



UNIMOS O  
BRASIL DE  
NORTE A SUL

Matriz: Rua Ferreira Chaves, 95/98  
(Sede Própria)

Tels.: 222-4080 - 222-2894 - 222-2351  
59.000 - Natal - Rio Grande do Norte

Filial: São Paulo - Rua Soldado Dionísio Chagas, 8  
(Sede Própria) Parque Novo Mundo  
Tel. 295-4235  
Rio de Janeiro - Rua Otranto, 930 - Vigário  
Geral (Sede Própria) Tel. 391-7561

## Ambiente

# UM PROJETO PROVA QUE A RIBEIRA PODE REMOÇAR

*Uma potiguar, estudando na Universidade de Brasília, elaborou um projeto, com 2 colegas, para recuperar o mais tradicional bairro natalense.*

Ribeira — bairro boêmio e comercial, testemunha ainda viva das mais antigas tradições de Natal, mesmo assim, está morrendo pouco a pouco. Constituindo, em linguagem técnica, “um conjunto urbano em ambiente deteriorado”, foi objeto de um projeto ambicioso: o Projeto de Revitalização Urbana do Bairro da Ribeira, elaborado por três concluintes do Curso de Arquitetura e Urbanismo da Universidade de Brasília — UNB.

Diana Meirelles da Motta, nascida no Rio Grande do Norte, teve a idéia de, junto com dois colegas, fazer o seu trabalho de diplomação sobre a

sua terra de origem. Escolheu o bairro da Ribeira para o seu projeto, fazendo extensos levantamentos fotográficos, bibliográficos e de campo.

Seu esforço, que durou sete meses, foi plenamente recompensado quando seu trabalho foi escolhido, entre todos os apresentados, para representar a UNB na Confrontação Internacional de Projetos de Estudantes de Arquitetura, a ser realizada no Congresso da União Internacional dos Arquitetos de julho desse ano, em Varsóvia, Polônia. “Provamos que é possível realizar um trabalho desse porte à distância — afirmou

Diana Motta, a RN-ECONÔMICO durante suas férias em Natal — e despertamos o interesse dos colegas e professores para o Rio Grande do Norte”.

**O PROJETO** — O projeto foi elaborado em constante contato com a Prefeitura de Natal visando a sua viabilidade econômica face aos poucos recursos disponíveis e maior prioridade de outros projetos. Além de identificar as áreas mais importantes e deterioradas da Ribeira, ele determina as que estão necessitadas de intervenção e prevê a reformulação do sistema viário; valorização das peculiaridades locais e sua transformação em pólo atrativo turístico. Aliado a isso, enfoca as melhorias das condições físicas e preservação dos grupos sociais existentes na área.

**AS RAÍZES** — Diana Meirelles da Motta tem 25 anos e, apesar de ter tentado o vestibular em São Paulo, optou por fazer o curso de Arquitetura e Urbanismo em Brasília, na UNB. Como sempre, teve vontade de realizar um trabalho que versasse sobre a sua terra “pelas raízes que



Maltratada, decadente, a Ribeira ainda tem condições de remoçar

tenho". Surgiu a idéia de escolher a Ribeira, com base na sua situação particular dentro da cidade e de sua localização em uma região deprimida economicamente: o Nordeste Brasileiro.

O primeiro contato direto com a área foi feito em janeiro do ano passado, quando foram adquiridas plantas do bairro com a Prefeitura e levadas à Brasília para serem mostradas aos outros componentes do grupo, um mineiro e um carioca: Benedito Tadeu de Oliveira e Márcio Vianna. A partir dessa primeira medida inicial, o trabalho começou a se desenvolver.

A equipe veio a Natal, fez levantamentos de campo e aerofotogramétricos da área com base nas plantas que tinha em mãos, tirou fotografias, pesquisou a bibliografia existente sobre a vinda-dos americanos ao tempo da 2ª. Grande Guerra, Beco da Quarentena e Rio Potengi. Foram feitas, também, entrevistas com autori-

dades governamentais e com a população do Bairro, objetivando um quadro do que a Ribeira é atualmente e do que foi no tempo em que concentrava a vida da cidade.

**INÉDITO** — Os estudantes fizeram fichas sobre o local, enfatizando os seguintes itens: estado de conservação e gabarito (altura) dos edifícios, tipologia arquitetônica, uso do solo e construídos urbanos, englobando pavimentação, calçadas e espaços livres. Procuraram, ainda, saber se havia algum trabalho semelhante na Faculdade de Arquitetura da UFRN, constatando que havia

“A delimitação que demos ao bairro não é a mesma oficial, porque incluímos o Canto do Mangue, que fica nas Rocas. Temos mais de 250 slides e cerca de 200 fotografias, mostrando, inclusive o Rio Potengi pela Rua Chile”, esclareceu Diana Motta.

Depois de terem feito um diagnóstico da área, os estudantes aponta-

ram as regiões mais deterioradas e determinaram as intervenções a serem feitas nas Praças Augusto Severo, da Penha, de São Pedro e do Lions Club, além da Rua Chile, Avenida Duque de Caxias, Canto do Mangue e Cais da Travessa de Lira.

Foram identificados fatores físicos e sociais de cada um desses locais, como porte das edificações vizinhas, capital fixo investido, valor histórico não vinculado à estética, apropriação coletiva e individual. Quanto aos fatores legais, foram especificados os locais de direito do Governo, como os tombados pelo Patrimônio Histórico ou os pertencentes à Rede Ferroviária Federal e ao Porto.



## O INVERNO DA DECADÊNCIA

*E realmente a velha Ribeira está precisando de revitalização porque talvez nunca o bairro tenha atravessado tão maus dias. Com a transferência para o novo terminal Rodoviário dos ônibus interestaduais e 95% das linhas intermunicipais, a velha e decrépita estação rodoviária “Presidente Kennedy” perdeu toda a sua movimentação e só deixou, nela e em volta, um imenso vazio. Os comerciantes que ali ficaram e os das redondezas dizem que vão falir dentro em breve. E, talvez contaminados pelo pessimismo geral, dizem que o restante do comércio dali também será afetado porque a tendência é o povo ir deixando de ir à Ribeira.*

— Isso vai ficar feito o Recife velho. — diz João Ferreira dos Santos, um dos mais antigos comerciantes do lugar.

O que ainda permite alguma movimentação e dá aquela área algum sinal de vida — e mesmo assim com uma conotação trágica — são as filas e os dramas do posto médico do INPS, que fica na praça Augusto Severo, nas proximidades do teatro Alberto Mara-

nhão. No posto, a movimentação é por conta das pessoas que chegam de madrugada para pegar um bom lugar nas filas e se candidatar a uma ficha. Em função dessas filas nasceu um curioso tipo de comércio paralelo ao muro do colégio Salesiano e que funciona as 24 horas do dia. Esse comércio é composto de barracas com sanduíches, café, refrescos, etc. É, contudo, uma movimentação negativa. Porque as barracas não têm higiene, as filas são tristes e sofridas e, para piorar, bem na esquina do prédio do posto médico do INPS há uma imensa poça de lama preenchendo um largo buraco que já tem vários meses de idade.

Como, de resto, negativas têm sido sempre as coisas para a Ribeira. As primeiras chuvas do inverno deste ano afetaram seriamente a segunda etapa do serviço de drenagem e, em consequência, ele vai sofrer mais atraso ainda. Sintoma de que no inverno deste ano a Ribeira vai padecer seriamente com o acúmulo da água das chuvas porque continuará sem contar com um esquema de es-

coamento eficiente. Sinal também de que o calçamento do bairro vai se soltar muitas vezes, pois já se tornou rotina após cada chuva mais pesada isso acontecer.

Até o chamado “bairro alegre” — a área boêmica — da Ribeira está triste, com os antigos bares fechados, as noites vazias, restando apenas a tradicional peixada “Potengi”. Até mesmo um dos últimos cantos das tradições da Ribeira — o Carnaval da Saudade, promovido sempre uma semana antes do carnaval também foi relegado este ano, porque a empresa que o promove alegou contenção de despesas. Também os cantadores e repentistas que alegravam as tardes da praça Augusto Severo sumiram porque o seu público se foi para o novo terminal Rodoviário.

A Ribeira precisa remoçar. O quanto antes.

Começaram a projetar em cima do que já possuíam e levando sempre em conta as diretrizes da Prefeitura, como o Plano Diretor. Em linhas globais, foram visadas, para a revitalização da Ribeira, a valorização das peculiaridades da área, transformando suas potencialidades em pólo turístico, cultural e prestador de serviços. Abordaram a drenagem das águas pluviais, ampliação e preservação das áreas verdes e proteção à integridade física das edificações.

**A NOVA RIBEIRA** — Entre as modificações e melhoramentos sugeridos no Projeto de Revitalização Urbana da Ribeira, prosseguiu Diana, figuram a devolução da Praça Augusto Severo à população para uso cultural e de lazer, uma vez que se encontra, no momento, servindo de estacionamento não dirigido e de ponto de ônibus.

A Praça, de acordo com o Projeto, será unificada com o desvio da Avenida Duque de Caxias, e transformada num teatro de arena, ao ar livre. O prédio da Rodoviaária — que já será transferida para a Cidade da Esperança — com a retirada dos boxes do primeiro pavimento, tem aproveitamento para atividades de folclore e exposições, entre outros usos.

“Queremos fazer com que a Ribeira cresça com a cidade e que não seja mais local para tráfego de passagem”, colocou a responsável pelo projeto. Prosseguindo com as modificações propostas, informou que a Avenida Duque de Caxias, desviada em seu curso original, poderá ser acrescida de calçados e equipamentos urbanos como caixas de correio e telefones públicos, com preservação de todas as árvores existentes. O Canto do Mangue, precisando de condicionamento físico, o que inclui a permanência da população local e da atividade de pesca artesanal, terá suas barracas padronizadas e deslocadas para o centro da praça, abrindo o visual para o Rio Potengi.

Quanto ao Cais da Tavares de Lira, seu antigo uso para transportes de passageiros para o outro lado do rio é devolvido pelo projeto, o que é uma forma de minimizar o gasto de combustível com transporte por via terrestre. Barcas reativadas, construção de uma praça no local e de um



Diana: volta às origens

terminal com aproveitamento dos conjuntos urbanos foram as soluções apontadas, bem como a criação de um restaurante com a utilização do prédio onde hoje está localizado o al-

moxarifado.

O Beco da Quarentena também tem sua continuação garantida em virtude do seu valor afetivo e histórico, embora algumas melhorias físicas se façam necessárias. O projeto prevê, ainda, desapropriações vinculadas à reforma do sistema viário, assim como ocasionará a ligação direta da Avenida Rio Branco com a Rua Almino Afonso.

**EXECUÇÃO** — Apesar de não ter sido feito orçamento para a execução do projeto, Diana declarou que foi levada em conta a viabilidade econômica, com utilização dos prédios que já existem, de materiais encontrados na própria região, bem como a mão-de-obra local. O projeto será apresentado na UFRN e exposto integralmente à Prefeitura Municipal.

Para a participação na Confrontação Internacional de Varsóvia, o Projeto foi totalmente traduzido para o espanhol e, na sua apresentação na UNB, Diana e sua equipe fizeram uma retrospectiva histórica da Cidade do Natal e da Ribeira, apresentando desenhos e plantas, além de slides e fotografias. Se será, ou não, executado, concluiu Diana, “a decisão cabe ao Governo do Estado e à Prefeitura do Natal”.

## SISTEMAS E EQUIPAMENTOS PARA ESCRITÓRIOS

**GESTETNER**  
Impressoras offset, mimeógrafos a tinta, gravadores de stencil, materiais de impressão.

**MAGGIPLAST**  
Materiais para plastificação e guilhotinas manuais.



**equipe**  
LTD.

Av. Prudente de Moraes, 536, Fones: (084) 222-2865 222-3784  
Natal-RN.

