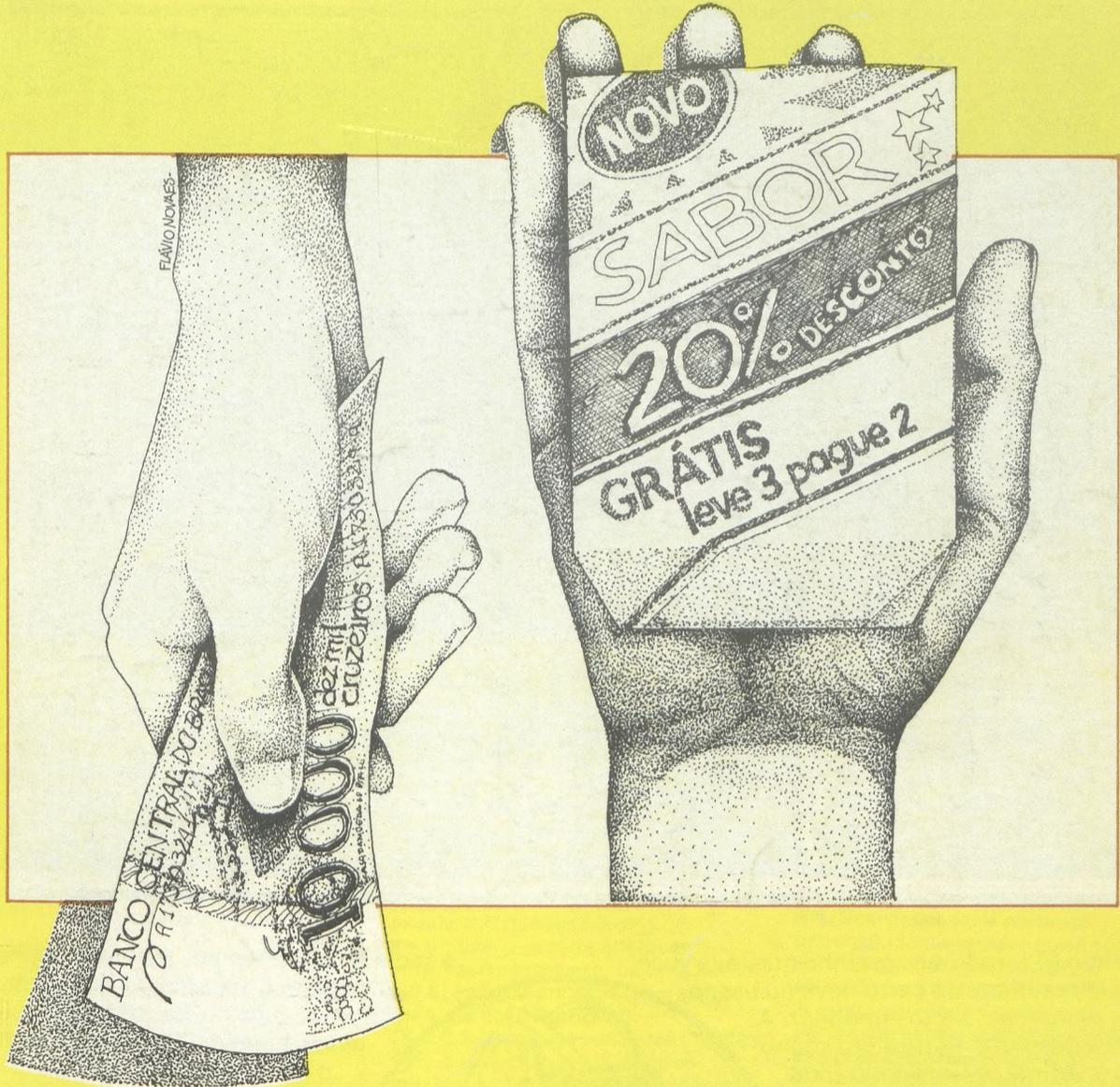


REVISTA MENSAL

RN / ECONÔMICO

ANO XVI • N.º 168 • SETEMBRO / 85 • CR\$ 3.000



COMÉRCIO

416

Festa dos Lojistas
Um Novo Consumidor
O Peso dos Impostos

A POLÍTICA
DAS CAMPANHAS

OS PROBLEMAS
DA EXPORTAÇÃO

A CHAVE DO TESOURO ESTÁ NO ELDORADO, O CONSÓRCIO NATALENSE.



O Consórcio Eldorado é o caminho que leva você do sonho à realidade do carro novo ou usado, de todas as marcas. Motos também. A álcool ou a gasolina. Parece um sonho mas não é. Afinal, o Consórcio Eldorado trabalha com duas maravilhas da vida moderna: o automóvel e a moto. Em três anos de atuação o Consórcio Eldorado já entregou a seus consorciados 862 veículos novos. O pioneirismo também faz parte do Eldorado. Pois, foi o primeiro Consórcio a criar grupos de carros usados, e o sucesso já é tanto, que em menos de 90 dias já lançou um terceiro grupo desta categoria. Além do mais o Eldorado é o único Consórcio local, que trabalha com todas as marcas, sem burocracias



e sem perda de tempo. As muitas solicitações já comprovam o sucesso. O Eldorado, nesses três anos, já formulou 18 grupos de consorciados, sendo 11 para carros novos, 3 para veículos usados, e 4 de motos, com aproximadamente 1.700 associados. Venha ao Eldorado. Fique à vontade em suas novas instalações com amplo estacionamento e exposição de veículos de todas as marcas, para sua maior comodidade. Quem compara fica com o Eldorado. Pois além de todas as vantagens oferecidas, o Consórcio estendeu aos seus clientes, a promoção da VW não aumentando o preço dos veículos dessa marca, durante o mês de março.



ELDORADO ADMINISTRADORA DE CONSÓRCIO LTDA.

Av. Prudente de Moraes, 1108 — Tel.: 222-9246 — Tirol — Natal-RN.



