

# RN ECONÔMICO

*Sebri*

REVISTA MENSAL PARA HOMENS DE NEGÓCIOS

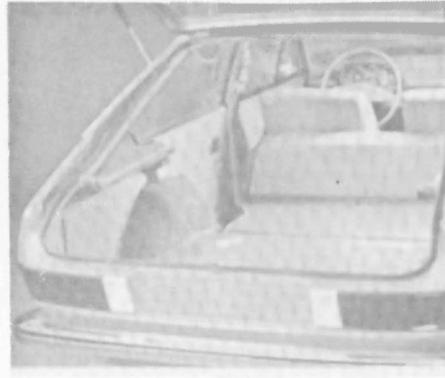
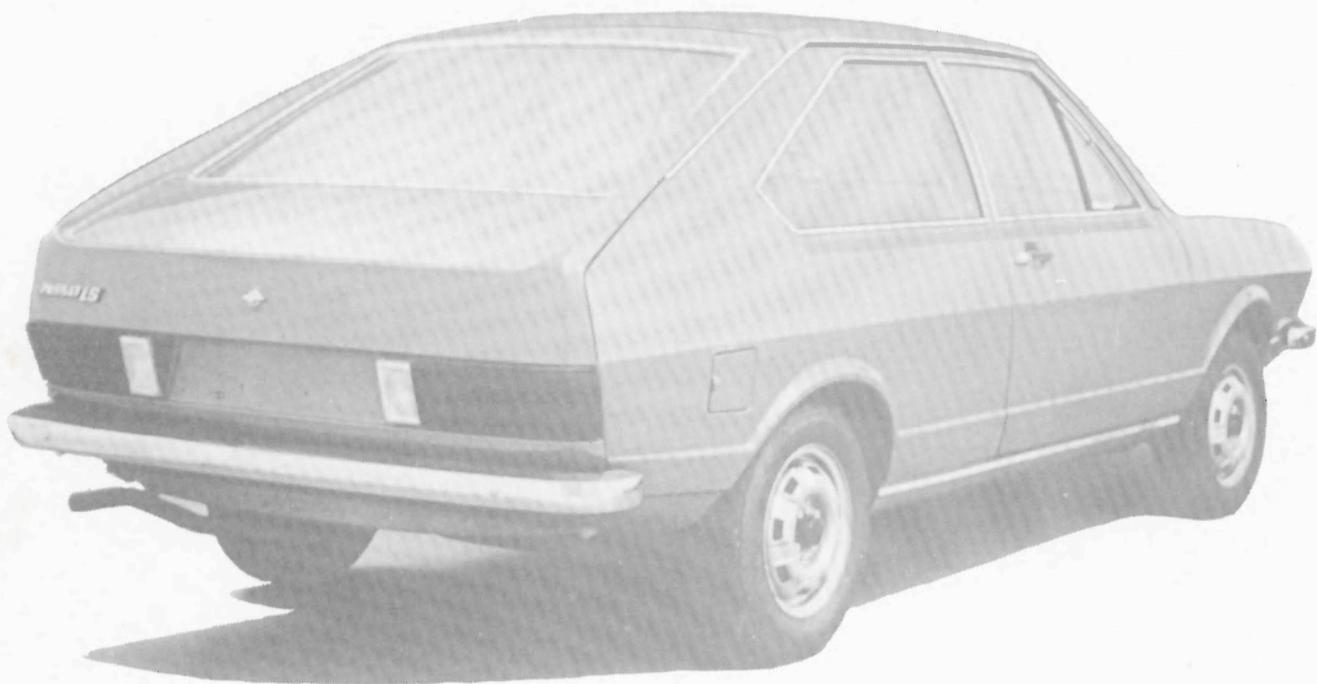
ANO IX — N° 86 — Janeiro/78 — Cr\$ 20,00



**ICM**

**Empresários confiam  
no poder de decisão  
de Tarcísio Maia**

409



**Passat. Tudo o que você espera de um carro para o nosso tempo.**

Revendedores autorizados:

**MARPAS S/A**  
Av. Tavares de Lira, 159



**DIST. DE AUTOMÓVEIS  
SERIDÓ S/A**  
Av. Salgado Filho. 1669

**Diretores-Editores**

Marcos Aurélio de Sá  
Marcelo Fernandes de Oliveira

**Gerente Administrativo**

Maurício Fernandes

**Redatores**

Rogério Cadengue  
José Ary  
Aluizio Lacerda  
Carlos Moraes  
Edilson Braga  
Hélio Cavalcanti

**Fotografias**

João Garcia de Lucena

**Departamento de Arte**

Luiz Pinheiro  
Mival Furtado  
Fortunato Gonçalves

**Fotocomposição**

Antônio Barbalho  
Vanda Fernandes

**Diagramação**

Fernando Fernandes

**Consultores:**

Alcir Vêras da Silva, Alvarado Furtado, Benivaldo Azevedo, Cortez Pereira, Dalton Melo, Dantas Guedes, Domingos Gomes de Lima, Eptácio de Andrade, Fernando Paiva, Genário Fonseca, Hélio Araújo, Joaquinson de Paula Rego, João Wilson M. Melo, Jomar Alecrim, Manoel Leão Filho, Moacyr Duarte, Ney Lopes de Souza, Dom Nivaldo Monte, Otto de Brito Guerra, Severino Ramos Brito, Túlio Fernandes Filho, Ubiratan Galvão, Dom Antonio Costa, Jayme Santa Rosa, Dep. Paulo Gonçalves, Marco Antonio Rocha Cavalcanti, Jorge Ivan Cascudo Rodrigues.

RN-ECONÔMICO — Revista mensal especializada em assuntos econômico-financeiros do Rio Grande do Norte, é de propriedade de RN-ECONÔMICO EMPRESAS JORNALÍSTICA LTDA.

— CGCMF N° 08286320/0001-61 — Endereço: Rua Floriano Peixoto, 559, Natal-RN — Fone: 222-0806. Composição e Impressão: EDITORA RN-ECONÔMICO LIMITADA. CGCMF 08423279/0001 — Endereço: Rua Dr. José Gonçalves, 687, Natal-RN - Fones: 231-1873 e 231-3576. É permitida a reprodução total ou parcial de matérias, desde que seja citada a fonte. Preço do exemplar: Cr\$ 30,00. Número atrasado: Cr\$ 20,00. Assinaturas: Anual: Cr\$ 100,00.

# Sumário

## Reportagens

<b>Sem incentivo do ICM o futuro industrial do RN está ameaçado .....</b>	<b>9</b>
<b>Excesso de obrigações fiscais é um problema muito grave .....</b>	<b>14</b>
<b>Fim de mandatos e eleições farão de 78 um ano bom .....</b>	<b>16</b>
<b>Imposto de Transmissão e IPTU são cobrados além do normal .....</b>	<b>18</b>
<b>Caderneta de Poupança está perdendo investidores .....</b>	<b>22</b>
<b>Três destilarias de álcool para o Rio Grande do Norte .....</b>	<b>26</b>
<b>Cerveja: mercado existe e o RN pode ter fábrica .....</b>	<b>28</b>
<b>Otimismo é o estado natural entre industriais da cerâmica .....</b>	<b>32</b>
<b>Pesca e cooperativismo no Japão podem servir de exemplo .....</b>	<b>34</b>
<b>Por mais que se construa o deficit continua grande .....</b>	<b>38</b>
<b>Investimentos imobiliários continuam sendo bom negócio .....</b>	<b>42</b>
<b>Na Alemanha, um exemplo de imprensa livre .....</b>	<b>44</b>

## Secções

<b>Homens &amp; Empresas .....</b>	<b>4</b>
<b>Página do Editor .....</b>	<b>7</b>
<b>Notas Comentadas .....</b>	<b>31</b>
<b>Direito Econômico .....</b>	<b>46</b>

# homens & empresas

## APERN INSTALARÁ MAIS 4 LOJAS NO RN

Já está em andamento no **Banco Central** o processo no qual a **APERN — Associação de Poupança e Empréstimo Norte-Riograndense**, pede autorização para abrir mais quatro lojas no Estado, nas cidades de Currais Novos, Caicó, Macau e uma segunda em Natal, no bairro do Alecrim. Por outro lado, prosseguem as obras de reforma do prédio-sede da **APERN**, bem como a instalação de uma central de ar condicionado, depois do que será assegurado muito mais conforto e rapidez no atendimento dos clientes.



José Dantas

## BANDERN EM SÃO PAULO

**José Dantas**, presidente do **Banco do Estado do Rio Grande do Norte S/A**, informa a inauguração da agência de São Paulo no dia 17 de fevereiro, com o que o **BANDERN** passará a estar presente nos três centros mais importantes do país, pois já possui agências no Rio de Janeiro e em Brasília, todas inauguradas no atual Governo. **José Dantas** também fala dos bons resultados do último balanço do Banco: Cr\$ 18,8 milhões de lucro líquido. As previsões para 1978 são as melhores possíveis.

## USINA DE ÁLCOOL EM CEARÁ MIRIM

É aguardada para fevereiro a aprovação pela **Comissão Nacional do Alcool** do projeto de implantação de uma destilaria de álcool anidro, a cargo da **Cia. Açucareira Vale do Ceará Mirim**. **Geraldo José de Melo**, diretor-presidente da empresa, informa que o projeto já teve parecer favorável do **IAA**. Com a destilaria, os plantadores de cada da região poderão seguramente aumentar as suas áreas de cultivo, pois haverá consumo garantido.



Pedro William Cavalcanti

## PLANOSA MUDA PARA NOVA FÁBRICA

No decorrer do mês de fevereiro, a **PLANOSA — Plásticos do Norte S/A**, se mudará para novas e ampliadas instalações no distrito industrial de Eduardo Gomes, às margens da BR-101. **Pedro William Cavalcanti** informa que a linha de produtos da **PLANOSA** será integralmente mantida, devendo haver apenas um significativo aumento na produção, uma vez que novas e mais modernas máquinas foram adquiridas. O atual prédio da **PLANOSA**, com amplo terreno anexo, na avenida Salgado Filho, deverá ser vendido, já existindo algumas propostas, inclusive de firmas de outros Estados.

## LOJINHA DA SPARTA É EXPERIÊNCIA VÁLIDA

A **Indústria de Confecções Sparta-Nordeste**, a exemplo de outras fábricas de confecções de Natal, lançou a venda direta ao consumidor, fazendo funcionar no final de 1977 uma loja nas proximidades do setor de produção. O êxito da iniciativa foi surpreendente: basta observar que no mês de dezembro último o faturamento da loja ultrapassou a casa dos Cr\$ 2 milhões. Agora, esperando repetir o êxito, a **Indústria Têxtil Seridó** também abriu uma loja, vendendo ao público os tecidos aqui produzidos a preços inferiores ao do comércio.

## GRUPO BANORTE TAMBÉM EM AÇU

O **Banco Nacional do Norte S/A** inaugurou mais uma agência no RN, desta vez em Açú, dia 18 último. À solenidade inaugural estiveram presentes executivos do primeiro escalão do grupo, dentre os quais **Antônio Machado Guimarães**, **João Porfírio de Andrade Moraes**, **Cleonício Holanda** e **Luiz Araújo Neto**, além do gerente do **Banorte** em Natal, **Sérgio Beltrão**. A agência de Açú tem 12 funcionários e é gerenciada por **Eilson Amorim das Virgens**. No seu primeiro dia de expediente, ela alcançou a soma de Cr\$ 5 milhões de depósitos.

## ÁGUAS-MÃES TERÃO APROVEITAMENTO

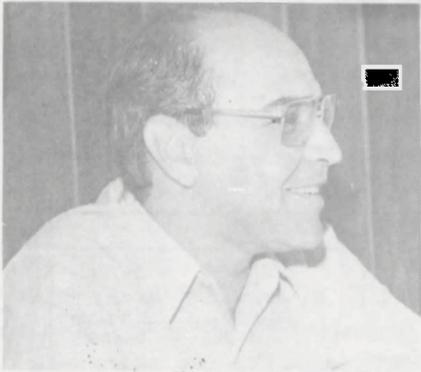
Antes mesmo de ser governador do Rio Grande do Norte, **Tarcísio Maia** já se preocupava com o total desperdício das águas-mães das salinas do Estado, que são matérias-primas básicas para a produção de minerais não-metálicos de grande valor, os quais o país importa em volumes que refletem negativamente na balança comercial. Depois de assumir o Governo, ele determinou a realização de estudos objetivos sobre o aproveitamento das águas-mães, visando com isso interessar algum grande grupo a vir para o RN investir no setor. O trabalho deu resultado positivo. Um consórcio de firmas nacionais e estrangeiras constituiu a **Metalmag Empreendimentos e Participações S/C Ltda.**, empresa que deu entrada na **SUDENE** de um projeto no valor de Cr\$ 2,8 bilhões, destinado a fabricar em Macau, a partir das águas-mães, 25 mil toneladas/ano de magnésio, além de bromo, potássio e outros produtos químicos, com o que — a preços de hoje — se obterá um faturamento anual de Cr\$ 1,5 bilhão. Cabe ao próprio governador **Tarcísio Maia** entregar ao superintendente da **SUDENE**, **José Lins de Albuquerque**, o projeto da **Metalmag**, que depois de aprovado levará três anos para ser implantado e significará 3.620 empregos diretos. O know-how do projeto é do grupo alemão **Kalis & Salsz A. G.**, que também participa acionariamente do empreendimento. Essa indústria, depois de entrar em fase de produção, atenderá todas as necessidades do mercado interno, podendo ainda exportar.

Pode-se, pela luta que desenvolve e pela objetividade com que trabalhou, creditar a **Tarcísio Maia** o mérito por essa nova perspectiva industrial no RN.



Tarcísio Maia

# homens & empresas



José Gondim

## WANDICK LOPES OTIMISTA EM 78

Na Comercial Wandick Lopes S/A a palavra de ordem para 1978 é o otimismo. José Gondim e Wandick Júnior informam que só nos primeiros dias do ano já foram fechados os seguintes negócios: a Mossoró Agro-Industrial S/A — MAISA, adquiriu dois tratores Fiat-Allis AD-14; a ECOCIL adquiriu também dois Fiat-Allis AD-14 e dois caminhões Fiat-Diesel; a Prefeitura de Mossoró comprou uma moto-niveladora 130M Dresser-HWB; Genário Alves Fonseca e Nagib Assad Salha compraram, cada um, um trator Fiat-Allis AD7B.



José Geraldo de Medeiros

## NORDESTÃO-3 SUPERA AS EXPECTATIVAS

José Geraldo de Medeiros, diretor do grupo dos Supermercados Nordestão, fazendo um retrospecto do ano de 1977 para a sua empresa, assinala com entusiasmo que o principal acontecimento do ano foi a inauguração da loja número 3 do Nordestão, no bairro de Lagoa Nova. Ela superou todas as estimativas de faturamento, o que demonstra que houve total acerto na decisão do grupo em implantá-la. Para 1978, pelo menos por hora, não existem planos para abrir outros supermercados em Natal, se bem que estejam em projeto lojas do Nordestão para algumas cidades importantes do interior do Estado.



Jessé Freire

## EMPRESÁRIOS E POLÍTICOS HOMENAGEIAM JESSÉ FREIRE

As classes empresariais do país, representadas pelas suas mais expressivas lideranças, juntamente com a classe política do Rio Grande do Norte, prestaram ao senador Jessé Pinto Freire uma das maiores homenagens já tributadas a um homem político deste Estado. Num jantar que contou com cerca de mil participantes, Jessé Freire foi aplaudido pela sua marcante atuação política nacional, onde tem defendido as causas do desenvolvimento econômico brasileiro. A grande homenagem se justificou pela recente reeleição do senador potiguar para a presidência da Confederação Nacional do Comércio, como também pelo seu êxito na promoção da IV CONCLAP, ano passado.

## LOJA DA SOCIC ABRIRÁ EM JUNHO

No mais tardar até o mês de junho, a SOCIC Comercial S/A inaugurará em Natal a sua loja em Lagoa Nova, ao lado do Estádio Castello Branco, que terá o maior show room do Nordeste. As obras de construção prosseguem em ritmo normal, com a supervisão direta de José de Anchieta Figueiredo, gerente-geral da empresa no RN.

## CÉSAR S/A CRIA A CESMETAL

O tradicional grupo César S/A, que representa em Natal os maiores fabricantes nacionais do setor de máquinas e motores industriais, telecomunicações e motobombas, entra agora em mais um ramo: fabricação de esquadrias e divisórias de alumínio. Para cuidar dessa nova atividade, foi criada pelo grupo uma nova empresa: a CESMETAL — César Metalúrgica Ltda., que já está em funcionamento.

## ÁGUA MINERAL PARA O NORDESTE

A empresa que produz a água mineral Santa Maria, dirigida por Pedro Alberto Serquíz Elias, está concluindo nestes primeiros dias de fevereiro mais uma etapa de expansão. Produzindo agora 6.000 garrafas por hora, a empresa tenciona estender o seu mercado a outras praças do Nordeste, especialmente Fortaleza e João Pessoa, para em seguida entrar no mercado pernambucano.



Wellington Lucena

## ADMAC TEM NOVO PRESIDENTE

Wellington Lucena, diretor da Comercial José Lucena — uma das maiores empresas do ramo de materiais para construção do Estado, foi eleito e já assumiu a presidência da Associação dos Distribuidores de Material de Construção do Rio Grande do Norte — ADMAC. Os demais membros da nova diretoria da ADMAC são: Paulo de Vasconcelos de Paula — vice-presidente; Carlos de Araújo Lima — secretário; e Otávio Fernandes Filho — tesoureiro, representantes, respectivamente, das firmas Galvão Mesquita Ferragens S/A, Limarújo & Cia. e M. D. Melo Comércio e Indústria S/A.

# bandern

## BANCO DO ESTADO DO RIO GRANDE DO NORTE S/A

Direção Geral

### BALANÇO GERAL - POSIÇÕES EM 31.12.77 e 31.12.76

ATIVO			PASSIVO		
	31/12/77	31/12/76		31/12/77	31/12/76
<b>DISPONÍVEL</b>	111.565.755	46.604.042	<b>NÃO EXIGÍVEL</b>	65.157.153	61.708.527
Caixa e Depósitos no Banco do Brasil	50.942.422	36.604.042	Capital	50.000.000	50.000.000
Títulos Federais de Curto Prazo	60.623.333	10.000.000	Fundo de Provisão	51.353	1.669.513
<b>REALIZÁVEL</b>	1.027.436.752	747.089.438	Reserva para Manutenção do Capital		
Empréstimos	867.520.860	539.274.136	de Giro Próprio	11.918.420	7.556.757
A produção	482.412.254	310.296.490	Reservas Legais	3.017.820	2.420.126
Ao Comércio	50.172.808	52.930.704	Reservas Especiais	159.056	51.627
Outros	340.762.826	176.046.942	Fundo de Indenização Trabalhista	10.504	10.504
Créditos em Liquidação (Nota 01)	7.172.972	6.017.965	<b>EXIGÍVEL</b>	1.082.939.356	732.799.285
Provisão para Crédito - Je Liquidação			Depósitos	337.118.484	232.640.429
Duvidosa	(13.000.000)	(6.017.965)	Depósitos à Vista e a Curto Prazo	336.477.217	231.587.995
Outros Créditos	144.961.288	198.239.595	Depósitos a Médio Prazo	641.267	1.052.434
Compensação a Liquidar			Outras Exigibilidades	108.437.436	150.359.781
Banco Central - Recolhimentos	21.835.979	15.749.761	Compensação a Liquidar		194.582
Correspondentes no País	7.407.769	7.497.433	Cobranças e Ordens de Pagamento	21.924.029	11.683.895
Departamentos no País	101.503.299	156.863.505	Correspondentes no País	1.722.997	1.316.688
Outras Contas	14.214.241	18.128.896	Departamentos - o País	68.953.675	128.505.960
Valores e Bens	14.954.604	9.575.707	Outras Contas	15.836.735	8.658.656
Títulos à Ordem do Banco Central	6.759.527	4.851.360	Obrigações Especiais	637.383.436	349.799.075
Títulos Federais	6.623	6.623	Redescontos e Empréstimos no B. Central	1.700.000	4.000.000
Outros Valores e Bens	8.188.454	4.717.724	Obrigações por Refinanciamentos e Repasses Oficiais	596.013.063	324.031.090
<b>IMOBILIZADO</b>	17.015.014	10.174.957	Outras Contas	39.670.373	21.767.985
Imóveis de Uso, Móveis, Equipamentos e Almoarifado	19.239.366	11.466.676	<b>RESULTADO PENDENTE</b>	15.641.664	12.689.324
Depreciações Acumuladas	(2.224.352)	(1.291.719)	Rendas e Lucros em Suspense (Nota 02)	3.952.040	1.057.167
<b>RESULTADO PENDENTE</b>	7.720.652	3.328.699	Rendos de Exercícios Futuros	8.295.098	7.262.768
Despesas de Exercícios Futuros	7.720.652	3.328.699	Lucros e Perdas	3.394.526	4.369.389
<b>TOTAL DO ATIVO</b>	1.163.738.173	807.197.136	<b>TOTAL PASSIVO</b>	1.163.738.173	807.197.136
<b>CONTAS DE COMPENSAÇÃO</b>	6.332.619.249	2.144.373.746	<b>CONTAS DE COMPENSAÇÃO</b>	6.332.619.249	2.144.373.746

### DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS

DISCRIMINAÇÃO	2º SEMESTRE/77	EXERCÍCIO DE 1977	EXERCÍCIO DE 1976
01 — RECEITAS (02 a 04)	57.802.416	143.432.074	81.932.196
02 - Rendas Operacionais	43.361.210	119.722.193	57.625.898
03 — Outras Rendas	2.107.799	2.993.993	1.089.77
04 — Lucros Diversos	12.333.407	20.715.888	23.216.521
05 — DESPESAS (06 a 10)	43.412.961	114.608.135	57.302.508
06 — Despesas Operacionais	9.414.529	54.591.960	20.595.811
07 — Despesas Administrativas	29.408.155	51.381.547	29.734.582
08 — Depreciação do Imobilizado	495.294	953.306	497.743
09 — Provisão para Créditos de Liquidação Duvidosa (Nota 03)	3.955.426	7.274.052	1.048.444
10 — Perdas diversas	139.557	407.270	5.425.928
11 — RESULTADO OPERACIONAL (01 - 05)	14.389.455	28.823.939	24.629.688
12 — Manutenção do Capital de Giro Próprio		4.361.662	5.734.211
13 — RESULTADO ANTES DO IMPOSTO DE RENDA (11 - 12)	14.389.455	24.462.277	18.895.477
14 — Provisão para o Imposto de Renda	3.649.743	6.374.743	1.500.000
15 — RESULTADO APÓS O IMPOSTO DE RENDA (13 - 14)	10.739.712	18.087.534	17.395.477
16 — Participação aos funcionários	4.630.000	9.648.100	6.300.963
17 — Participação dos Administradores	231.263	447.213	380.335
18 — Gratificações aos Clubes dos Funcionários	200.000	400.000	400.000
19 — LUCRO LÍQUIDO DO EXERCÍCIO (15 - 16 - 17 - 18)	5.678.449	7.592.221	10.314.179
20 — Reserva Legal	283.922	597.694	1.231.482
21 — Fundo de Provisão (Constituição menos reversão do saldo não utilizado)			1.413.308
22 — Dividendos	2.000.000	3.600.000	3.300.000
23 — Saldo à Disposição da Assembléia Geral	3.394.527	3.394.527	4.369.389

Natal (RN), 09 de janeiro de 1978.

José Dantas de Araújo  
Diretor Presidente

José Vale de Melo  
Diretor de Operações

Ivanaldo Rosado Fernandes  
Diretor Administrativo

José Reis de Oliveira  
Chefe da Divisão de Contabilidade  
Téc. Contab. CRC - 1181/RN.

NOTAS: (01) — Créditos de Liquidação Duvidosa (Circular nº 319 do Banco Central)  
(02) — Rendas e Lucros em Suspense - receitas de recebimentos incertos  
(03) — Diferença entre a provisão efetuada e o valor revertido da provisão anterior

## 18 ANOS DEPOIS, O DESNÍVEL É O MESMO

Ao completar 18 anos, a SUDENE externa — acima de tudo — incapaz de resolver o gravíssimo problema do desnível econômico entre o Nordeste e o Centro-Sul, cada dia mais acentuado.

Cercada de deficits, sem grande autonomia administrativa, sem autoridade para corrigir os erros que se acumularam na sua jurisdição, a SUDENE chega à maioria transformada em apenas mais uma repartição pública, mais um segmento da burocracia excessiva que complica a vida das instituições e das pessoas.