# NÃO SE APERTE. VÁ DE OPCIONAL.



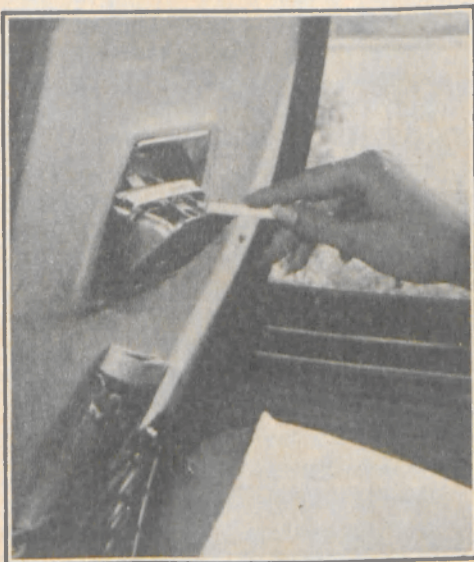
ACT 13

ção de uma praça no local e de um





# OPCIONAL: UM ÔNIBUS CONFORTAVEL



Até o fim do ano o litro de gasolina estará custando Cr\$ 100,00. No mínimo. Agora, ela está indo para uns Cr\$ 70,00

Para não complicar muito o raciocínio, atente bem para o seguinte: num ônibus opcional da Cidade do Sol, que faz a linha Natal-Ponta Negra você percorre até 17 quilômetros pagando uma passagem de somente Cr\$ 20,00, com todo conforto, segurança, motorista experiente, em ônibus que só conduzem 40 passageiros — todos sentados.

Além do mais, os opcionais só param se solicitados, garantindo assim um menor tempo de viagem.

Pense direitinho. Faça os cálculos. Faça melhor ainda, para tirar todas as dúvidas: deixe o carro em casa e vá de opcional.

Você vai ver que nestes tempos de aperto ainda há jeito do orçamento ficar folgado.

## ROTEIRO

Parte da rua Pirangi, no conjunto. Segue o mesmo roteiro do transporte da praça, entrando na rua João Pessoa e retornando pela Estação Rodoviária da Ribeira.

## Mercado Imobiliário

# INFLAÇÃO ABALA ATÉ A SOLIDEZ DA TERRA

*Ao contrário do que se pensa, o mercado imobiliário de Natal tem muitas incertezas. Culpa da inflação.*

O fato de se ter transformado na opção mais segura para investimento nestes tempos de inflação não tornou o mercado imobiliário um setor róseo da economia do Rio Grande do Norte. Ele também reclama de "crise". As empresas maiores alegam custos operacionais altos, enquanto o alto preço dos aluguéis torna parte dos negócios difíceis. Então, tem a opção do lotea-

mento. Mas essa área não está isenta de dificuldades. Embora, a primeira vista, o terreno seja o negócio certo para se aplicar, hoje em dia, também ele deixa em dúvida o pequeno investidor porque aí, tem a distância a pesar. Mesmo assim, o loteamento pareceu, durante algum tempo, um negócio tão promissor do setor imobiliário que houve uma invasão de imobiliárias pernambucanas em Natal. Só que, por um erro de cálculo, elas investiram demais e não perceberam que o poder aquisitivo do Grande Recife e, daí, alguns fracassos. De toda maneira, os empresários mais sólidos do setor mantêm a confiança. Mas, por enquanto, quem tem se saído bem é o corretor individual, o livre atirador que não tem responsabilidade com os custos operacionais e que, se fizer negócios, ganha, mas, se não fizer, não perde.



O mercado está bom para o corretor autônomo

bucanas em Natal. Só que, por um erro de cálculo, elas investiram demais e não perceberam que o poder aquisitivo do Grande Recife e, daí, alguns fracassos. De toda maneira, os empresários mais sólidos do setor mantêm a confiança. Mas, por enquanto, quem tem se saído bem é o corretor individual, o livre atirador que não tem responsabilidade com os custos operacionais e que, se fizer negócios, ganha, mas, se não fizer, não perde.

**RETRAÇÃO** — O fato é que o mercado imobiliário de Natal está em retração. As empresas que militam com venda, aluguéis de casa e administração, dizem que os negócios nunca estiveram tão ruins. Alguns empresários do ramo, porém, em número muito reduzido, acreditam que tudo não passa de uma fase e que logo vai se acabar o aperto. Um deles, Francisco Ribeiro, presidente do CRECI/RN, justifica a atual situação crítica porque passam as empresas imobiliárias, dizendo que é uma fase circunstancial: "Estamos numa fase de amaciamento porque a todo aumento de produto, principalmente dos derivados de petróleo, tem o povo que passar pela fase de adaptação. Em seguida vem a aceitação e, inclusive, os negócios também vão se adaptando".

Já, por outro lado, diz Severino Arruda de Aquino, gerente administrativo de Bezerra Imóveis, que o ramo imobiliário sempre foi difícil para quem está dentro dele. Principalmente nestes últimos 5 anos. E continua dizendo que, "se computarmos os custos operacionais que uma empresa desse tipo tem com tarifas telefônicas, impostos, taxas e combustível, no final o lucro representa nada. Dá só pra gente deixar o negócio aberto".

Enquanto isso imobiliárias de outros estados têm a ilusão de que o negócio imobiliário em Natal está muito bom. Arruda alerta: "O negócio está sendo bom para os corretores autônomos. Estes, sim, isentos dos encargos sociais, quando nada vendem, também nada gastam".

**A TERRA PROMETIDA** — Como é comum, a desvalorização da moeda, em consequência da alta inflação em que vive o país, canaliza investimentos para a área imobiliária.



Chico: erro de cálculo

ria. Como a venda de casas não está fácil, porque os financiamentos são raros, terreno passa a ser a opção mais viável para quem tem alguma disponibilidade financeira e não espera vê-la tragada pela desvalorização da moeda. Por parte das imobiliárias, também está havendo a mesma expectativa de que os negócios reajam através de loteamentos. Por conta disso, parece estar havendo uma inflação de corretoras de outros estados, com a perspectiva de um saturamento do mercado. Mas o que se pode sentir através dos empresários locais é que estes não estão com medo da concorrência, principalmente porque empresários como Arnon Sávio e Silva, sócio gerente de Arnon Imóveis, Severino Arruda, de Bezerra e Imóveis e Francisco Ribeiro, que é pioneiro no ramo e os demais solidamente instalados, não sentem o mínimo receio de concorrência e explicam porquê: "Primeiro, temos o exemplo da Camaragibe, imobiliária pernambucana, que se instalou em Natal, prometeu mundos e fundos com um loteamento, o CARIBESUL, em Barra de Cunhaú e depois desapareceu da praça. Outras imobiliárias de outros estados poderão se dar mal se não encararem o negócio com a seriedade merecida".

Francisco Ribeiro, explica o fenômeno da Camaragibe: "Como se sabe, o poder aquisitivo do povo de

Pernambuco, é muito maior do que o de Natal. Os empresários pernambucanos, habituados com o sucesso que tiveram com loteamentos em terras do Grande Recife e como a safra lá acabou, resolveram investir no RN. Esqueceram, porém, de guardar a devida distância entre os dois poderes consumidores dos dois povos e entraram aqui com muito vapor. Investiram muito, logo de saída, com propagandas caras, projetaram seus loteamentos com toda infra-estrutura, limpeza de terreno, arruamento etc e o que acontece é que tiveram os custos dos terrenos muito onerados e quando foram ver o resultado, o lucro não passou de faturamento. Por sua vez, o povo ficou espantado pelos altos preços dos terrenos viu a distância para chegar até eles e por conta do alto preço da gasolina houve a retração. O resultado, infelizmente, foi o fracasso". Quanto ao número de imobiliárias em Natal isso não é novidade para Francisco Ribeiro. Diz ser uma prova de que o mercado de imóveis está bom. Já Severino Arruda e Arnon não vêm com tanto otimismo a coisa como Francisco Ribeiro, pelo fato de as vendas terem caído cerca de 50% nos últimos 120 dias. Não há ainda perspectiva de reação desta queda, segundo eles, por dois fatores; as financeiras que operam com imóveis encontram-se fechadas com promessa de abrirem seus créditos em maio e o de aumento do número de imobiliárias.



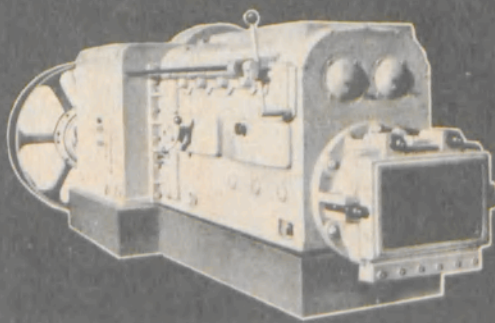
Arruda: falta ajuda

A reação do mercado está na dependência, segundo Arnon e Arruda, de alguma medida do governo que amenize o processo inflacionário. Porque se consideram sólidos no ramo, pela vivência de suas atuações, o maior número de novas empresas não os preocupam tanto: "Estas empresas têm normalmente um fim determinado São elas, geralmente, filiais de outras em Pernambuco, que loteam um terreno e fazem a sua própria administração e venda. A Camaragibe, por exemplo

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

CÉSAR Comércio e Representações Ltda.

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



EIXOS EM AÇO ESPECIAL  
TRATADO

POLIA DE COMANDO COM  
FRIÇÃO PNEUMÁTICA

LUBRIFICAÇÃO FORÇADA

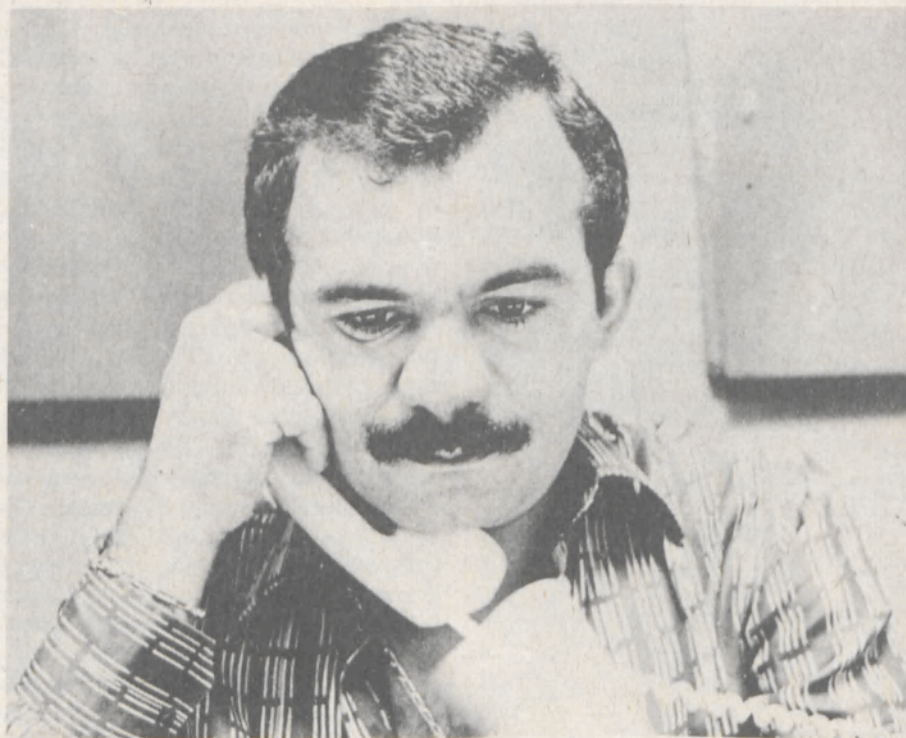
TODAS AS PARTES DESGAS-  
TÁVEIS SÃO RECAMBIÁVEIS

está passando seus negócios para Arnon Imóveis”.

**AQUEM DO ÍNDICE INFLACIONÁRIO** — Apesar da reação popular contra os aumentos de prestações de casas e de aluguéis, as imobiliárias pensam diferente. Para elas, os preços estão razoáveis, pois não acompanham os índices inflacionários. Se o BNH fosse atualizar os preços, hoje quem paga uma prestação de Cr\$ 12 mil passaria para cima de Cr\$ 24 mil, porque a inflação chegará a índices superiores a 100% em julho. E o próximo reajuste já está sendo previsto em torno de 60%. É o que Francisco Ribeiro diz: “Os imóveis não poderão ser atualizados, pois o governo estaria levando o povo a uma maior elevação do custo de vida e o poder aquisitivo das pessoas não suportaria tamanha carga”.

Com terreno, a coisa já é vista por outro ângulo. O natalense, segundo Francisco Ribeiro, já aprendeu a investir em terrenos e sabe das áreas urbanas e suburbanas, que, de janeiro a dezembro, tem valorização de até 100%.