ESTADO

Setembro, mês do comércio	9
Troca de acusações	
perturba congresso	11
Ribeira, berço esquecido	
do comércio	12
O peso dos tributos	14
Consumidor natalense	
gasta pouco	15
As associações do comércio	17
Porto, um problema	
da exportação	20
Um projeto de reforma	
engavetado	21
Começa lucro com	
bicho-da-seda	22
As armas da campanha eleitoral	27
Deputados não querem	
cutim de jetons	30
Agricultura e Saúde	
por computador	31
O mito da antena parabólica	32
Muriçocas: um eterno problema	34
Funcionários públicos	
se organizam	35
O rock do «Fluidos»	37
Uma polícia desaparelhada	38
Patrocínio em esporte	
não dá retorno	39

ARTIGOS

Josimey Costa	7
Economia	42
Esporte	46

SEÇÕES

Homens & Empresas	4
Cartas & Opiniões	6
Agenda do Empresário	43

HUMOR

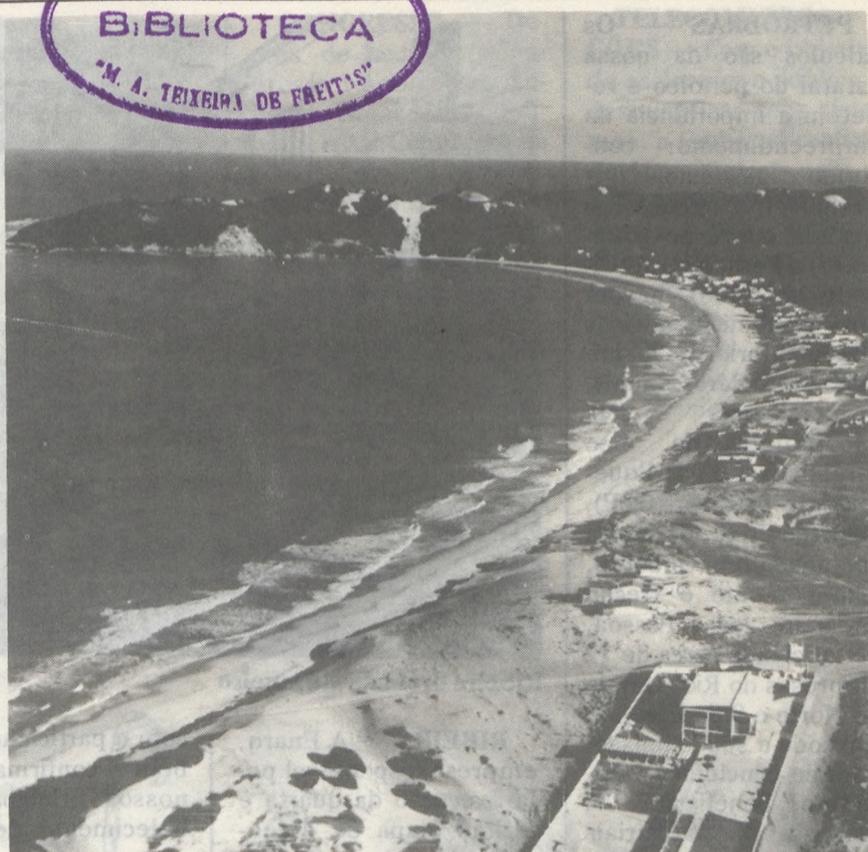
Cláudio	44
---------------	----

FOTOGRAFIA

João Maria Alves

CAPA

Flávio Novaes



O encontro do comércio

O comércio natalense vive um clima de festa. Não porque o consumidor afinal pôde exercer todo o seu direito de consumir, nem porque isenções tributárias aumentaram o lucro do comerciante ou a Nova República pôs um ponto final na recessão. Mas porque, em meio aos muitos problemas que certamente perturbam o sono de qualquer empresário brasileiro, há uma pausa para repensar um «novo markegint para um novo Brasil» no 26.º Congresso Nacional dos Lojistas. Esta pausa representa, para os lojistas, a oportunidade de planejar

mais amplamente os seus negócios; para Natal, o trampolim que a sua indústria de turismo estava esperando, o teste para passos mais ousados. Há, no entanto, que se analisar a atual situação do comércio potiguar para medir todas as perspectivas. E é isso que **RN/Econômico** faz a partir da página 9. Sem esquecer que a cidade está mergulhada numa disputa acirrada para substituir o prefeito. A interpretação dos dados que permeiam as campanhas eleitorais, as projeções possíveis na atual conjuntura estão na página 27.

RN/ECONÔMICO

REVISTA MENSAL • ANO XVI • N.º 168 • SETEMBRO/85 • CR\$ 3.000

DIREÇÃO

DIRETOR/EDITOR: Marcelo Fernandes de Oliveira

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

REDAÇÃO

DIRETORA DE REDAÇÃO: Josimey Costa

PRODUÇÃO

Carlos José Soares

ARTE

Carlos José Soares
João Silva

PROGRAMAÇÃO VISUAL E DIAGRAMAÇÃO

Moacir de Oliveira

FOTOCOMPOSIÇÃO

Antônio José Damasceno Barbalho

REVISÃO

Beth Karakanian

DEPARTAMENTO COMERCIAL

GERENTE COMERCIAL: Vanda Fernandes de Oliveira

GERENTE DE ASSINATURAS: Antônio Emídio da Silva

COMPOSIÇÃO E IMPRESSÃO: RN/ECONÔMICO EMPRESA JORNALÍSTICA LTDA.

RN/ECONÔMICO — Revista mensal especializada em assuntos sócio-econômicos do Rio Grande do Norte, é de propriedade de RN/ECONÔMICO EMPRESA JORNALÍSTICA LTDA. — CGC n.º 08.286.320/0001-61 — Endereço: Rua São Tomé, 421 — Natal (RN) — Fone: 222-4722. É proibida a reprodução total ou parcial de matérias da revista, salvo quando seja citada a fonte. Preço do exemplar: Cr\$ 3.000. Preço da assinatura anual: Cr\$ 30.000. Preço do exemplar atrasado: Cr\$ 5.000. Consulta ao arquivo-memória: Cr\$ 20.000.

PETROBRÁS — Os cálculos são da nossa estatal do petróleo e refletem a importância do empreendimento: concluído o gasoduto «Nordestão», que ligará o Rio Grande do Norte (Guamaré) a Pernambuco (Cidade do Cabo), haverá uma economia de divisas nunca inferior a 75 milhões de dólares anuais, proporcionada pela substituição do óleo combustível e gás liquefeito de petróleo (GLP), além do frete. Já agora em novembro vindouro, estará pronto o trecho Guamaré/João Pessoa, beneficiando cerca de 12 empresas do Rio Grande do Norte e 9 da Paraíba. Em toda a sua extensão, quando concluído, o gasoduto beneficiará 54 empresas industriais nordestinas, com seus 800 mil metros cúbicos diários de gás, o equivalente a 5 mil barris/dia de petróleo.

★ ○ ★

INDUSTRIAIS — Natal será sede do «II EPEMI — Encontro das Micro, Pequenas e Médias Empresas Industriais», dia 18 de outubro, numa promoção da Confederação Nacional da Indústria, com a participação de representantes das áreas privada e governamental. O encontro, que será aberto pelo presidente da CNI, Albano Franco, apresenta o seguinte temário: «Criação e Desenvolvimento de Empresas», «A Política de Apoio à MPMI na Nova República», «A PME Exportadora» e «O Desenvolvimento do Nordeste a partir da MPMI».