Quase nada tendo a oferecer ao pequeno e médio empresário nordestino — esse herói que, contra todas as adversidades tão conhecidas, teima em se manter de pé, produzindo e dando empregos, pagando os mesmos impostos pagos pelo empresário do Sul, sofrendo assim uma evidente injustiça fiscal — a SUDENE de hoje somente garante incentivos financeiros a grupos econômicos de grande porte, quase sempre envolvidos com o capital estrangeiro, que em verdade não necessitam do dinheiro do governo para continuar crescendo. A fixação de um porte mínimo para os projetos industriais ou agropecuários foi a arma utilizada para esvaziar os empreendimentos do pequeno e médio empresário que viessem a depender de apoio oficial. Desvirtuou-se a tal ponto o objetivo da SUDENE que ela, atualmente, já destina boa parte dos seus recursos para os programas de expansão de poderosas empresas públicas, como no caso das companhias telefônicas, para que elas (com o dinheiro que deveria ser aplicado em projetos da iniciativa privada) instalem sistemas DDD e DDI em pequenas comunidades do sertão nordestino onde a maior parte do povo nem sequer possui poder aquisitivo para usar o telefone em âmbito local.

Sem estrutura financeira para cumprir nos prazos certos os seus compromissos de liberação de recursos para os projetos aprovados e, por outro lado, fiscalizando de forma superficial as aplicações

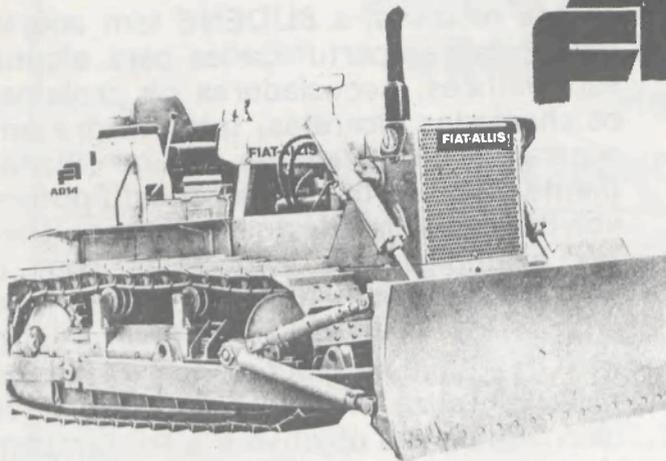
desses recursos, a SUDENE tem aberto um leque de oportunidades para alguns espertalhões, negociadores de projetos, os chamados picaretas, que sempre encontraram um meio de faturar ilícitamente, jogando com a filosofia do desenvolvimento do Nordeste. Aí estão os tristes exemplos das negociatas com o 34/18, só tardiamente erradicadas pela criação do FINOR. Aí está o próprio FINOR — que se esperava fosse uma solução moralizadora — começando a ser desviado do seu objetivo e a ser também negociado, por não poder atender ao volume de projetos que a SUDENE tem aprovado.

Implantando no Nordeste um comportamento administrativo em que a figura central de tudo é o técnico, o planejador, o especialista em lidar com os números e dados, a SUDENE fez com que todas as esferas do poder público regional, especialmente as do setor econômico e financeiro, ficassem entregues ao comando de “técnicos”. Não fosse a constatação de que a maior parte deles, pela pouca experiência e pela pouca formação, está distante das realidades sociais, políticas e econômicas da região, tudo estaria bem. Mas o mais grave é que, procurando comandar tudo através de computadores, de projetos e de relatórios, os técnicos deixam de lado os problemas prioritários. Aí está a economia nordestina, depois de 18 anos de SUDENE, sem garantir nem mesmo a subsistência da população. E veja-se que os técnicos têm consumido verbas demais elaborando programas de ação, projetos de viabilidade, pesquisas de mercado, planos plurianuais, convênios de assistência técnica, fazendo e mudando organogramas, layouts, fluxogramas, logotipos e siglas. Há quem diga, no final das contas, que os excessos dos “técnicos” têm sido causadores da inoperância de muitos governos. O fato é que o desnível entre o Nordeste e o Centro-Sul está aumentando a cada dia e a gente nordestina continua mais pobre e sem esperança.

Marcos Aurélio de Sá

# A TURMA DA PESADA

## FIAT-ALLIS



TRATORES DE ESTEIRA "FIAT-ALL IS"



PÁS CARREGADEIRAS DE RODA E ESTEIRA "FIAT-ALLIS"



### GALION

GUINDASTES "GALION"  
ATÉ 14 TONELADAS



ROLOS COMPACTADORES "TEMA-TERRA"

**FIAT**  
CAMINHÕES MEDI-  
OS E PESADOS  
"FIAT-DIESEL"



### VALMET



MOTONIVELADORAS "DRESSER-HWB"



TRATORES DE PNEUS  
E EMPILHADEIRAS "VALMET"

E UMA LINHA COMPLETA DE IMPLEMENTOS



## COMERCIAL WANDICK LOPES S/A

AV. DUQUE DE CAXIAS, 50 FONES 222-1525 222-3778 222-4180 222-1554 NATAL  
RUA ALFREDO FERNANDES, 5 FONE 321-5186 MOSSORÓ R.N.

# SEM INCENTIVOS DO ICM O FUTURO INDUSTRIAL DO RN ESTARÁ AMEAÇADO

Os empresários dizem, em memorial, que a solução pode ser dada pelo governador Tarcísio Maia, pois a lei não o impede de fazer isso. Ele, porém, diz que o assunto é da órbita do Ministério da Fazenda e manda os empresários iniciarem um movimento regional. Assim está a questão da prorrogação do incentivo fiscal do ICM. O que é certo é que nossas empresas precisam dele para continuar crescendo. E o Estado precisa que as empresas cresçam.

Uma quase certa e imediata estagnação no processo de desenvolvimento industrial do Rio Grande do Norte seria a primeira decorrência concreta da não prorrogação pelo Governo do Estado dos incentivos fiscais às indústrias. Em seguida, outros acontecimentos mais graves, tais como a transferência de empresas para o Centro-Sul do país, onde estão localizados os mercados consumidor final e o abastecedor de matérias-primas. Por último, uma desativação no ritmo de implantação de novas fábricas no RN, ritmo este que já deixa muito a desejar.

Está por se vencer este ano o prazo para que as maiores empresas do Estado, notadamente as da área de confecções, se beneficiem da dedução de 60% do Imposto de Circulação de Mercadorias — ICM. No total, são 48 empresas de grande e médio portes, que desde o começo da década de 60 se beneficiam dos favores da lei que lhes permite pagar menos ICM, contanto que utilizem as somas que deixam de pagar para realizar ampliações nas suas empresas, comprar novas máquinas, elevar o número de empregos. Este estímulo se constitui num atrativo especial, tornando mais seguro o investimento industrial na região, embora ainda não represente o instrumento perfeito para possibilitar o poder de concorrência da nossa indústria com as dos centros maiores.

## UM MEMORIAL E UMA LUTA

— Na hora em que ficou configurada a incerteza sobre o futuro da dedução do ICM para investimento, ou seja, do incentivo fiscal concedido pelo Estado, as indústrias envolvidas com o problema iniciaram uma

movimentação cujo ponto máximo, até agora, foi a entrega ao governador Tarcísio Maia de um memorial intitulado “*Manutenção do Incentivo para Investimento — Aspectos Econômicos e Jurídicos*”. Este trabalho, contendo 25 páginas datilografadas em espaço dois, foi elaborado por um jurista e um economista de reconhecidos méritos, inclusive participantes do atual esquema político-administrativo do RN, e seu objetivo maior é convencer o poder público estadual de que a isenção parcial do imposto deve continuar em vigor, pois nada contra-indica isto, nem na esfera legal, nem muito menos na esfera sócio-econômica.

Ao mesmo tempo que, contando já com o apoio ostensivo da Federação das Indústrias do Rio Grande do Norte, os empresários lançavam o memorial ao governador, eles já procuravam — até por sugestão do pró-

prio Tarcísio Maia — iniciar uma luta de âmbito regional em favor da sua causa. Isto porque o chefe do Executivo entendeu que a decisão acerca da prorrogação dos incentivos não poderia ser tomada isoladamente pelo RN, mas dependia essencialmente na compreensão que o Ministério da Fazenda viesse a ter do problema. Assim, o encaminhamento do assunto ao Governo Federal em caráter de reivindicação de toda a região nordestina teria muito mais peso.

**TELEGRAMAS** — A partir daí, a primeira providência foi redigir dois telegramas, em forma de circular, um para ser encaminhado a todos os governadores do Nordeste e outro para os presidentes das Federações das Indústrias dos Estados. O primeiro telegrama, nos seus trechos mais importantes, dizia:



Empresários entregam ao governador do Estado memorial pedindo incentivo

*‘Interpretando consenso industriais do Rio Grande do Norte, temos a honra de dirigir-nos a V. Excia. para solicitar-lhe apoio ao pleito já encaminhado ao Exmo. Governador deste Estado, sentido prorrogação incentivos fiscais Imposto Circulação Mercadorias. Tais incentivos têm assegurado a todo Nordeste viabilidade empreendimentos industriais que se implantam e se ampliam, permitindo criação novos empregos diretos e indiretos, proporcionando a médio prazo progresso econômico-social cada unidade federativa desta região. Destarte, apelamos acendrado espírito público e profundo conhecimento de V. Excia. das realidades da economia brasileira, sentido seja mantido, como reflexo da unidade de pensamento dos ilustres governadores do Nordeste, o instituto dos incentivos ICM, como uma das fórmulas capazes de permitir continuidade desenvolvimento industrial esta região’.*

O segundo telegrama, com idêntico apelo, pedia aos presidentes das Federações das Indústrias que se dirigissem aos Governos Estaduais da área da SUDENE, hipotecando solidiedade ao movimento do RN.

Expedito de Azevedo Amorim, presidente da FIERN, assinou ambas as mensagens e ao mesmo tem-

po tem acionado outros dispositivos para alcançar o êxito da campanha. Porém, até agora, só os governadores Tarcísio Maia e Divaldo Suruagy (de Alagoas) externaram apoio à causa, esperando-se a qualquer momento muitas adesões importantes.

**O TEOR DO MEMORIAL** — A atual política do Ministério da Fazenda com relação à concessão de benefícios fiscais pelos Estados é bastante fechada, isto para que certos tipos de incentivos não sejam concedidos a ponto de prejudicar os interesses maiores da justiça fiscal. Assim, ficam sempre subordinadas à aprovação prévia do Ministério as matérias que se refiram ao assunto. No caso da dedução do ICM para investimento, permitida nos Estados do Nordeste, ela sempre é subordinada a convênios feitos em reuniões nacionais dos secretários de Fazendas estaduais, sendo que o último desses convênios fixou o prazo de 31 de dezembro de 1982 como data final para utilização desse benefício pelas indústrias nordestinas.

Baseado nos termos do último convênio dos secretários de Fazenda, é que o memorial levado pelos industriais ao governador Tarcísio Maia defende a tese de que ele pode, legalmente, decidir sozinho a prorrogação do incentivo. Diz um

trecho do memorial:

*‘As normas que favorecem devem ser interpretadas ampliativamente, conforme constitui princípio assente em nosso Direito. Em que tópico de lei, decreto, convênio ou protocolo está proibida a prorrogação? Se ela estivesse vedada, a vedação deveria ser expressa. O axioma básico do Direito é ‘tudo o que não está juridicamente proibido, está juridicamente permitido’. Prazo máximo de concessão não significa proibição de prorrogar, já que existe um prazo final de vigência do incentivo. Do contrário, o prazo máximo de concessão confundir-se-ia com o da própria vigência do incentivo, sendo desnecessária, ociosa e supérflua a previsão de dois prazos distintos. Na verdade, tem-se de reconhecer que as razões econômicas responsáveis pela fixação do prazo de fruição do incentivo são soberanas e se acham afetas a critérios próprios de cada Estado, exceto no tocante ao termo final de vigência de incentivo’.*

No fim, depois de prosseguir na defesa de que a decisão pode ser tomada em âmbito local, diz o documento dos empresários:

*‘Face à inexistência de qualquer proibição legal quanto à prorrogação*

## NEVALDO E O INCENTIVO

Há quase seis anos, precisamente no mês de abril de 1972, o empresário Nevaldo Rocha (presidente e proprietário de 70% das ações das Confecções Guararapes S/A), vinha diretamente de Miami para Natal, para receber o título de Cidadão Natalense que a Câmara Municipal lhe conferia por unanimidade. Na ocasião, num discurso ligeiro e apenas rabiscado em três folhas de papel, ele lançava a primeira palavra em favor de uma causa que até hoje — apesar da sua importância concreta para o futuro econômico do país e do RN — não encontrou o apoio que merece. Trata-se da tese do “incentivo diferenciado”, defendida a partir do conceito de que “dar tratamento igual para economias desiguais é a mesma coisa que injustiça”.

Eis alguns trechos do discurso de Nevaldo:

“Há muitos anos vimos defendendo, embora nem sempre compreendidos, a necessidade de se obter para as

empresas norte-riograndenses um incentivo diferenciado. Esse incentivo atuarla como uma conta de compensação: compensaria a desvantagem de ser um Estado pequeno e de se encontrar deslocado do centro de consumo. Não se exigiria muito dessa compensação. Justificamos com o exemplo da nossa empresa que, com apenas 7% de incentivos estaduais, conseguimos vê-la transformada, de 130 empregos em 1960, na maior indústria de confecções do país, hoje (1972) com 2.700 empregados. É possível que as nossas palavras fiquem limitadas a este recinto. Ainda assim, não custa sugerir o incentivo diferenciado para aplicação em todo o país. E isso se faria partindo do entendimento de que, quanto mais para o interior fosse a indústria, menor carga tributária lhe seria aplicada. Não importa de onde possa chegar o incentivo; se de deduções permitidas no ICM; se de deduções autorizadas pelo IPI. Importante é que se trate de um incentivo diferenciado”.



Nevaldo Rocha

Mais adiante, ele continuava: “Exemplifiquemos o nosso raciocínio: se a indústria está localizada em São Paulo, que lhe seja aplicada uma alíquota de imposto de 15%; se viesse para Natal, que sua carga tributária fosse reduzida para 5%; se se deslocasse para a Transamazônica, que recebesse isenção ou não incidência de tributos”.



Os empresários confiavam no poder de decisão do governador Tarcísio Maia

*do incentivo, uma vez observada a data limite de 31 de dezembro de 1982, e tendo em vista a própria autonomia constitucional do Estado, a continuidade da redução para investimento situa-se no âmbito decisório*

*do Governo Estadual que, por múltiplas razões econômicas suscitadas neste documento, constitui condição fundamental à preservação do processo de industrialização do Estado”.*

**DECISAO ERA LOCAL** — Alguns empresários consideram que os termos exatos do memorial não foram muito bem compreendidos pelas autoridades, pois o que se pleiteava de fato era a tomada de decisão a nível estadual, e não realizar apelos ao Ministério da Fazenda, quando a legislação existente já não deixa dúvidas de que pode o Estado deliberar sozinho sobre a questão. Assim, a colocação do governador Tarcísio Maia de que o assunto deveria ser conduzido como uma reivindicação regional às autoridades fiscais do país desvirtua os objetivos iniciais da campanha.

Assim, conclui-se que a solução que o governador deveria ter adotado ao receber da classe o apelo contido no memorial, era o de mandar analisar a matéria pela Consultoria Geral do Estado para que, mediante parecer do consultor, a decisão fosse favorável ou não ao que ela está pleiteando. Da forma como os acontecimentos se sucederam, a rigor, o memorial nem chegou a ser levado em conta.

Resta, agora, prosseguir a luta em termos muito mais difíceis, ou seja, em âmbito federal.

Nevaldo apresentava estas idéias dizendo confiar que, através delas, ou seja, com menores impostos para as regiões mais pobres, fatalmente os grandes grupos industriais começariam a deslocar os seus investimentos das áreas superpovoadas como o eixo Rio-São Paulo, ajudando até a acabar com o permanente êxodo da população nordestina para as grandes cidades do Centro-Sul, sem estrutura para receber mais habitantes.

Isto tudo, Nevaldo repetiria um ano e meio depois em entrevista exclusiva ao RN-ECONÔMICO, já encarando os problemas de incentivos para a própria Guararapes, na ocasião lutando para conseguir deduções do ICM para investimento:

“Quando os homens chegam ao Governo, passam a querer entender de tudo, principalmente de negócios. Chegam até a querer entender mais de Guararapes do que eu. Já disse e repito: sou um money maker (fazedor de dinheiro) e um money maker jamais aceita ter em suas mãos um mal negócio. Se começássemos a ter aqui um tratamento igual ao de São Paulo, então isto passaria a ser um mal negócio.

Quando terminou o prazo de dez anos de isenção e nós procuramos o então secretário da Fazenda, José Daniel Diniz, nós dissemos isso a ele. Mas ele só fazia ouvir e calar. Então, começamos a implantar a Guararapes de São Paulo, sem dizer nada a ninguém. Depois, quase dois anos depois, quando a indústria em São Paulo já era um fato, foi que o Governo do Rio Grande do Norte resolveu dar isenção. E nós só permanecemos aqui por isso. Parece que os homens do Governo sentiram que negar isenção a nós, quando se dava isenção a outros, era um risco político. Aí, deram mais cinco anos de isenção, que terminou em 31 de dezembro do ano passado (1972)”.

Perguntado por que a Guararapes ainda continuava precisando dos incentivos do ICM, Nevaldo respondia:

“O que nós queremos o Governo tem obrigação de dar. Nós queremos a diferença para justificar, para contrabalançar as desvantagens locais. Do contrário, tudo irá se esvaziando e nós não poderemos ficar em Natal. Terminaremos por nos transferir, pois não podemos conservar em nossas mãos nenhum negócio anti-econômico.

Eu não tenho nada contra o Estado. Pelo contrário, sou muito bom potiguar. Sem nenhum exagero, me julgo um dos melhores potiguares: um cara que nunca enganou ninguém, que trabalha muito e que dá empregos; agora, nós sabemos onde temos a cabeça. Não estamos fazendo nada contra o Rio Grande do Norte, mas em favor da sobrevivência da nossa empresa aqui”.

Acreditamos que nunca um empresário do Rio Grande do Norte tomou uma posição de defesa do seu negócio, tão clara e corajosa como a que Nevaldo Rocha tomava naquela ocasião. Logo depois de sua entrevista ao RN-ECONÔMICO, mais cinco anos de incentivos fiscais lhe eram concedidos, porque, de fato, se assim não fosse feito, a Guararapes acabaria deixando o Rio Grande do Norte. E, hoje, não estaria aparecendo nas listas dos maiores contribuintes do RN, elaboradas pela própria Secretaria da Fazenda, o nome das Confecções Guararapes sempre em primeiro lugar. Nem quase cinco mil pessoas teriam emprego nas fábricas Guararapes de Natal e Mossoró.

# Caixa Econômica Federal S/A inaugura nova sede em Natal

Com a presença do Governador Tarcísio Maia, vice-presidente da Caixa Econômica Federal, Cláudio Medeiros, e de representantes das mais diversas entidades econômicas, financeiras e administrativas do Rio Grande do Norte, foi inaugurado o novo prédio da agência da CEF, considerado um dos mais luxuosos edifícios públicos da cidade.

A solenidade teve início às 18 horas, quando o padre Hudson Brandão benzeu às instalações, seguindo-se de um pronunciamento do Gerente Geral para o Rio Grande do Norte, Francisco Miranda, que falava em seu nome e no do diretor Cláudio Medeiros e, finalmente falou o Governador Tarcísio Maia.

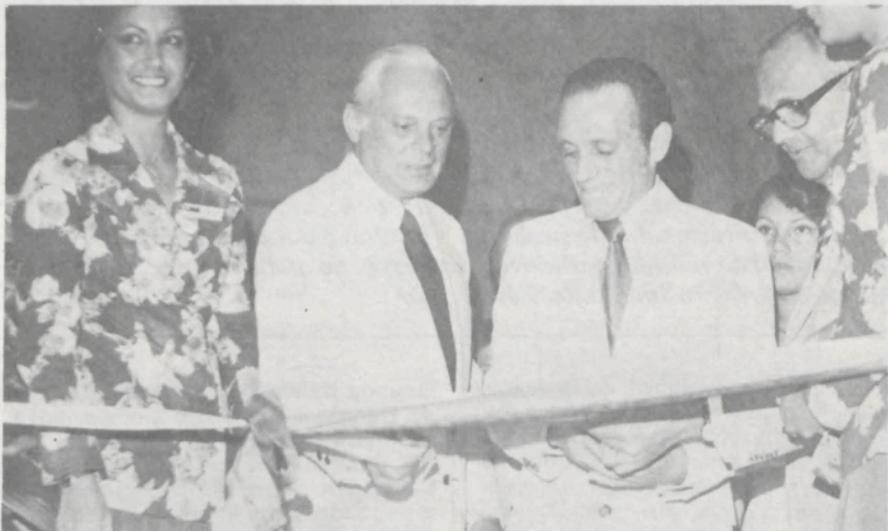
Em seu pronunciamento o Governador enalteceu a obra, destacando a sua beleza e, principalmente, ser o maior prédio da Caixa Econômica Federal no Nordeste do País, um dos três maiores em todo o Brasil.

Já o sr. Francisco Miranda falou sobre o crescimento da Caixa no Rio Grande do Norte, fazendo um pequeno resumo da sua criação e destacando os números atuais, quando aquela casa bancária soma depósitos superiores a Cr\$ 500 milhões. Lembrou ainda que desde à unificação das Caixas Econômicas de todo o País, ocorrido em 1970, que os novos programas desenvolvidos vêm trazendo progresso para as regiões onde atua. Lembrou que atualmente a Caixa representa 600 agências, divididas em 21 filiais. Falou sobre o FAS — Fundo de Assistência Social — e sua importância para o Rio Grande do Norte. Destacou as verbas utilizadas no PROGIRO e ainda o Crédito Educativo, que veio solucionar um grande problema social para o estudante universitário, que no período 76/77 beneficiou 3.885 estudantes, que receberam da Caixa a importância de Cr\$ 37 milhões e 600 mil.

Finalmente fez o agradecimento às entidades e aos servidores que participaram da luta, principalmente o ex-gerente Manoel Newton Siminéia, que foi quem plantou a semente, deste prédio e do crescimento da Caixa no Estado.



O Diretor Cláudio Medeiros, que representou o Presidente Humberto Barreto, recebe o Gov. Tarcísio Maia nas novas instalações da Caixa Econômica Federal.



Descerramento da fita de Inauguração do novo prédio pelo Diretor Cláudio Medeiros e por Manoel Newton Siminéia, antigo gerente-geral da CEF no Rio Grande do Norte.



À esquerda, o atual gerente-geral da Caixa Econômica Federal, filial do Rio Grande do Norte, Francisco Miranda.

# O COMEÇO DE UMA NOVA ERA

Pouco mais de 30 anos separam dois momentos da maior importância para o mundo econômico-financeiro do Rio Grande do Norte. O primeiro, quando nove funcionários pioneiros, em um prédio alugado da rua Duque de Caxias começavam a operar, em próprios do Tesouro Nacional, a Caixa Econômica. O segundo, quando às dez horas do dia 20 de janeiro de 1978, o Governador Tarcísio Maia dava por inaugurado o mais luxuoso e funcional edifício público do Rio Grande do Norte, exatamente a sede da Caixa Econômica Federal, hoje uma progressista casa bancária, que abriga depósitos de Cr\$ 550 milhões, mantendo uma média de Cr\$ 500 milhões de depósito.

Se o mundo financeiro do Rio Grande do Norte elogiava a obra e todos falavam do crescimento da Caixa, motivos maiores tinha o seu gerente Francisco de Assis Miranda Pinheiro, que nos seus quase vinte anos de funcionário assistiu a muitas mudanças e transformações, delas participando e acompanhando de perto. Muito mais sentiu o velho servidor Antônio Vicente de Aguiar, que foi um dos 9 pioneiros funcionários da Caixa e que assistiu, na condição de contínuo, o primeiro depósito ali realizado, Cr\$ 100,00, na conta de Walter Fritsh. Hoje, com mais de trinta anos de serviço, atuando como caixa, Antônio Vicente de Aguiar continua dando tudo de si pela Caixa, uma caixa gigante, diga-se de passagem.

**O PRÉDIO** — Representando um investimento de cerca de Cr\$ 27 milhões, o novo prédio da Caixa Econômica Federal do Rio Grande do Norte, foi projetado pelo arquiteto Cláudio Meireles Fontes, sendo construído pela Master Incosa Engenharia S/A. Sua instalação é na Rua João Pessoa, 208, onde seus sete andares e mais um no subsolo, chamam logo a atenção de quem passa, por sua beleza exterior, onde os vidros em fumê são o destaque maior. Na sua estrutura interna a preocupação com os detalhes, locais para exposição de obras de arte (iniciadas com a exposição de trabalhos do próprio arquiteto Cláudio Meireles), jardins de inverno e as melhores condições de localização para os clientes e para os funcionários.

No novo prédio foi localizada a antiga agência da Rua Princesa Isabel, além de toda a parte administrativa, que funcionava na Ribeira.