**EXPECTATIVA DOS REAJUSTES** — O que tem deixado as empresas imobiliárias receiosas é a nova política de reajuste das prestações do BNH, com base nos índices das INPC, para a aquisição de imóveis pelo Sistema Financeiro de Habitação. A tendência, diz Severino Arruda, é de expectativa de uma retração maior do mercado consumidor, pois os aumentos não serão inferiores a 60%. E, complementa Arnon. “se antes, ou atualmente, não encontra-se mais casas para alugar da faixa de Cr\$ 10 mil para baixo, depois do próximo aumento é que a coisa ficará difícil. As vendas e procura de casas para alugar na nossa imobiliária caíram em torno de 50% nestes últimos 4 meses”. O nível de queda é confirmado em Bezerra Imóveis, por Arruda, que diz: “Se vendéssemos três casas por mês estaríamos muito bem. As transfe-rências também caíram muito. O negócio agora é partirmos para loteamentos de terrenos, pois a rentabilidade é mais segura, e não deixa de ser nova opção de negócio uma vez que uma empresa de corretagem não pode parar nos seus empreendimentos. Bezerra Imóveis está com um lançamento de venda de terrenos



Arnon: difícil alugar além de 10 mil

com lotes a partir de 800m<sup>2</sup>, com preços iniciais de Cr\$ 800,00. É o loteamento Campo Verde, com nova opção de lazer, segundo Severino Arruda. Com este preço espera ele que o lançamento obtenha o êxito e o sucesso esperados. Arnon Imóveis, administrando o loteamento CARIBE SUL, com prestação a partir de até Cr\$ 2 mil, espera realizar bons negócios nesta área, enquanto os bons ventos não sopram do outro lado. Uma outra imobiliária, dentre as várias existentes no mercado, que está também partindo para loteamentos, é a Imobiliária Santos, que depois de vender os seus dois primeiros lançamentos, “Parque Alecrim” e o “Recando Verde”, parte, agora, neste primeiro semestre de ano, para mais um, o Loteamento Campinas”. Assim, Natal e a grande Natal estão sendo retalhados em loteamentos

e aí cabe a pergunta: este grande negócio, daqui a muito breve não estava saturado? Na opinião de Francisco Ribeiro, sempre otimista, o mercado está bom, sempre foi bom e continuará sendo bom. Outros mais reservados como Severino Arruda e Arnon, preferem dizer que estão na expectativa dos negócios, pois quem tem para investir está muito receioso. Primeiro, que todo investimento hoje em dia, tem que ter um retorno imediato e loteamento não é assim. O retorno do capital se dá mais lentamente e com riscos dos cálculos feito falharem no estabelecimento das prestações. Porque podem ser tragados pela inflação, apesar de toda correção aplicada. Por outro lado o povo está na dúvida, pois não existe no país uma diretriz econômica que dê a segurança necessária a qualquer tipo de negócio.

## A MELHOR OPÇÃO

Na hora de comprar, vender ou alugar seu imóvel procure Sotil Imobiliária, uma organização que sempre preservou os interesses dos seus clientes.

**SOTIL IMOBILIÁRIA**  
 Av. Alberto Maranhão, 1881 -  
 Tel.: 321-4693 — Mossoró-RN



# Um novo serviço GALVÃO

# CAD



Sempre na vanguarda. Sempre oferecendo o melhor, Galvão Mesquita e Casa Lux apresentam um novo serviço: CAD.

CAD é Consultoria de Arquitetura e Decorações. Pessoal técnico especializado para oferecer orientação segura a quem deseja decorar, reformar ou ampliar sua casa. O primeiro núcleo da CAD está funcionando no Supermercado Galvão Mesquita ao lado da Igreja São Pedro e é dirigido pela dra. Márcia Maria Duarte Garcia, Arquiteta, que terá imenso prazer em recebê-lo para oferecer os seus serviços.

E o CAD é um serviço inteiramente gratuito. Uma forma de retribuir sua preferência, servindo sempre melhor.

**GALVÃO MESQUITA - CASA LUX**

## Investimento

# INCERTEZAS DEIXAM O APLICADOR SEM OPÇÕES

*Manoel Macedo diz que, no momento, não vê qualquer opção de investimento no mercado de capital.*

— Imóveis. Imóveis. Imóveis.

Esta é a resposta que Manoel Macedo, o maior especialista em mercado de capital de Natal, está dando a quem lhe pergunta sobre a melhor opção para investimento, no momento. E uma resposta desse tipo, partindo de um homem que participou da fundação da Bolsa de Valores do Rio Grande do Norte e sempre viveu profundamente ligado ao mercado de capital é o maior sintoma de que a saúde do sistema financeiro brasileiro não está nada boa. Além do mais, pela natureza de sua atividade e peculiaridades do seu caráter, Manoel Macedo é um homem conhecido pelo seu equilíbrio e ponderação.

Não — como nota — que tenha perdido toda esperança no mercado de capital. Mas a posição de Manoel Macedo indicando o imóvel como a única aplicação segura, no momento, parte do seguinte raciocínio:

— Eu não conheço, até hoje, ninguém que tenha perdido dinheiro com imóvel. A inflação não corrói o imóvel. Agora, não quer dizer isso que seja um investimento com retorno seguramente rápido. Pode ser a médio ou longo prazo, dependendo de uma série de fatores. Agora, é seguro. Fora imóvel, não se pode dizer que exista um investimento seguro, no momento. Eu pelo menos, não vejo nenhum.

**INCERTEZAS** — É o fator instabilidade que leva Manoel Macedo a demonstrar tanto descrédito, na realidade atual, com todo tipo de investimento.

— Como — pergunta, algo perplexo — pode-se optar por este ou aquele investimento se ninguém tem certeza de nada, ninguém sabe o que pode acontecer ainda hoje? Como é que se pode acreditar em correção e índice de inflação, quando a reali-

dade supera, em muito, os números oficiais?

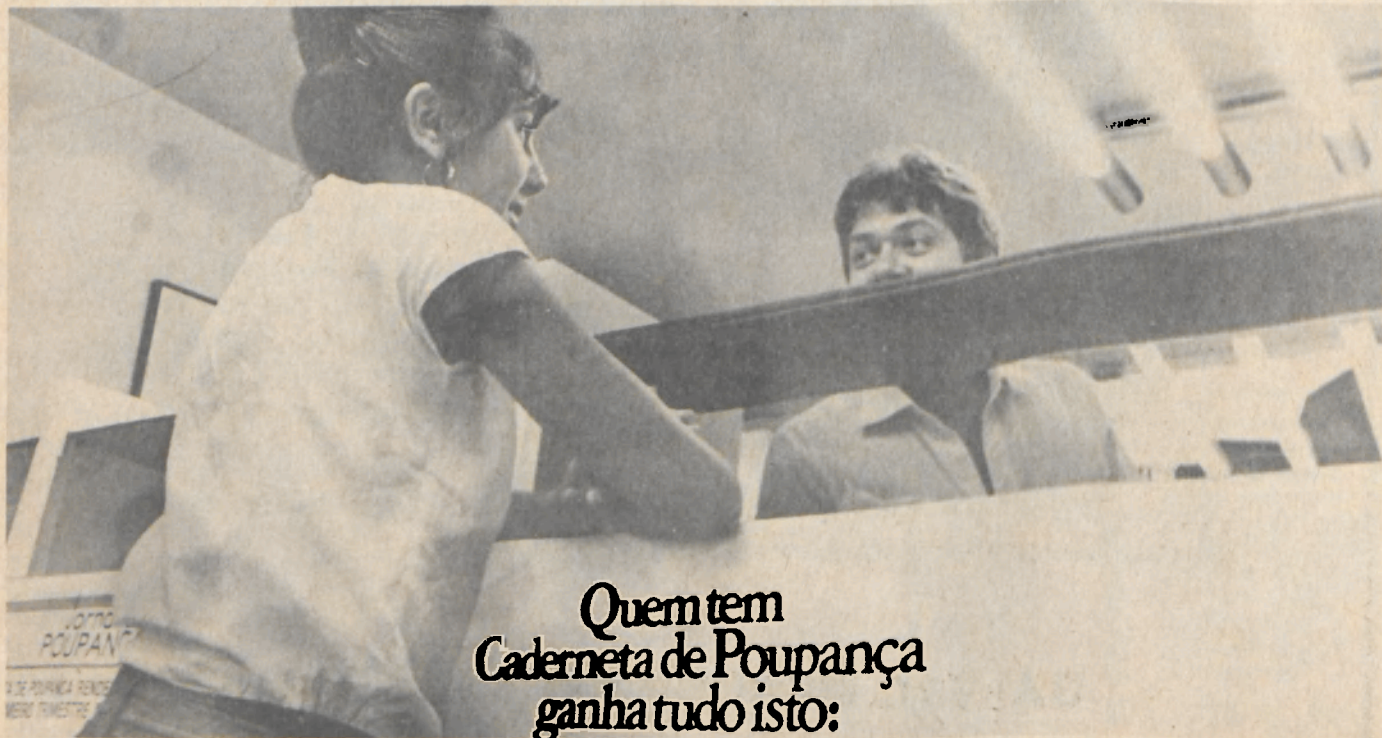
Na via desse argumento, ele vai demolindo otimismo até mesmo em relação à Caderneta de Poupança que, segundo afirma, tem recebido toda a ajuda do Governo. E explica:

— Esta história de rendimento da Caderneta de Poupança é muito relativa. Se temos uma correção oficial fixada, por exemplo, em 100% e o rendimento vai ser mais ou menos nessa base, já estamos perdendo dinheiro, porque todos sabem que, na realidade, a inflação no ano passado foi de 150%.

Nó entendimento de Manoel Macedo a dura realidade do custo de vida anula os cálculos e a alquimia numérica do Governo. Em consequência, mesmo a eventualidade de uma remuneração de 100% para uma aplicação de Caderneta de Poupança — tomando-se o ano passado como exemplo — estaria defasada pela inflação real dos preços, que foi de 50% a mais. Ou seja: o dinheiro do poupador perdeu o poder aquisitivo, de fato.

Mas a descrença do especialista natalense é tanta que ele até arrisca hipóteses como essa:

— E quem pode garantir que o Governo um belo dia não cisma de congelar os depósitos nas Cadernetas de Poupança, pelo menos dos aplicadores de uma faixa maior?



**Quem tem  
Caderneta de Poupança  
ganha tudo isto:**

Caderneta de Poupança, a opção que o Governo quer ajudar

Essa dúvida ele levanta em prosseguimento ao seu raciocínio sobre as mudanças inesperadas e abruptas que o Governo sempre está introduzindo em sua política financeira, a ponto de deixar até mesmo os especialistas mais perspicazes na total incerteza.

— O Governo está criando imposto a todo momento. Está mudando. A situação da inflação está pior do que antes de 1960. Quero dizer bem claro que não sou um descrente do mercado de capitais e vejo nele um setor da maior importância. Estou me referindo à situação do mercado, agora, em função das incertezas da política financeira do país.

**PREJUÍZOS** — Por cima de tudo isso, Manoel Macedo ainda acha de suma gravidade os frequentes estouros provocados pela ação de corretoras e distribuidoras de títulos nos mercados do Rio e São Paulo. Mas até aí ele vê também a culpa do Governo Federal. E dá a sua interpretação:

— O Governo, através dos seus setores especializados, sabia o que se



Macedo: dúvidas no mercado

passava, pois o Banco Central tinha conhecimento dos balanços mensais dessas empresas. E por que custou tanto a agir? Por que só tomou providências quando já não havia mais condição de ressarcir os prejuízos daqueles que fizeram as suas aplicações de boa fé?

Para isso, ele tem também uma explicação:

— Só pode ter sido uma omissão deliberada para favorecer cada vez mais a Caderneta de Poupança.

Por esse motivo ele não só diz ser impossível aconselhar a quem quer que seja a realizar um investimento na área financeira, como até mesmo arrisca qualquer prognóstico sobre o que pode vir a acontecer.