Ribeira drenada até janeiro

RIBEIRA — A Enarq, empresa responsável pela execução da quarta e última etapa de drenagem da Ribeira/Rocas, deve entregar as obras até o final de dezembro do corrente ano. Os serviços prosseguem em ritmo acelerado. Os recursos para a conclusão da drenagem — cerca de Cr\$ 5 bilhões — estão assegurados. O prefeito Marcos César Formiga não pretende deixar o cargo sem antes entregar à população os serviços totalmente concluídos.

★ ○ ★

EXPOSIÇÃO — Mossoró realiza, nesta última semana de setembro, a «XIX Exposição Agropecuária do Oeste Potiguar e VII Exposição de Caprinos e Ovinos», no parque de exposições «Dix-Huit Rosado». Pelo número de inscrições registradas está assegurado o sucesso da mostra agropecuária, inclusive

com a participação, também confirmada, de nossos principais estabelecimentos de crédito.

★ ○ ★

NORDESTE — A questão nordestina foi muito bem colocada na «II Feira de Arte, Ciência e Tecnologia», recentemente realizada pela Universidade Federal do

Rio Grande do Norte. O espaço cedido aos professores Gadiel Perruci e Jorge Coelho foram oportunos. Perruci classificou de «demagógica» a nova política do Governo Federal para a região. E Jorge Coelho completou: «A indústria da seca (tema de um livro seu) continua beneficiando políticos e empresários». Há uma crise mo-



Exposição em Mossoró

ral, concluiu. Em outras palavras: falta vergonha na cara de muita gente.

★ ○ ★

CUSTEIO — O «Projeto Nordeste», que já nasceu inviável, pode sofrer o derradeiro golpe. Os Governos Estaduais estão dispostos a consumir (em custeio) 70 por cento dos recursos oriundos do «Programa de Apoio ao Pequeno Produtor», restando, então, mingua dos 30 por cento para efetivos investimentos. A Sudene, que continua sem forças, começa a gritar, tentando inverter essa tendência. Traduzindo: dois terços dos recursos destinados ao **Nordestão** serão gastos com automóveis, combustível, diárias, horas extras, gratificações e salários de técnicos de diversos organismos.

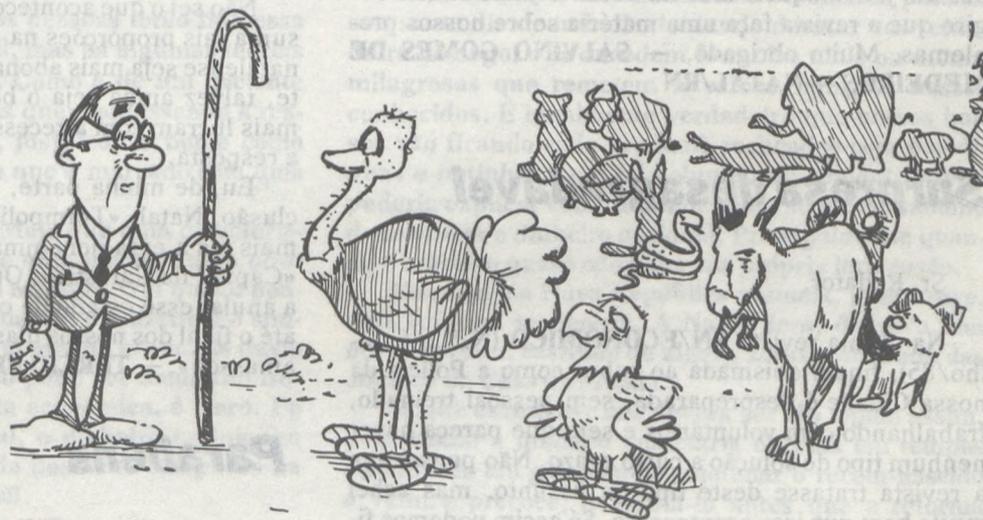
★ ○ ★

IBDF — O Governo Federal está revisando a distribuição das cotas do Instituto Brasileiro de Desenvolvimento Florestal para o Nordeste. Os cortes previstos no orçamento do órgão, garantem as autoridades, não serão executados, tampouco haverá qualquer discriminação na liberação desses recursos entre o Nordeste e o Centro-Sul. Caso prevaleça o que foi previsto no orçamento do IBDF, os Estados mais prejudicados seriam Sergipe, Pernambuco, Alagoas, Paraíba, Ceará e Rio Grande do Norte.

★ ○ ★

CAMPANHA — Deve

haver alguma explicação para tanta apatia da população natalense com relação ao pleito municipal de novembro vindouro. Numa cidade como Natal (um terço do eleitorado do Estado), mesmo com a campanha para prefeito na sua fase de maturação, há muito eleitor indeciso. O índice, ainda não divulgado pelos órgãos de pesquisa de opinião pública, é considerado muito elevado para o nível do eleitor de uma capital. E tem muita gente boa perdendo o sono.



JOGO — O próximo prefeito poderá contar com uma substancial ajuda do «jogo-do-bicho». Mas tudo dentro da lei, pois este passaria a ser controlado pela Prefeitura, de acordo com um projeto-de-lei de autoria do deputado gaúcho Nilton Alves. A exploração do jogo continuaria com os particulares mediante autorização da Prefeitura. E por essa «autorização», a edilidade receberia sua quota.

CONGRESSO — Depois de sediar o Congresso Nacional dos Lojistas, Natal sedia, também, o XV Congresso da Associação Brasileira de Agentes de Viagem — ABAV. A «China's Turismo» computou mais essa vitória após sua representante, Kátia Viana, ter obtido o título de «Garota Turismo/85-86».

★ ○ ★

CHEFE POTIGUAR — Há 31 anos, o Rio Grande do Norte não preenchia a Chefia do

TELECOMUNICAÇÕES — Com o objetivo de esclarecer o público e desmistificar seus sistemas, a Embratel realiza, de 16 a 20 deste mês, o «I Seminário sobre Telecomunicações». Entre os temas postos em discussão, estão «Serviços Especializados de Telecomunicações», «Empresas Telefônicas» e «Projeto Brasilsat».

★ ○ ★

SUÍTE ESPECIAL — O Motel Tahiti também entrou na febre provocada pelo 26.º Congresso

14.º Distrito Rodoviário Federal (DNER), mas agora o tabu caiu. E quem assumiu o cargo foi o engenheiro Camilo de Freitas Barreto.



Camilo Barreto

Nacional dos Lojistas. Além de ter sido requisitado para hospedagem dos congressistas, o Motel inaugura um novo serviço: uma suíte especial que, além das opções já tradicionais (piscina, sauna seca, **video cassete**) oferece uma super-ducha, hidromassagem e sauna a vapor. Por enquanto, só existem duas suítes desse gênero, mas Alcyony Dowsley promete mais quatro para breve.