**A CAIXA** — Permanecendo, há exemplo do que acontecia nos demais Estados brasileiros, independente até 1970, a Caixa Econômica Federal do

Rio Grande do Norte viu a partir daquele ano, quando ocorreu a unificação de todas as Caixas Econômicas, um crescimento realmente importante. De pouco mais de Cr\$ 5 milhões de depósito, passou para estes Cr\$ 516 milhões, 671 mil, 756 cruzeiros e 97 centavos, que ostentava no dia da inauguração do novo prédio. Números bem significativos, que mostram que ao aumentar de 9 para 160 funcionários, a Caixa também aumentou seus depósitos em cerca de 10 mil por cento.

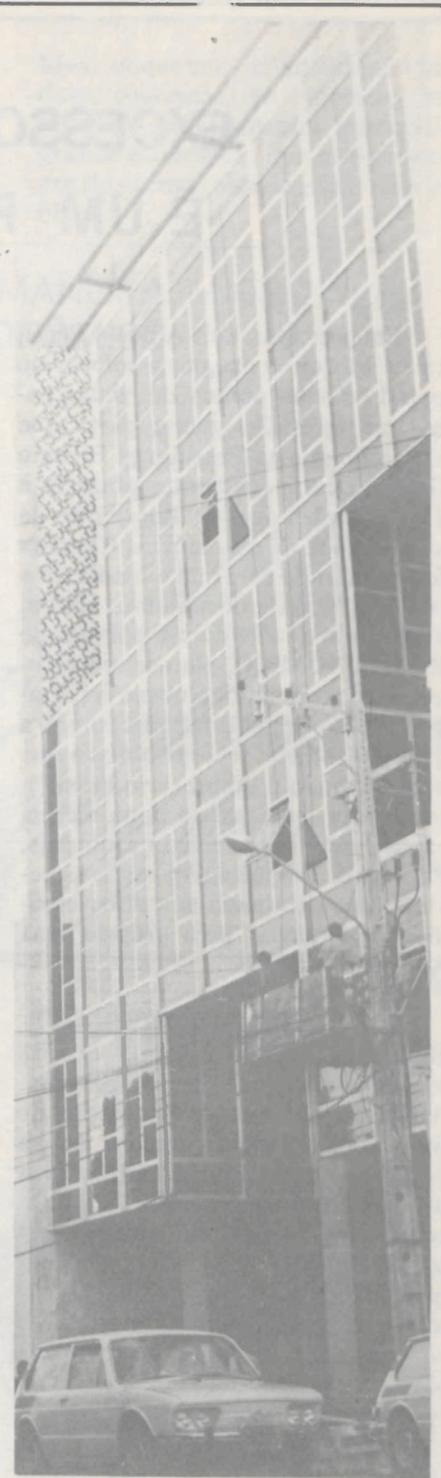
Como tem que se prestar atenção para o programa PIS, quando nos anos 76/77 o Rio Grande do Norte arrecadou Cr\$ 33 milhões, 23 mil e 222 cruzeiros, cadastrando 72.652 trabalhadores. Destes, 24.334 receberam quotas e rendimentos, que somaram Cr\$ 8 milhões, 437 mil, 848 cruzeiros, enquanto que o 14º salário, sobre forma de abono, compreendeu em 77 o volume de 6 milhões, 196 mil e 44 cruzeiros.

Também em outros programas, como o FAS e o PROGIRO, a Caixa Econômica tem mostrado o seu trabalho e sua importância no Rio Grande do Norte, mantendo uma média de empréstimos para estes programas governamentais na faixa de Cr\$ 300 milhões. Oitocentos milhões é o total de empréstimo em toda a Filial.

Atualmente, a Caixa Econômica Federal é gerenciada por Francisco de Assis Miranda Pinheiro, norte-riograndense de Pendências, 40 anos, que entrou como funcionário da Caixa em 1º de abril de 1959, para exercer suas atividades de escriturário na agência da Ribeira. Um mês depois, no entanto, passava para a recém-inaugurada agência da Princesa Isabel, onde permanecia até janeiro de 62, época em que iria ser o sub-gerente do Alecrim durante um ano, para logo em seguida assumir a gerência.

Passou ainda algum tempo como Chefe do Serviço Geral de Tesouraria da Caixa, para em 1970, com a unificação ficar como Gerente da Agência Central, de onde sairia o ano passado para a Gerência Geral da Caixa no Rio Grande do Norte, em lugar de Manoel Newton Siminéia, que estava se aposentando.

Durante a fase após a unificação participou ativamente do desenvolvimento alcançado pela Caixa no Estado, trabalhando na velha agência da Rua Duque de Caxias. Era gerente, quando o ex-presidente da CEF, Karlos Richbieter autorizou a construção do majestoso prédio que foi inaugurado no dia 20, agora na gestão do Presidente Humberto Barreto.



Edifício-sede da filial da Caixa Econômica Federal, em Natal, inaugurado dia 20 de janeiro último.

Atualmente, a Caixa Econômica Federal do Rio Grande do Norte vem operando em quatro agências, sendo três na Capital (Rua João Pessoa, Ribeira e Alecrim) e uma na cidade de Mossoró. No entanto, espera que o Conselho Monetário Nacional autorize a criação de mais quatro unidades em outras cidades do Estado, que em breve deverão ser instaladas. As cidades que serão beneficiadas, são Macau, Areia Branca, Caicó e Currais Novos, cidades que deverão acompanhar o crescimento atual da CEF.

## EXCESSO DE OBRIGAÇÕES FISCAIS É UM PROBLEMA MUITO GRAVE

Em princípio, Luiz Alberto Pereira de Medeiros chegou a colocar no papel os seus pontos de vista, para transformá-los numa carta que encaminharia ao Presidente Ernesto Geisel. Depois, os muitos afazeres e as obrigações do dia a dia dentro da sua revenda de automóveis Chrysler foram fazendo com que ele adiasse a redação final do documento. Enfim, discutindo a idéia com a editoria de RN-ECONÔMICO, ele aceitou a sugestão de transmitir à nossa reportagem os seus pensamentos sobre a questão do excesso de tributos a que está obrigado o empresário brasileiro de hoje, que seria o tema da sua carta à autoridade máxima do país. Publicada a reportagem, então a revista será destinada aos altos escalões de Brasília, pelo próprio Luiz Alberto.

### REIVINDICAÇÃO DE TODOS —

Bem humorado e dizendo que as idéias que defende não são personalísticas, mas uma reivindicação de todos, Luiz Alberto declara que a empresa privada, principalmente a de pequeno e médio porte, vem encontrando seríssimas dificuldades para manter atualizados os seus registros contábeis, em virtude do número exagerado de impostos, taxas, contribuições sociais e obrigações para-fiscais que incidem sobre as operações efetuadas.

— Cada um desses tributos conta com uma legislação própria e extensa, que obriga a empresa a manter uma estrutura contábil-financeira ordinariamente desproporcional às dimensões do próprio volume de negócios. A contabilidade de uma empresa é algo tão complexo que exige o trabalho de várias pessoas, em tempo integral, tendo-se o cuidado de submeter esse pessoal a uma permanente atualização — diz Luiz Alberto.

Na verdade, o comerciante e o industrial assistem a um acelerado aumento da burocracia nas suas em-

presas. E cada vez mais se torna difícil cumprir com rigor as obrigações fiscais e sociais, nem tanto por dificuldades financeiras, mas por falta de ordenamento. De fato, a lista de encargos é extensa: Imposto de Circulação de Mercadoria, Imposto sobre Produtos Industrializados, Imposto de Renda (pessoas física e jurídica), Plano de Integração Social, INPS, Fundo de Garantia por Tempo de Serviço, FUNRURAL, Imposto Predial e Territorial Urbano, Taxa de Localização, Imposto Sobre Serviços, Imposto sobre Transportes Terrestres, Imposto Sindical (patronal e dos empregados), Imposto Único sobre Minerais, Seguro de Acidentes do Trabalho, Seguros contra Sinistros, contribuições para a Federação do Comércio ou da Indústria, SESC, SESI, SENAI, SENAC, Taxa Rodoviária Única, etc., etc.



Luiz Alberto de Medeiros

**SOBRESSALTO** — Tais dificuldades vêm colocando o empresário numa situação de contínuo sobressalto. Ele é forçado a ver no sistema tributário um inimigo predador, ansioso por autuar, por impor

multas violentas, quando na realidade — explica Luiz Alberto — “o verdadeiro propósito do governo deve ser o de arrecadar para construir uma sociedade forte, respeitada, livre e essencialmente brasileira”.

Continua Luiz Alberto:

— Muitos bons comerciantes são multados por não saberem muito bem o que estão devendo, dado o emaranhado de leis, portarias, resoluções, decretos que os afogam em exigências, inflacionando os custos operacionais das firmas, obrigadas à contratação de mais funcionários e à manutenção de uma plethora infinita de papéis e livros especiais.

— No duro — prossegue o empresário — não é o valor global da carga tributária o que está prejudicando o comerciante e o industrial. O problema reside na multiplicidade e diversificação formalística e operacional dos impostos e taxas a que estão sujeitos. Esse problema, de fato, tem levado algumas empresas zelosas de seus compromissos a uma situação de insolvência.

Esta é, realmente, a situação dos pequenos comerciantes, principalmente do interior do Estado, sem condições de manter a estrutura exigida pela burocracia e, pior ainda, sem disporem de contadores em dia com as novas leis. Assim, eles deixam de cumprir suas obrigações e vivem permanentemente expostos às rigorosas penalidades que o fisco aplica nos menores casos de descumprimento da legislação.

O peso negativo que reflete toda esta complexidade tributária, a cada dia mostra que existe muita gente desinformada e despreparada. Para que se chegue a esta conclusão, basta observar este resultado de uma pesquisa feita pela reportagem de RN-ECONÔMICO no comércio do bairro do Alecrim: entre dez comerciantes, apenas um havia “tomado conhecimento” das mudanças no modo de fazer a declaração do Imposto de Renda-Pessoa Jurídica, no exercício de 1978, ano-base 1977.

Das dez firmas consultadas, somente duas possuem contador e auxiliares de escritório, mantendo em dia a escrita contábil. As demais, contratam contadores que levam para fazer em casa o trabalho da contabilidade das empresas.

**É PRECISO SIMPLIFICAR** — Diante desse quadro, o que fazer? Para Luiz Alberto de Medeiros, a solução está na simplificação da máquina fiscal, com a adoção — se possível — de um tributo único e abrangente. E cita o exemplo americano, que ele conhece: *“Nos Estados Unidos, embora o imposto não seja único e geral, é bem mais fácil o empresário cuidar das suas obrigações para com o Estado”*.

Ouvindo contabilistas, a reportagem ouviu deles a opinião de que não existe possibilidade de unificação. Só a União possui, por exemplo, 12 tipos diferentes de tributos, destinados a abranger modalidades diversas de operações. No entanto, para o IPI e o ICM, acredita-se ser possível a junção, bem como para as

obrigações sociais.

De qualquer forma, é válida a preocupação de Luiz Alberto de Medeiros e os seus pontos de vista aqui externados deverão merecer a análise das autoridades fazendárias.

Mas, enquanto as coisas não mudam, continuam as empresas sustentando uma estrutura burocrática grande e onerosa, que antigamente era tida como coisa de repartição pública.

**PELO TELEFONE, A MANEIRA MAIS FÁCIL DE ASSINAR RN-ECONÔMICO.**



Você que mora em Natal já pode fazer sua assinatura de RN-Econômico pelo Fone: 222-0806. Nossa vendedora lhe procurará no endereço que você indicar.



**NÃO PERCA TEMPO. TELEFONE AGORA MESMO!**

**VOCÊ APROVEITA MELHOR O VERÃO NUM SELVAGEM.**

O SELVAGEM é um bug idealizado e fabricado no Rio Grande do Norte. E é a melhor opção de conforto para nosso clima tropical. É dinâmico, econômico, versátil, seguro. Na areia ou no asfalto. Tem mecânica Volkswagen que é mais do que uma garantia, é tranquilidade.

O SELVAGEM já é vendido em Manaus, Fortaleza, Recife, Salvador, Rio e Brasília. A partir de janeiro, autorizados pela Volkswagen, estaremos entregando o Selvagem 0 Km.

Que está esperando?

O verão está aí.

E O SELVAGEM também...



**OLIVEIRA & NEVES LTDA.**

**SELVAGEM**

Trav. Joaquim Fagundes, 714 - Natal-RN. Fones: 231-1548 - 231-3098.

# FIM DE MANDATOS E ELEIÇÕES FARÃO DE 78 UM ANO BOM

Este é um ano especial: de eleições e o último dos mandatos dos governadores e prefeitos. São fatos que têm enorme significação e peso numa análise comportamental e econômica da indústria e comércio. São inevitáveis, portanto, preocupações governamentais no sentido de anunciar providências de desaceleração no setor econômico, bem como de providências como as anunciadas pelo presidente do Banco do Brasil: este ano o custo do dinheiro será menor e os financiamentos na área agrícola merecerão prioridade. São alguns detalhes que não podem ficar de fora quando se traça uma perspectiva para a indústria e comércio — para 1978 — sempre situando-se no que aconteceu no ano passado.

Os empresários e comerciantes mais experimentados, registram que não se pode fazer um balanço do ano passado, sem que se frise o fato de tudo ter girado em função da política econômica nacional, que gerou problemas e polêmicas, culminando com a IV Conclap. Os depoimentos variam, mesmo porque alguns setores são beneficiados em função de certas diretrizes da política governamental. É o caso da construção civil, como esclarece o engenheiro Fernando Bezerra, Diretor-Presidente da Ecocil:

*“Eu acho que 1977 foi um ano bom. O setor da construção civil viveu quase que exclusivamente em função da política habitacional aplicada pelo BNH”.*

**OUTRO ANO BOM** — Nesse particular, não se ouviu reclamações ou reivindicações. Observou-se até o florescimento e crescimento de novas empresas construtoras. O comportamento no setor parece indicar que este será outro ano bom. É o que acredita Fernando Bezerra:

*“Acredito que 1978 será outro ano bom. Não vejo sintomas de que o Governo pretenda diminuir o ritmo*

*de construção de obras. Nota-se que a tendência é somar obras”.*

O raciocínio é correto e acompanhado por outros empresários, ressaltando-se que por ser um ano de eleições e de final de mandatos, muitas obras deverão ser concluídas e outras estão nos planos, especialmente as que estavam previstas e que ainda não foram executadas.



Fernando Bezerra

**O OUTRO LADO** — Outros setores industriais não experimentam essa mesma aparente tranqüilidade. A indústria têxtil, por exemplo, não pensa assim. A grande preocupação concentra-se no fato de que este ano representa o prazo final para a isenção parcial do ICM. Isso já está gerando um movimento dos empresários, no sentido de sensibilizar o Governo a rever a situação. O movimento ganha cor no momento em que eles já inclusive encaminharam um bem elaborado documento ao governador Tarcísio Maia, que até fez elogios ao trabalho, mas ressaltou que o assunto é delicado, não limitando-se a uma decisão estadual. A FIERN, responsável pela elaboração do texto, está procurando agrupar

um movimento regional para ganhar maior apoio federal.

No meio disso tudo, existem até empresas que alertam para o fato de que uma solução não favorável às indústrias poderá acarretar o desestímulo da implantação de novas empresas no Estado e mesmo o afastamento de algumas já arraigadas.

Empresários de outras áreas demonstram também que as perspectivas para 78 não são muito otimistas. É o caso de Silvino Sinedino, Diretor Comercial dos Diários Associados no RN e Diretor da Dumbo Publicidade:

*— Vejo 1978 com características iguais às de 1977. Não vejo perspectivas de melhorar ou piorar. O raciocínio é baseado no grande contato que tenho com muitos empresários e também pelas medidas que são anunciadas na área econômica.*

Parece mesmo uma contradição ou pessimismo para seu setor, o de comunicações e publicidade, que este ano forçosamente terá que ser beneficiado: eleições e final de Governo. Mas ele tem sua explicação:

*“É claro que nosso setor gozará de bom incremento, pelo fato de ser um ano político. Esses fatores garantem uma melhoria no faturamento. Mas muita gente não observa que esse faturamento não vai além de 15%, além da correção. Existe um limite para os gastos, por medidas do Governo, mesmo por parte dos candidatos”.*

**SEM TANTO DINHEIRO** — Embora se fale que existirá uma grande circulação de dinheiro na fase eleitoral, Silvino Sinedino analisa que “essa circulação não é tão grande assim, até porque os candidatos não dispõem de tanto dinheiro”. Salienta, contudo, que para a indústria gráfica o ano vai ser muito bom.

Proprietário da Clima Artes Gráficas, Carlos Lima vê um ano muito



Carlos Lima

bom para o seu setor, enquanto frisa que “apesar das restrições adotadas pelo Governo, 1977 foi um ano bom. E sente este ano como “prometendo ser melhor ainda, principalmente por causa das eleições”:

— *O fato mais importante está relacionado com as eleições. Para nós isso representa melhores perspectivas porque trabalhamos com impressos padronizados, quando quase não damos conta dos pedidos que nos são feitos.*

**E O COMÉRCIO?** — O comércio faz um balanço de 1977 e traça as perspectivas para 1978 com o mesmo misto de otimismo, dúvidas, incertezas e pessimismo, que existe entre os industriais. Eis o que pensa o Presidente do Clube dos Diretores Lojistas, Airton Costa, também diretor da Recomape, que bem sintetiza a opinião da classe:

“Todo o comércio se ressentiu muito, em 1977, por conta da política econômica adotada no país”.

O maior problema enfrentado pelos comerciantes foi com relação às linhas de crédito, que se retraíram e deixaram muita gente numa situação difícil e muitas vezes sem perspectivas futuras. Mas, segundo o presidente do CDL, de uma maneira geral “a situação foi de relativo equilíbrio”. E para este ano, acredita que as coisas andarão bem, até porque os empresários “estão mais conscientes”.

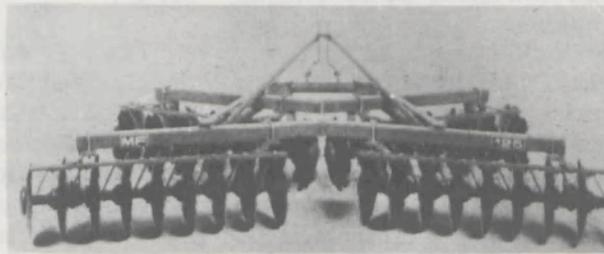
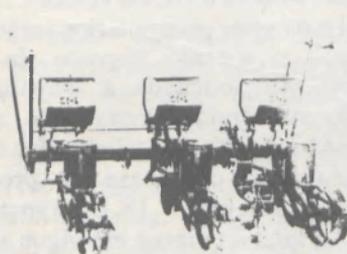
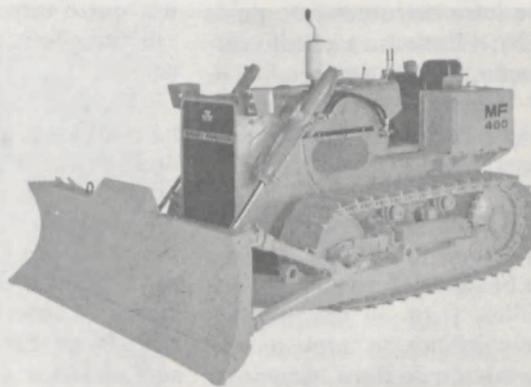
Os prognósticos para 1978 são de que o ano será razoável. Prevê-se que tudo pode ser positivo em função das eleições e do final dos man-



Airton Soares Costa

dados. Certamente o Governo não deixará de tentar a manutenção da maioria da Arena no Congresso e nos Estados. Até que cheguem as eleições, é preciso, pois, conter o desemprego, as falências, o mal-estar entre as classes conservadoras, principalmente dos grandes centros urbanos. E, como já foi frisado, muitas obras públicas deverão ser construídas no Estado, em razão de marcar a despedida do Governo Tarcísio Maia.

## COM A NOVA LINHA MASSEY FERGUSON ESTÁ CADA VEZ MAIS FÁCIL FAZER AGRICULTURA !



**JESSÉ FREIRE AGRO-COMERCIAL S/A**

MATRIZ: Rua Teotônio Freire, 283  
NATAL — RIO GRANDE DO NORTE  
FILIAL: Rua Alfredo Fernandes, 4  
MOSSORÓ — RN

## IMPOSTO DE TRANSMISSÃO E IPTU SÃO COBRADOS ALÉM DO NORMAL

De repente as transações imobiliárias e o pagamento do Imposto Predial passaram a sofrer as consequências do estabelecimento de suas normas e atualização de cadastros e, o resultado dessas medidas foi sentido pelos contribuintes que iniciaram uma série de protestos e reclamações junto aos órgãos responsáveis pela política de tributação, que se viram sobrecarregados com processos solicitando reavaliação de seus imóveis ou de suas transações.

Para a maioria dos reclamantes, o Imposto sobre a Transmissão de Bens Móveis, pelo Estado, e o Imposto Predial e Territorial Urbano, pelo Município de Natal, estão se tornando verdadeiras agressões ao bolso do contribuinte, e as tabelas avaliando os preços dos imóveis ou terrenos estão fora da realidade, ultrapassando o que se cobra para terrenos ou residências em áreas mais valorizadas de cidades maiores do que Natal.

O Estado tem uma tabela em que não traz distinção entre terrenos do mesmo bairro, independente dos serviços de infra-estrutura que possuam ou não; a Prefeitura admite erros na fixação do Imposto Predial e Territorial Urbano; e o contribuinte é obrigado a pagar pelos erros e pelas injustiças, quando não pede uma reavaliação.

**TABELA INJUSTA** — A Portaria 434, de 18 de agosto de 1977, do Secretário da Fazenda, Artur Nunes de Oliveira Filho, fixou as normas de apuração e cobrança do Imposto sobre a Transmissão de Bens Móveis e aprovou uma tabela contendo os valores mínimos dos imóveis, nos municípios do Rio Grande do Norte.

Uma comissão formada pelos funcionários da Secretaria da Fazenda, lotados na Recebedoria de Rendas do Alecrim, João Fabrício, João Alfredo Amorim, José Teotônio e Ana Soares, sob a presidência do primeiro, é encarregada de fazer o julgamento dos valores, com base na Portaria 434, limitando-se apenas a visitar o bem que está sendo transa-

cionado, classificando-o quanto ao Padrão A, B e C (no caso de imóvel) e quanto à localização. Os dois itens são importantes na interpretação dos valores reais, para daí se deduzir os impostos. As tabelas fixam os valores mínimos, mas dependendo das benfeitorias e melhoramentos, a Comissão tem poderes para avaliar acima deles.

**NÃO HÁ DISTINÇÃO** — A comissão não sabe quais foram os critérios adotados para fixação da tabela de impostos, porém a Portaria 434 estabelece que "utiliza-se nesses prédios como parâmetros de avaliação, os índices do Sistema Nacional de Pesquisa de Custo e Índices de Construção — SINAPI".

Quanto aos terrenos, o que se constata é que os técnicos da Secretaria da Fazenda, com base na divisão de bairros, elaborada pela Prefeitura Municipal, também dividiu Natal em regiões, cobrando o mesmo preço para um terreno localizado numa rua com água, luz, pavimentação, esgotos e serviços, como para um outro terreno, que não se situa em rua com a mínima infra-estrutura.

E o resultado é que, diariamente, há pedidos para reexame na fixação do imposto, a maioria atendida pela Secretaria. E a prova do reconhecimento do erro, é que na hora da reavaliação, a Comissão estabelece o preço real inferior ao fixado por ela mesma, anteriormente, com base apenas na tabela, cujos resultados são acatados pela Secretaria da Fazenda.

**TRÊS CLASSES** — No sistema de classificação de prédios, para efeito de avaliação do Imposto de Transmissão, consideram-se Classe "A" as unidades de primeira linha residencial, de comércio e indústria, em virtude, respectivamente, do aprimoramento arquitetônico e finura das linhas de acabamento, do volume de negócios e da produção industrial, aplicando-se o valor míni-

mo de Cr\$ 1.829,00 por metro quadrado. A Classe "B" reúne as unidades consideradas do tipo médio, por ficarem equidistantes dos extremos mínimos e máximos, do ponto de vista econômico e financeiro, aplicando-se Cr\$ 1.200,00, o valor por metro quadrado. À Classe "C" agrupam-se as unidades de menor expressão econômica e financeira, com o índice mínimo de Cr\$ 1.049,00, por metro quadrado.

Antes da Portaria, a cobrança do Imposto de Transmissão não obedecia a tabelas e a sua fixação ficava a cargo da comissão de avaliação. Para João Fabrício, "a tabela acaba com os problemas criados entre contribuintes e os membros da Comissão, quando os primeiros se consideravam injustiçados com o exame e o laudo técnico dos segundos, e não se conformavam em pagar o tributo, por considerarem que o valor era superior ao valor real do imóvel ou do terreno".