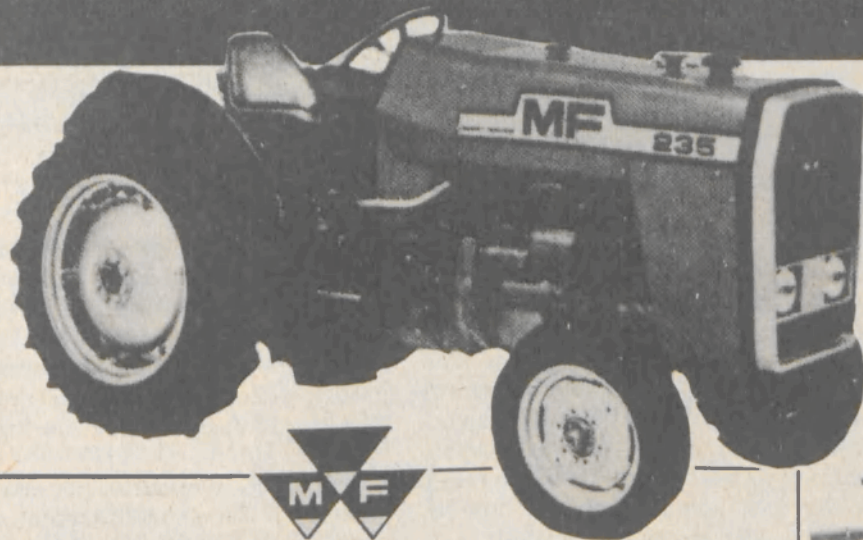
— Eu — salienta — não tenho condição de fazer um prognóstico nem para esta noite. Tudo muda de um momento para o outro.

**DINHEIRO SEGURO** — Em razão de toda essa situação, Manoel Macedo só arrisca a colocar a sua reputação se for para aconselhar alguém a investir em imóvel. E, mesmo assim, com a reserva de que não se preocupar em realizar um investimento com vistas a um lucro rápido. Previne que muitas circunstâncias têm de ser levadas em consideração até que, efetivamente, o imóvel se valorize.

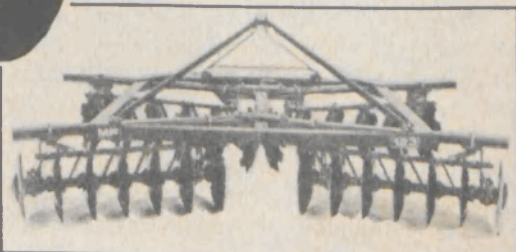
— A única certeza é que o investidor não perde o seu dinheiro.

Pelo menos não se conhece exemplos desse tipo de prejuízo.

## A LINHA MASSEY FERGUSON FOI PROJETADA PARA FAZER A AGRICULTURA RENDER MUITO MAIS



A tecnologia, a economia e a versatilidade da linha Massey Ferguson faz com que o desenvolvimento da agricultura torne-se ainda maior. Massey Ferguson; a esperança para a agricultura.



Revendedor Exclusivo no Rio Grande do Norte

**JESSÉ FREIRE AGRO-COMERCIAL S/A**

Matriz — Rua Teotônio Freire, 283 — Fone: 222-0710 — Natal-RN.

Filial — Rua Alfredo Fernandes, 4 — Fone: 321-2339 — Mossoró-RN.

# Imposto de Renda

## O LEÃO AVANÇA EM CIMA DO MAIS FRACO

*É o contribuinte médio que paga cada vez mais o Imposto de Renda, segundo os especialistas na matéria*

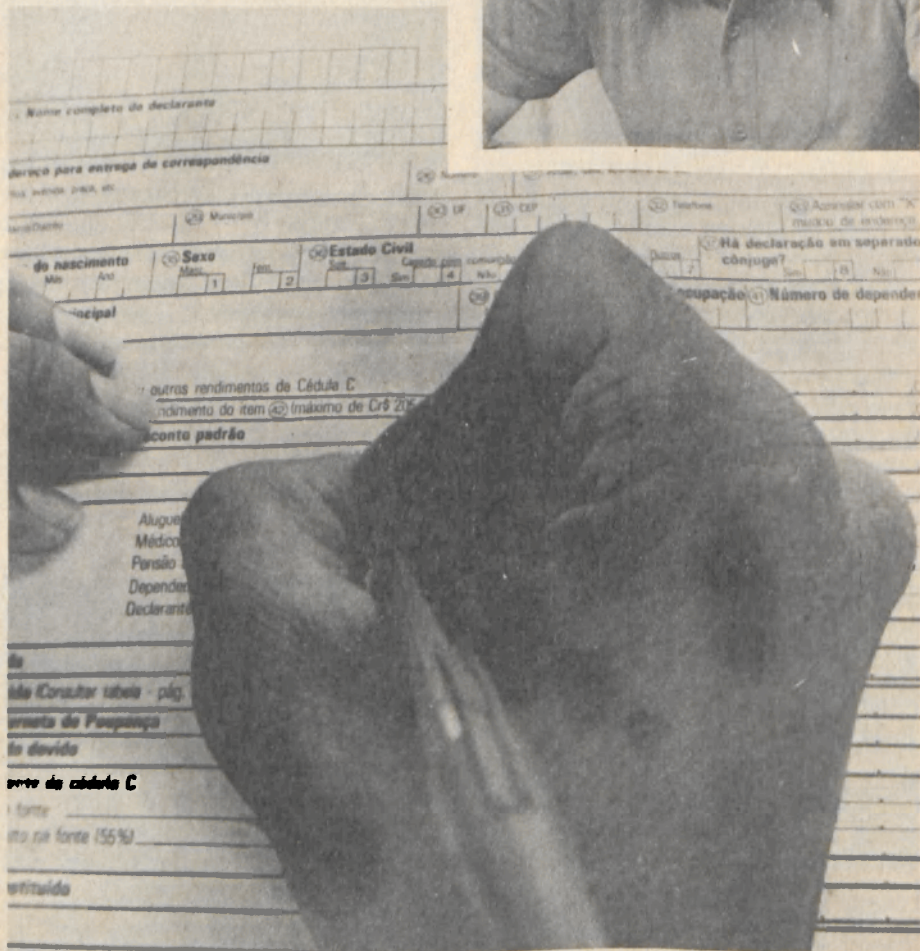
Sem receber um tratamento especial do Governo e com sua economia cada vez mais defasada em relação ao Centro-Sul, o Nordeste só recebe um tratamento de Região desenvolvida quando se trata de pagar impostos. O Imposto de Renda, por exemplo, atinge com absoluta imparcialidade tanto o próspero e folgado liberal da classe média paulista como afogado e espremido profissional de Natal. A nova legislação do Imposto de Renda não muda esse quadro. Não que não tenham sido introduzidas, mais uma vez, modificações. Mas são modificações que, substancialmente, visam apenas mudar as formas e a técnica de preenchimento dos formulários, sem grandes novidades na filosofia básica geral do tributo. Se alguma novidade pode ser notada é que, de alguma forma, o contribuinte sai um pouco mais gravado, porque os critérios de relatividade não são totalmente levados em consideração.

**PARA CONFUNDIR** — Além de tudo, a Receita Federal tem sido particularmente infeliz em suas alegadas intenções de tornar legíveis seus formulários para o contribuinte. A cada tentativa, o efeito parece ser o inverso e nem os apelos pessoais de Presidentes da República tiveram alguma influência.

— É difícil existir no Brasil um contribuinte em dia com os impostos, em face das modificações frequentes que são introduzidas, — diz o economista e bacharel em Direito, Paulo Lobo Saraiva, um dos bons especialistas na matéria existentes no Estado.

A sua opinião é a de que quem vem mantendo o nível de arrecadação do Imposto de Renda no Brasil é a classe média, "cujo ônus tributário cada vez aumenta mais".

E os dados existentes, levantados pelos próprios técnicos da Receita



**Declararar: o ato confuso que Paulo considera injusto**

Federal, lhes dão razão. Assim, segundo esses dados, 70 por cento dos contribuintes do Imposto de Renda são constituídos de pequenos e médios empresários, profissionais liberais e industriais. Ainda de acordo com esses dados, a pirâmide da renda nacional está assim formada: 5% da população detendo 100% da renda e os 95% que contribuem com os tributos não têm qualquer renda.

**AS ACOMODAÇÕES** — Os técnicos até que admitem uma certa boa vontade do Governo em encontrar alguma solução para essa distorção. E é muito citado o Decreto-Lei

de 1979 que obrigou o contribuinte de 1978, que tivesse uma renda superior a Cr\$ 4 milhões, a pagar as diferenças do tributo com efeito retroativo. Mas ao mesmo tempo o próprio decreto é um reconhecimento da desigualdade do contribuinte.

Paulo Lobo é enfático, por sua vez, ao afirmar que as modificações ocorridas na legislação do Imposto de Renda não trazem grandes benefícios. Ele as chama de "casuísticas", para empregar um termo que está muito na moda. E explica:

— São medidas que não têm a finalidade de resolver o problema no



seu todo, acarretando, por isso, novas dificuldades para o contribuinte.

**A ESTRUTURA** — O delegado da Receita Federal, Otacílio Cartaxo, não chega a desconhecer inteiramente argumentos desse tipo e nem entra em maiores detalhes quanto à profundidade das mais recentes modificações na lógica do Imposto de Renda. Para ele, não se deve ver nessas medidas nada que se aproxime a propósitos anti-inflacionários com vistas a benefícios ao contribuinte. É incisivo:

— As modificações são apenas de caráter estrutural.

Esse termo estrutural esconde algumas complicações de cunho técnico. E essas "modificações "estruturais" estão principalmente no formulário verde, que tem diferenças em relação aos anos anteriores. Já a obrigação de utilizar o formulário completo (MCE/AZUL) inclui um maior número de alternativas, que são: declaração de espólio, saída definitiva do país, exercícios anteriores no caso do rendimento classificável fora da cédula "C" e acima de Cr\$ 200.000,00, rendimentos não tributáveis acima de Cr\$ 500.000,00, investimentos incentivados além da Caderneta de Poupança, rendimentos no exterior, recolhimento antecipado do Imposto de Renda (Carnê Leão), e quando houver retenção na fonte sobre rendimentos classificáveis fora da cédula "C".

**A CÉDULA DIFÍCIL** — Parece que, este ano, a questão toda estará concentrada na cédula "C". Aí é onde estará o "xis" do casuísmo. Esta cédula enquadra o assalariado de tal maneira que ele tem de declarar todos os seus rendimentos. Os itens são tão abrangentes, que compreendem: despesas de encargos pagos pelos empregadores em favor do empregado; pensões civis ou militares de qualquer natureza e quaisquer outros proventos recebidos de antigos empregadores, de institutos, caixas de aposentadorias, ou de entidades governamentais, inclusive auxílio-doença; pensões alimentícias e alimentos, inclusive provisionais ou provisórios, recebidos em dinheiro; remuneração de trabalhadores que prestem serviços a diversas empresas, agrupados ou não em sindicatos; benefícios pecuniários pagos pe-



Cartaxo: modificações são poucas

las entidades de Previdência privada; remuneração de estagiários e residentes; juroa de mora e quaisquer outras indenizações pelo atraso do pagamento dos rendimentos classificados nesta cédula; rendimentos em espécie, avaliados em dinheiro, pelo valor que tiverem na data da percepção.

Em resumo: tudo o que se ganha, de qualquer forma, deve ser declarado.

**O QUE MUDA** — De mudança altamente perceptível, mesmo, este ano, no capítulo das deduções, está o chamado critério do Desconto Padrão. Segundo esse dispositivo, ficam canceladas todas as deduções cedulares e ainda os abatimentos que têm como limite 50% da renda bruta. Em outras palavras: o Desconto Padrão corresponde a 25% dos rendimentos da Cédula "C" limitados a Cr\$ 205.000,00. Dessa maneira,

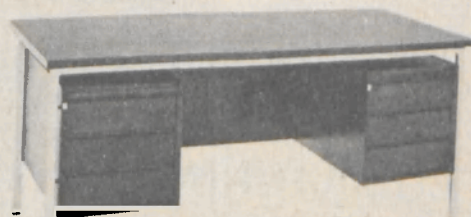
**RECOMAPE TEM TUDO, ABSOLUTAMENTE TUDO PARA SEU ESCRITÓRIO**



Cadeira "ESTIL" Linha Diretor



Máquinas de escrever "REMINGTON"



Mesa "ESTIL" Linha 90

**RECOMAPE Revendedora Costa, Máquinas e Peças Ltda.**



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

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

esse tipo de desconto deixa escapar incólume apenas cinco alternativas de abatimento: aluguel até Cr\$ 36.000,00; médicos, dentista e hospitais (despesas com instituições para menores excepcionais); pensão alimentícia judicial; dependentes; declarantes maiores de 65 anos.