Contra o abandono

Sr. Redator,

Eu moro no Conjunto Soledade II e estou cansado de reclamar a todas as pessoas possíveis e jornais que circulam na cidade o descaso que o meu Conjunto vem sendo tratado. Ninguém está tomando nenhuma providência e eu não tenho mais a quem procurar. Está faltando calçamento, o Governador prometeu, quando era Prefeito, e até hoje não foi feito nada. Só existe uma única via de acesso de veículos para o Conjunto, não tem telefone público, não tem policiamento, mas tem muito lixo e muriçoca. A Subdelegacia que tem lá só tem mesmo o prédio, porque policial que é bom, nada.

É preciso dizer que quem mora lá é gente? E que a gente que mora lá merece mais atenção? Eu acho que não, mas mesmo assim estou dizendo que é para alguém saber. Não aguentamos mais que até crimes aconteçam vizinho à Subdelegacia. Alguém tem que dar um jeito naquele lado da nossa Cidade Natal. Sugiro que a revista faça uma matéria sobre nossos problemas. Muito obrigado, — **SALVINO GOMES DE MEDEIROS — NATAL/RN.**

Surpresa desagradável

Sr. Redator,

Na última revista **RN/ECONÔMICO** (N.º 166, julho/85), fiquei abismada ao saber como a Polícia da nossa Cidade é despreparada, sem pessoal treinado, trabalhando com voluntários e sem que pareça haver nenhum tipo de solução a curto prazo. Não pensei que a revista tratasse deste tipo de assunto, mas achei muito bom que isso acontecesse. Só assim podemos ficar informados com mais detalhes, e a surpresa que eu tive não ocorrerá mais. Pelo menos, enquanto eu não for a vítima. — **ROSÂNGELA MARIA DE LIMA — NATAL/RN.**

“Capital da carestia”

Sr. Redator,

Venho a este conceituado veículo para solicitar a publicação, em espaço destinado a isso, de meu pequeno artigo sobre o custo de vida em Natal.

Quando D. Pedro I resolveu, de armas e bagagens, transferir-se para o Brasil, certamente ele não tinha condições de prever o caos em que se transformaria o nosso pobre/rico País. Se tivesse, teria ficado em Portugal, onde as ações são mais conseqüentes. Fosse ele

brindado com o dom da adivinhação, poderia ter tomado providências na raiz do problema para que seus descendentes não passassem pelo vexame de negociarem com uma moeda tão desmoralizada. Tivesse ele nascido em Natal, certamente teria se auto-exilado, antes que fosse obrigado a passar a pão e água.

Se todo o país enfrenta a angústia da inflação, em Natal nós não poderíamos ser uma exceção à regra. Entretanto, não há a necessidade de sofrermos mais que o restante da massacrada população brasileira. D. Pedro I, se morasse em Natal, não seria em um apartamento. As muitas UPCs que são exigidas para um apartamento apenas razoável — quando em outras cidades elas são a referência exata das condições do imóvel — são de um absurdo que a Corte não imaginaria. E se, além de morar, D. Pedro I fizesse suas refeições na «Capital Espacial do Brasil», ele não teria condições de morar em um bom apartamento. Ora, os restaurantes provam o quanto está caro comer qualquer coisa, quanto mais comer bem. Vestir em Natal é uma utopia, tal o preço de qualquer vestimenta de nível razoável. Ultrapassar as divisas do Estado significa comprar tudo mais barato.

Não sei o que acontece para que o custo de vida assumia tais proporções na «Cidade Presépio». Talvez o natalense seja mais abonado, talvez seja mais tolerante, talvez ainda seja o bode expiatório daqueles que mais lucram com a recessão. O leitor poderá escolher a resposta.

Eu, de minha parte, só posso chegar a uma conclusão. Natal, «Trampolim da Vitória», logo não fará mais jus a essa denominação. Considero Natal hoje a «Capital da Carestia». Ou as autoridades se resolvem a anular esse estado de coisas, ou nós continuaremos, até o final dos nossos dias, a «comer o pão que o diabo amassou». — **TÉRCIO PEREIRA — NATAL/RN.**

Parabéns

Sr. Redator,

Parabéns à revista **RN/ECONÔMICO** pelas últimas capas que vêm apresentando. A de agosto passado estava realmente bonita, mostrando a manipulação do eleitorado pelos dois partidos que estão comandando as eleições para prefeito de Natal. Continuem assim, vocês ocupam bem um espaço que não é muito explorado no jornalismo daqui — o das revistas — analisando e interpretando os fatos jornalísticos.

Gostaria, outrossim, de sugerir-lhes que fizessem uma matéria abordando a questão dos «jetons», que me parece não ter sido ventilada por nenhum dos jornais da cidade. Sem mais para o momento, — **JÚLIO JOSÉ DE ALMEIDA DA SILVA — NATAL/RN.**

Cartas e opiniões para: Redator RN/Econômico, Rua São Tomé, 421 — Cidade Alta — Natal-RN.

A face mais ou menos oculta da moeda nacional

JOSIMEY COSTA

Alguém já se indagou, ou por acaso foi informado através daquelas impagáveis colunas de curiosidades, por que a unidade do sistema monetário brasileiro é denominada cruzeiro?

Certamente, muito poucas pessoas terão tido essa espécie de preocupação inútil, mas há algumas teorias até interessantes a respeito. Como a de um paciente personagem de fila de cinema que, confessando a responsabilidade do dicionário, justificou o nome como algo que designa tudo aquilo que é marcado com uma cruz.

Marcado com uma cruz. Mais que uma característica, isso parece ser a sina de uma moeda que o povo brasileiro carrega como a um madeiro. Tal qual a ponta de um iceberg, e tão frio quanto, o cruzeiro é o símbolo externo de tudo o que vai mal na economia deste País terceiro-mundista, e não pode ser analisado isoladamente. Do ponto de vista econômico, é claro. Porém, num certo ângulo social, o dinheiro tupiniquim pode ser dissecado sem ajuda dos seus cúmplices na derrocada econômica do Brasil.

Ao papel social da moeda, então.

Um dos mais curiosos papéis do cruzeiro é o de elemento de decoração. Não poucas vezes, o desvalorizado impresso é encontrado enfeitando paredes de repartições públicas, cinzeiros desativados, carrinhos de pipoca. Se estiver em forma de moeda, aí é que as utilidades são mil e uma. Complemento de ímãs, chave para abrir fechaduras pouco convencionais, preocupação de pais cujos filhos engolem o que não devem. Ad infinitum.

Ocorre, entretanto, que analisar «papel social» sem mencionar sociedade é ofício um tanto quanto inglório. E não é preciso grandes esforços de imaginação para concluir, illogicamente, que a sociedade brasileira é praticamente formada de milionários. Poupa-dores de cadernetas, assalariados que ultrapassaram a barreira do mínimo, adquirentes de bens semi-duráveis — todos esses privilegiados brasileiros podem ser considerados milionários. É só possuírem

mais de 1 mil milhão de cruzeiros, como indica o «Aurélio».