A tabela para avaliação de terrenos localizados em Natal, tem seu ponto fraco ao considerar idênticas as áreas otimamente ou pessimamente servidas de uma mesma região. Um exemplo: para efeito de avaliação tanto faz um terreno de mil metros quadrados na Avenida Senador Salgado Filho, artéria que dispõe de iluminação pública e residencial, abastecimento d'água, transportes, comércio e outros serviços, como um terreno em Capim Macio, em rua projetada e sem nenhuma espécie de serviço público. Para a tabela, os dois terrenos valem Cr\$ 550 mil e os seus proprietários terão que pagar o mesmo imposto de Cr\$ 5.500,00. Solicitada a reavaliação, pelo contribuinte prejudicado, a Comissão abandona a tabela e faz o seu julgamento com base no procedimento anterior a 18 de agosto de 1977, quando entrou em vigor a Portaria 434. Com o volume de reexames e a constatação da irreabilidade dos valores fixados pela tabela, já existe, entre os técnicos da Secreta-

## TRIBUTAÇÃO

ria da Fazenda, quem reconheça a injustiça e defenda um novo estudo, adaptando a tabela à realidade das áreas e à criação de padrões de ruas, dependendo dos serviços.

A classificação indiscriminada dos valores dos terrenos, em Natal, obedece a seguinte tabela:

**FORÇA NOS IMPOSTOS** — Para o Secretário Municipal, o Município tendo sobrecarga, com o crescimento de problemas econômico-sociais, tem que adquirir meios e instrumentos para solucionar esses problemas. Com a reforma tributária implantada no país, os Municípios ficaram com

apenas dois impostos — IPTU e ISS. E é nestes impostos onde extrai força de realizações.

“Se compararmos os valores efetivos de transação imobiliária, há uma realidade diferente, pois os terrenos cadastrados por Cr\$ 1.737,00, estavam sendo avaliados acima de Cr\$ 120 mil, e, as casas no valor de Cr\$ 12 mil, negociadas acima de Cr\$ 250 mil. A solução foi procurar trazer os valores do cadastramento para o máximo de aproximação da realidade. Todos os imóveis de Natal estão cadastrados, por valor médio, aproximado em 60% do valor real”.

A área de maior valor cadastral, em Natal, é a da Cidade Alta, onde o valor tributário é de Cr\$ 12 mil para o metro de frente, o que corresponde a Cr\$ 400,00 o metro quadrado. Um terreno que mede 10 de frente por 30 de fundos, vale para a Prefeitura Cr\$ 120 mil, representando Cr\$ 1.200,00 de imposto. Se não for murado deve ser acrescido em mais 50%.

Antes de falar ao RN-Econômico, o Secretário Albérico Batista recebeu alguns contribuintes que foram reclamar o aumento de impostos. Em sua própria mesa de trabalho havia uma pilha de carnês que estavam sendo reexaminados, entre os quais um terreno no loteamento Parque São Vicente, em Capim Macio, tributado em Cr\$ 1.440,00, quando na realidade deveria pagar Cr\$ 233,00. A Secretaria vai emitir um novo carnê e para o Secretário “é o tipo de retificação que a Prefeitura faz com muito prazer”.

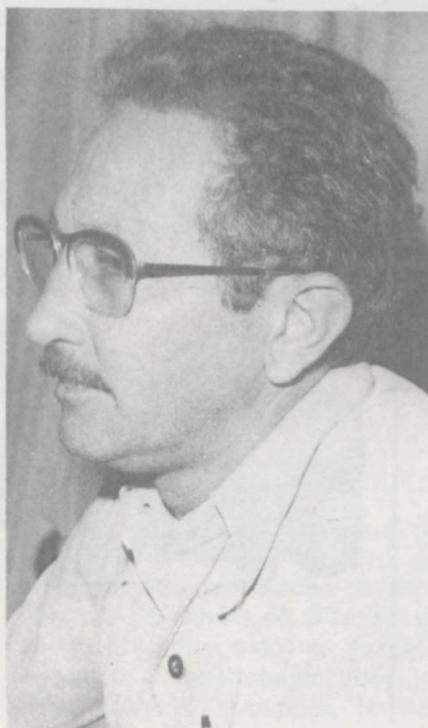
**ERRO NA INTERPRETAÇÃO** — “Com a implantação do novo sistema cadastral e com a realização do serviço, feito por 158 pessoas especialmente contratadas, deve ter havido várias incorreções” — reconhece Albérico Batista. E acrescenta: “O número de reclamações foi considerável, atingindo cerca de 5% dos cadastros. A Prefeitura não tem intenção de prejudicar ninguém, mas sim de executar uma política séria, serena e objetiva sobre o aspecto tributário. Na hora em que constata que houve engano ou houve exceção, ela própria se responsabiliza em corrigir esse engano”.

Um caso típico de erro foi o lançamento de 2.300 imóveis da Cidade da Esperança. Quando os carnês foram distribuídos, se constatou que haviam classificado as construções

LOCALIZAÇÃO	Cr\$ por m2
01. Praia do Meio e Areia Preta — Orla Marítima	500,00
02. Barreira Roxa	100,00
03. Rocas	100,00
04. Ribeira	300,00
05. Petrópolis — Trecho entre as ruas Pinto Martins e Cirolândia	330,00
06. Petrópolis — Trecho entre as ruas Tuiuti e Jundiá	660,00
07. Ponta Negra — Orla Marítima	1.000,00
08. Ponta Negra — Vila	100,00
09. Cidade Alta — Zona Comercial	1.000,00
10. Cidade Alta — Zona Residencial	500,00
11. Barro Vermelho	770,00
12. Alecrim — Zona Comercial	1.000,00
13. Alecrim — Zona Residencial	330,00
14. Tirol	660,00
15. Morro Branco	440,00
16. Lagoa Nova e Cidade Jardim	550,00
17. Candelária	220,00
18. Dix-Sept Rosado	130,00
19. Bom Pastor	66,00
20. Quintas	66,00
21. Bairro Nordeste	66,00
22. Lagoa Seca	200,00

**IPTU ERRADO** — A Prefeitura do Natal também resolveu atualizar seus impostos. E as reclamações têm sido enormes, tanto para o Imposto Predial e Territorial Urbano (IPTU), como para o Imposto Sobre Serviços (ISS). Para muitos contribuintes a nova tributação é uma agressão, pois há casos em que o aumento ultrapassou aos 1.000%, em relação ao ano anterior.

“Não existe agressão! A nossa preocupação é aproximar a situação cadastral do município à realidade”. Esta foi a justificativa do Secretário Municipal de Finanças, Albérico Batista da Silva, que prossegue: “O valor médio de cadastros de terrenos em Natal, até dezembro de 1976, era da ordem de Cr\$ 1.737,00, enquanto o valor médio das construções não atingia a Cr\$ 12 mil, o que não correspondia ao valor real”.



Albérico Batista

## TRIBUTAÇÃO

daquele conjunto habitacional, no mesmo nível da Candelária, o que é um absurdo, por se tratar de construção e acabamento de prédio totalmente diferentes.

O Secretário das Finanças, após constatar o erro, se apressou em ir ao Centro Comunitário do bairro, fazendo convocação geral dos contribuintes e avisando que iria recolher os carnês errados e fazer novo relançamento, com a tributação certa.

Qualquer contribuinte que se achar prejudicado, tem que se valer do pedido de revisão. Após receber o carnê, tem 30 dias para reclamar, e a Prefeitura é obrigada a fazer o re-exame.

O mesmo fato ocorreu com os loteamentos de Capim Macio, Igapó e Felipe Camarão. "Houve um erro" — afirma Albérico — "quando se escolheu o valor dos lotes, pois nós sabemos que um terreno em Igapó não vale Cr\$ 133 mil, como foram tributados, ou que em Capim Macio não vale Cr\$ 300 mil ou Cr\$ 240 mil, como foram lançados e, para isso, a Prefeitura fez divulgar na imprensa o reconhecimento do seu engano e, assim, está disposta a

consertar o erro, o que está fazendo. Três mil carnês já foram retificados".

Para o Secretário as causas dos erros foram decorrentes de falha humana. No caso dos loteamentos, foi decorrente da classificação dos lotes, onde os códigos levaram em consideração a localização, equipamentos e serviços.

**ÚLTIMA ATUALIZAÇÃO** — "A última atualização dos valores venais em Natal" — informa o titular das Finanças da Prefeitura — "ocorreu em 1971. Daí em diante, ninguém se lembrou de atualizar. Nós fomos forçados a reunir em um único lançamento, os que deixaram de ser feitos de 71 a 76. Para se ter uma idéia, a arrecadação do IPTU em 76, foi inferior à de 71. Também houve descaso na atualização cadastral, pois em 1976 estavam cadastrados 64.400 imóveis, enquanto em 1977, já havia 101 mil imóveis, e sabemos que há mais a serem cadastrados, pelo permanente crescimento da cidade. As administrações anteriores esqueceram que a cidade crescia e não atualizaram os cadastros da Prefeitura".

"A Secretaria está aprendendo com os erros. O cadastro tem que ser sempre atualizado para acompanhar a dinâmica da construção. Qualquer benefício em residência ou edificações em terrenos, o cadastro tem que ser informado. A Prefeitura tem que possuir pessoal habilitado para alimentar o cadastro com as informações corretas, para que haja, em consequência, uma tributação justa e correta".

**LAUDÊMIO** — A Prefeitura do Natal continua a cobrar o Laudêmio, que é o Imposto sobre Transmissão de terrenos foreiros. E o Secretário Albérico Batista é quem explica: "O Município quando doa um terreno, em aforamento, continua a ser proprietário, legitimando a concessão do usufruto. Toda vez que o terreno aforado é objeto de nova transação imobiliária, a parte que vai vender é obrigada a consultar a Prefeitura, para saber se ela concorda ou não, com a transação. O Direito Civil Brasileiro estabelece a concordância. E a maneira pela qual o Município diz que se está satisfeito com a transação é cobrando 2,5% do valor real do negócio".

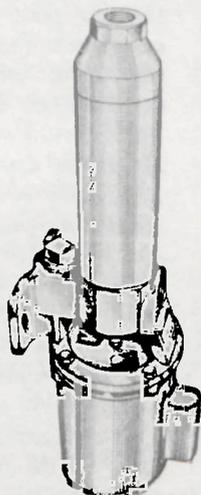


# GALVÃO MESQUITA FERRAGENS SA

Matriz: Dr. Barata, 217/219

Câmara Cascudo, 210/216 (Galeria)

## BOMBA MULTI ESTÁGIO HORIZONTAIS



**PARA**  
lavagem de veículos  
estábulo  
tratores  
recalque em edifícios  
reservatórios elevados  
sistemas de prevenção de incêndios  
sistemas "booster"

## BOMBAS CENTRÍFUGAS DE USO GERAL



Projetadas para longa duração

## BOMBAS SUBMERSÍVEIS



Capacidade d'água  
até 300 metros



## GRUPO RN-ECONÔMICO SE CONFRATERNIZA

Reunindo para um jantar numa das churrascarias da cidade quase cem pessoas, incluindo funcionários e seus familiares, as empresas *Editora RN-ECONÔMICO Ltda.*, *RN-ECONÔMICO Empresa Jornalística Ltda.* e *RN-Distribuidora de Papéis Ltda.* comemoraram a passagem de mais um ano de trabalho e

realizações. Nas fotos acima, um flagrante do acontecimento. Além dos diretores Marcos Aurélio de Sá e Marcelo Fernandes de Oliveira, estavam presentes todos os gerentes do grupo: Creso Barbalho, Assis Lacerda e Núbia Fernandes. Na ocasião, foram distribuídos brindes a todos os funcionários.

## Philco Split System.

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

As vantagens do ar condicionado central são conhecidas.

Sabemos também que os sistemas convencionais são caros e de difícil instalação.

Por isso a Philco lançou o **SPLIT SYTEM**. Um ar condicionado projetado para escritórios, lojas, restaurantes e residências.

Sua instalação é simples e fica fora do ambiente, invisível. Seu preço é 40% menor do que os demais sistemas.

Chame a **SUMMA ENGENHARIA**. Nós daremos assessoria técnica que você desejar.

Projeto  
Venda  
Instalação e  
Manutenção com  
garantia da fábrica



Rua Fabrício Pedroza, 46 - Fone: (084) 2225857  
.. Cx. Postal, 15 - Natal-RN  
Rua Salvador de Sá, 398 - Fone: (0812) 222267 - Recife-PE

Revendedor Autorizado  
**PHILCO**

## CADERNETA DE POUPANÇA ESTÁ PERDENDO INVESTIDORES

Apesar da boa campanha promocional explorando pronunciamento do ministro Mário Henrique Simonsen a respeito de um bom desempenho para as cadernetas de poupança em 1978, o movimento de captação nas lojas das empresas ligadas ao SFH foi relativamente fraco nos cinco primeiros dias do ano. Acreditam as fontes consultadas na APERN, BANORTE e Caixa Econômica Federal que o pequeno índice da correção monetária no último trimestre de 1977 repercutiu negativamente entre os investidores da caderneta, que assim preferiram procurar outros campos de investimento. Se bem que tenham feito a observação de que, geralmente, o primeiro trimestre é um período mais fraco de captação de poupança pois as pessoas gastam mais no fim do ano, com as festas do Natal.

O afastamento mais sentido nas caixas econômicas, nas associações de poupança e empréstimo e nas sociedades de crédito imobiliário, não só em Natal, mas de todo o país, foi o do grande investidor, que até recentemente era cliente potencial. Hoje, com as letras de câmbio ou os empréstimos bancários a prazo pré-fixado assegurando rendimentos aci-

ma de 3,3% ao mês, o grande investidor fugiu da caderneta, que pode render mais do que isso, porém de modo incerto.

**MEIOS NÃO FALTAM** — Com efeito, no dia 5 de janeiro, data fatal para depósitos a serem beneficiados com juros ou dividendos e correção monetária no primeiro trimestre legal, havia a constatação da queda percentual da captação da poupança popular, o que não chega a ser um motivo de grande preocupação para os gerentes das instituições vinculadas ao Sistema Financeiro da Habitação, pois sem dúvidas meios não faltam para superar todas as dificuldades de período.

De antemão, os técnicos do mercado de poupança já se dizem capazes de apostar como os índices da correção monetária neste trimestre irão ser elevados, a ponto de surpreender muita gente, com o que a colheita de depósitos no segundo trimestre voltará ao normal, ou seja, aos bons níveis desses últimos anos, quem sabe trazendo de volta até os grandes investidores.

**CONSCIENTIZAÇÃO** — A divulgação constante da caderneta de

poupança vem possibilitando uma maior conscientização por parte da clientela. Afirma Enyldo Sydney Tabosa, gerente de operações da BANORTE Crédito Imobiliário S/A, que o povo já compreende bem que a declaração do ministro Simonsen “evidencia que a rentabilidade de um trimestre isolado não representa o rendimento real da poupança”, devendo-se levar em consideração o período de um ano, em virtude das oscilações dos índices dos demais trimestres.

Há, por outro lado, a preocupação dos órgãos do sistema em sondar, ao fim de cada semestre, as tendências dos depositantes. Estas preocupações cíclicas coincidem exatamente com o exercício administrativo das associações de poupança e empréstimo e das sociedades de crédito imobiliário. Assim sendo — segundo ainda explica Enyldo Tabosa — todas as metas fixadas são geralmente atingidas, ou até ultrapassadas, como ocorreu em 1978, quanto ao número de novas cadernetas abertas e ao volume de depósitos efetuados.

A luta em busca de investidores prossegue através de bem montadas

1977

PERÍODO	JANEIRO	ABRIL	JULHO	OUTUBRO	TOTAL
	MARÇO	JUNHO	SETEMBRO	DEZEMBRO	ANO
JUROS	1,60	1,55	1,61	1,56	6,32
CORR. Monetária	9,10	6,09	9,73	6,24	31,16
TOTAIS	10,70	7,64	11,34	7,80	37,48

Fonte: BANORTE

Obs.: Rendimento Capitalizado: — Anual, 43,02% — Médio Mensal, 3,59%

campanhas publicitárias, nas quais se utilizam os recursos de marketing mais eficientes: a BANORTE, por exemplo, lançou às vésperas do Natal, a "caderneta-presente", que deu resultados extraordinários. A APERN, por seu turno, continua lançando o seu jornal sobre poupança, encartado às edições do Diário de Natal e Tribuna do Norte, trabalho jornalístico dirigido especialmente ao público investidor com informações precisas e abundantes sobre tudo que diz respeito à caderneta. Quanto à Caixa Econômica, sua propaganda continua a explorar a "segurança sem limite", vantagem que as APES e as sociedades de crédito imobiliário não podem oferecer.

Índices de correção monetária desde a adoção da Unidade Padrão de Capital (UPC em outubro de 64

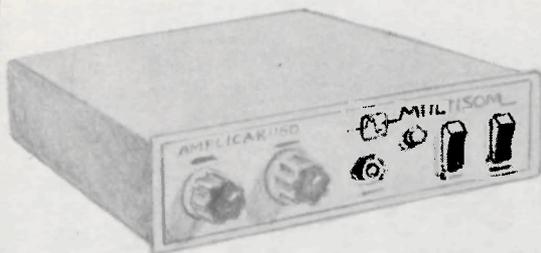
(\*) Valor da UPC de 01/01 a 31/03/78.

VALOR DA UPC E ÍNDICE DE CORREÇÃO MONETÁRIA

TRIMESTRE	1.º DE JANEIRO		1.º DE ABRIL		1.º DE JULHO		1.º DE OUTUBRO	
Ano	UPC	Índice	UPC	Índice	UPC	Índice	UPC	Índice
1964	-	-	-	-	-	-	10,00	1,00000
1965	11,30	1,13000	13,40	1,18584	15,20	1,13433	15,90	1,04605
1966	16,60	1,04403	17,60	1,06024	19,87	1,12898	21,61	1,08757
1967	23,23	1,07497	24,64	1,06070	26,18	1,06250	27,38	1,04583
1968	28,48	1,04018	29,83	1,04740	32,09	1,07576	33,88	1,05578
1969	35,62	1,05136	37,43	1,05081	39,00	1,04194	39,92	1,02359
1970	42,35	1,06087	44,67	1,05478	46,20	1,03425	47,61	1,03052
1971	50,51	1,06091	52,64	1,04217	55,08	1,04635	58,61	1,06409
1972	61,52	1,04965	63,81	1,03722	66,93	1,04890	68,95	1,03018
1973	70,87	1,02785	73,19	1,03274	75,80	1,03566	77,87	1,02731
1974	80,62	1,03532	83,73	1,03858	89,80	1,07249	101,90	1,13474
1975	106,76	1,04769	112,25	1,05142	119,27	1,06254	125,70	1,05391
1976	133,34	1,06078	142,24	1,06675	154,60	1,08690	168,33	1,08881
1977	183,65	1,09101	194,83	1,06088	213,80	1,09736	227,15	1,06244
1978	238,32*	1,04917						

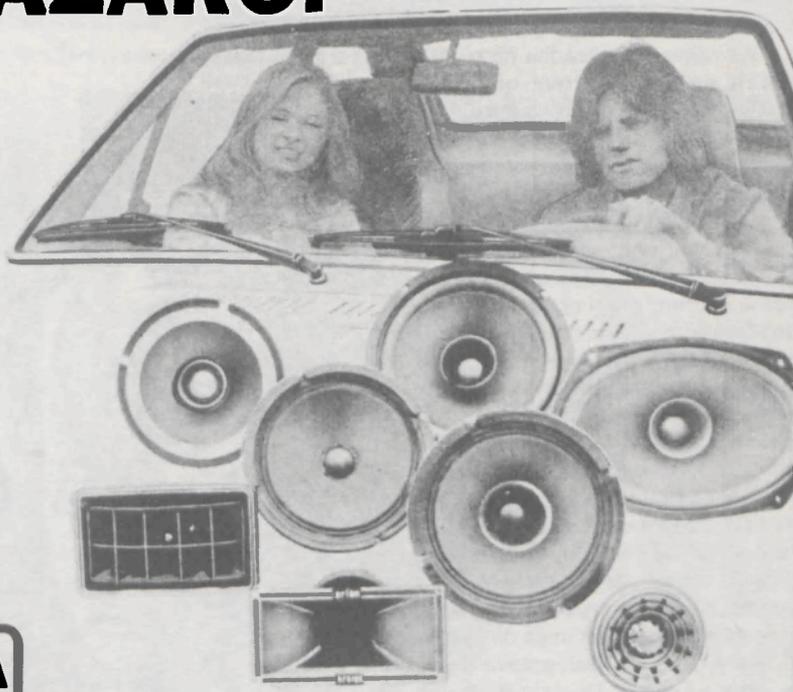
# O SOM DO SEU CARRO ESTÁ NA LÁZARO.

COM AMPLIFICADOR



## AMPLICAR 1160

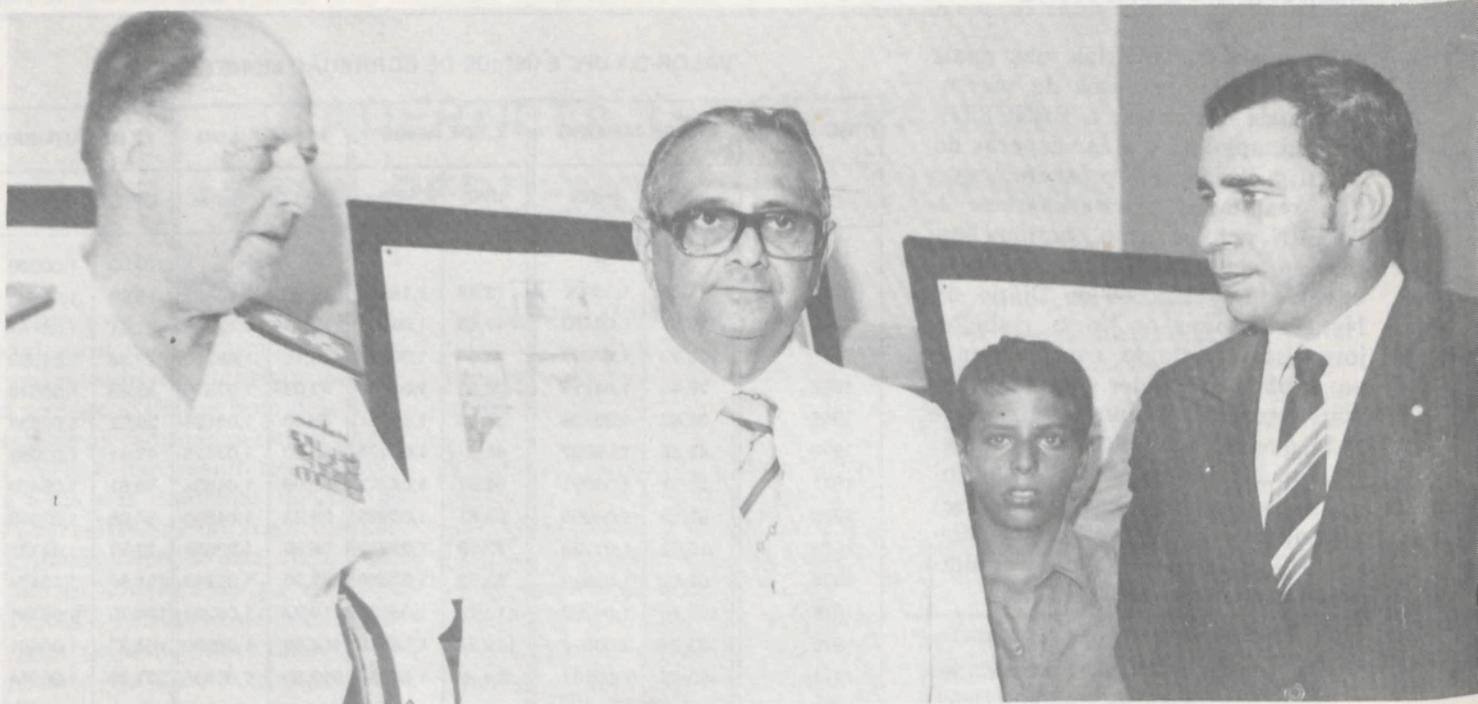
A TECNOLOGIA A SERVIÇO DE SUA AUDIÇÃO. E AUTO-FALANTES **ARLEN** A QUALIDADE QUE SE OUVE.



**EQUIPADORA LÁZARO**

O MÁXIMO EM ACESSÓRIOS.

Avenida Deodoro, 431 — telefone (DDD 0842) 222-0284 Natal-RN.



## *Ministro da Marinha inaugura em Natal conjunto construído pela ENARQ*

Natal ganhou, no último dia 21, um dos mais modernos conjuntos residenciais da cidade, quando o Ministro Geraldo de Azevedo Henning, fez a inauguração oficial do Conjunto Almirante Tertius, setenta e cinco casas da melhor qualidade, destinadas aos sub-oficiais e sargentos da Marinha.

As casas, localizadas na rua Olinto Meira, em amplo terreno de propriedade da Marinha, foram construídas pela ENARQ — Engenharia e Arquitetura Ltda., que gastou pouco mais de seis meses, para executar a obra planejada pelo Departamento de Engenharia da própria Marinha.