Parece que houve um cuidado especial com abatimentos, estando bem especificado que não podem ser incluídas as seguintes despesas: pelas quais tenha sido reembolso ou aquelas cobertas por seguro: pela compra de remédios, a não ser quando incluídos nas contas hospitalares; com a compra de óculos, aparelhos de surdez ou similares.

E vai mais além, especificando que também não podem ser abatidas as contribuições feitas a instituições especializadas com vistas à cobertura de despesas médicas e hospitalares do contribuinte e seus dependentes.

**ANTECIPAÇÕES** — Há outras sutilezas técnicas que, se forem convenientemente traduzidas e

comparadas com a realidade da economia, terminam em prejuízo para o contribuinte. É o caso da discriminação das antecipações nas cédulas "C" e "E", referente aos quatro trimestres do ano e mais o imposto retido na fonte. A parcela de antecipação referente ao 4º trimestre não será corrigida monetariamente na base de 55%, como as demais.

E há o retorno de certas exigências para reforçar o controle das novas. Como é o caso da discriminação de rendimentos da cédula "E" onde está a exigência antiga do número do CPF ou CGC da fonte pagadora. Códigos, itens, discriminações, compõem o restante das modificações que, de um modo geral, têm a finalidade, segundo os técnicos, de "apertar mais o cerco em torno do contribuinte". No caso, do médio contribuinte.

**O CAOS** — Paulo Lopo Saraiva acha tudo isso um "caos legislativo". Ele entende que a correção monetária estipulada pelo Governo não acompanha nem de longe o índice infla-

cionário.

— O mais gritante, porém, são os tributos. Hoje é o Imposto de Renda descontado na fonte um verdadeiro absurdo, obrigando o assalariado a retirar uma parcela vital de sua minúscua remuneração para o Governo, — opina o economista.

Diz que o problema do tributo brasileiro não termina com o Imposto de Renda. Para ele, os outros impostos federais, estaduais e municipais estão necessitando de revisão. Ele constatou que a carga tributária brasileira é uma das maiores do mundo.

Entende Paulo Lopo que tudo está muito desorganizado. E detalha:

— O órgão que deveria legislar, o Congresso Legislativo, é o menos que atua, dando acesso a legislação paralela, ou seja: o BNH, Banco Central e até mesmo o Conselho Nacional de Petróleo. O contribuinte aceita tudo que lhe é impingido, contrata um contador — que também não entende da lei — e adere compulsoriamente, paga sem saber porquê nem o quê está pagando. Enfim, é o caos administrativo.

SKF  
Rolamentos POP  
- Rebites e  
Rebitadores  
SCHULZ - Co  
- mpressores.  
ELETELE - Re  
ostatos e Resistên  
cias. RIGID - Ferra  
mentas Pré-testadas  
que Reduzem o Trabalho.  
Brasil S. A. - A mão de Aço para quem não é de Ferro.  
TELEVOLT - Estabilizadores Automáticos de Tensão.  
INVICTA - Tudo para Madeira. WEG - O Motor Elétrico.  
OSRAM - Lâmpadas. SIEMENS - Material Elétrico Industrial. HARTMANN & BRAUN DO BRASIL  
Transformadores de Corrente. OK - Eletrodos.  
BACHERT - Tecnologia em Ferramentas.



CODIF TEM:

3M  
Emen  
das Ter  
minações.  
PIRELLI -  
Fios e Cabos  
Elétricos. 3M  
PETERCO - Ilu  
minação Comerci  
al. STANLEY - Tre  
nas de Aço. BELZER  
-ITMA - Ferramentas do

**COMPANHIA  
DISTRIBUIDORA  
DE FERRAGENS**

ELIANE - Azulejos e Pisos. COBEL  
Equipamentos para Lubrificação.  
ADELCO - Transformadores.  
ELETROMAR - Chaves Magnéticas. STARRETT - Serras de Aço. BURNDY DO BRASIL  
Conectores e Válvulas. — Etc.

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

# MAIORIDADE EM REPRESENTAÇÕES LIDERANÇA NACIONAL EM VENDAS



## 1960/1981



Irineu Tri Campeão Nacional de Vendas.

Ao completarmos 21 anos de atividades, temos muitos motivos para comemorações, entre os quais o orgulho pela liderança conquistada com trabalho a tradição de bons serviços e um tricampeonato nacional de vendas: 1978/79/80.

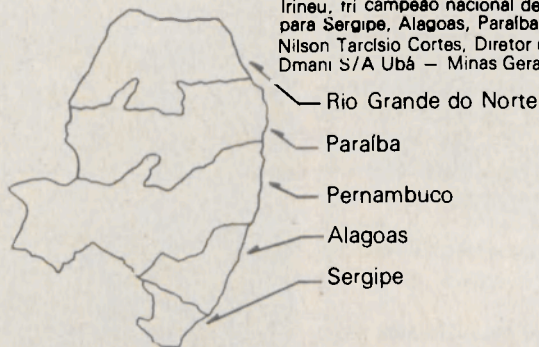
Temos a consciência de que, sem a colaboração decisiva de nossos revendedores, clientes e amigos não teríamos motivos para comemorar.



Valmir da Conceição de Almeida, gerente geral de Vendas Irineu, tri campeão nacional de vendas e representante para Sergipe, Alagoas, Paraíba e Rio Grande do Norte. Nilson Tarcísio Cortes, Diretor Comercial das Indústrias Dmani S/A Ubá - Minas Gerais



José Francisco Parma Júnior, futuro Vice-Presidente, Irineu, Nilson, José Francisco Parma, Presidente das Indústrias Domani S/A., Ubá - Minas Gerais



## IRINEU SILVA FONTES REPRESENTAÇÕES LTDA.

ESCRITÓRIOS Sergipe - Paraíba - Rio Grande do Norte

Aracaju - Sergipe  
Rua São Cristóvam, 529 - Centro - Caixa Postal 509 - End. Teleg. "UENIRI" - tels. (079) 222.54.96 / 222.94.70 / 222.65.21 / 223.1322

Campina Grande, PB.  
Rua Presidente Roosevelt, 243-A - Alto Branco - Caixa Postal, 24 End. Teleg. "UENIRI" Tels. (063) 321.65.11 / 321.65.49 / 321-02.24 / 321.06.24 / 321.00.66 / 321.06.24

Natal - RN  
Rua João Pessoa - Ed. Cidade do Natal - Salas 113/114 Tels. (084) 222.9224 ★ 222.9225  
End. Tel. UENIRI Caixa Postal 611 CENTRO

É UM DIREITO SEU.

## PAGUE MENOS IMPOSTO DE RENDA!

A cada ano que se passa, o final do primeiro trimestre civil sempre se constitui uma fase de "sangue, suor e lágrimas". Alguns perdem o sono, outros o apetite; alguns ficam extremamente nervosos, outros chegam a ter prisão de ventre. Tudo isso ocorre ao contribuinte do imposto de renda. E a solução é somente uma: entregar a declaração anual (preferencialmente com direito a restituição).

Este ano, a situação não está de maneira alguma diferente. Pelo contrário: além da tabela em nada ter favorecido o contribuinte, as coisas se agravam um pouco em virtude das "agradáveis" entrevistas e divulgações dos porta-vozes do "leão" com ameaças de arrocho fiscal sobre os contribuintes — os quais não têm qualquer culpa da complexa legislação do imposto de renda (a qual, embora consolidada no último dia 04 de 80, já sofreu modificações no dia 28, do mesmo mês).

Mas, à obrigação legal de pagar o tributo, existe o direito do contribuinte em pagá-lo o menos possível, tudo dentro dos estritos termos da lei. É justamente esta temática que vai ser abordada no nosso encontro deste mês, limitando-nos ao contribuinte que não seja pessoa jurídica (empresa). Ou seja: a você, leitor.

**PLANEJAMENTO FISCAL** — Nos dias de hoje, todas as empresas bem organizadas possuem um rigoroso planejamento fiscal. Através dele, os pagamentos das obrigações fiscais e parafiscais (INPS, FGTS, PIS) são controlados e programados no sentido de se evitar qualquer prejuízo à firma e para que haja o máximo de "lucro" com o pagamento dessas obrigações. Isso é feito em se procurando a melhor maneira de se pagar menos tributo, de se evitar o pagamento de multas, juros e correção monetária, além de se utilizar todos os incentivos e benesses oferecidos pela lei.

Esse mesmo tipo de planejamento pode ser adaptado para uso dos contribuintes pessoas físicas. Se você não planejou o ano de 1980, paciência: o jeito é pagar agora, talvez, mais do que deveria. Entretanto, antes de indicarmos as medidas para seu planejamento fiscal de 1981, vamos dar algumas "dicas" que ainda poderão lhe ajudar na declaração deste ano, — cujos formulários você já deve ter recebido.

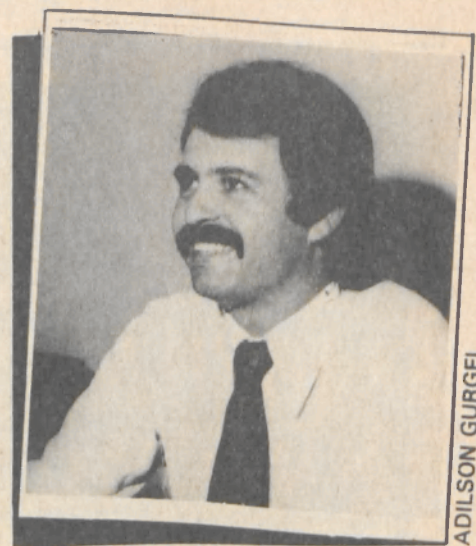
**1. — DECLARAÇÃO BEM FEITA:** embora o manual de instruções do imposto de renda seja bem elucidativo, é lógico que algumas dúvidas ainda restarão em

você. Neste caso, existem duas soluções possíveis: ou a consulta a um profissional competente no assunto, ou a consulta ao plantão fiscal da Secretaria da Receita Federal, através do telefone. Entretanto, se você for leigo no assunto, é preferível solicitar a ajuda de alguém pois o atrevimento de preparar sua declaração sozinho pode lhe trazer consequências graves, atingindo seu próprio bolso. Com uma declaração bem feita, o contribuinte paga somente o imposto devido, sem perigo de ser multado ou processado posteriormente.

A declaração bem feita implica também na correta utilização de todos os incentivos fiscais concedidos pela legislação específica. Exemplificando: um dos principais segredos do correto preenchimento de uma declaração é a renda do contribuinte ser compatível com seu aumento patrimonial. O leigo em imposto de renda poderá não atentar para este detalhe e a consequência será um imposto suplementar acrescido de multa, correção monetária e juros de mora.



**2. — OPÇÃO PELAS DEDUÇÕES CORRETAS:** Este ano, ambos formulários do imposto de renda permitem o abatimento de 25% dos rendimentos da cédula "C" (ou seja: rendimentos havidos em virtude de trabalho com vínculo empregatício). Este chamado "desconto padrão" é



ADILSON GURGEL

limitado a Cr\$ 205 mil e substitui os abatimentos em razão dos pagamentos feitos a título de juros, seguros de vida e de acidentes, doações e instrução. Normalmente, quando o contribuinte possui a maior parte dos seus rendimentos concentrados no cédula "C", aquele desconto padrão é suficiente para cobrir os abatimentos acima referidos; com uma vantagem: a sua utilização dispensa o contribuinte de guardar os documentos que comprovem as deduções.

**3. — DECLARAÇÃO EM SEPARADO:** Não se preocupe: você não precisa se divorciar por causa do imposto de renda. Se sua mulher possui rendimentos próprios em virtude de trabalhar, marido e mulher poderão cada um fazer a sua declaração. Isso sempre implica em grande economia de imposto de renda. Quanto mais você e sua mulher ganharem individualmente, maiores serão as vantagens da separação ... mas só para esta finalidade de economia tributária!