Há, contudo, algo além de lugares-comuns no ar.

É verdade que os economistas brasileiros passam seu santo dia de trabalho tentando desatar um verdadeiro nó cego, e se sucedem fórmulas mais ou menos milagrosas que remetem a velhos milagres nossos conhecidos. É igualmente verdadeiro que nossos bolsos vão ficando cada vez mais recheados com moedinhas e notinhas, com tal volume que somente Freud poderia explicar como alguém ainda se dá ao trabalho de falsificar o dinheiro nacional. Principalmente quando o cruzeiro quase não paga sua própria impressão.

Mas o ar da Nova República anuncia, para breve, uma reforma monetária. A Nação terá, de novo, um novo cruzeiro, castrado de alguns zeros, estalando das oficinas da Casa da Moeda.

Só que esse breve não deverá ser tão lépido assim, pois mudar a unidade monetária do País em tempos de inflação tão galopante é condenar o recém-nascido à velhice precoce, desgastá-lo antes que a reforma surta efeito. Melhor seria fazer como a Argentina, que tenta conter a inflação às custas da falta de dinheiro — que não é impresso — na praça. Alguns recusariam esse remédio por seu sabor um tanto amargo.

Enfim, enquanto o cruzeiro arqueja e o milagre não vem, resta-nos buscar novas e originais formas de aplicar o dinheiro que sobra por completa inutilidade. São Paulo encontrou uma, que até hoje permanece sem autoria: a criação de reflexos multicores ao sol do meio-dia nas avenidas paulistas, em cujo leito alguém depositou centenas de moedas de 1 cruzeiro. Talvez algum São Francisco modernoso.

Em Natal, as saídas deverão ser outras. O cruzeiro não serve mais para entupir colchões, engordar botijas, valorizar cofrinhos, garantir o futuro. Já não se esmola mais por menos de três zeros. Nem se corrompe qualquer um com apenas dez juscélinos em gestação.

De qualquer modo, aceitam-se sugestões.

Setembro, mês do comércio

lojista na capital do RN

Em meio à febre disseminada pela proximidade das eleições para prefeito das capitais brasileiras, um personagem ofusca o brilho da política em Natal: o comércio. Não somente porque, diante da nova política econômica que enseja os primeiros passos no Brasil, esse setor ocupa papel preponderante, mas principalmente pela realização do 26.º Congresso Nacional dos Lojistas, que a capital potiguar sedia após vencer inúmeras dificuldades estruturais. Para a realização de um evento desse porte, fizeram-se necessárias a construção de hotéis, a elaboração de eventos turísticos, a adequação de equipamentos e pessoal. Hoje, Natal está teoricamente preparada não apenas para o Congresso Lojista, mas para outros encontros nacionais que podem se seguir ao sinal de partida dos empresários do comércio. Do Congresso, resultarão diversos posicionamentos importantes para a vida econômica do País, desde a definição de uma nova visão do consumidor até a condução da política do comércio. Os reflexos na economia norte-riograndense são evidentes, e surgem de

uma inevitável análise da atual situação do comércio local. Esta análise também foi feita pela revista *RN/ECONOMICO* e, começando com uma panorâmica do Congresso Lojista, envereda por uma breve retrospectiva histórica dos primeiros comerciantes natalenses, passando pelo peso dos impostos e esboçando um perfil do consumidor, objetivo principal de todo comerciante. E termina relacionando as associações que tornam possível a atualização do comércio através da realização de eventos como esse e da oferta de serviços indispensáveis ao empresário potiguar. Natal, apesar de ser uma praça ainda pobre, inaugura uma nova fase de seu comércio e, ao lado do fato de ser a primeira cidade de médio porte a sediar um Congresso Nacional de Lojistas, começa a acelerar o seu desenvolvimento comercial, incorporando computadores, vendendo produtos usados, realizando compras por telefone, facilitando a escolha do consumidor através de *shopping centers* em vários bairros. Por estas razões, é possível apropriar o «slogan»: "Setembro é Tempo de Natal".

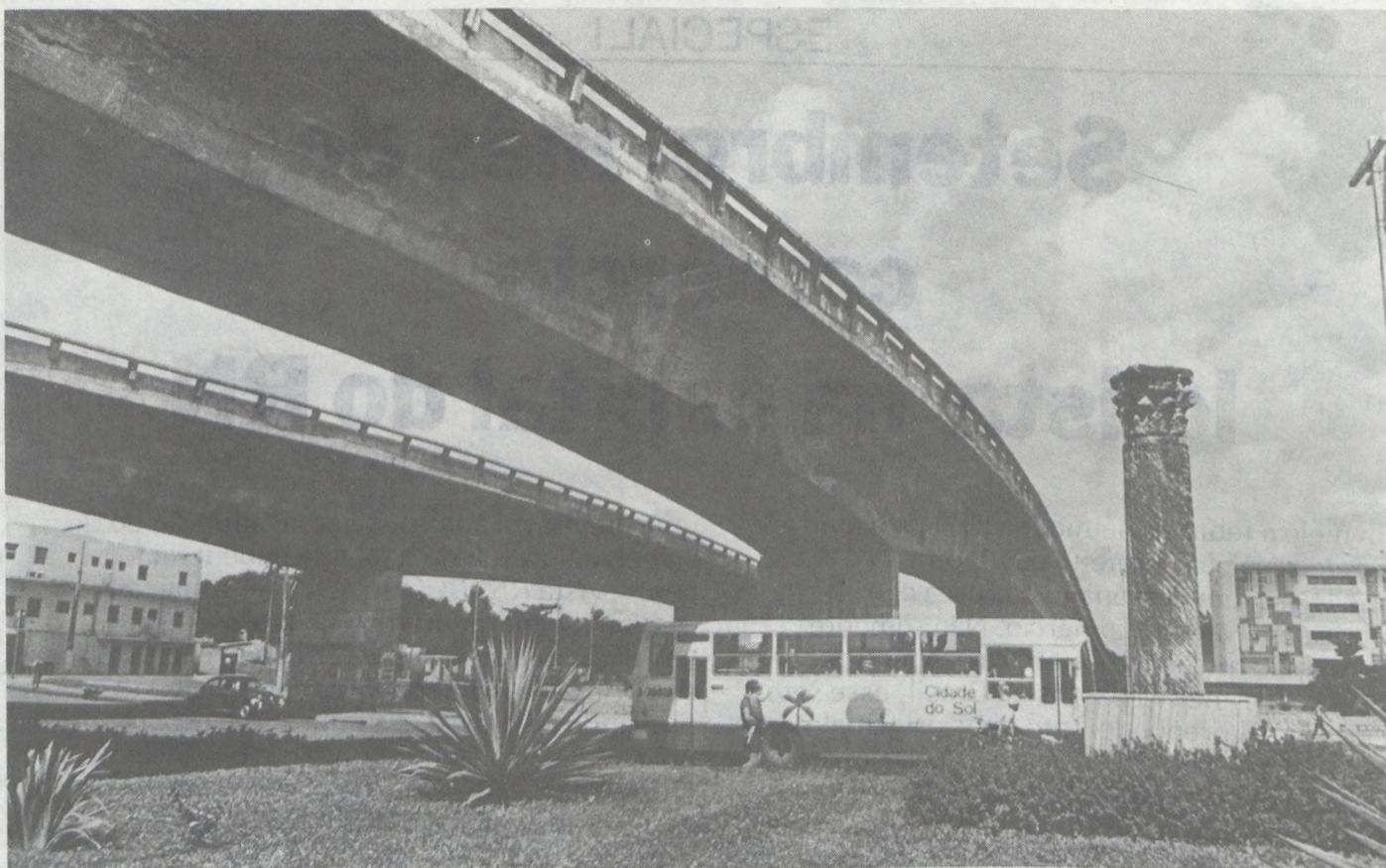
Desde que foi escolhida como sede do 26.º Congresso Nacional dos Lojistas, Natal foi divulgada mais de um milhão de vezes em correspondências, tornou-se capa de revistas especializadas em comércio lojista e figura em dezenas de milhares de cartazes e folhetos distribuídos em cerca de 1.200 agências do Banco Itaú, cuja agência de turismo foi escolhida como oficial para o evento. Esse aspecto, por si só, demonstra a importância do evento e faz ver que um dos objetivos dos organizadores — fazer do Congresso um marco na história do turismo de Natal — já foi conseguido. As metas principais do encontro, que faz de setembro um tempo de Natal, somente o desfecho dos debates poderá anunciar. Mas sabe-se, de an-