A solenidade de inauguração das casas contou, além do Ministro Azevedo Henning, com a presença do Governador Tarcísio Maia, Reitor Domingos Gomes de Lima, Prefeito Vauban Bezerra de Faria e dos Comandantes militares da área, Almirante Arthur Ricart da Costa, General Waldyr Pereira da Rocha e Brigadeiro Luiz Portilho Antony. Representando a família do Almirante Tertius Rebello, que em vida dedicou a maior parte de trabalho à cidade de Natal, exercendo entre outros cargos a vice-governança do Estado e a Prefeitura da Capital, estava a sua viúva, sra. Maria do Rosário Barbalho Rebello, que fez o descerramento da placa comemorativa à inauguração do conjunto. O único discurso foi do Ministro



A viúva do Alte. Tertius Rebello descerra a placa comemorativa da Inauguração do Conjunto.

da Marinha, que fez um retrospecto da vida do Almirante Tertius, destacando a oportunidade da homenagem. Também em sua fala o Almirante Azevedo Henning destacou o fato de toda a construção ter sido executada em uma área onde existiam várias mangueiras e, muito poucas árvores foram derrubadas. Falou ainda no conforto que o Conjunto Almirante Tertius vai oferecer aos Sub-Oficiais e Sargentos da Marinha, já que as casas são construídas com excelente material e com os cômodos necessários a uma família média.

Após a solenidade, acompanhado do Almirante Ricart, Comandante do Terceiro Distrito Naval, de seus oficiais imediatos e dos diretores da ENARQ, srs. João da Silva Furtado e Mário Sérgio de Viveiros, o Almirante Geraldo de Azevedo Henning percorreu todas as instalações do Conjunto, procurando saber detalhes, fazendo exigências quanto ao conforto dos que ali vão residir e mostrando seus conhecimentos sobre botânica, falando sobre a importância das mangueiras existentes e de como as mesmas deviam ser conservadas. Aproveitou a oportunidade para elogiar o trabalho do Almirante Ricart e para falar sobre a próxima construção da Marinha, que será um conjunto para oficiais, que deverá ser localizado nas proximidades da Base Naval de Natal.

**O CONJUNTO** — Construído pela ENARQ — Engenharia e Arquitetura Ltda., o Conjunto Almirante Tertius custou à Marinha a importância de Cr\$ 26 milhões, com cada residência saindo

a uma média de Cr\$ 300 mil. Sua localização é na rua Olinto Meira, numa área de trinta mil metros quadrados, sendo que a área construída é de nove mil metros, existindo a preocupação em deixar bastante espaço para o lazer dos moradores. As 75 casas têm três quartos, dois com armários embutidos, uma sala, cozinha, banheiro completo, área de serviço e dependência completa para empregada; terraço externo e entrada para carro. Como detalhe, tanto a sala como os quartos são sintecados.

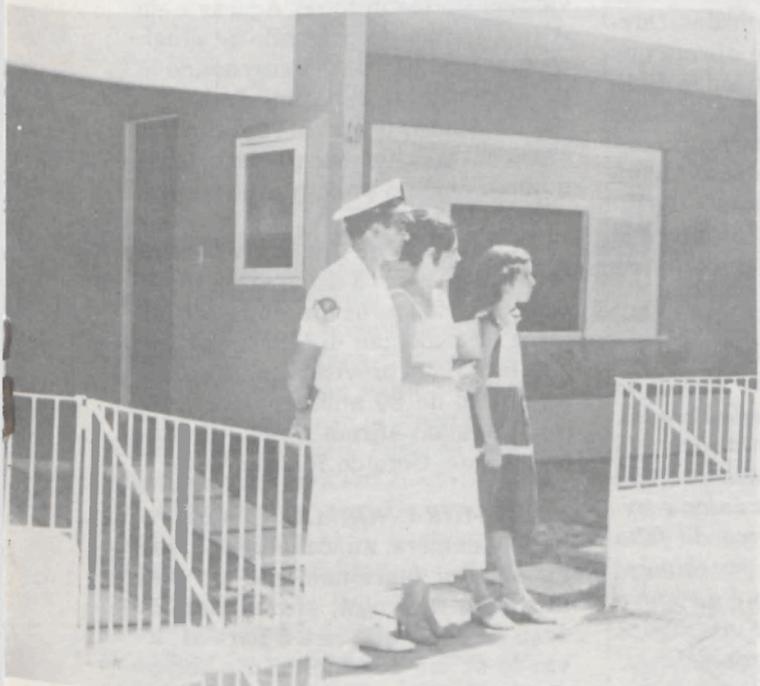
Dividida em cinco alamedas, que recebem nomes de batalhas travadas por nossa Marinha (Humaitá, Riachuelo, Tonelero, Passo da Pátria e Curupaíti), as casas do Conjunto Almirante Tertius, contam ainda com parque infantil, quadras para jogos e área de recreação.

**BATISTA, O PRIMEIRO** — A solenidade de inauguração aconteceu na casa número 49, da Alameda Passo da Pátria, a primeira a ser sorteada e que teve como morador premiado o sargento Antônio Batista Ribeiro, do Grupoamento de Fuzileiros Navais. Depois de Batista, que teve seu nome sorteado pelo Ministro da Marinha Azevedo Henning, as outras 74 casas também foram distribuídas, com as primeiras mudanças acontecendo na semana imediata à inauguração.

para marcar a inauguração deste importante conjunto residencial, a ENARQ fez questão de entregar todas as chaves acompanhadas de um chaveiro especial, mandado confeccionar com os nomes dos responsáveis pela obra, — a construtora e o Comando do 3º Distrito Naval.



O Conjunto Almirante Tertius possui 75 casas e custou Cr\$ 26 milhões.



A família do sargento Antônio Batista Ribeiro, primeira a receber sua casa no Conjunto Almirante Tertius.



O Ministro Azevedo Henning, na solenidade, conversa com o engenheiro Mário Sérgio Viveiros, com o Almirante Arthur Ricart e com o vice-governador Genivaldo Barros.

## TRES DESTILARIAS DE ALCÓOL PARA O RIO GRANDE DO NORTE

Talvez para diminuir o impacto causado pelo aumento constante dos preços do petróleo, o Governo brasileiro vem executando vários programas prioritários dentro desta área específica, dentre os quais, o programa de incremento à produção do álcool anidro, que começa a ser misturado à gasolina, não pondo em risco a vida do motor do carro, e proporcionando ao país, boa economia de divisas.

Alguns grupos nordestinos, dispuseram-se a aceitar o incentivo do Governo e começaram a elaborar projetos para instalação de destilarias de álcool em vários pontos do Nordeste brasileiro.

Aqui, no Rio Grande do Norte, três destilarias foram projetadas, uma em Baía Formosa, a segunda em Estivas e uma outra em Ceará Mirim.

**QUEM É QUEM** — A destilaria projetada em Baía Formosa, cujo projeto foi o primeiro aprovado pela CNA (Comissão Nacional do Alcool), pertence a um grupo do qual faz parte o atual Prefeito do Recife, Antônio Farias de Moura Cavalcanti. Como se trata de uma destilaria autônoma, a de Baía Formosa teve que começar do nada, isto é, construir o prédio, adquirir as máquinas tradicionais de uma usina, preparar a terra para o plantio da cana e efetuar a plantação, para depois esperar a época do corte e colocá-la em condições de ser transformada no melaço, para então partir para a produção do álcool.

Todo esse processo, é demorado, e difere das condições de outros grupos, cujas usinas de açúcar, já estão funcionando, e o processo para fabricação do álcool já está cinqüenta por cento mais próximo, bastando apenas adquirir as máquinas para a destilação.

Talvez seja por esta razão que, até o momento não entrou em funcionamento, o que entretanto está marcado para o mês março próximo,

segundo fontes ligadas ao escritório de Baía Formosa.

O grupo da Usina Estivas, cujo projeto já teve sua aprovação pelo órgão competente há mais de um ano, está prestes a iniciar sua produção.



Murilo Tavares

É Murilo Tavares, um dos Diretores da empresa, quem afirma que "há muito tempo que a Usina Estivas está inserida dentro desse tipo de comércio, interessada na produção do álcool, notadamente agora com relação ao álcool anidro". As dificuldades para que isso aconteça já foram superados, pelo trabalho da direção da Usina.

— *Aconteceu um fato desagradável que eu gostaria de citar — continua Murilo — em uma destilaria nossa, situada no Estado da Paraíba, quando fomos forçados a ficar 18 meses completamente parados, sem produzir nada, por culpa única e exclusiva do grave problema da falta de infra-estrutura para o recebimento do álcool. O problema é de grave conseqüências e compete aos órgãos do Governo tomar providências, dentro do menor tempo possível, para que as nossas destilarias aqui no*

*Estado, não venham a sofrer o que nós sofremos na Paraíba, com uma paralisação na industrialização do produto, o que traz sérias conseqüências, com enormes prejuízos não só para a destilaria, mas para o próprio país, no momento em que o álcool vem sendo bastante comentado como uma das soluções para a crise do petróleo que o Brasil atravessa.*

Indagado sobre o que já foi feito em termos de trabalho visando colocar em funcionamento a destilaria da Usina Estivas, o Diretor informa: "Está tudo pronto, e somente um pequeno problema ocorrido quando da montagem das máquinas, retardou um pouco o início do funcionamento da nossa destilaria, mas estamos certos de que no próximo mês de fevereiro, estaremos iniciando a produção do álcool anidro".

A Companhia Açucareira Vale do Ceará Mirim, diante do excelente mercado que apareceu, não perdeu tempo e também elaborou o seu projeto, que já teve análise e parecer favorável do Instituto do Açúcar e do Alcool (IAA), encontrando-se atualmente em Brasília, aguardando a próxima reunião da Comissão Nacional do Alcool, o que deverá ocorrer entre fevereiro e março deste ano, quando então o projeto estará aprovado.

A destilaria de Ceará Mirim será construída anexa à usina existente, e terá capacidade de produzir 90 mil litros de álcool por dia. Para sua implantação está prevista uma despesa na ordem de 80 milhões de cruzeiros, segundo afirma o seu diretor-presidente, Geraldo José de Melo.

**DEMORA NORMAL** — Com relação à demora, nunca inferior a dois anos, para funcionamento de uma destilaria de álcool, afirma Geraldo José de Melo que isso é normal, levando-se em consideração o tempo que se leva desde a entrada até a aprovação do projeto, a contratação

do financiamento junto ao Banco do Brasil ou Banco do Nordeste e posteriormente a entrega dos equipamentos, que dificilmente chegam numa data pelo menos próxima à que foi estabelecida.

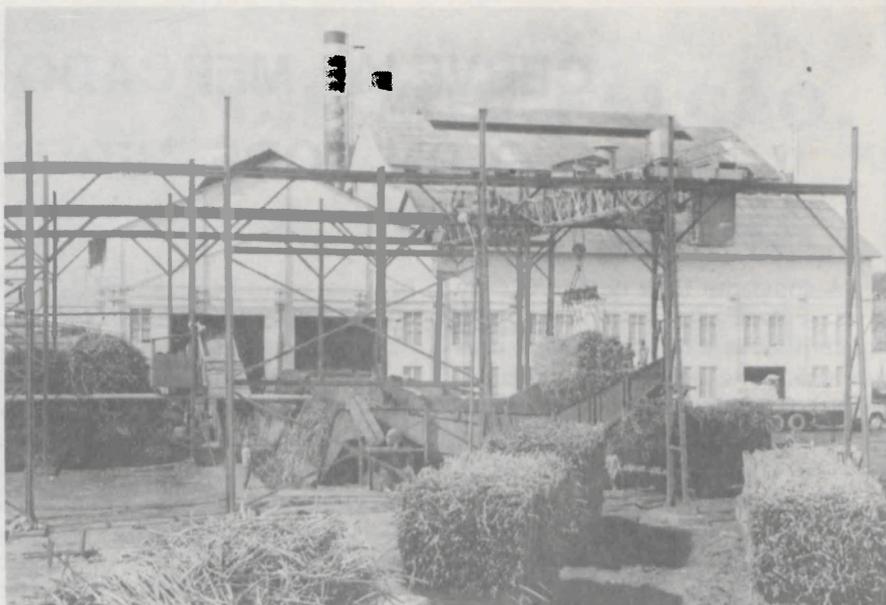
Para quem já possui Usina, a situação se torna muito mais fácil, uma vez que se pode escolher entre aumentar a produção do açúcar para do excesso deste partir para a produção do álcool, ou então, aproveitar logo o melaço, com o conseqüente prejuízo no aumento da produção do açúcar. Isto diminui muito o tempo para início da produção do álcool, pois a fase primeira que compreende a usinagem, está pronta e daí é só colocar as máquinas da destilaria para funcionar, tendo início, assim, a produção. Isto não ocorre com aqueles grupos que não possuem usinas, como é o caso das destilarias autônomas, que terão que conseguir máquinas para realizar a primeira etapa da operação que possibilitará, numa segunda fase, a produção do álcool.



Geraldo José de Melo

**VANTAGENS** — A implantação em nosso Estado das destilarias trará inúmeras vantagens. Para o diretor da Usina Estivas, Murilo Tavares, esse tipo de empreendimento significará, após sua implantação e funcionamento, um maior, desenvolvimento econômico; oferecerá maior oferta de empregos para os nossos profissionais; será um incentivo para a plantação da cana-de-açúcar no nosso Estado e será também mais um produto que o RN exportará, visto que não será consumida toda a produção dentro do Estado.

Para as destilarias também existem vantagens, afirma Geraldo José de Melo, dentre as quais são cita-



As usinas estão em ponto de fabricar o álcool anidro

das, como principais: a) financiamento a juros menores que os do mercado financeiro; b) prazos longos e suficientes para que o próprio investimento pague o empréstimo; e c) a garantia de mercado certo a preços conhecidos, assegurando o escoamento do produto sem qualquer problema.

Estas vantagens são exclusivas do Programa Nacional do Álcool, que o Governo criou para incentivar à implantação de destilarias, por parte de empresas privadas.

**PRODUÇÃO** — Pelo visto, ainda este ano teremos em plena atuação no RN, duas destilarias. Devido às circunstâncias atuais, o forte da produção será o álcool anidro, que é um álcool isento de água, que serve para fins carburantes e cuja produção total será entregue ao Conselho Nacional de Petróleo, para que, segundo plano do Governo, seja adicionado à gasolina.

Todavia, as destilarias produzirão, também, o chamado álcool hidratado, para consumo geral, isto se o mercado justificar esta produção.

## A MELHOR MANEIRA DE SE COMUNICAR INTERNA E EXTERNAMENTE.

O grupo executivo GTE é um sistema que chegou para revolucionar a comunicação interna e externa de casas ou apartamentos, de maneira fácil, rápida e econômica. Possui capacidade para 2 linhas externas e mais 10 ramais. Pense nesta moderna solução e procure César S/A. Você vai preencher um item muito importante em sua vida: a comunicação.



**CÉSAR S/A** Comercio e Representações

RUA DR. BARATA, 209 — C. POSTAL, 71 — FONES: 222-0955 E 222-4754  
NATAL-RN

## CERVEJA: MERCADO EXISTE E O RN PODE TER FÁBRICA

A constante falta de cerveja em nossa cidade, que por sinal é uma constante em todo o país, faz com que existam especulações, reclamações e descontentamento, principalmente por parte dos consumidores, que são os mais prejudicados.

O assunto é um tanto polêmico. Acusações são feitas de parte a parte, os consumidores alegando a exploração dos vendedores, e estes colocando a culpa nos representantes em nossa capital; e os representantes alegando que tudo gira em torno do excessivo consumo do natalense pelo produto.

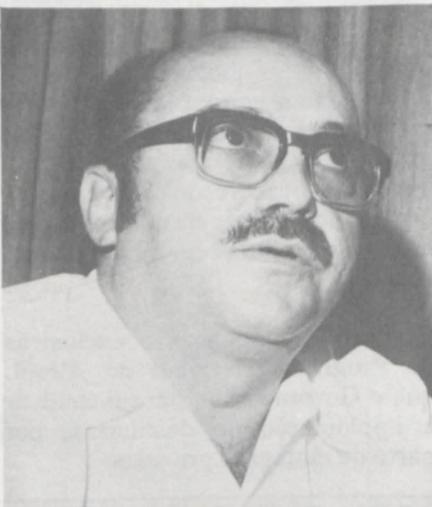
Diante de tudo, uma pergunta cabe ser feita: e por que não se instala uma fábrica de cerveja em Natal?

Sabe-se que vários grupos nacionais e internacionais tentaram, ou continuam tentando, a instalação de uma fábrica de cerveja entre nós. Contudo, pelo que afirmam, esbarram nas barreiras colocadas pela SUDENE, contrária à instalação de uma fábrica em nosso Estado. Com quem está a verdade?

**REVENDEDORES** — Os representantes dos dois maiores grupos produtores de cerveja no Brasil, Brahma e Antártica, de início, se defendem contra as acusações feitas por proprietários de bares, boites e armazéns, referentes ao aumento constante do preço da cerveja. Para Jaime Peixoto, distribuidor da Brahma, o preço, ultimamente, não sofreu alteração. O que ocorre é que, nessa época de intenso calor, como o consumo é maior do que a oferta, os proprietários de bares não se contentam em receber a sua cota e procuram comprar mais por fora, talvez a preços mais altos; daí, terem que aumentar o preço do varejo, para certamente cobrir as despesas extras que tiveram. Outras vezes, alguns proprietários de armazéns revendedores, compram o produto e estocam, esperando a falta do mesmo para aproveitar a situação e co-

brar um preço bem elevado, sendo o cliente obrigado a ficar com o produto, evidentemente muito mais caro.

O recebimento por parte dos revendedores vem sendo normal. Semanalmente, tanto a Brahma como a Antártica vendem oito mil grades de cerveja, numa média diária de mil grades, sendo que nos fins de semana, a venda é de mil e quinhentos grades para o sábado e idêntica quantidade para o domingo.



Jaime Peixoto

**NOVAS FÁBRICAS** — Desde algum tempo grupos fabricantes de cerveja vêm tentando instalar uma fábrica em nosso Estado. Dentre os grupos que demonstraram maior desejo, destaca-se o Heineken, de origem holandesa associado ao grupo Wilson & Sons, multinacional, que apesar de contar com o apoio do Governo do Estado, teve suas pretensões tolhidas pelas dificuldades colocadas pela SUDENE. Outro grupo que tem interesse muito grande em implantar uma fábrica de cerveja em Natal é o que possui a Cervejaria Paranaense, que nesse sentido já encaminhou projeto à SUDENE e também conta com o apoio do Governo. Segundo afirma Jurandir Siqueira, respondendo pela chefia do Escritório da Sudene em Natal, este projeto tem muitas possibilidades de vir a ser aprovado.

O projeto da Cervejaria Paranaense visa a exploração da cerveja e seus derivados, bem como artigos correlatos, tendo inclusive um bom know-how, que é possuir duas outras subsidiárias: a Cervejaria Maranhense e a Cervejaria Piauiense. Este projeto, se aprovado, possibilitará em 1981 uma produção prevista para a cerveja tipo chopp de 250 mil Hcl, cerveja tipo exportação de 30 mil Hcl, cerveja tipo extra, 10.560 Hcl, cerveja tipo Malzevier, 9.500 Hcl, num total geral de produção de 300 mil Hcl.

É ainda Jurandir Siqueira quem informa que essa empresa espera atingir uma receita de 237 milhões, segundo as estimativas já elaboradas, e para sua implantação se torna necessário um investimento de 500 milhões de cruzeiros, dos quais 300 milhões serão recursos originários do FINOR, 100 milhões de recursos próprios e 100 milhões de recursos de terceiros.

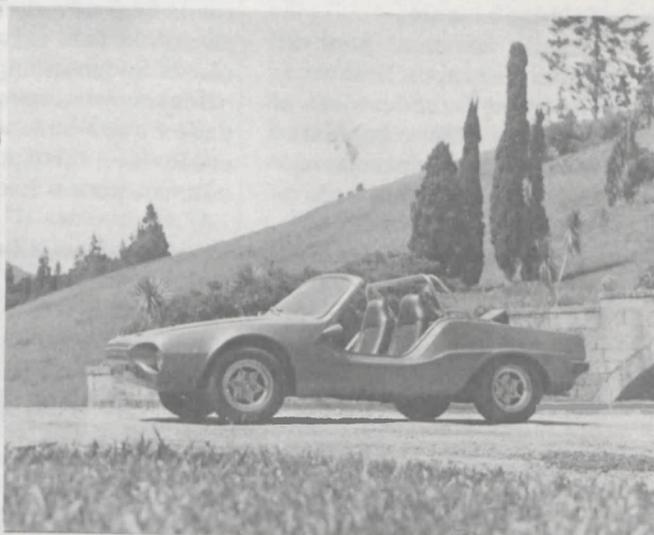
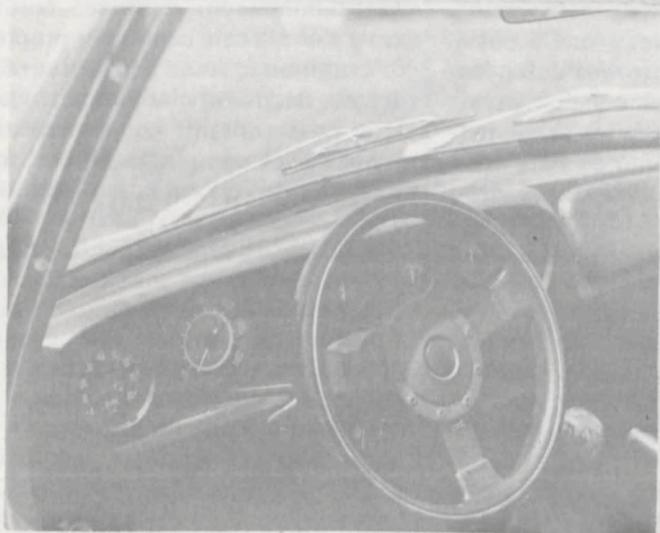
A mão-de-obra — observa Jurandir — será em torno de no mínimo 290 empregos diretos e, logicamente, centenas de outros indiretos.

No projeto, que está sendo estudado cuidadosamente pelos órgãos competentes da Sudene, a Cervejaria Paranaense, solicita que seja concedido para sua implantação: 1) isenção de Imposto de Renda e seus adicionais não restituíveis; 2) redução do Imposto de Importação; 3) colaboração financeira do FINOR; 4) participação acionária do Governo do Estado.

O mercado consumidor que a Cervejaria Paranaense pretende abranger não se limita somente ao nosso Estado, mas se propõe a atingir o mercado da Paraíba e do Ceará, considerando estes como margem de alternativa e segurança.



# CHEGOU FALCÃO, A NOVA LINHA DA MECÂNICA VOLKSWAGEN.



Você quer ficar na crista da onda? Mas para isso, é preciso conhecer — FALCAO — a nova linha da mecânica Volkswagen, em fibra de vidro, modelo esporte, o carro ideal para o nosso clima tropical. Econômico como nenhum outro, amplo espaço interno. O seu FALCAO está esperando por você em Duauto Veículos.



REVENDEDOR EXCLUSIVO

## Duauto Veículos

Av. Presidente Bandeira, 1240 Alecrim Fones: 231-6132 e 231-3927.

## PROJETOS INDUSTRIAIS

**BARREIRAS** — “Atualmente não existe dificuldade alguma, pelo menos a ser imposta por parte da Sudene, para implantação de uma fábrica de cerveja em nosso Estado” — afirma textualmente Jurandir Siqueira na Chefia do Escritório Regional da Sudene. O que ocorria antes era que o mercado consumidor não comportava, economicamente falando, a implantação de uma fábrica de cerveja entre nós. Agora, devido ao elevado índice de consumo do produto, que vez por outra ocasiona problemas de falta no mercado, já sabemos que é viável a implantação e por esta razão, a Sudene agora já pode estudar os projetos que surjam com referência ao assunto.

Com relação a uma possível “pressão” que os grupos Brahma e Antártica estariam fazendo sobre a Sudene, para dificultar a implantação de novas fábricas de cerveja, não só aqui em Natal, mas em todo o



O consumo da cerveja aumenta a cada dia

Nordeste, afirma o chefe de escritório da Sudene que esta pressão, nunca existiu nem existe, e que a posição da Sudene sempre visa defender o desenvolvimento planejado. A verdade é que a Sudene antes sabia que era inviável sob o ponto de vista econômico, para o Estado, a implanta-

ção de uma fábrica de cerveja. Todavia, no momento, as coisas mudaram e a oferta está sendo em proporções muito inferiores à procura, oferecendo dados suficientes, para que já se possa admitir como perfeitamente viável a implantação de uma fábrica de cerveja em nosso Estado.