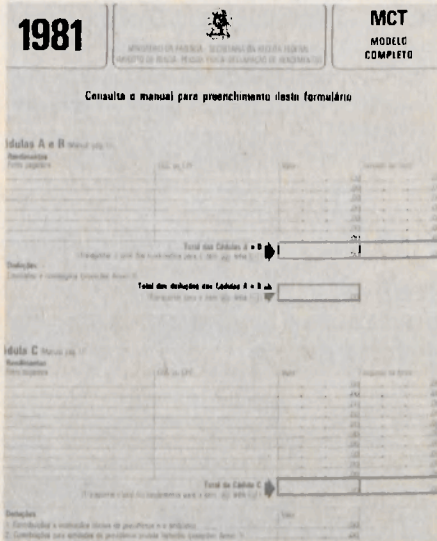
**4. — ENTREGA DA DECLARAÇÃO EM TEMPO HÁBIL:** É o óbvio ululante, de Néelson Rodrigues. Procure entregar sua declaração até o último dia do prazo, evitando multas, juros de mora, correção monetária e até a vedação do parcelamento do imposto.

Todas as informações dadas até agora são válidas para todos os anos. Apenas um adendo: se você declarar em separado num ano não implica na obrigatoriedade de ficar doravante procedendo desta maneira. Cada ano fiscal é independente do outro e se agora você declara em separado por medida de economia fiscal, mas no próximo ano a economia só virá se a declaração for em conjunto, a modificação é perfeitamente legal.

**PLANEJE 1981** — Para que você pague menos imposto no próximo ano, você tem de planejar agora e, de imediato, executar certos investimentos. Ou então, se assim preferir, limitar seus rendimentos para o

corrente ano; ou até mesmo deixar totalmente de auferir rendas. Fazemos crer que estas duas últimas opções não interessam, portanto, vamos passar ao planejamento fiscal.

Uma enorme gama de investimentos inventados, estatuidos no Dec. n.º. 85.450, de 04.de.80 (novo Regulamento do Imposto de Renda), foi logo modificada por um decreto-lei de 28.dez.80. Portanto, visando diminuir seu imposto de renda em até 30% (trinta por cento), em 1982, você possui as seguintes opções:



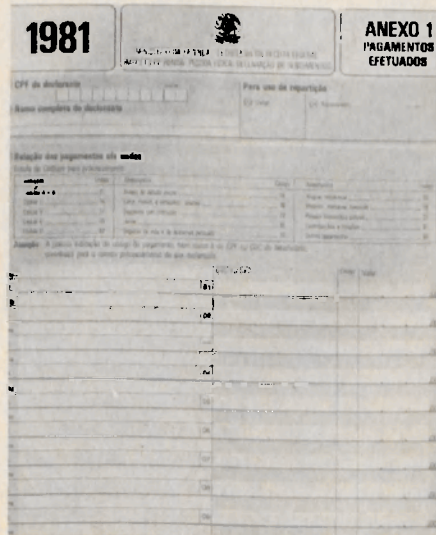
Se, depois de pleitear o abatimento e antes de se vencer o prazo de indisponibilidade, ele alienar as ações, terá de pagar o imposto que deixou de recolher, acrescido de juros de mora e correção monetária.

**3 - SUBSCRIÇÃO DE AÇÕES DO NORTE E NORDESTE:** O contribuinte que subscrever (e pagar) ações do Banco do Nordeste do Brasil e do Banco da Amazônia, bem como de qualquer empresa considerada de interesse para o desenvolvimento da Amazônia (SUNAM) e do Nordeste (SUDENE), poderá reduzir até 45% (quarenta e cinco por cento) do imposto de renda devido. As condições são as mesmas do item anterior.

**4. - FUNDO 157:** Um pouco modificada pelo Decreto-Lei n.º. 1.837/80, a aplicação no Fundo de Investimento Fiscal instituído pelo Decreto-Lei n.º. 157/67 ainda se constitui uma opção de redução do imposto devido. Por esta modalidade, o contribuinte poderá utilizar de 8% a 18% (oito a dezoito por cento) do seu imposto de renda para investir no "Fundo 157" de sua preferência. O detalhe importante é que esta aplicação é feita diretamente no formulário da declaração do imposto e não no ano-base, como é o caso dos três primeiros investimentos já analisados. Também, o contribuinte DEVE fazer sua opção sob pena de perder o direito à aplicação.

**1. - CADERNETA DE POUPANÇA:** Das quantias aqui aplicadas, o contribuinte poderá descontar do imposto devido 4% (quatro por cento) do seu saldo médio até 1.000 UPCs (Unidade Padrão de Crédito do BNH), que equivalem, em termos deste 1.º semestre de 1981, a Cr\$ ..... 738.500,00. Para o saldo médio que exceder as 1.000 UPCs, o desconto diminui para 2% (dois por cento). Isto significa, hoje, que um contribuinte com saldo médio de 1.000 UPCs poderia descontar até Cr\$ 29.540,00 do seu imposto devido, respeitados os limites legais. Convém ainda frisar que a correção monetária paga pelas cadernetas de poupança não influem no cálculo do imposto, ou seja: não são computadas como rendimentos tributáveis.

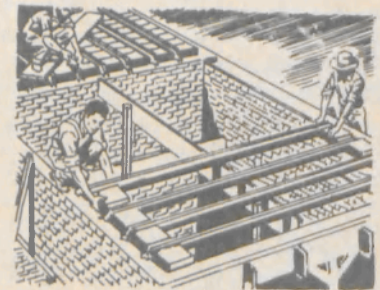
**2. - SUBSCRIÇÃO DE AÇÕES:** O investimento na subscrição de ações de empresas de capital predominantemente nacional implica em se obter o direito a uma redução do imposto devido de até 30% da quantia efetivamente paga. Entretanto, os títulos deverão ficar indisponíveis para negociação durante 2 anos. Se o contribuinte alienar as ações incentivadas antes daquele prazo, pagará o imposto que deixou de recolher, aumentado dos acréscimos legais. Exemplificando: se um contribuinte subscreveu e pagou Cr\$ 100 mil em ações de uma empresa de capital nacional, poderá descontar, do seu imposto devido, até Cr\$ 30 mil, na declaração do próximo ano.



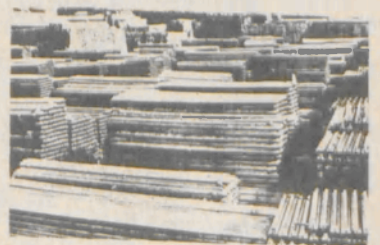
**CONCLUSÕES:** — Embora muito alteradas e muito reduzidas para a próxima declaração do imposto de renda (a ser feita em 1982), as opções para pagar menos e lucrar com os investimentos ainda estão aí. Resta ao contribuinte planejar o seu ano fiscal de maneira a não ter surpresas desagradáveis no futuro. E é bom que o contribuinte se aproveite dos incentivos enquanto eles existem, pois outra redução igual a que houve em dezembro de 1980 poderá deixar a todos sem qualquer maneira de reduzir legalmente o imposto de renda devido.



economia,  
simplicidade  
e qualidade.



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



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



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

PEPSI-COLA, BRAHMA,  
BANCO DO BRASIL, UFRN,  
SPERB DO NORDESTE,  
ALPARGATAS, BANCO ITAÚ,  
DUCAL PALACE, ALCANORTE,  
BANDERN, A SERTANEJA,  
UNIVERSIDADE DE SERGIPE,  
MORADA RIOMAR,  
FIAÇÃO MOCÓ

Os construtores destas grandes  
empresas tiveram a feliz idéia  
de preferir esquadrias de alumínio  
da ÚNICA MENTAL.  
Faça como eles: valorize  
seu investimento preferindo  
também a melhor qualidade e  
o mais fino acabamento.



**ÚNICA METAL**  
INDÚSTRIA E COMÉRCIO LTDA.



**F. BEZERRIL**  
**IMÓVEIS**

CRECI 163 - 17ª. REGIÃO

PROJETOS,  
ADMINISTRAÇÃO,  
LOTEAMENTOS,  
COMPRA E VENDA DE  
IMÓVEIS EM GERAL

Rua do Saneamento, 232 - Ribeira  
(Ladeira de Marpas, por trás do Riomar)  
Fones: (084) 222-3004, 222-0200, 222-7957  
Telex: (084) 2279 - Natal-RN

**ORGANIZAÇÕES**  
**FERNANDO BEZERRIL**

## INFORMAÇÕES ECONÔMICAS

### MENOS VERBAS PARA PESQUISAS MINERAIS

A redução de mais de 50% do orçamento destinado à pesquisa mineral recebeu protestos de todas as empresas que atuam no setor, além de afetar diretamente 22 outras com contratos assinados, financiamentos aprovados e projetos em análise, segundo informação da Companhia de Pesquisas e Recursos Minerais - CPRM. Pela divulgação do seu Diretor Eliseu Visconti, o levantamento feito pela CPRM constata que foram reduzidas de Cr\$ 688 milhões para Cr\$ 300 milhões as verbas destinadas ao setor e por esta razão, com este drástico corte, será necessário reformular os planos para saber o quanto é possível fazer com tão pouco.

### INFLAÇÃO DE FEVEREIRO SUPERA A DE JANEIRO

A taxa inflacionária de janeiro que alcançou 6,6%, tanto para a disponibilidade interna como para a oferta global, foi superada em fevereiro e segundo dados extra-oficiais do Instituto Brasileiro de Economia, seu índice foi elevado para 7,2%.

### LEI DE COBRANÇA PODERÁ SER ALTERADA

Sob a justificativa de que para muitos e melhor e mais vantajoso pagar no cartório do que em banco, o Diretor Jurídico da FIESP, Carlos Eduardo Moreira, formalizou sugestão ao Governo no sentido de alterar a legislação sobre o pagamento de títulos em cartório, estabelecendo juros de mora e correção monetária. Segundo relatório apresentado em exposição de motivos, fornecedores e clientes estão pagando em cartório com atrasos de 30 a 40 dias e com vantagem, pois não são penalizados.

### MAIS RECURSOS PARA O PROÁLCOOL

O PROÁLCOOL vai receber recursos do Banco Mundial na ordem de US\$ 250 milhões para implantação de destilarias em todo o país. O empréstimo vencerá juros de 9,25% ao ano, com quatro anos de carência e amortização em 15 anos. Segundo fontes do Ministério do Planejamento, metade deste empréstimo deverá ser destinada ao Nordeste.

### ACABOU BUROCRACIA PARA HOMÔNIMOS

Vem sendo muito bem aceita a nova norma disciplinar burocrática do Ministro Hélio Beltrão, para toda a esfera da administração federal, inclusive Banco Central, BNH e BNDE, instituições oficiais e privadas de crédito, além das entidades particulares de previdência, na qual existe a determinação de que, visando solucionar os problemas decorrentes da homonímia, não mais deverão ser exigidas certidões positivas sobre eventuais processos ou títulos protestados de interessados em benefícios, bastará que a pessoa, sob as penas da lei, declare tratar-se de homônimo.

### INOVAÇÕES NO IR PARA PEQUENAS EMPRESAS

Entre as mudanças mais significativas ocorridas na legislação do Imposto de Renda referente à pessoa jurídica para o exercício de 1981, encontra-se o Decreto Lei n.º 1.780, regulamentado pelo Ministério da Fazenda que concede isenção de Imposto de Renda para as empresas de pequeno porte com receita bruta inferior ou igual a 3.000 ORTN em dezembro do ano-base, e dispensando as obrigações acessórias, tais como escrituração contábil e fiscal, correção monetária e IPI.

### MAIS VERBAS PARA O CRÉDITO RURAL

A disponibilidade de Cr\$ 1 trilhão para os créditos agrícolas a serem concedidos durante este ano, anunciada pelo Presidente Figueiredo, deixou eufóricos os agricultores em todo o país, principalmente os nordestinos que são os mais carentes desse tipo de recurso.

### BNH TENTA COIBIR CUSTOS ESPECULATIVOS

Ainda este ano, o BNH deverá implantar nova política de preços para compra de terrenos destinados a habitação popular, a fim de que sejam eliminados quaisquer acréscimos resultantes de especulações. Assim, será um valor máximo em metros quadrados admissível para cada cidade e, acima desse valor, o BNH não comprará, não financiará, buscando impedir o crescimento especulativo do custo da moradia popular.

## RACIONALIZAÇÃO PARA TELEFONES

O alto custo das tarifas telefônicas está fazendo com que muitas empresas racionalizem as suas despesas com ligações. Algumas estão partindo para alugar parte dos telefones de que dispõem. A TELERN também está facilitando o processo de aluguel de telefones, afora o sistema das linhas compartilhadas, visando justamente estimular o consumo, já que seus planos de expansão continuam dependendo de recursos.