Gentil: consumidor beneficiado

temão, que uma nova fase do comércio brasileiro será inaugurada, dando relevo ao consumidor, aperfeiçoando a política de comercialização e posicionando, mais decisivamente, o empresário diante do contexto da Nova República.

Assim é que, em meio aos temas diversificados do Congresso, os lojistas firmarão posições sobre a Assembleia Nacional Constituinte e reclamarão a valorização da iniciativa privada. Um evento de tal porte, que premia Natal com cerca de 2.000 turistas oriundos de 600 cidades brasileiras de uma só vez, representa também um excelente investimento para os empresários locais. A previsão é de que os congressistas farão circular, nos bares, restaurantes, hotéis e lojas de arte-



Natal visitada por 2.500 lojistas

sanato da cidade, nada menos que 7 bilhões de cruzeiros. Que, por pouco, não foram desembocar em outra cidade nordestina (ver box). Aparadas as arestas, Natal só tem a ganhar: espera-se que, após o Congresso Lojista, a capital potiguar esteja apta a sediar outros eventos do mesmo gênero.

CRÉDITO DE CONFIANÇA — Paralelamente ao 26.º Congresso Nacional dos Lojistas, que ocorre no Centro de Convenções nos dias 15 a 19, também se realizam uma Convenção Feminina, um Seminário Nacional sobre o Serviço de Proteção ao Crédito e uma Feira Nacional Lojista. Representantes de 50 empresas de diversos ramos e 14 empresas jornalísticas — inclusive, um matutino natalense — recebem o troféu «Mérito Lojista/85» na noite de abertura, conforme explica o presidente da Federação dos Diretores

Lojistas, Antônio Gentil. “O prêmio procura homenagear os fornecedores de produtos, equipamentos e serviços que melhor atenderam ao comércio varejista no período de fevereiro do ano passado a janeiro deste ano”, completa.

Os personagens centrais, no entanto, não receberão prêmio algum. A sua função é bem outra. De acordo com Antônio Gentil, o debate será a tônica do Congresso. Para os participantes, este representará uma nova fase, uma nova maneira de agir do empresário lojista brasileiro, que tem a possibilidade de discutir amplamente sua responsabilidade social diante de questões como o desemprego e a assistência ao consumidor. Tanto que, durante o evento, será feita a recomendação de que o Clube de Diretores Lojistas de cada cidade brasileira crie — ou, se for o caso — aperfeiçoe um departamento exclusivamente para

assistência ao consumidor.

Sobretudo, o Encontro deverá ser uma tomada de consciência sobre um novo estilo de comercialização e sobre como promover o desenvolvimento em períodos de recessão. “Temos de dar crédito de confiança a um Governo que tem apenas cinco meses no poder e que, por ter recebido uma pesada herança de um Governo autoritário, não poderá operar milagres”, afirma Gentil. É dentro dessa ótica que os lojistas discutirão todas as questões, num primeiro encontro nacional após o advento da Nova República. E a conclusão das discussões configurará o que prega o tema dos debates: “Um Outro Marketing para Outro Brasil”.

ANOTAÇÕES NA AGENDA — “Esperamos que melhore o nível de emprego, ative setores essenciais como educação e fortaleça o mercado interno”, diz Antônio Gentil a

Turista, meu amor.



O turismo já é o 3.º maior faturamento do mundo. Trate o turista com todo carinho e amor. Você e o Rio Grande do Norte só têm a ganhar.

MOTEL VAHOTT
O paraíso é aqui

propósito da Nova República e revelando a preocupação dos lojistas em se relacionar com o novo Governo. Disposições como esta estão na agenda de todos os participantes, ao lado de novos direcionamentos para os negócios, resultado do contato entre diferentes técnicas e experiências utilizadas nas diversas praças do País.

Mas, além de Natal — que, em função de sediar o Congresso Lojista, já ganhou o direito de abrigar, em 1987, o Congresso da Associação Brasileira de Agentes de Viagens — e dos próprios comerciantes, Antônio Gentil vê um outro grande beneficiado com o evento: o consumidor brasileiro, cujo papel e anseios serão amplamente discutidos, tanto no Congresso, quanto nos eventos paralelos. O consumidor aparecerá variadas vezes em temas como cartão de crédito, assistência



Centro de Convenções sedia

Troca de acusações quase faz congresso mudar sede

Apesar da descontração anunciada em cartazes atrativos e coloridos, o Congresso Nacional de Lojistas quase inviabilizou-se quando, na segunda semana do mês passado, a Confederação Nacional de Diretores Lojistas, a seção local da Associação Brasileira de Agentes de Viagens e a Emproturn passaram a trocar acusações. Motivo: a contratação da Itau Turismo como agência oficial do Congresso, a qual pretendia estender seu monopólio aos passeios dos congressistas na Capital e no interior do Estado. Segundo Itamar Azevedo, presidente da ABAV-RN, a atuação da agência — que, por não ter representação em Natal, estaria ferindo a legislação sobre a atividade — acarretaria prejuízos às agências de turismo locais. A partir da queixa do representante da ABAV, anunciou-se que a Emproturn pretendia autuar e multar a Itau Turismo e, se preciso fosse, retirar os estandes instalados no Centro de Convenções.