# Foi feito para você.



REVENDEDOR AUTORIZADO

## Natal Veículos e Peças S/A

BR-101 — Km 04 — Neópolis — Fones: 231-1226 e 222-0196 — Natal-RN

## AGRESSÕES PÚBLICAS

A última assembléia geral extraordinária da Indústria Têxtil Seridó S/A, realizada a 27 de dezembro de 1977, serviu para confirmar publicamente uma notícia que há alguns meses vinha sendo comentada nos bastidores: a discórdia passou a ser a tônica das relações entre os grupos UEB e Burlington, este de origem americana, que comandam conjuntamente os destinos da Seridó. O grupo UEB acusa o grupo Burlington de tentar, por todos os meios, causar prejuízos à indústria têxtil, dificultando ainda mais a sua posição que já é muito incômoda por conta do regime de concordata em que se encontra.

Para ilustrar o nível dos desentendimentos entre o grupo UEB (60% do controle acionário da Seridó) e o Burlington (40% das ações, mas claramente interessado em assumir o controle), transcrevemos, na íntegra, trechos do documento lido por Aluizio Alves, diretor da UEB, na reunião do dia 27:

*"... Os problemas que ainda estão a exigir cuidados especiais são os da Estrutura Financeira, Exportação e Acabamento. Para eles não foram, ainda, tomadas as providências adequadas. No tocante à Estrutura Financeira, temos que registrar, sobretudo, duas causas: o retardamento da liberação dos recursos de incentivos da SUDENE, apesar de toda boa vontade demonstrada por essa agência do Governo Federal, a braços, sempre, com deficiência de recursos, mas, ainda assim, atendendo às necessidades mais prementes do nosso cronograma, e a falta da integralização, pela Burlington Industries Inc., ou sua subsidiária brasileira, conforme previsto no item II do Joint Venture Agreement de 18.11.76, de 71.500.000 ações a Cr\$ 1,00 cada, de categoria preferencial, de participação plena, não resgatáveis, sem direito a voto".*

*"... Em relação ao item Exportações, vale salientar que não houve da parte da Burlington, que tem a representação de nossos interesses, com exclusividade, em todos os mercados internacionais, exceto os do Leste Europeu e do Oriente Médio, o*



Aluizio Alves

*esforço que seria de esperar tendo em vista, sobretudo, os compromissos contratados com o Befiex, e de responsabilidade da UEB e da Burlington. O único pedido originário da Burlington, para exportação de 1.600.000 metros, já com carta de crédito aberta via Chemical Bank, foi inexplicavelmente cancelado, o que nos levou a fazer a devida reclamação em carta de 15.08.77 dirigida ao H. B. Millianca e Protesto Judicial no dia 17.11.77, salientando esse e outros inadimplementos ao Joint Venture".*

*"... Sugerimos também que o Conselho de Administração, a ser eleito, examine com urgência e cuidado o funcionamento do setor de Acabamento (a cargo da Burling-*

*ton). Sua eficácia não corresponde às necessidades do mercado, quanto à qualidade dos produtos pesados. Além do mais, o seu funcionamento foi interrompido por modificações realizadas através de decisão unilateral da gerência industrial (também a cargo da Burlington) prejudicando toda a produção".*

Coroando o radicalismo entre os dois grupos, a reunião terminou com a eleição de um novo Conselho Administrativo, sem o voto do grupo Burlington, que ficou assim constituído: José Luiz Moreira de Souza, Aluizio Alves, Afonso de Albuquerque Lima, Fernando Luiz de Albuquerque Lima, Geraldo Alencar Fabião e Joaquim Birchal. O grupo Burlington assinou a ata da assembléia, não sem antes incluir ao final da mesma que "a assinatura da Burlington Administradora Ltda. não importa em aceitar os termos do relatório dos membros do antigo Conselho Diretor, cujos textos ela contesta energicamente".

Há quem aposte que essa sociedade UEB-Burlington nunca chegará a se consolidar. Pois, se publicamente, os dois grupos se agridem dessa maneira, o que não estará ocorrendo por trás do pano?

## CAMARÃO DA LUCRO?

A desistência da Cia. Souza Cruz indústria e Comércio de continuar com as experiências de criação de camarões em cativeiro pode significar, indiretamente, o reconhecimento de que os resultados até hoje alcançados pelo Projeto Camarão são, pelo menos, insuficientes para estimular quem queira se lançar a essa atividade empresarial.

A Souza Cruz, anos atrás, comprou o controle acionário da SAMISA — Santa Mônica Industrial S/A, empresa com projeto aprovado pela SUDENE, destinada à criação racional de peixes e camarões em viveiros, situada no litoral norte do Estado. Depois de investir bastante no projeto e de contratar técnicos especializados para comandar cientificamente o trabalho da empresa, chegou-se à conclusão, por exemplo, que um hectare de viveiros não chega a produzir 50 quilos de camarões, por ano. Os peixes que se adaptam

ao criatório em cativeiro, por outro lado, não têm grande aceitação no mercado, pois não estão incluídos entre os chamados peixes de primeira. Daí, viu-se que o projeto não tinha viabilidade econômica.

Como a Souza Cruz é um grupo que não pode se preocupar com negócios incertos, com experiências empresariais que deixam muita margem ao fracasso, foi decidida a dissolução pura e simples da SA1 ISA. Isso ocorreu dia 20 de janeiro último, em assembléia geral extraordinária convocada através do Diário Oficial para este fim.

O que será feito com o patrimônio social, com as boas áreas já preparadas para o criatório em viveiros? A resposta ainda não pode ser definitiva, mas é muito provável que tudo seja doado ao governo estadual, que poderá utilizá-las para continuar as experiências do Projeto Camarão, desta vez bem longe da poluição do nosso rio Potengi.

## OTIMISMO É O ESTADO NATURAL ENTRE INDUSTRIAIS DA CERÂMICA

Quais as perspectivas da indústria de cerâmica para este ano? Nenhum ceramista esconde seu otimismo. Todos acreditam firmemente que a tendência é de que o mercado melhore ainda mais, existindo até quem diga que nunca se atravessou uma fase tão boa como a que está por vir. A previsão efetivamente deve estar baseada no fato de que 1978 é o último ano do Governo e tudo indica que o governador Tarcísio Maia vai querer executar muitas obras que não pôde realizar nos três primeiros anos de sua administração. E o grande detalhe é que o ritmo sempre crescente das obras de construção civil financiadas pelo BNH, no caso dos conjuntos residenciais do INOCOOP e COHAB, não deve cair.

**POTENGI VÊ SATÉLITE** — *As perspectivas de 1978 podem ser enfocadas na construção do conjunto Cidade Satélite, onde serão edificadas cerca de 4 mil casas.*

A observação é de Sérgio Freire, Diretor Industrial de uma das cerâmicas mais antigas do Estado, a Potengi, localizada em Santo Antônio dos Barreiros, numa área de 90 hectares, dos quais 67 hectares são de jazidas. Os Freire começaram a explorar o ramo em 1959. E hoje pensam mais uma vez em expandir os negócios.

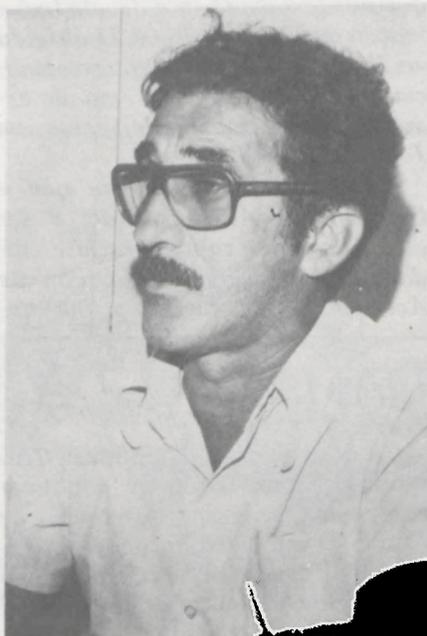
— *Pretendemos ficar com três conjuntos de máquinas. Estamos apenas com uma* — continua Sérgio Freire — *mais duas estão para serem instaladas.*

A exemplo da grande maioria de cerâmicas do Estado, a Potengi atende essencialmente ao mercado local, muito embora receba pedidos de Sergipe, Alagoas, Pernambuco e Paraíba, em algumas ocasiões.

— *Nossa produção atual é de 170 mil peças de tijolos/semana. Vamos procurar aumentá-la quando as novas máquinas entrarem em funcionamento.*

Sérgio Freire tem uma explicação para a confiança em atirar-se em novos investimentos:

— *Atravessamos uma fase boa que dura três anos, estimulada pelo Governo, através da política habitacional do BNH. Acredito, portanto, que o Governo sabe que existe a necessidade de uma continuidade sempre crescente nesse setor, já que o déficit habitacional no país ainda é muito grande.*



Antônio Ferreira de Melo

Quanto às vendas para os outros Estados, a Potengi lamenta não poder fazê-las. Acontece que a produção é totalmente absorvida pelas construções efetuadas em Natal e arredores.

**MAIOR CERÂMICA** — Apontada como a maior cerâmica do Estado, a Santo Cristo realmente é a mais bem equipada e a que merece esse título. O fato é explicado pela tradição de atuar há mais de 15 anos no mercado, além de seus dirigentes terem acompanhado a tradição da Brenan, ramosa empresa ligada ao ramo. Mas para chegar à potência que é hoje, o seu Presidente, Antô-

nio Ferreira de Melo, conta que “sofremos muito na fase ruim”. Atualmente as coisas estão bem diferentes:

— *Temos 10 mil metros quadrados de área coberta, onde se fabrica uma média de 40 mil peças de tijolo/dia. Nosso forno queima 24 horas por dia...*

A Cerâmica Santo Cristo dispõe de um conjunto de máquinas dos mais modernos do País, e muitas delas não são encontradas nem nas grandes cerâmicas de Pernambuco, por exemplo. Possui 10 câmaras de secagem (estufas), dois conjuntos de máquinas, um forno contínuo e outros apetrechos. Para se ter uma idéia das suas despesas de manutenção, Antônio Melo mostra a conta de energia do último mês: mais de 42 mil cruzeiros. Sempre de posse de documentos, registra que “somente em depósito compulsório pagamos de fevereiro do ano passado até agora, Cr\$ 250 mil”.

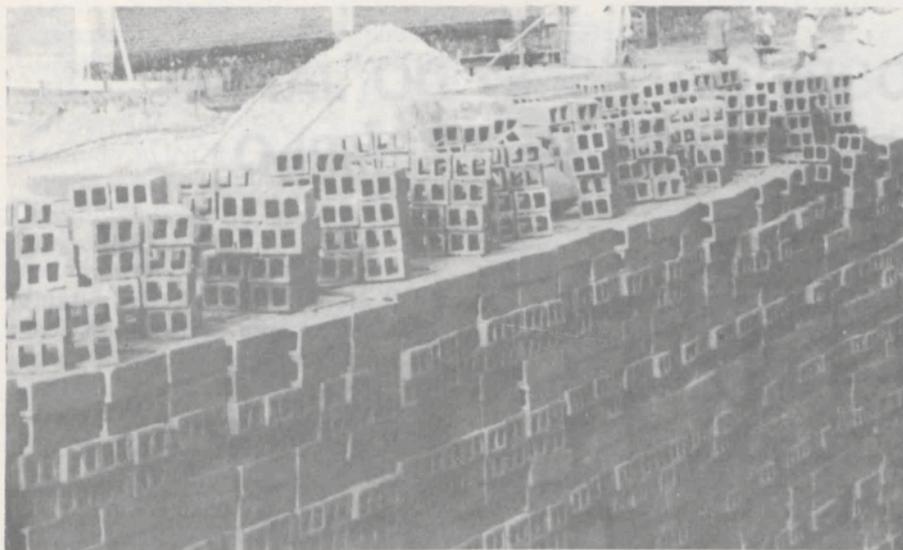
— *Esse depósito é por conta do óleo combustível que se emprega: o filóide.*

Apesar de estar em boa fase de negócios, Antônio Melo acha que somente pode ficar realmente tranqüilo para fazer mais investimentos, “depois que soubermos a programação do Governo para este ano”. Fria que 75% de suas vendas são em termos de Cohab e Inocoop. Mas, a exemplo das outras cerâmicas, sua produção é toda consumida por aqui.

— *Às vezes exportamos. Tudo depende do mercado. Muitas vezes Recife, João Pessoa e outras praças nas adjacências, nos fazem pedido. Às vezes a nossa produção acaba e as construtoras têm que recorrer a cerâmicas de fora. O negócio depende de circunstâncias diversas.*

O Diretor-Presidente da Santo Cristo se entusiasma com a possibilidade da construção da Cidade Satélite. E sentencia:

— *Se isso acontecer, então o ano de 1978 está tranqüilo.*



A cerâmica do RN nunca atravessou fase tão boa

Embora otimista quanto às perspectivas para este ano, Antônio Melo somente vai investir na sua cerâmica em São Gonçalo do Amarante, quando souber de notícias mais concretas sobre a política governamental a ser aplicada neste período. Acha ainda que, caso haja mudança no setor habitacional, a tendência é se diversificar a linha de produção (piso, manilha, revestimento de paredes, etc.) das cerâmicas).

**OTIMISMO TOTAL** — Nenhum dirigente de cerâmica é tão otimista quanto o engenheiro Haroldo de Azevedo, Diretor-Presidente da Cerâmica Seridó, criada em setembro de 1976, exclusivamente para atender à construtora do seu grupo.

— *Acho que a indústria de cerâmica nunca atravessou uma fase tão boa. Digo mais: dentro dos próximos dez anos, a tendência do déficit habitacional é crescer, já que a política habitacional é irreversível.*

Toda produção da Seridó se destina às construções efetuadas por outra empresa do grupo, a Construtora Seridó Ltda. E o crescimento da cerâmica foi tal, que há muito tempo necessitava de uma política expansionista:

— *No final de fevereiro já devemos estar com uma máquina para a fabricação de tijolos. Assim completaremos o nosso terceiro conjunto de máquinas, pois já temos dois que são para produção de telhas.*

A Cerâmica Seridó está localizada nas margens da BR-304, na en-

trada da cidade de Açú, dispondo de uma área de jazidas com 130 hectares. E a tendência é sempre de continuar em expansão. O Diretor-Presidente assinala a razão do local e as vantagens da área. E concluiu:

— *Ali é uma região de grande futuro; ficamos numa área geográfica em que temos Mossoró, Macau e Areia Branca, cidades de muitas perspectivas futuras, além do fato de dispor de fáceis vias de escoamento da produção.*

**PANORAMA POSITIVO** — Como se vê, o panorama que se apresenta para a indústria de cerâmica é altamente promissor. Não existe problema de mercado; os ceramistas destacam a boa qualidade da nossa argila, que segundo Antônio Melo "é muito superior à de Recife". A procura continua sendo maior que a oferta. Os problemas enfrentados pelos ceramistas residem mais nas dificuldades de escoamento da produção, especialmente para as cerâmicas localizadas na região de São Gonçalo do Amarante, que afirmam:

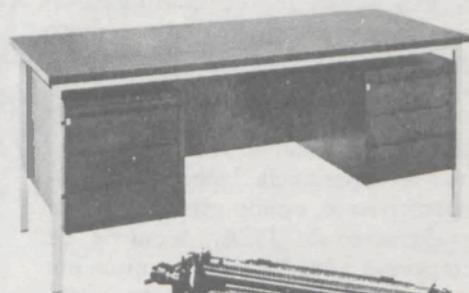
— *Quando chove, a situação fica difícil. O problema maior se relaciona com a falta de uma ponte na região, o que faz com que as indústrias fiquem inteiramente sem acesso a Natal.*

Os ceramistas daquela área continuam pleiteando a construção de uma ponte, que facilitará o tráfego até Macaíba, quando este problema praticamente ficará solucionado. No mais é esperar que o vento não mude. E o temor natural de investimentos cai por terra. Assim, as cerâmicas não vão deixar de demonstrar que as perspectivas para este ano são realmente promissoras e totalmente favoráveis.

## RECOMAPE TEM TUDO, ABSOLUTAMENTE TUDO PARA SEU ESCRITÓRIO



Mesa "ESTIL"  
Linha 90



Cadeira "ESTIL"  
Linha Diretor



Máquinas de  
escrever "REMINGTON"



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

MATRIZ: - Rua Dr. Barata, 242  
FILIAL: - Praça Augusto Severo, 91  
FONES: - 222-1467 - 222-4208

FILIAL EM MOSSORÓ:  
Pça. Vígário Antonio Joaquim, 99  
MOSSORÓ - RN - FONE: 321-1330

## PESCA E COOPERATIVISMO DO JAPÃO PODEM NOS SERVIR DE EXEMPLO

“O sistema de cooperativa de pesca, no Brasil, não fica a dever ao do Japão. A diferença é que os japoneses são mais organizados e há uma excelente infra-estrutura. Se o pescador brasileiro, principalmente o nosso pescador — o nordestino — se conscientizar de que há uma grande necessidade do cooperativismo, como atualmente os órgãos responsáveis vêm tentando, a pesca atingirá um novo estágio”.

Esta é a conclusão do técnico Rivandro de Sá, 36 anos de idade, formado em Veterinária pela Universidade Federal de Pernambuco e, atualmente, Chefe da Seção de Desenvolvimento Rural do Instituto Nacional de Colonização e Reforma Agrária — INCRA — cujo setor é responsável pelo cooperativismo e treinamento do meio rural.

Rivandro de Sá, indicado pelo INCRA, foi convidado pelo Governo nipônico para participar, durante um período de seis meses, do treinamento sobre cooperativismo de pesca, executado pelo JICA — Japon Internacional Cooperative Agency, que desenvolve 130 tipos de atividades, em treinamento. O curso foi realizado no Centro de Treinamento de Pesca, para representantes de vários países, sendo Rivandro o único brasileiro.

**PESCA COOPERATIVISTA** — O curso é realizado no sentido de mostrar a experiência japonesa no cooperativismo, sendo ministrado por professores da JICA, técnicos de empresas privadas e por técnicos em cooperativismo, abordando temas ligados à gerência de cooperativas, contabilidade e crédito cooperativo.

Ao lado desse intenso treinamento — revela Rivandro de Sá — os participantes realizam visitas às mais diferentes organizações, desde às localizadas na costa do Pacífico às que se encontram na costa do Mar do Japão. E nessas viagens se toma conhecimento do que há de melhor na indústria de pesca e no cooperativismo, conhecendo-se inclusive ins-

titutos de pesquisas de pesca e estações experimentais, mantidas pelo Governo japonês.

**PESCA NO JAPÃO** — O aproveitamento dos mínimos detalhes da pesca, pelos japoneses, foi observado e analisado, quando ele constatou que existem diferentes sistemas de cooperativas, desde a singular, com a participação de apenas pescadores artesãos, até às cooperativas de proprietários de barcos, as cooperativas de águas internas e federações de cooperativas, que defendem os interesses dos seus associados.

As cooperativas cumprem a sua finalidade, tendo em vista o sentido de uma união e de associação que existe no seio do pescador japonês, somando-se ao fato de possuir uma estrutura de suporte, que inclui mercado de revenda, frigoríficos, câmaras de gelo, industrialização e porto de pesca, tudo praticamente financiado pelo sistema cooperativo.

**RENDA: SEIS MIL** — Em toda a costa japonesa se observa uma organização da pesca, porém, comparando-se a outros tipos de cooperativas, a de pesca sofre restrições, também, no Japão, por lidar com um produto

muito perecível, o que torna impossível ao Governo oferecer garantia para sua compra. A revenda, desta maneira, tem que ser direta, da cooperativa ao consumidor.

Todos os pescadores de uma colônia são associados, independentemente de possuírem ou não seus barcos. A pesca é vista como uma indústria, mesmo em condições artesanais e, em média, um pescador japonês fatura Cr\$ 6 mil. Além disso, quando eles estão em terra, desenvolvem outras atividades, sempre pensando em aumentar a renda mensal.

Também observou os métodos de pesca e os barcos utilizados, além do sistema de financiamento para investimento na pesca, através das cooperativas, com o Governo oferecendo juros abaixo do normal.

**AGORA, A PRÁTICA** — Quando recebeu o convite do Governo do Japão, Rivandro de Sá se preocupou em como utilizar sua experiência e suas observações, dentro da realidade brasileira, coincidindo com o pensamento dos promotores do treinamento. Todas as experiências que via e analisava, em torno da organização de cooperativas, de pescador e do sistema de pesca, sofriam conotações, se adaptando a realidade norte-riograndense.

Para ele a legislação brasileira, quanto ao funcionamento e organização de cooperativas, se assemelha à japonesa, principalmente no que se refere à cooperativa do pescador artesanal. A diferença é que lá existem as cooperativas de produção e de industrialização. As singulares (de 1º grau) se organizam em federações, o que também poderia ser utilizado no Brasil.

O técnico Rivandro de Sá está aguardando convocação dos órgãos governamentais, responsáveis pelo desenvolvimento da pesca, para apresentar suas sugestões. Sabe-se que a sua opinião poderia ser muito válida nos estudos que atualmente estão sendo desenvolvidos pelas Se-



Rivandro no Japão

cretarias de Estado do Planejamento e pela Pescart, órgão da EMATER, além da própria SUDEPE. Ele está preparando um relatório a ser apresentado ao INCRA, onde expõe suas observações e o seu parecer sobre a exequibilidade do programa, em nosso Estado.

**PESCA NO ESTADO** — Em toda a costa litorânea do Rio Grande do Norte, uma das mais extensas do Brasil, existe apenas uma cooperativa de pescadores, que se localiza na praia de Baía Formosa, contando com apenas cooperativados, em uma colônia de mais de 300 pescadores. A cooperativa de Baía Formosa tem quatro barcos, em operação, sendo de propriedade da entidade, dois cedidos por empréstimo pela SUDEPE, e um outro explorado em parceria com uma companhia de pesca.

Há uma comissão que divide o Estado do Rio Grande do Norte, em dez cooperativas de pescadores, porém, até agora, por conta da heterogeneidade dos pescadores só funciona a de Baía Formosa e, assim mesmo, precariamente.

**RECURSOS PRÓPRIOS** — Segundo ele, é importante que o Rio Grande do Norte organize o seu sistema de pesca, principalmente voltando as atenções para o pequeno pescador. Toda a experiência japonesa pode ser aproveitada pelos brasileiros, principalmente quanto à organização de cooperativas de águas internas, com a utilização do nosso potencial de lagoas, rios e açudes, onde se desenvolveria um novo tipo de atividades, com o incentivo à piscicultura lacustre.

Um item importante, baseado no exemplo nipônico, é que a participação dos órgãos governamentais deve ser no sentido de se prestar assistência e orientação aos associados e nunca como ação paternalista. Os recursos para construção de portos, do mercado do produtor, aquisição de barcos e infra-estrutura complementar, devem partir das cooperativas, que aproveitariam o incentivo fiscal e de juros a ser oferecido pelo Governo. Ou seja, deve haver uma integração perfeita, entre o Governo, as Cooperativas e os associados cientes de que sua participação é imprescindível para o êxito do empreendimento.



Rivandro viu uma pesca organizada.

Para Rivandro de Sá é muito importante que se promova motivação no homem do mar, fazendo ver que os benefícios de sua integração às cooperativas é básica para o desenvolvimento da pesca, de sua família

e de sua comunidade. Essa motivação é essencial e, no Japão, por conta da cultura oriental, foi muito mais fácil se obter. Lá, o homem está motivado. Ele sabe que precisa produzir mais para viver melhor.

## Veja como a DIVEMO pode ajudar os negócios a correrem melhor para você.



Nós sempre acreditamos na especialização.

É por isso que nos sentimos à vontade para oferecer os nossos serviços a você e ao seu Mercedes-Benz.

Assim, quando você precisar de um veículo de alta qualidade para transporte de carga ou de passageiros, vai encontrar aqui, à sua disposição, uma equipe de especialistas, prontos para assessorá-lo em todos os detalhes na escolha de um caminhão ou de um ônibus.

Vamos poder escolher juntos o veículo mais adequado para o tipo e a quantidade de carga que você pretende transportar.

E depois, quando você já tiver o seu Mercedes-Benz, vai conhecer os serviços da nossa assistência técnica, feita por mecânicos treinados na própria fábrica, que trabalham com ferramental adequado e só utilizam peças genuínas.

Nós lhe oferecemos todas as condições para que o seu caminhão ou ônibus Mercedes-Benz

continue sempre com a sua alta qualidade de fabricação. Em outras palavras, com a sua longa e econômica vida útil.

Antes e depois de comprar o seu Mercedes-Benz, converse conosco. Além dos bons serviços, nós lhe oferecemos também a nossa tradicional cortesia.