## SERVIÇOS PÚBLICOS AUMENTAM INFLAÇÃO

Serviços públicos, alimentação e vestuário foram os itens que mais influenciaram para o aumento do custo de vida em Natal, no mês de fevereiro. O levantamento foi realizado pela IDEC. As estatísticas do SINE-RN mostram, por sua vez, que 60% da mão-de-obra cadastrada e que está procurando emprego não encontram colocação no mercado de trabalho.

## OBRIGAÇÕES DIVERSAS PARA ABRIL

Dia 10 — Prazo final para: recolhimento do PIS/Faturamento referente ao mês de novembro/80. Recolhimento do PIS/Folha de Pagamento referente a Novembro/80. Requerer ao DRC, os DIPIS para cadastramento de empregados admitidos em março. Remessa ao IBGE das 2<sup>as</sup> vias das notas fiscais das operações interestaduais de março.

Dia 15 — Último dia para: Comunicação à Delegacia Regional do Trabalho das dispensas e admissões de empregados no mês de março.

Dia 30 — Prazo final para: Entrega do PIS de documentos relativos ao cadastramento de novos empregados. Recolhimento das contribuições pagas para o FGTS. Recolhimento ao banco do Brasil do IUM sobre operações do mês de março. Recolhimento ao IAPAS dos descontos em folha de pagamento dos empregados. Recolhimento de 2,5% sobre o valor dos produtos rurais adquiridos em março (FUNRURAL). Recolhimento do IR descontado na fonte no mês de março.

Os empreiteiros escolhem a máquina considerando: eficiência e rentabilidade. Exatamente como faz todo bom prefeito.

Uma das características principais da motoniveladora 120 B chama-se sobretorque. É uma reserva automática de potência que aparece quando a máquina enfrenta uma resistência extra.

A 120 B tem quase o triplo de

sobretorque de sua mais próxima concorrente porque seu motor é próprio para terraplenagem, não um motor adaptado. Na 120 B, motor, máquina e qualidade são do mesmo fabricante: Caterpillar. É natural que ela ofereça maior produtividade, vida útil mais longa e menores custos de manutenção.

Os bons empreiteiros elegeram a 120 B. Os bons prefeitos também.

**tecnologia mais  
avancada.**



**CATERPILLAR**

Caterpillar Cat Inc. São Marcos da Caterpillar Tractor Co



**Sr. Prefeito,  
a maioria dos empreiteiros  
elegeu motoniveladora 120 B  
Caterpillar.  
Siga o bom exemplo.**



**marcosa s.a.**  
**MÁQUINAS E EQUIPAMENTOS**

FORTALEZA - Ceará  
Rua Dr. João Moreira, 359

NATAL - R.G.do Norte  
Rua Antônio Basílio 1370

J. PESSOA - Paraíba  
BR- 101, nº 235

# CAUSAS BÁSICAS DA INFLAÇÃO



PAULO PEREIRA DOS SANTOS

Dizíamos, em artigo anterior, que a produção não era necessariamente o fator preponderante no combate à inflação galopante. E mostrávamos as causas maiores, responsáveis pela ascensão dos preços nos países desenvolvidos, em desenvolvimento e subdesenvolvido, bem como os efeitos dessa ascensão nessas economias. Com essa abordagem queríamos caracterizar o processo inflacionário nos diferentes sistemas econômicos mundiais, para depois identificarmos o tipo da inflação brasileira e lembrar-mos àqueles que ainda alimentam uma concepção antiga e ultrapassada de que somente com o aumento de produção será possível debelar uma inflação galopante num país em desenvolvimento, que essa teoria tem sua relatividade como todas as outras teorias econômicas. É claro, que sua validade ainda existe nas economias subdesenvolvidas, mas nos países em desenvolvimento e desenvolvido ela perde sua força.

Há aqui a necessidade de se explicar melhor sobre essa teoria. Não se quer afirmar com isso que o aumento da produção não é necessário e importante para a economia. Na verdade sem o incremento da produção não poderá haver crescimento econômico de uma nação. O que se quer mostrar é que o aumento da produção não é necessariamente um fator de maior grandeza no combate ao processo inflacionário galopante num país em desenvolvimento. Porque a experiência de outras economias do mundo tem provado isso. O crescimento da economia brasileira em 8,5% no ano de 1980, simultaneamente com uma inflação em torno de 112%, demonstrou que com essa expansão incremental não é possível se reduzir a subida dos preços. Aliás, sempre defendemos nos nossos artigos, que era impossível conciliar o crescimento econômico de mais de 5% ao ano com o combate à inflação galopante. Isto não é tão difícil de se compreender.

Quando nosso orçamento doméstico estoura, precisamos recorrer a outras fontes de recursos, tomando emprestado a um amigo ou a um banco. O certo é que temos de arranjar dinheiro seja de onde for, para cobrirmos nosso déficit. Agora isso ocorreu, porque fizemos uma previsão orçamentária doméstica além de nossas possibilidades de recursos. Então o que fazemos para corrigir essa distorção? Primeiro, diminuímos nossos gastos, o que significa dizer fazermos contenção de despesas; e segundo, aplicarmos racionalmente os recursos disponíveis de acordo com as necessidades prioritárias domésticas. Sem essas medidas, será impossível conseguirmos debelar nosso déficit. Assim também, numa dimensão maior, é que ocorre com uma economia de qualquer país. Se a política econômica do governo procura estimular o crescimento desse déficit, fomentando os gastos e investimentos, cada vez mais, aumenta a impossibilidade de se cor-

rigir a inflação, pelo fato do déficit forçar o aumento da emissão do papel-moeda e a elevação da dívida do país, favorecendo assim a ascensão inflacionária.

Se o investimento é responsável pelo crescimento da economia, mas também pelo aceleração da inflação (dependendo da dosagem), então que procuremos diminuir os investimentos para pudermos combater o processo inflacionário galopante. Depois de alcançada uma redução substancial da inflação, em que a economia esteja respirando ares de equilíbrio, façamos então a reintensificação dos investimentos no sentido do crescimento econômico. Só assim acreditamos na solidez e eficácia de uma política econômica para nosso país. Ou entendemos a economia como um equilíbrio dentro de um conjunto sistêmico, ou então não iremos nunca resolver o problema inflacionário.

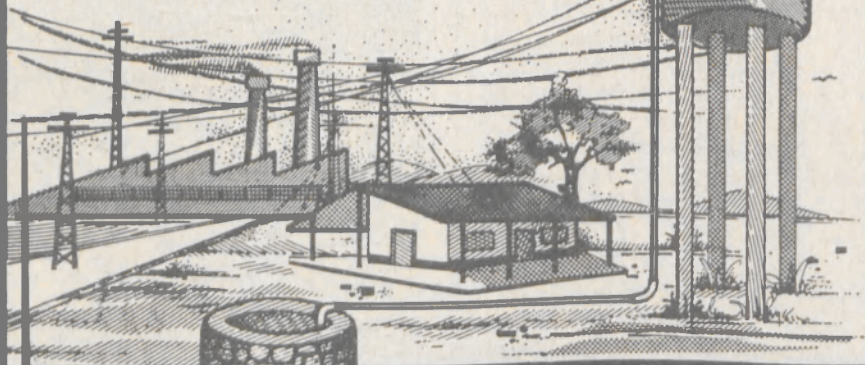
Nossa economia cresceu 8,5% no ano de 1980, será que esse índice de crescimento proporcionou ao povo um aumento também de sua renda? Não. Porque com uma inflação em torno de 112% ao ano, essa renda passa a ser devorada fortemente pela voracidade do processo inflacioná-

rio, tornando-se cada vez mais, pequena. De que valeu a pena um crescimento nesse nível, enquanto o povo brasileiro perdeu desproporcionalmente o seu poder de compra, ficando, cada vez mais, pobre?

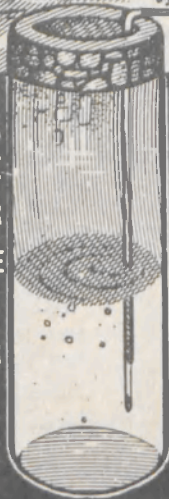
O fato de existirem o reajuste salarial e a correção monetária não justifica esse incremento do produto Nacional bruto, porque há uma desproporcionalidade muito acentuada entre o índice inflacionário e as taxas dos reajustes e correção monetária. Sempre a taxa inflacionária foi bem superior a taxa dos reajustes salariais e correção monetária. Significa dizer que essa discrepância leva o povo brasileiro ao desespero.

Nem todo crescimento é sinal de desenvolvimento, pois, muitas vezes poderá ser sintomas de uma doença que está para vir brevemente.

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



ÁGUA  
DE ONDE  
ESTIVER  
PARA ONDE  
VOCÊ  
QUISER



- VENDAS
- INSTALAÇÃO
- PERFURAÇÃO
- ASSISTÊNCIA

**CYRO CAVALCANTI**

Av. Duque de Caxias, 170 - Fone 222.7072.222.2234  
Ribeira-Natal



# Abastecimento d'água

## DESENCONTRO ENTRE OS MEIOS E OS FINS

*A CAERN deve realizar um programa social e, ao mesmo tempo, quer agir como empresa.*

É possível que nem a CAERN — Cia. de Águas e Esgotos do Rio Grande do Norte esteja satisfeita com os seus serviços. Só que a diferença entre a insatisfação do pessoal que a compõe e do usuário é que o primeiro compreende parte dos serviços que impedem um bom desempenho. E essa parte — que é considerável no contexto das causas das deficiências mas, é evidente, não chega a eximir a CAERN de todos os seus defeitos estruturais — reside na contradição irreconciliável entre a finalidade social e organização empresarial de um organismo público que tem a missão de prestar

serviços de onde é quase impossível extrair lucros, especialmente num Estado carente como o Rio Grande do Norte. Daí configura-se a quase ridícula — se não fosse trágica — situação, da CAERN querer funcionar como uma empresa para vender serviços de natureza social. Espremida nessa contradição, a “empresa” nem pode funcionar segundo o pragmatismo empresarial nem cumprir bem a sua função social, não servindo, portanto, nem a Deus, nem ao diabo e, sobretudo, ao povo.

De quem é a culpa por tal situação?

Ninguém pode acusar ninguém, porque é uma situação que existe desde que se iniciou o processo de semiprivatização dos serviços públicos. Mas há vozes que, embora não ousando sair do anonimado, ousam dizer que, com um pouco de criatividade do próprio Governo estadual “poderia ser encontrada uma situação alternativa”.

**ESTRUTURA** — As constantes reclamações feitas à CAERN — Companhia de Águas e Esgotos do Rio Grande do Norte, seriam um sinal de que a empresa não tem, ainda, uma estrutura suficiente para gerir um programa tão vasto no setor de águas e esgotos como o que precisa ser cumprido no Rio Grande do Norte.

Todo tipo de queixa é feita, desde o não recebimento regular d'água pelos usuários até o não cumprimento de programas traçados para determinadas cidades. O Diretor de Operações da CAERN, Engenheiro Francisco Horácio Dantas não esconde o fato. Para ele, é razoável o número de reclamações



Água é um serviço social, mas a CAERN acha como empresa privada

de usuários, mas acha que cabe pouca culpa a CAERN: "Grande parte de nossas cidades, por características próprias, da região onde se situam, não dispõem de mananciais com capacidade suficiente para atender à demanda, sendo impossível a CAERN fazer mais do que vem fazendo".

Na opinião do Diretor de Operações da CAERN, não é estrutura organizacional o maior problema da empresa, "a maior dificuldade reside, isto sim, nas deficiências hídricas da própria região".

**DUPLA AÇÃO** — A atuação da CAERN num programa público social de grande extensão não pode ser feito em sua estrutura como empresa, pois existem certos aspectos que não comportam uma atuação empresarial, como é o caso de determinados empreendimentos que têm que ser feitos mesmo se sabendo que vai acarretar prejuízos.

Para Francisco Horácio Dantas, o maior problema da CAERN, e por extensão o de todas as Companhias de Águas do Brasil, é a dupla personalidade que têm de encarnar: De um lado, comportar-se como Empresa economicamente viável e, do outro, assumir a identidade de um órgão fortemente comprometido com um problema social de elevada envergadura. É tarefa bastante difícil conciliar estas duas condições. Para se ter uma idéia do paradoxo, grande parte dos sistemas de abastecimento d'água do RN apresentam receitas bem aquém das suas despesas.