A resposta veio em seguida: Adão de Sousa, diretor executivo

da CNDL — Confederação Nacional de Diretores Lojistas — anunciou que o contrato CNDL/Itau Turismo firmava que a agência estaria encarregada apenas das vendas de passagens aéreas com destino a Natal e da hospedagem, o que foi reiterado através de telex do gerente de comercialização da agência, Aluísio Simões. Adão de Sousa disse, também, que os passeios turísticos dos congressistas ficariam a cargo das agências locais, e que a comissão coordenadora do evento não poderia deixar de trazer pessoas de outros Estados para trabalhar na recepção aos participantes.

Ainda segundo o diretor da CNDL, o presidente Augusto Carlos Viveiros, ao ameaçar retirar os estandes a serem montados, estava mostrando-se enciumado porque o nome da Emproturn não consta dos cartazes e folhetos do Congresso. Em vez da Emproturn, órgão estadual de promoção do turismo, os cartazes citam a participação do Governo do Estado, Prefeitura do Natal e «Secretaria de Indústria, Comércio e Turismo».

A troca de acusações saiu dos gabinetes e ganhou as páginas dos principais jornais da cidade. Entretanto, os querelantes chegaram a um consenso, as ameaças foram esquecidas e o Congresso que, a continuar a briga poderia ser transferido para Maceió, manteve intactos os cartazes anunciando que «Setembro é Tempo de Natal». Semanas depois, o coordenador do evento, Antônio Gentil, asseguraria que tudo não havia passado de «um desencontro de informações», acrescentando que, diante da grandeza do evento, pequenas rusgas deveriam ser totalmente esquecidas. A afirmação foi endossada pelos representantes da ABAV-RN, CNDL e da própria agência Itau Turismo.

Obtido o consenso, os participantes do 26.º Congresso Nacional dos Lojistas — em cuja parte operacional, trabalharão cerca de 600 pessoas — serão recepcionados por pessoas contratadas por uma agência local, a Via Linear. Para os passeios turísticos dos congressistas, foi formado um «pool» de seis agências locais. O traslado dos congressistas do Aeroporto Augusto Severo para os hotéis e destes para o Centro de Convenções, será de responsabilidade do Clube de Diretores Lojistas de Natal e da Prefeitura do Natal.

a clientes, mercado de consumo, mudanças de ramo, inflação e outros. Os debates são conduzidos por figuras do quilate de Abílio Diniz (Grupo Pão de Açúcar), Marcos Gouveia (Arapuã), Antônio Carlos Rocca (Mappin), André Debotton (Mesbla), o historiador Hélio Silva, o ex-Senador Paulo Brossard e o presidente do Instituto Brasileiro do Mercado de Capitais, Paulo Guedes.

A 14.^a Convenção Feminina, da qual participam cerca de 500 mulheres de lojistas, discute o papel da mulher na Constituinte, a nova família brasileira, os apelos da publicidade e, de quebra, será dada "uma visão desmitificadora da economia". E o 30.^o Seminário de SPC's aborda temas como Constituinte e, principalmente, as relações com o novo consumidor brasileiro, seguramente o protagonista das discussões.

CAPRICO DOBRADO — Presenças importantes não faltam para

abrilhantar o Congresso, como é perceptível. Ainda mais quando se pode contar com personagens do naipe de um Paulo Lustosa, Ministro da Desburocratização, e Dilson Funaro, da Fazenda, ainda pendente. Até uma Luísa Brunet participará, na noite de terça-feira, num desfile do Clube da Moda, promovido especialmente para constar da agenda do Congresso.

Ao longo dos últimos meses, as publicações sobre o evento apregoaram que o encontro terá um tom de descontração, pois Natal "é uma cidade onde a natureza caprichou dobrado".

O anúncio não é infundado, e os passeios turísticos pelo Estado comprovam isso. Descontração à parte, os rumos do próprio Congresso Lojista são mais ambiciosos: realizado em setembro do ano passado na impessoal cidade de Brasília, ela terá como sede, em setembro de 1986, a cidade do Rio, que poderá assistir a um encontro lojista latino-americano. □

ESPECIAL II

Ribeira: berço do comércio, hoje porto boêmio de Natal

"Natal, antes, era a Ribeira". A definição sintética do político e «Majó» Theodorico Bezerra, expressa a exata dimensão do que o bairro da Ribeira representou para a cidade, do início do século até a década de 60, quando o esplendor do comércio da parte baixa da cidade deslocou-se para a Cidade Alta e o Alecrim, que hoje monopolizam o boom da atividade. Atualmente circunscrita a ramos de comércio definidos, a Ribeira é uma espécie de museu vivo da histórica Natal dos primórdios do século, merecendo distintivos como a «Ribeira boêmia» ou «dos meus amores», pela sobrevivência dos prostíbulos que minavam as bases da rígida moral da época e faziam a festa dos estrangeiros que aqui aportaram durante a Segunda Guerra Mundial.

Remanescente da Ribeira de 1916, quando chegou a Natal, o «Majó» conta que, naquela época, o bonde existente só chegava até o cemitério do Alecrim, panorama subitamente mudado com o advento da

guerra, para ele, "a coisa melhor do mundo para Natal" pelo desembarque maciço de americanos e europeus, que aqui buscavam refúgio ou preparavam as bases de resistências dos aliados. Bases que não chegaram a ser acionadas. Enquanto



«Majó»: uma guerra boa

durou a «ocupação» dos guerreiros cosmopolitas, a Ribeira conheceu a sua fase áurea. Com o incremento dos grandes negócios comerciais e o início dos investimentos no mundo financeiro, apontam os nostálgicos comerciantes, começou também o degredo literalmente imposto àquela que ternamente continua a ser lembrada como o coração da velha Natal.

O CAIS: UMA PONTE — A importância comercial da Ribeira foi determinada no início do povoamento de Natal pela localização estratégica junto ao porto da capital, que atracava as embarcações a vapor trazendo toda espécie de mercadoria consumível, numa época em que o automóvel representava o sonho dourado e quase inacessível, e as estradas não eram pródigas em placas inaugurativas. O transporte de passageiros, nas décadas seguintes, era feito por barcos, garantindo o próspero comércio de ruas estreitas e tortuosas como a Tavares de Lira, Frei Miguelinho, Rua do Comércio, Dr. Barata e Duque de Caxias.

«Seu» Luiz Bezerra, instalado na Frei Miguelinho desde 1931, inicialmente como alfaiate das mais suntuosas famílias, tornou-se bodegueiro de cereais e material de bucólicos aquários, atividade atual. Por ordem direta, o filho encabeça o negócio, o que o não impede de persistir no balcão, onde rememora a época de ouro do bairro, enriquecida pelo advento do aeroporto, das companhias estrangeiras de transporte marítimo e dos bancos.