Mercedes-Benz

**DIVEMO S/A** Distribuidora Potiguar de Veículos e Motores

Matriz: BR-101, Km. 5 — Parque Vale do Pitimbu — Fones: 231-1355, 231-1356, 231-1359 e 231-1360 — Natal-RN

Filiais: Av. Alexandrino de Alencar, 536 — Alecrim — Fone: 222-2822 — Natal-RN  
Rua Cel. Gurgel, 372 — Fone: 321-1875 — Mossoró-RN

# Dois anos fazendo a terra produzir mais

No tempo em que fazer a terra produzir mais é meta prioritária a se alcançar, o desdobramento da EMATER-RN em inúmeras atividades na execução da política de Extensão Rural se traduz em "um crescente esforço para valorizar a terra e o homem", seu slogan no segundo aniversário de implantação da Empresa no Rio Grande do Norte.

A Empresa de Assistência Técnica e Extensão Rural, que veio substituir a ANCAR-RN, está presente em 128 dos 150 municípios do Estado. Trabalhando em projetos destinados à transferência de tecnologia agropecuária e gerencial, envolve 584 funcionários numa sistemática operacional capaz de fazer funcionar em prazos pré-estabelecidos, a sua programação traçada em consonância com as diretrizes do Sistema Brasileiro de Extensão Rural.

Utilizando-se dos métodos de Extensão para transmitir novos conhecimentos na área rural, a EMATER-RN, vinculada ao Estado através da Secretaria da Agricultura, vem realizando um trabalho integrado com órgãos estaduais, regionais e municipais, que do mesmo modo se engajam e se completam na finalidade de desenvolver o setor primário.

**TRANSFORMAÇÃO** — Os trabalhos de Extensão Rural no Rio Grande do Norte tiveram início em 1955, quando era instalado aqui o núcleo inicial da ANCAR, ligado diretamente à Coordenação para o Nordeste, sediada em Recife. Somente em 1963 é que seria criada a Associação Nordestina de Crédito e Assistência Rural — Serviço de Extensão do Rio Grande do Norte, filiado diretamente a ABCAR.

Este tipo de serviço permaneceu até o ano de 75, quando por Lei Estadual, foi criada a Empresa de Assistência Técnica e Extensão Rural do Rio Grande do Norte — EMATER-RN, que absorveu todas as atividades de Extensão. Começaria a ser implantada em março de 76 para ser realmente consolidada em 1º de setembro daquele ano.

Já no final de 76, a Direção da EMATER-RN, que é vinculada diretamente à Secretaria da Agricultura do Estado, embora seja também a nível nacional filiada a EMBRATER — Órgão do Ministério da Agricultura, apresentava um relatório de realizações que marcam definitivamente o trabalho que estava sendo realizado pelo novo órgão.

**PROJETOS** — A metodologia aplicada pela EMATER-RN em 1977 no processo de transferência de tecnolo-

gia agropecuária e gerencial, estabeleceu linhas básicas de ação, envolvendo projetos finalísticos por produtos, pro-



O quadro funcional da EMATER-RN congrega vários engenheiros agrônomos e mais 150 técnicos de nível médio.

## RESULTADOS ALCANÇADOS — CULTURAS

PRODUTO	CRÉDITO RURAL VALOR EM Cr\$ 1.000	ÁREA ASSISTIDA (ha)
Alg. herbáceo	13.947	17.116
Alg. arbóreo	51.501	89.871
Cana-de-açúcar	24.032	6.618
Milho	17.080	31.652
Feijão	2.373	26.550
Mandioca	1.177	1.909

## RESULTADOS ALCANÇADOS — PECUÁRIA

PRODUTO	CRÉDITO RURAL VALOR. Cr\$ 1.000	REBANHO ASSISTIDO (cab)
Bovino de corte	23.387	128.105
Bovino de leite	12.496	34.000
Caprino	103	26.000
Aves	1.270	340.000

dutores rurais de baixa renda, projetos especiais, além de projetos de suporte à produção e projetos de aperfeiçoamento do sistema.

Os projetos denominados de finalísticos por produto, estão diretamente envolvidos com as culturas prioritárias, tendo como principais beneficiários os produtores de alta e média renda.

Nesta classificação se encontram os que produzem Algodão Arbóreo, Algodão Herbáceo, Milho, Feijão, Mandioca, Cana-de-Açúcar, Bovino de Corte, Bovino de Leite, Caprinovicultura e Avicultura.

Os projetos denominados de Baixa Renda, são destinados a pequenos agricultores e seus familiares, visando desenvolver suas habilidades no contexto sócio-econômico, além de fomentar o associativismo e a área social. Nelas estão envolvidos os projetos de Baixa Renda — EMBRATER, INAN, PESCARD e Colonização — Vilas Rurais.

Já na área de Projetos Especiais que pertencem a programas desenvolvidos por outros órgãos do Governo ligados ao meio rural, se encontram: o Polonordeste, o Projeto Sertanejo e o DNOCS. Nestes programas estão incluídas ações desenvolvidas em prol da melhoria das condições de Saúde, Alimentação e Educação.

**DESENVOLVIMENTO ORGANIZACIONAL** — De acordo com as metas do Plano de Modernização do Setor Público Agrícola do Ministério da Agricultura a EMATER-RN vem executando uma política de Desenvolvimento do Sistema através de um modelo operacional sistêmico com uma preocupação de valorizar seus recursos humanos.

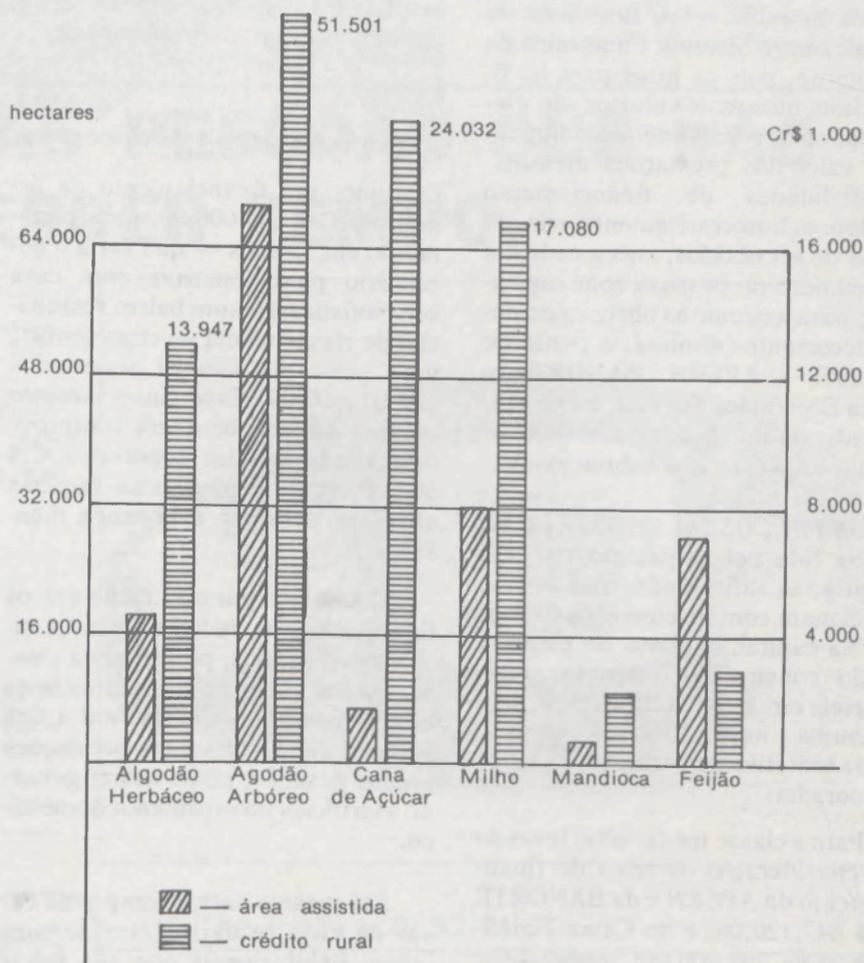
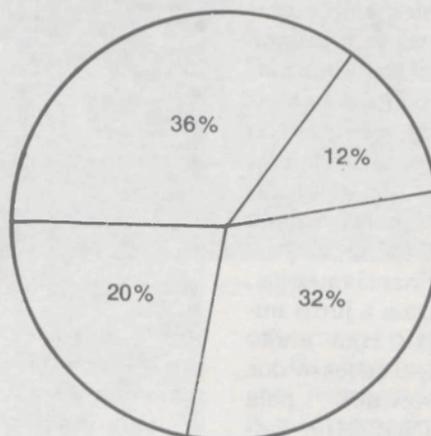
Como decorrência desta preocupação a empresa implantou um plano de administração salarial, fundamentado numa pesquisa da realidade local e regional, onde foram pesquisadas 25 empresas.

No seu quadro funcional se encontram Engenheiros Agrônomos na maior parte dos seus profissionais de nível superior e um número de 150 técnicos de nível médio, que contam com uma política adequada de treinamentos e uma avaliação constante de desempenho profissional, numa política de recursos humanos desenvolvida por uma coordenadoria especialmente criada para tratar do assunto: a CODES — Coordenadoria de Desenvolvimento do Sistema.

Tendo à frente de sua Diretoria os Agrônomos Manoel Gomes Pereira, que ocupa a presidência do Órgão e Demócrito de Almeida Assis, Diretor Técnico, e o Sociólogo Francisco Dagma Fernandes, no momento em que comemora dois anos de atividades, o importante é seguir a meta até aqui traçada. É obedecer a própria política da EMATER, que é a de utilizar o processo de transferência agropecuária e gerencial e ações complementares, objetivando o aumento da produção, produtividade e melhoria das condições de vida dos produtores rurais e seus familiares.

## APLICAÇÃO DO CRÉDITO RURAL POR PROJETO E POR NÚCLEO REGIONAL

REGIÃO	FINALÍSTICO POR PRODUTO	RURALNORTE	INAN	TOTAL	%
NATAL	54.966			54.966	36
MOSSORÓ	49.181		777	49.958	32
C. NOVOS	13.198	4.918		18.116	12
UMARIZAL	17.649	12.793		30.442	20
TOTAL	134.994	17.711	777	153.482	100



## POR MAIS QUE SE CONSTRUA O DEFICIT CONTINUA GRANDE

Os números e a realidade do nosso sistema habitacional demonstram que a cada dia o problema da moradia se agrava e que está se tornando mais difícil o acesso aos financiamentos do BNH. A política habitacional posta em prática pelo governo vem obtendo êxito apenas relativo, beneficiando mais, e quase unicamente, a classe mais pobre, ainda assim num percentual reduzido.

Os pequenos financiamentos, além de se subordinarem a juros mínimos, são concedidos com muito maior facilidade. Daí, o sucesso dos programas desenvolvidos pela COHAB-RN e pelo INOCOOP. Enquanto isso, a classe média-alta — que também sofre na pele o problema da moradia — vê ficar fora do seu alcance o Sistema Financeiro da Habitação, pois os juros para os financiamentos mais vultosos são elevados, encarecendo demasiadamente o valor das prestações mensais. Possibilidades de financiamento existem e, burocraticamente, são até fáceis de ser obtidos, mas a cada dia um número de pessoas com capacidade para assumir as obrigações delas decorrentes diminui, a ponto de em 1977 a APERN, BANORTE e Caixa Econômica Federal, todos juntos, não terem chegado a 900 clientes nas suas carteiras habitacionais.

### OS PREÇOS DA CONSTRUÇÃO

— Na luta pela aquisição da casa própria, as dificuldades maiores se relacionam com os custos dos terrenos na capital, a ponto de estarem sendo construídos conjuntos residenciais em áreas do município sem nenhuma infra-estrutura urbana, numa tentativa de baratear os custos da moradia.

Para a classe média-alta, levando em consideração os tetos de financiamento da APERN e da BANORTE (Cr\$ 843.120,00) e da Caixa Econômica (Cr\$ 795.000,00), chega-se à conclusão de que todos os padrões de residências para essa faixa da população dariam para ser atendidos.



Conjuntos residenciais são poucos para a procura

Contudo, um financiamento da ordem de Cr\$ 600.000,00, para pagamento em 15 anos — que seria o necessário para construir uma casa sem sofisticação num bairro residencial de classe média — representará uma prestação mensal superior a Cr\$ 10.000,00. Esse financiamento só será obtido por quem comprove uma renda familiar superior a Cr\$ 30.000,00. E bem poucas famílias em Natal possuem esta renda mensal.

Talvez seja por esta razão que os financiamentos maiores quase nunca são solicitados, preferindo a classe média recorrer a empréstimos que variam entre Cr\$ 250 mil a Cr\$ 500 mil, que resultam em prestações menos pesadas, ainda assim gerando sacrifícios no orçamento doméstico.

Até mesmo para a compra de casas de nível médio, dentro de conjuntos habitacionais que são feitos com o intuito de diminuir preços, os valores das prestações ultrapassam os limites da capacidade financeira

da maior parte dos compradores interessados. O exemplo mais atual é o do Conjunto Ponta Negra, em conclusão pelo INOCOOP, onde uma casa de melhor padrão custará uma prestação mensal de Cr\$ 5.200,00, reajustada anualmente pelos próximos 20 anos. É certo que muitos candidatos a uma destas casas cederá sua vez a outros, recorrendo então a uma faixa mais baixa.

**MAIS FAVELAS** — Devido ao alto custo das construções e aos financiamentos não estarem ao alcance da grande massa popular, a proliferação de submoradias é um fato que hoje preocupa as autoridades do país inteiro. Os núcleos de favelados aumentam principalmente nas capitais dos Estados, também por conta dos índices dos preços dos aluguéis.

Por isso, tem o governo dado ênfase aos financiamentos de habitação popular. As COHABs do Brasil inteiro constroem numerosos conjuntos de residências, para famílias com renda baixa de Cr\$ 4.000,00. No Rio Grande do Norte, além de cons-

## HABITAÇÃO

truir conjuntos, a COHAB criou outras formas de ajudar a combater o problema da submoradia, tais como o programa "Lotes Urbanizados", através do qual ela implanta toda a infra-estrutura sanitária, de água e serviços elétricos numa determinada área urbana servida por transportes, vendendo então lotes de terrenos a famílias de pequeno poder aquisitivo. Com recursos próprios, essas famílias se juntam a outras e, em regime de mútuo, todos constroem suas casas, inclusive sem obedecer às monótonas igualdades dos conjuntos de casas populares. Os técnicos da COHAB apenas orientam na elaboração de plantas e no uso dos materiais para que as casas alcancem a necessária segurança.

**O DEFICIT É GRANDE** — Álvaro Alberto Barreto, administrador-geral da Associação de Poupança e Empréstimo Norte-Riograndense — APERN, tecendo considerações sobre o problema habitacional no Estado e no país, declara que o papel dos agentes financeiros do BNH é exata-



A submoradia é um problema grave em Natal

mente o de promover a redução do deficit de moradias. Ele acredita que este deficit em Natal deve aumentar numa proporção de 4.000 casas, a cada ano, pois segundo estimativas oficiais, o número de famílias novas na cidade deve chegar a 7.000 e não se constroem mais do que três mil

casas nesse período.

Os números de casas construídas com recursos do BNH em 1977, em Natal, são os seguintes: financiamentos da APERN — 279; com financiamentos da BANORTE Crédito Imobiliário S/A — 320; com financiamentos da Caixa Econômica —

## SÓ PARA AS PESSOAS QUE NÃO PODEM PERDER TEMPO.

A Presentes Lázaro apresenta o Sonofone-Teletoc, o telefone com memória e teclado eletrônicos.

Solicite um dos nossos vendedores para maiores esclarecimentos.



**PRESENTES  
LAZARO**

Utilize nosso crediário.

Amplo estacionamento na:  
Av. Deodoro, 622 — Fone: 222-2019.1

256; por iniciativa do INOCOOP — 140; e por iniciativa da COHAB-RN — 800. No total, o Governo Federal possibilitou a construção de 1.795 residências na cidade, estimando-se que outras 1.200 tenham sido construídas com recursos particulares. Daí o déficit calculado por Álvaro Alberto Barreto em 4 mil casas por ano.

**PERSPECTIVAS** — O ano de 1978 é um ano de expectativas. Na área habitacional, os órgãos envolvidos com a construção ou o financiamento de casas esperam uma definição do governo por uma política mais agressiva, especialmente dirigida às classes de renda baixa, pois em termos sociais é mais válido resolver os problemas da maioria da população.

Severina Porpino, diretora do INOCOOP, declara que, apesar das dificuldades encontradas para adquirir terrenos em Natal, o órgão investirá na construção de casas em 1978 a soma de Cr\$ 388.443.964,00, numa elevação significativa dos seus



Severina Porpino

investimentos que em 1977 foram de Cr\$ 250 milhões.

Elias Fernandes Neto, diretor-técnico da COHAB-RN, prevê a aplicação de Cr\$ 1.600.000.000,00, em 1978, nos programas habitacionais, até porque sendo este o último ano do governo algumas obras serão aceleradas. Em 1977, a COHAB investiu Cr\$ 640 milhões. Anualmente, cerca de 5 mil pessoas procuram inscrição nos programas habitacionais

dessa Companhia.

Jorge Ivan Cascudo Rodrigues, representante do grupo BANORTE no Estado, informa que de Cr\$ 100 milhões em 1977, a empresa passará a aplicar Cr\$ 150 milhões este ano. Já a Caixa Econômica Federal, que atingiu um volume de Cr\$ 137 milhões em financiamentos — segundo o encarregado da carteira imobiliária José Torquato — não tem um teto fixado para este ano, dependendo este do índice de procura dos clientes. Por seu turno, a APERN que aplicou Cr\$ 90.791.324,60 em financiamentos para construção de casas próprias em Natal e alguns municípios vizinhos, deverá atingir em 1978 a casa dos Cr\$ 170 milhões.

Transformando essas cifras em unidades habitacionais, espera-se que no decorrer deste ano sejam construídas pelo menos 4.500 casas em Natal. Este é o quadro real da situação no setor. No entender de Álvaro Alberto Barreto, “muita coisa já foi feita, mas muito mais está por fazer...”.

## QUANDO A DIFERENÇA É CONFORTO

Pense em verão, congestionamento. E você dentro do seu carro.



U... desconforto total. Calor de derreter os miolos. Poeira. F... idos de arrebentar os nervos. Se chove é outro tormento. Abafamento. Ar viciado. Vidros embaçados.

Imagine agora o seu carro equipado com o condicionador de ar Climauto.



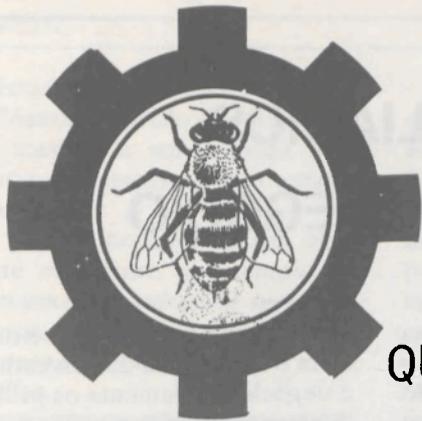
Você vai até sorrir da irritação que ficou do lado de fora. Seu carro de janelas fechadas. Você isolado da poeira e dos ruídos. E desfrutando um conforto absoluto: Ar puro, temperatura a seu goeto, controlada por você mesmo.

Equipadora Lázaro tem Climauto, ar condicionado sob medida para todas as marcas de carros nacionais. Produzido com material importado de alta qualidade, Climauto é o condicionador de ar mais leve que existe. Instale um Climauto no seu carro. E enfrente o verão com um sorriso nos lábios.

**EQUIPADORA**  
**LÁZARO**

**climauto**  
AR CONDICIONADO SOBRE RODAS

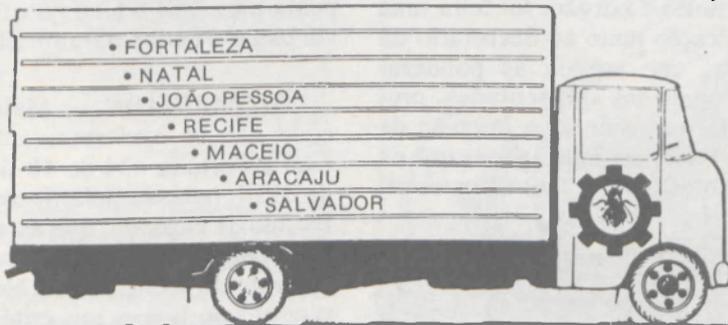
AVENIDA DEODORO, 431 — TELEFONE (DDD 0842)  
2-0284 — NATAL-RN.



ESTA MARCA  
REPRESENTA  
A SOLUÇÃO  
PARA O SEU  
PROBLEMA.  
NÃO IMPORTA  
QUAL SEJA ELE.

SOMOS UMA EMPRESA DE SERVIÇOS A SERVIÇO DAS GRANDES EMPRESAS, ATUANDO EM 11 ESTADOS COM:

- SERVIÇOS MÉDICOS E PARAMÉDICOS
- CONSERVAÇÃO E MANUTENÇÃO DE HOSPITAIS
- CONSERVAÇÃO E MANUTENÇÃO DE EDIFÍCIOS
- ENGENHARIA AGRO-PECUÁRIA
  
- ADMINISTRAÇÃO DE CONDOMÍNIOS
- SEGURANÇA E VIGILÂNCIA OSTENSIVA
- IMPLANTAÇÃO, CONSERVAÇÃO E MANUTENÇÃO DE JARDINS
- LOCAÇÃO DE MÃO DE OBRA TÉCNICA E ESPECIALIZADA
  
- MÃO DE OBRA TEMPORÁRIA
- LIMPEZA INDUSTRIAL
- TRANSPORTE DE ENCOMENDAS; VALORES E MUDANÇAS



**embraSel**

EMPRESA BRASILEIRA DE LOCAÇÃO DE SERVIÇOS LTDA.  
RUA FLORIANO PEIXOTO, 422 — FONES: 222-4604 — 222-4287  
— NATAL-RN

VOCÊ É NOSSO  
ASSINANTE E  
VAI MUDAR DE  
ENDEREÇO?

Use o cupom abaixo  
para nos comunicar  
sobre qualquer al-  
teração.

NOME: .....

NOVO ENDEREÇO: .....

TELEFONE: .....

CIDADE: .....

ESTADO: ..... CEP: .....

RN—ECONÔMICO

Rua Floriano Peixoto, 559  
Caixa Postal, 584 — Natal —  
Rio Grande do Norte

**Tome**



*Café*

**São Luiz**

**100% PURO**

**LUIZ VEIGA & CIA. LTDA.**  
TORREFAÇÃO E MOAGEM "SÃO LUIZ"  
40 anos de tradição e bem servir — NATAL-RN

## INVESTIMENTOS IMOBILIÁRIOS CONTINUAM SENDO BOM NEGÓCIO

Os investimentos imobiliários ainda representam a perspectiva de bons e promissores negócios. Tanto para quem compra, como para quem vende. As corretoras garantem que o ano começa bem e a tendência é melhorar ainda mais, apesar de estarem enfrentando alguns problemas como o momentâneo fechamento do crédito (por parte dos órgãos que trabalham com recursos do BNH) para o financiamento de casas, o aumento violento das taxas de IPTU e o descontrole nos preços cobrados no imposto de transmissão. Os corretores afirmam que a compra de terrenos significa sempre a certeza de um investimento tranquilo e compensador. Diz Francisco Ribeiro, da Novo Rumo Empreendimentos Imobiliários:

— *Podemos afirmar que é atualmente o melhor investimento que se faz, porque tem a maior segurança uma vez que assegura um lucro superior à inflação.*

**MUITA CONVICÇÃO** — Com base na sua experiência de 25 anos agindo no mercado imobiliário, o corretor Francisco Ribeiro fala com convicção, argumentando ainda que “apesar do grande crescimento da cidade, os imóveis continuam sendo cada vez mais valorizados”. Chega até a afirmar que, mesmo assim, os nossos terrenos são os mais baratos no Nordeste, comparando-se com os das demais capitais da região.

Francisco Ribeiro só vê otimismo nos seus negócios, explicando que diariamente vem sendo procurado, principalmente para as vendas de terrenos, que representam o maior volume de transações:

— *Para vocês terem uma idéia, lançamos há poucos dias uma loteamento cuja aceitação foi tão grande, que somente para diretores de uma empresa local, vendemos duzentos lotes de terrenos.*

A principal característica da Novo Rumo é a promoção de grandes loteamentos, efetuando venda e ad-

ministração dos mesmos. Francisco Ribeiro ressalta que possui a maior carteira de loteamento no Estado. Sua grande preocupação, a mesma dos outros corretores de imóveis, é com relação aos impostos cobrados pela Prefeitura (IPTU) e Secretaria da Fazenda (Imposto de Transmissão):

— *Realmente, os impostos cobrados pela Prefeitura estão bem altos.*

Na qualidade de Delegado Regional dos Corretores de Imóveis, Francisco Ribeiro adianta que, após uma reunião do órgão, foi feita uma reivindicação junto ao Secretário da Fazenda, que aceitou as ponderações e sugestões apresentadas, prometendo reconsiderar o Imposto de Transmissão, pedindo apenas que os argumentos fossem feitos por escrito.