Com base nos dois maiores problemas da Companhia — escassez de recursos hídricos e pobreza da região — tem-se um agravante, uma vez que são conflitantes: o primeiro conduz a sistemas caros e pouco confiáveis, enquanto o segundo é condição impeditiva ao pagamento da tarifa, elemento básico do equilíbrio econômico da Empresa.

**RECURSOS** — Para sua atuação em toda a área do Estado, a CAERN tem que contar com elevados recursos e a sua receita não cobre 10% das despesas com o trabalho desenvolvido a esse nível.

Duas fontes básicas de recursos estão atuando para que a CAERN

possa seguir com suas realizações: O BNH — Banco Nacional da Habitação e o FAE, Fundo de Águas e Esgotos do Estado.

Em ambas as fontes, os recursos são conseguidos por empréstimos mediante o pagamento de juros e correção monetária. Esta condição de obter dinheiro caro, é sem dúvida outro problema que a empresa se depara para o cumprimento dos seus objetivos.

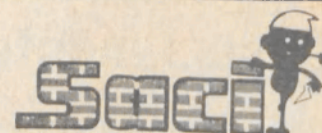
Com relação a recursos próprios, estes praticamente não existem devido a situação que atravessa a empresa e ainda em consequência de ter que cumprir de todas as maneiras o lado social do programa, que transforma a CAERN, naquele instante de sua atuação, em um órgão público, desaparecendo no momento o sentido empresarial.

**TRABALHO** — Não é unicamente a CAERN quem atua no programa de água e esgotos no Rio Grande do Norte. A Fundação SESP trabalha na elaboração e execução dos projetos técnicos de sistema de abastecimento d'água e de esgotos, bem como na sua manutenção e operação.

Conforme dados informativos da FSESP, no momento a grande atuação daquele órgão vem ocorrendo nas cidades do interior potiguar onde, além dos projetos de água e saneamento básico e esgotos, dois programas especiais integram o sistema de atendimento aos municípios do Estado: o PECE (Projeto Especial de Controle da Esquistossomose) e o PIASS (Programa de Interiorização das Ações de Saúde e Saneamento). Além disso, a FSESP atua no projeto de Melhoria das Habitações Rurais para o controle da Doença de Chagas.

São poucas as obras de vulto que ainda restam no Rio Grande do Norte no tocante aos problemas de abastecimento d'água. Assim, dentre os sistemas inaugurados em 1980, nenhum aparece como de porte relevante.

Entretanto, informa o Diretor de Operações da CAERN, que, ao lado das obras físicas, aquela empresa vem desenvolvendo um programa de desenvolvimento institucional, que é de fundamental importância para o seu desempenho operacional.



**mostra porque  
está sempre  
na vanguarda.**



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



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

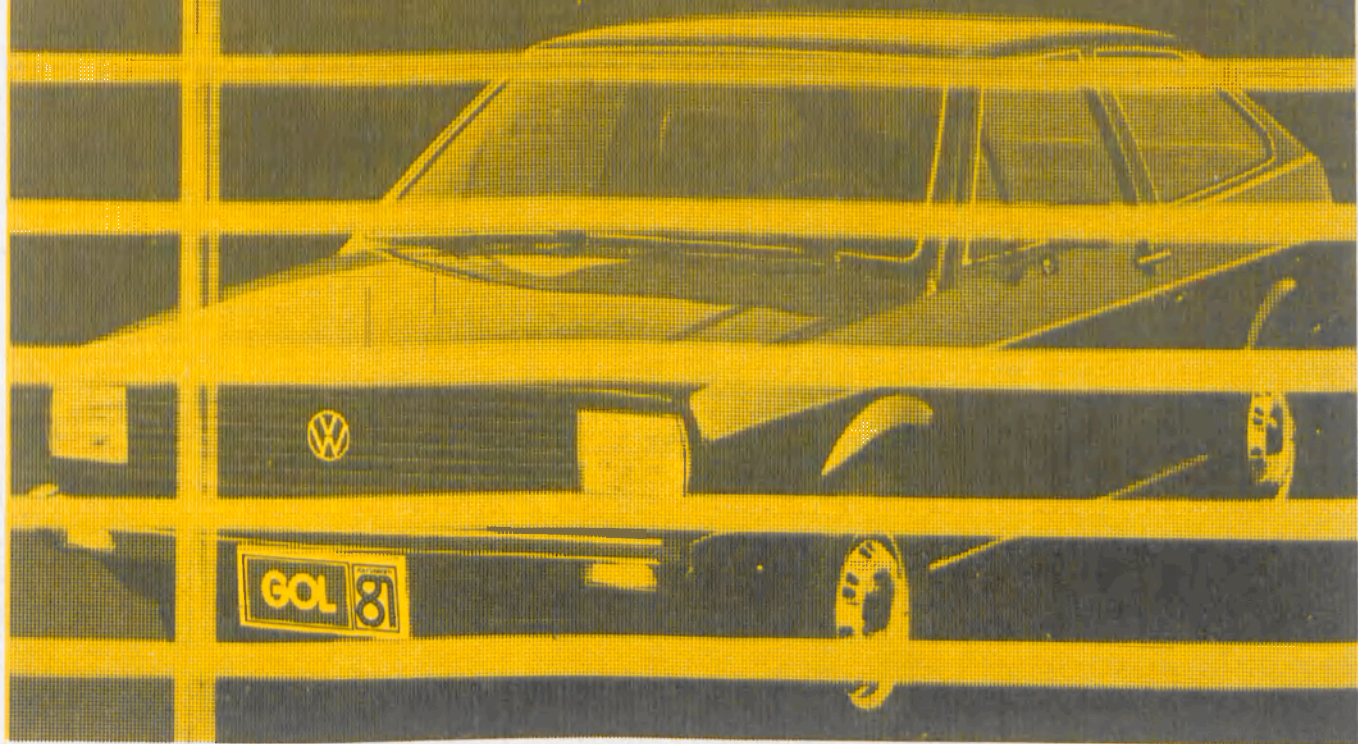


**Pensou em construir  
Pensou na SACI.**



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

**VENHA FAZER SUCESSO DENTRO DE UM CARRO ECONÔMICO,  
COM MAIS ESTILO E CONFORTO. GOL 81.**



Finalmente os tempos mudaram!  
Agora você pode ter um carro  
ágil e econômico, mas com o estilo  
e o conforto dos carros grandes.

Olhando para o Gol você  
já percebe o quanto suas linhas são  
atuais. Elas foram desenvolvidas  
por computador e testadas em

túnel de vento.

Por dentro, o conforto e o  
acabamento confirmam tudo o que  
o estilo do Gol promete. 5 pessoas  
viajam confortavelmente levando  
toda a bagagem, com a certeza  
de uma autonomia suficiente para  
um fim de semana tranqüilo.

Venha escolher o seu Gol em  
nossa Revenda. E venha escolher  
um dos nossos planos de  
pagamento para você fazer sucesso  
dentro de um carro com muito mais  
estilo e conforto.

Volkswagen Gol 81.

Rev. Autorizados:

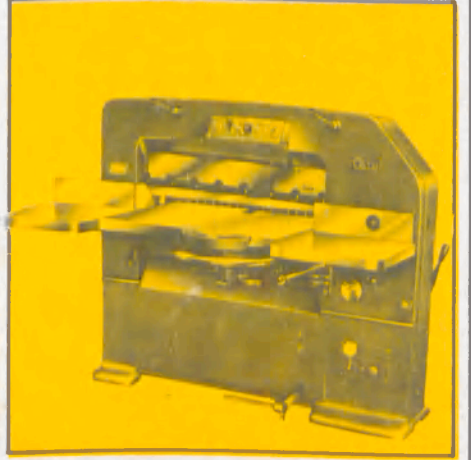
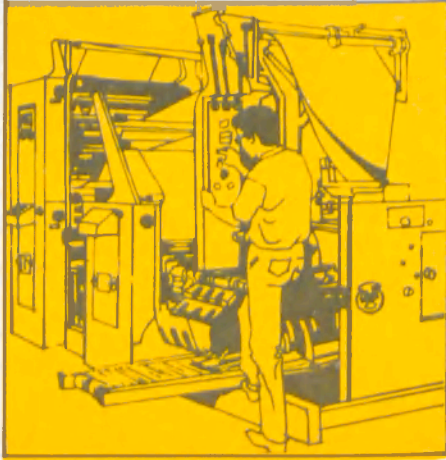
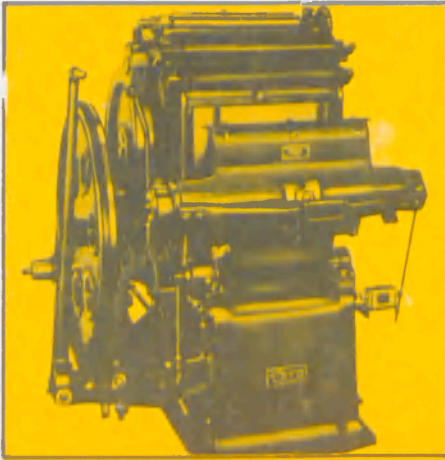
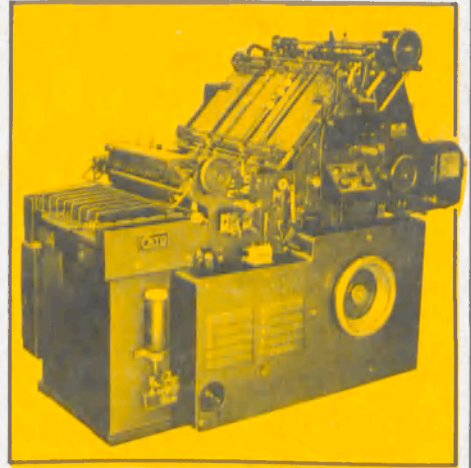
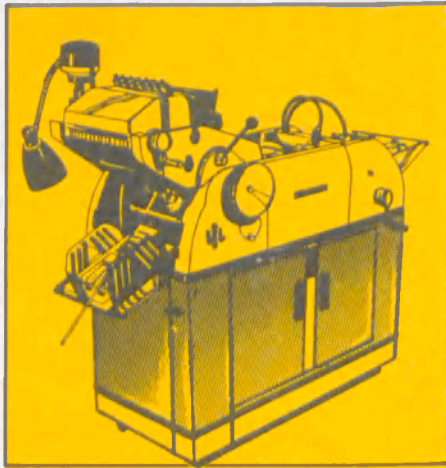
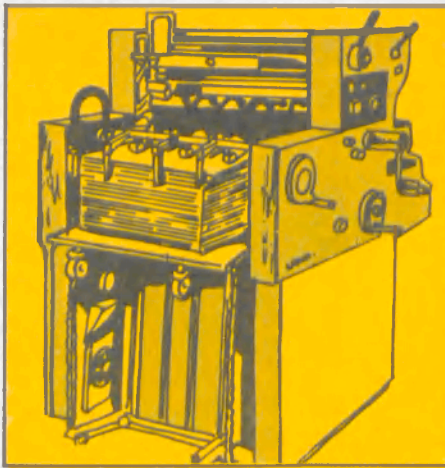
**MARPAS S/A**

AV. TAVARES DE LIRA, 159  
PTE. SARMENTO, 592



**DIST. AUTOMÓVEIS SERIDÓ S/A**

AV. NASCIMENTO DE CASTRO, 1597 FONE 223-4566



# RN ECONÔMICO AGORA MAIS PERTO DE VOCÊ.

RN/ECONÔMICO funciona agora com uma loja de serviços gráficos, cópias xerox, reduções, encadernações, serigrafia, composição em IBM, fotocomposição, plastificações, clichês em nylonprint, e mais uma infinidade de serviços nos setores de offset e tipografia. Com uma vantagem; está mais perto de você, no centro da cidade, oferecendo o

atendimento mais rápido e perfeito que você pode imaginar. Ainda mais: assegurando estacionamento para seu carro.

Visite e comprove o que estamos dizendo. Mas se você é conservador, continuei fazendo serviços com a Editora RN/ECONÔMICO, em Lagoa Nova, onde se mantém o mesmo padrão de qualidade que Natal já conhece.



**RN/ECONÔMICO**  
Impressos Rápidos e Cópias Ltda.

Rua Princesa Isabel, 483 - Fone: 222-8868 - Natal-RN