Francisco Ribeiro

**MAIS OTIMISMO** — Os 30 anos de experiência e tradição no ramo imobiliário permitem a Manoel Macêdo, da M. Macêdo Imóveis, a opinar e falar sobre os negócios com que lida. Tudo que diz é coerente com o pensamento e declaração do

seu amigo Francisco Ribeiro. Ressalta o “otimismo dos investimentos e negócios” e lamenta os problemas dos impostos.

Contra o IPTU, diz Macêdo, existe o fato de que ele é cobrado num valor mais alto do que o estipulado no contrato de compra e venda. No caso de alguém adquirir um terreno por Cr\$ 50 mil, para ser pago em cinco anos, então o imposto que a Prefeitura cobra é fixado nesse valor, quando “o valor venal, à vista, é bem menor”. Isso está afugentando alguns clientes em potencial. A resposta para isso é fácil, já que quem vai pagar o ônus é o comprador.

**DISPARIDADE** — Manoel Macêdo não se conforma, entretanto, com a Portaria 434 de 18 de agosto de 1977, baixada pela Secretaria da Fazenda, que estabelece o preço mínimo para o pagamento do Imposto de Transmissão. No seu entender não houve um critério justo para a avaliação dos imóveis:

— *Existe disparidade nos preços arbitrados, que não coincidem nunca com o preço real da venda dos imóveis. Assim, paga-se mais imposto do que realmente se deveria pagar.*

Sua esperança é a de que os subsídios fornecidos — pela Delegacia Regional dos Corretores de Imóveis — sejam realmente acatados pela Secretaria da Fazenda, quando então será feita uma correção no sistema de avaliações.

No mais, a M. Macêdo Imóveis registra que as vendas de casas somente caíram nesta fase por causa do corte temporário nos financiamentos feitos pelos órgãos financeiros ligados ao BNH. Observa que o mercado imobiliário, como quase tudo na economia brasileira, vive na dependência de financiamentos. Dessa maneira, no momento, o mercado é mais comprador, no que se refere a terrenos, e mais é vendedor, no caso de casas.

Qual a melhor maneira de estimular o mercado de compra de ca-

sas, afetado pelo fechamento de crédito? Manoel Macêdo diz que a primeira medida a ser tomada será acionar um esquema de "financiamento direto":

— *Vamos financiar casas diretamente ao cliente, a exemplo do que estamos fazendo com terrenos. Com essa medida acho que os negócios, nesse particular, vão ficar mais tranquilos.*



Haroldo Azevedo

**GRANDES EMPREENDIMENTOS** — Entrando este ano no mercado imobiliário, a Seridó Empreendimentos Imobiliários pretende "uma inovação no setor de imóveis", como frisa seu Diretor-Presidente, engenheiro Haroldo Azevedo, que vai aproveitar para interligar suas outras empresas, uma construtora e uma cerâmica:

— *Vamos lançar grandes empreendimentos, trabalhando exclusivamente com negócios fechados (loteamentos) e comercialização das casas lançadas pela construtora.*

Justificando sua penetração no setor de imóveis, Haroldo Azevedo cita que "além de ser um bom negócio, iremos aproveitar a ociosidade dos nossos equipamentos e também da nossa mão-de-obra qualificada (topógrafos, engenheiros dos projetos da construtora, etc.). Em função disso está definido que a Seridó tem uma filosofia empresarial que visa "o financiamento, estudo de mercado, projetos, movimento de terras, aberturas de ruas, despesas legais (registro), promoção e vendas", esclarece o diretor do grupo, satisfeito pelo sucesso do primeiro loteamento que lançou:

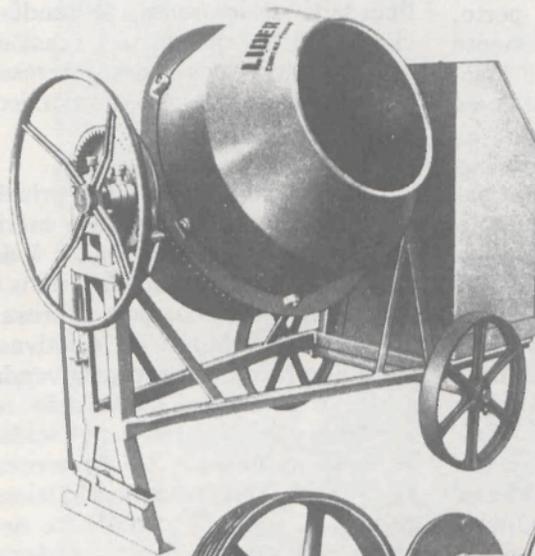
— *No chamado "Vale do Aço", em Extremoz, temos um loteamento de 400 hectares, do qual vendemos 80, somente para a Indústria Jossan.*

Em razão do crescimento normal dos outros empreendimentos do grupo Seridó, Haroldo revela seu otimismo quanto aos futuros negócios.

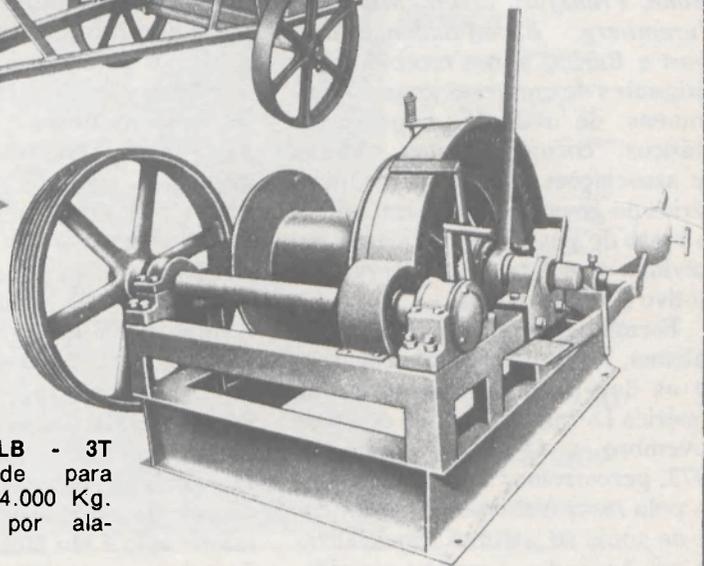
— *Apesar das dificuldades de dinheiro, terreno sempre é um investimento compensador. Por isso, nunca é difícil encontrar comprador.*

É esse, portanto, o diagnóstico, situação e perspectivas para os investimentos imobiliários em 1978. A situação do crédito é sempre efêmera e ciclicamente os problemas são apresentados e contornados. O problema dos altos impostos também já está merecendo estudos, acreditando-se numa boa solução dentro de pouco tempo. Daí porque os corretores não se preocupam em esconder o seu otimismo.

## DISTRIBUIDORES DE MÁQUINAS E EQUIPAMENTOS PARA A INDÚSTRIA DE CONSTRUÇÃO CIVIL.



**BETONEIRA MANUAL**  
— Motor elétrico de 3HP. Base de giro sobre rolamentos. Equipada com rodas de ferro ou pneumáticas.



**GUINCHO GLB - 3T**  
— Capacidade para pesos de até 4.000 Kg. Acionamento por alavanca manual.



**QUEIROZ OLIVEIRA**

MATERIAIS PARA CONSTRUÇÃO LTDA.

Av. Rio Branco 185 - Tel PABX 222-2056  
Natal - Rio Grande do Norte -

Rua Felipe Camarão, 257 Fone: - 321-206  
Mossoró Rio Grande do Norte —

## NA ALEMANHA, UM EXEMPLO DE IMPRENSA LIVRE

Marcos Aurélio de Sá

Na Alemanha Federal os meios de comunicação de massa prestam à comunidade um serviço informativo do melhor nível, sem influência oficial e sem censura. A imprensa faz parte do dia-a-dia de praticamente toda a população, considerada uma das que mais consomem jornais em todo o mundo. O rádio e a televisão são mantidos pelos proprietários de aparelhos receptores, que pagam taxas mensais. Com isto, estão praticamente livres da propaganda nestes veículos. As matérias voltadas para a educação, o aprimoramento cultural e a informação tomam a quase totalidade dos horários e dos espaços. As questões políticas são apresentadas e debatidas com liberdade. Como resultado, os radicalismos de esquerda ou de direita não chegam a contar com 1% do eleitorado alemão.

A convite do governo da República Federal da Alemanha, tivemos oportunidade de visitar aquele país durante 15 dias, vindo de perto, principalmente, o funcionamento dos meios de comunicação de massa. Os grandes jornais e revistas, as estações de televisão e rádio, as instituições e organismos públicos voltados para a política de informação, os seus métodos de produção e sua filosofia de trabalho nos foram apresentados de forma ampla. Em cada uma das cidades visitadas (*Bonn, Frankfurt, Mainz, Munique, Nuremberg, Baden-Baden, Stuttgart e Berlin*) fomos recebidos por dirigentes de empresas jornalísticas, homens de redação, engenheiros gráficos, correspondentes, líderes de associações e sindicatos, funcionários do governo, enfim, um número vasto de pessoas diretamente envolvidas com o tema que servia de motivo à nossa viagem.

Formávamos um grupo de 20 jornalistas, 7 dos quais brasileiros, sendo os demais de outros países da América Latina. No período de 26 de novembro a 11 de dezembro de 1977, percorremos um roteiro traçado pela *Inter-Nationes*, uma entidade de apoio ao governo, especializada em hospedar e assistir convidados oficiais, possuindo para tanto toda uma estrutura com centenas de funcionários espalhados por toda a Alemanha.

Todas as nossas perguntas foram respondidas, assim como as opiniões e considerações sobre o que víamos

foram debatidas e analisadas, tanto nos momentos em que tratávamos de matéria de ética, de censura, de liberdade de imprensa, de tendências políticas, quanto nas ocasiões em que voltávamos o nosso interesse para o lado tecnológico, econômico, administrativo, material.

**AS IMPRESSÕES** — Em princípio, a estrutura da imprensa escrita na Alemanha é semelhante à de todo o mundo ocidental. Os jornais e revistas são editados por empresas privadas, individuais ou coletivas, auferindo receita e lucro pela venda avulsa e de espaço publicitário ao comércio e à indústria. A publicidade, hoje, representa 2/3 da receita das grandes empresas jornalísticas do país e, sem ela, certamente nenhum dos grandes jornais poderia continuar circulando. O preço médio de uma página indeterminada de anúncio em um jornal com tiragem acima de 100 mil exemplares custa em torno de Cr\$ 200 mil.

A liberdade de imprensa existe na Alemanha, respondendo o jornalista ou a empresa, perante a lei, pela veiculação de matérias injuriosas ou caluniosas. O acesso às fontes de informação é tão fácil que, exemplificando essa realidade, um correspondente estrangeiro nos declarou que conseguiu entrevistar, pelo telefone, o ministro da Defesa acerca do número dos efetivos militares do país, obtendo respostas precisas para todas as perguntas. O governo restringe apenas o acesso aos assun-

tos considerados segredo de Estado. Esse clima favorável ao exercício da profissão jornalística tem dado aos jornais um elevado grau de credibilidade e tem feito com que a imprensa diária não se entregue ao radicalismo pró ou contra o sistema político.

**O RÁDIO E A TV** — O rádio e a televisão possuem na Alemanha uma organização e um regulamento bem diferentes dos adotados na maior parte do mundo. Como ponto básico, TV e rádio são meios de comunicação a serviço da informação, da cultura e da diversão, relativamente livres da influência direta dos partidos políticos ou do poder econômico. Isto porque esses meios são financiados diretamente pelos ouvintes e telespectadores, que pagam mensalmente uma taxa (atualmente cerca de Cr\$ 80,00) de utilização para cada aparelho receptor. As estações de rádio e TV são propriedade do Estado, sendo porém dirigidas por representantes das comunidades, em forma de colegiado.

Nos últimos anos, com o aumento substancial dos custos de manutenção das estações de TV, e como a receita proveniente das contribuições dos proprietários de aparelhos se apresentasse insuficiente, foi alterada a legislação que proibia a propaganda no vídeo. Assim, hoje, cada Canal de Televisão pode levar ao ar, diariamente, 20 minutos de publicidade, sem, contudo, interromper programas para interva-

los comerciais, como ocorre entre nós. Toda a propaganda vai ao ar, geralmente, entre as 18 e 20 horas, de modo que o telespectador sabe que, antes ou depois dessa faixa de horário, não será perturbado pelos anúncios.

Como os anunciantes, mesmo que queiram, não podem investir muito na propaganda pela TV, pois o pequeno espaço de 20 minutos por dia em cada canal é altamente disputado (formando-se filas para comprá-lo), o maior volume das verbas publicitárias das empresas termina sendo carregado para os jornais e revistas.

**CONCENTRAÇÃO** — Tendo a seu favor um mercado de consumo que está entre os maiores do mundo e um volume de publicidade multiplicado pelas dificuldades para anunciar em outros meios de comunicação, os jornais e revistas da Alemanha se transformaram em empresas muito sólidas. Algumas delas extrapolaram os limites de um Estado e formam cadeias nacionais que lançam diários e periódicos com tiragens de milhões de exemplares.

Hoje, uma das grandes preocupações do povo e dos dirigentes do país é criar obstáculos à concentração e muitos jornais e revistas nas mãos de um mesmo grupo, como uma forma de evitar a manipulação da opinião pública. Ao contrário do rádio e da TV, que nas questões políticas se limitam a informar e comentar os fatos com equilíbrio e neutralidade, a imprensa assume claramente uma linha político-ideológica que reflete a posição dos grupos proprietários.

Apesar de tudo, se conclui que a imprensa — mesmo com os problemas de concentração —, não tem se desvirtuado das suas responsabilidades e do seu papel. Acima de tudo, ela tem ajudado o povo e o Estado alemão a construir uma sociedade forte, solidária, econômica e tecnicamente superestruturada, que hoje se volta com obstinação para a democracia e para os ideais de paz e colaboração entre todos os povos.

EMPRESAS E ÓRGÃOS PÚBLICOS VISITADOS NA ALEMANHA

- |   |   |
|---|---|
| 1. <i>Departamento de Imprensa e Informação do Governo</i>        | (jornal diário)   |
| 2. <i>Associação Alemã de Periodistas</i>                         | 8. <i>Zweites Deutsches Fernsehen</i> (estação de TV)       |
| 3. <i>Associação dos Correspondentes Estrangeiros na Alemanha</i> | 9. <i>Nürnberger Nachrichten</i> (jornal diário)            |
| 4. <i>Conselho Alemão de Imprensa</i>                             | 10. <i>Nürnberger Zeitung</i> (jornal)                      |
| 5. <i>Ministério Federal do Interior</i>                          | 11. <i>Rádio Difusão da Baviera</i>                         |
| 6. <i>Frankfurt Rundschau</i> (jornal)                            | 12. <i>Bavaria Musikstudios</i>                             |
| 7. <i>Frankfurt Allgemeine Zeitung</i>                            | 13. <i>Südwestfunk Baden-Baden</i> (estações de rádio e TV) |



À rapidez de ciclo, a Cat 966C junta a grande capacidade da caçamba: 3,06 m<sup>3</sup>, que lhe permite carregar qualquer basculante com poucas caçambadas.

Sua alta produtividade está relacionada com a articulação central, que permite raios de giro curtos e com sua longa distância entre-eixos, que proporciona maior estabilidade.

Largamente utilizada em construção, mineração e na indústria em geral, a 966C se destaca pela alta produtividade, facilidade de transporte e elevado valor de revenda.



**Cat 930.**  
**Menor tempo de ciclo.**  
**Tempo é dinheiro.**

Com sua caçamba de 1,72 m, a Cat 930 apresenta, como principais características, sua extrema manobrabilidade e facilidade de operação em espaços reduzidos. É uma máquina para qualquer trabalho, devido à sua versatilidade. É também a única na sua classe com motor, transmissão e eixos especialmente projetados.

A 966C e a 930 são fabricadas no Brasil. E amparadas pelo Cat Plus, o *superatendimento* do futuro, já disponível hoje nos Revendedores Caterpillar.

**Cat 966C e 930 são muito mais máquina.**

 **CATERPILLAR**



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

NATAL - R. G. do Norte  
Trav. das Donzelas, 311

J. PESSOA - Paraíba  
BR - 101, n.º 236

FORTALEZA - Ceará  
Rua Castro e Silva, 204/8

# MUDANÇAS NO IMPOSTO DE RENDA PARA EMPRESAS DE PEQUENO PORTE

A Lei 6.468, de 14 de novembro de 1977, introduziu profundas alterações na legislação do Imposto de Renda, no que se refere ao regime de tributação simplificada para as pessoas jurídicas de pequeno porte, estabelecendo, ainda, isenção em favor daquela de reduzida receita bruta.

Eis algumas perguntas e respostas:

*Quais as firmas e sociedades que podem optar pelo pagamento do Imposto de Renda, com base no lucro presumido?*

*Resposta:* Somente aquelas firmas individuais, sociedades por quota de responsabilidade limitada ou em nome coletivo, com receita bruta anual não superior a Cr\$ 4.800.000,00, poderão optar pelo regime da nova lei, desde que se dediquem a atividades comerciais e industriais e cujo capital registrado não exceda Cr\$ 1.000.000,00. Instituiu a Lei 6.468/77 isenção do IR para as pessoas jurídicas de qualquer espécie, que explorem exclusivamente atividades agrícolas, pastoris, comerciais e industriais, cuja receita bruta anual, inclusive a decorrente de transações eventuais, não for superior a Cr\$ 150.000,00. No regime anterior (Lei 4.357/64), as empresas, nessas mesmas condições, poderiam optar pela tributação, baseada no lucro presumido, quando a receita bruta anual não fosse superior a Cr\$ 70.400,00 (Port. 473/76), havendo a restrição de aplicação da regra às sociedades por ações ou por quotas de responsabilidade limitada, o que foi alterado para melhor. Esclareça-se que as empresas jurídicas optantes pelo novo regime, estarão desobrigadas, perante o Fisco Federal, de escrituração contábil, da correção monetária do ativo imobilizado e do cálculo de manutenção do capital de giro próprio.

A Portaria nº 732/77, do Ministério da Fazenda, prevê o modelo próprio para os optantes, constituindo opção irrevogável apenas para o exercício em que se referir a declaração. Nos períodos subsequentes, poderão as empresas voluntariamente retirar-se do regime de tributação simplificada, sendo que aquelas que, por dois exercícios seguidos, apresentarem receitas de operações eventuais superiores a 20% da receita operacional, somente poderão manter a opção no exercício em que sua receita de operações eventuais for inferior a 20% de sua receita operacional, satisfeitas as demais condições da Lei 6.468/77.

*O que se entende por receita bruta e operações eventuais?*

*Resposta:* FABIO FANUCCHI (in IMPOSTO DE RENDA DAS EMPRESAS) conceitua receita bruta: "é a

soma dos valores positivos ingressados na escrituração mercantil durante o ano-base ou exercício social da empresa valores representados por dinheiro ou créditos surgidos na venda de bens e serviços, nas transações ou operações por conta própria ou alheia, recuperações ou devoluções de custos, deduções ou provisões e subvenções para custeio ou operação".

Consideram-se *operações eventuais*, no regime de tributação simplificada: venda de imóveis, admitindo-se como custos exclusivamente o valor de aquisição, corrigido segundo os coeficientes de correção monetária do ativo imobilizado vigentes no ano da operação; vendas de equipamentos, móveis, utensílios e veículos, sendo custo o valor de aquisição corrigido na forma anterior, multiplicado pelo número de anos que ainda resta de vida e pela taxa anual respectiva de depreciação; venda de participações societárias, incluindo-se no custo o valor original da participação, acrescido das bonificações distribuídas; juros e outras receitas financeiras e alugueis, ocorrendo, no último caso, a inclusão nos custos dos impostos que incidam diretamente sobre o bem ou direito que produzir o rendimento e as despesas de condomínio, que efetivamente correrem por conta do locador ou tenham sido recebidos e incluídos no aluguel.

*Qual o critério de pagamento do IR no regime de tributação simplificada?*

*Resposta:* O pagamento do Imposto de Renda terá como critério a aplicação da alíquota de 1,5% da receita bruta do ano-base. Sobre os recolhimentos não caberá desconto de qualquer espécie a título de incentivos fiscais, salvo os correspondentes aos projetos de formação profissional e programas de alimentação do trabalhador. O período tributável será obrigatoriamente considerado entre 1º de janeiro e 31 de dezembro do ano-base.

*Qual o procedimento da empresa quando a receita bruta ultrapassar Cr\$ 4.800.000,00, sendo ela optante?*

*Resposta:* O regime da Lei 6.468/77 será aplicado, nessas condições, mediante o pagamento do IR à razão de 3% e não 1,5% sobre a receita bruta realizada no ano-base, qualquer que seja o seu montante. Obriga-se, entretanto, a empresa a realizar em 1º de janeiro seguinte ao ano-base em que tiver ocorrido o excesso da receita bruta, levantamento patrimonial, a fim de proceder o balanço de abertura e iniciar a escrituração contábil. Poderão, todavia, tais empresas, voltarem ao regime da tributação simplificada, mesmo após o reinício da escrituração contábil, se preencherem todas as condições estipuladas para a opção.

Ney Lopes de Souza

# **IPTU**

## **1977**

**PAGUE NA REDE  
BANCÁRIA  
AUTORIZADA ATÉ  
31 DE JANEIRO COM  
DESCONTO\* EVITE  
MULTA E CORREÇÃO  
MONETÁRIA.**

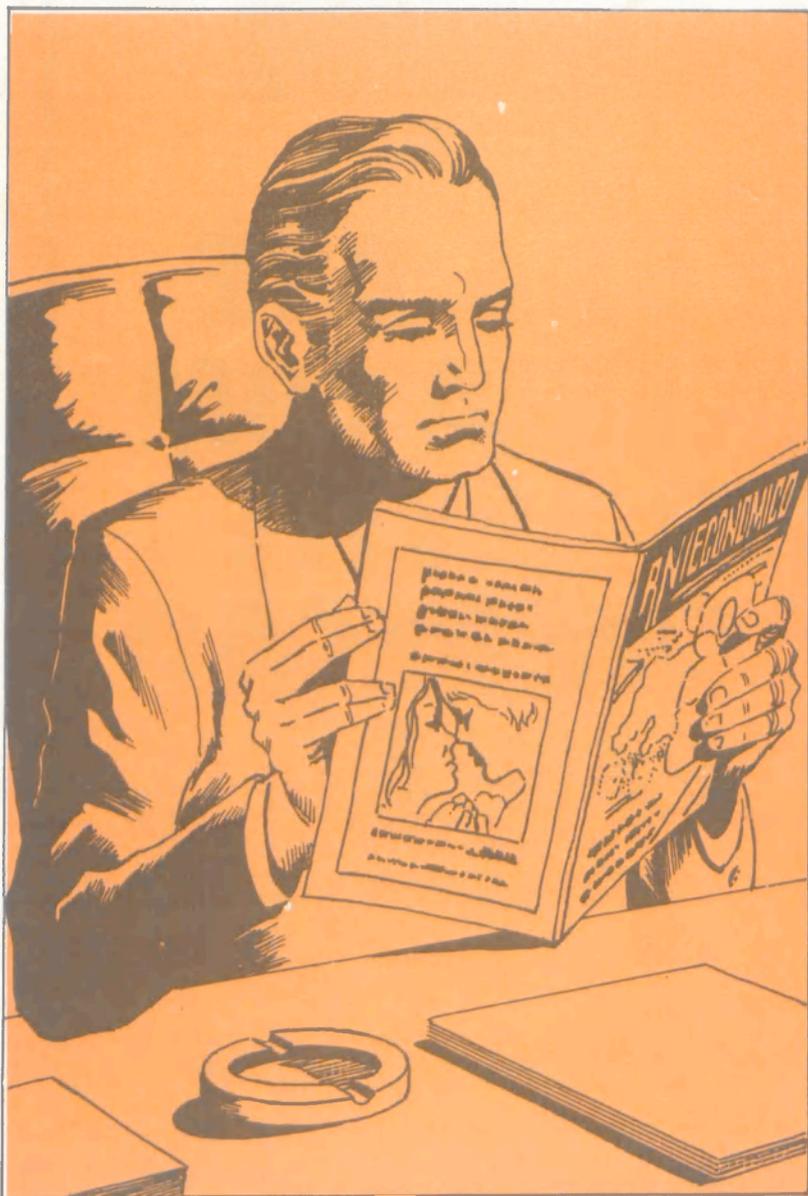
**\* O desconto abrange todo contribuinte que pagar quota única.**



**PREFEITURA MUNICIPAL DO NATAL**

**Secretaria Municipal de Finanças**

# Empresa importante publica balanço em RN/ECONÔMICO



Quando você publica o balanço da sua empresa é porque você deseja que ele seja lido por quem entende. E quem lê RN-ECONÔMICO, entende de balanço! São milhares de leitores no Rio Grande do Norte, a maioria de comerciantes, industriais, investidores, políticos, administradores, profissionais liberais. Todos querem saber como anda a sua empresa. Por isso, programe RN-ECONÔMICO na hora de publicar balanço.