Na Ribeira daquele instantâneo temporal, havia de tudo, lembra Bezerra. Ou antes, compravam-se de todos os gêneros com carimbo da Alfândega, instalada na Ribeira para controlar o ingresso das importações. Predominavam os gêneros alimentícios, seguidos das grandes casas de moda com as melhores sedas d'além mar. Em irônico contraponto com a elegância das moçoilas que fariam a inveja das atuais congêneres «cocadinhas», o tráfego era feito em ruas de barro, situação agravada pelas chuvas que alagavam o bairro.

ESTAÇÕES DESATIVADAS — Proprietário dos hotéis que se faziam habitar por americanos em crises de consumismo, Theodorico viu-se na contingência de erigir o portentoso «Grande Hotel», hoje ameaçado pela burocracia apto a

derrubar a última bastilha da velha Ribeira.

Na Ribeira antiga, além do «Majó» e sua vocação hoteleira, prosperaram comerciantes como Fortunato Aranha, Luiz de Barros e seu café, João Alencar, Farache (sobrenome que identificava o monopólio nos ramos de relojoaria e tecidos), Letícia Siqueira e inúmeros outros, a maioria afastados, aposentados ou falecidos. Na efervescência das lojas que disputavam renhidamente a clientela que circulava pelas ruas do bairro em tardes de lazer, despontavam casas como a «Natal Modelo», «A Paulista», «A Nova Paris», «A Brasileira» ou exóticas como «A Palatinique», fértil em finos modelos, a «4 e 400» e «4 e 200».

Crítico do procedimento técnico adotado na drenagem do bairro, o ex-alfaiate Luiz Bezerra explica que as calçadas ficaram mais altas, e os buracos multiplicam-se nas ruas nunca visitadas pelas equipes de tapa-buracos da Prefeitura. Condena, ainda, a saída do Terminal Rodoviário da Ribeira e a desativação parcial, em relação aos bons tempos, da Estação Ferroviária, fatores determinantes da decadência comercial do bairro.

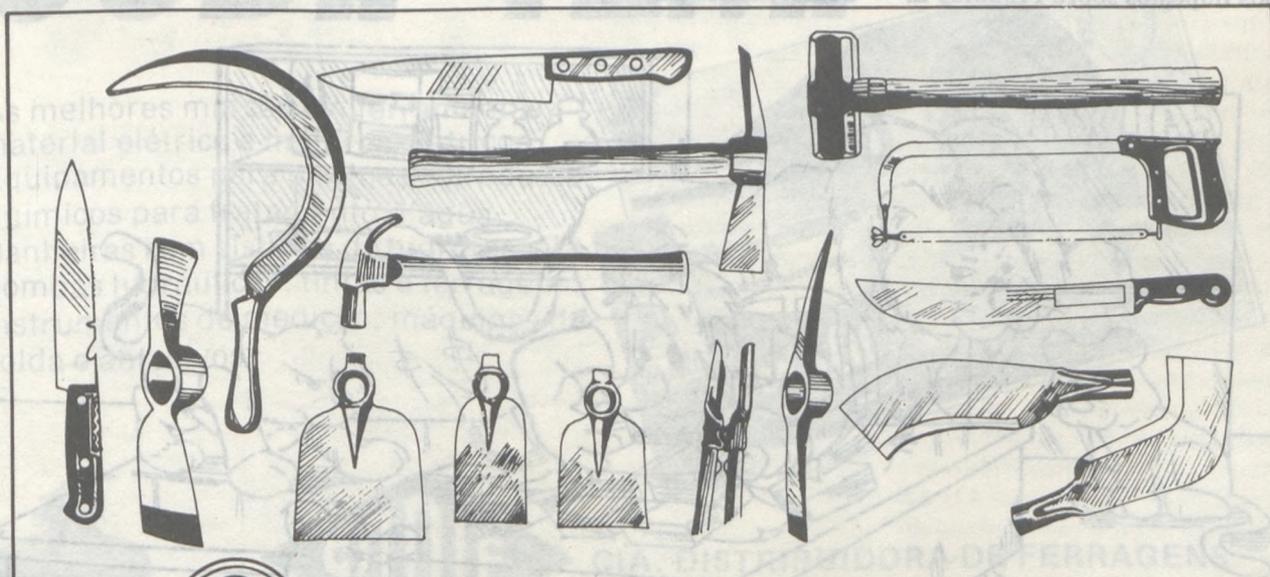


Bezerra: «Havia de tudo»

Museu vivo do comércio

Mais contemporâneo, o empresário Airton Costa, proprietário da «Rolmaque e Cia.», de que assumiu a direção em consequência de uma antiga tradição comercial, que premiava os funcionários mais dedicados, numa escala hierárquica iniciada com a condição de gerente ou só-

53 Anos atendendo o produtor rural e industrial



CESAR COMERCIO E REPRESENTAÇÕES LTDA.

FUNDADA EM 1932 A CASA DO PRODUTOR.

MATRIZ: RUA DR. BARATA, 207 E 209 — FONES: (084) 222-8489 — 222-8490 — TELEX: (084) 2220 — NATAL-RN
CGC 08.397.333/0001-08 — INSC. EST. 20.010.517-5.

FILIAL: AV. PRUDENTE DE MORAIS, 2022 — LAGOA NOVA — NATAL-RN — FONE: (084) 222-8494

cio interessado. Ele identifica, no circuito de opções empregatícias surgidas através da Universidade e do acesso a outras formas de ocupação, a causa pela queda da tradição que repassava aos filhos o patrimônio comercial dos pais e comerciantes de outrora.

Membro da Associação Comercial do Rio Grande do Norte, Airton Cos-

ta é defensor da valorização da Ribeira através da recuperação de prédios, ruas e todo o patrimônio histórico do bairro. Para ele, isso afastaria o desprezo público voltado à Ribeira, que persiste a despeito da drenagem em curso, providência básica, mas ainda insuficiente. □

STELLA GALVÃO

ESPECIAL III

A pesada carga de tributos que recai sobre o comércio

Nem só de vendas vive o comércio, como nem só de lucros vivem os comerciantes. O comércio enfrenta, junto com a recessão econômica que se instalou no País, uma ainda hoje grave queda nos níveis de vendas ao consumidor e, além de lastimar estas perdas, o comerciante também reclama sempre da quantidade de impostos que recaem em cima de sua atividade.

Os comerciantes costumam dizer que trabalham com uma "carga tributária" muito pesada, e relacionam nove impostos federais, dois estaduais e oito encargos sociais descontados na fonte. Exageros à parte, entre os impostos cobrados a nível de Governo Federal — à exceção dos Impostos sobre Produtos In-



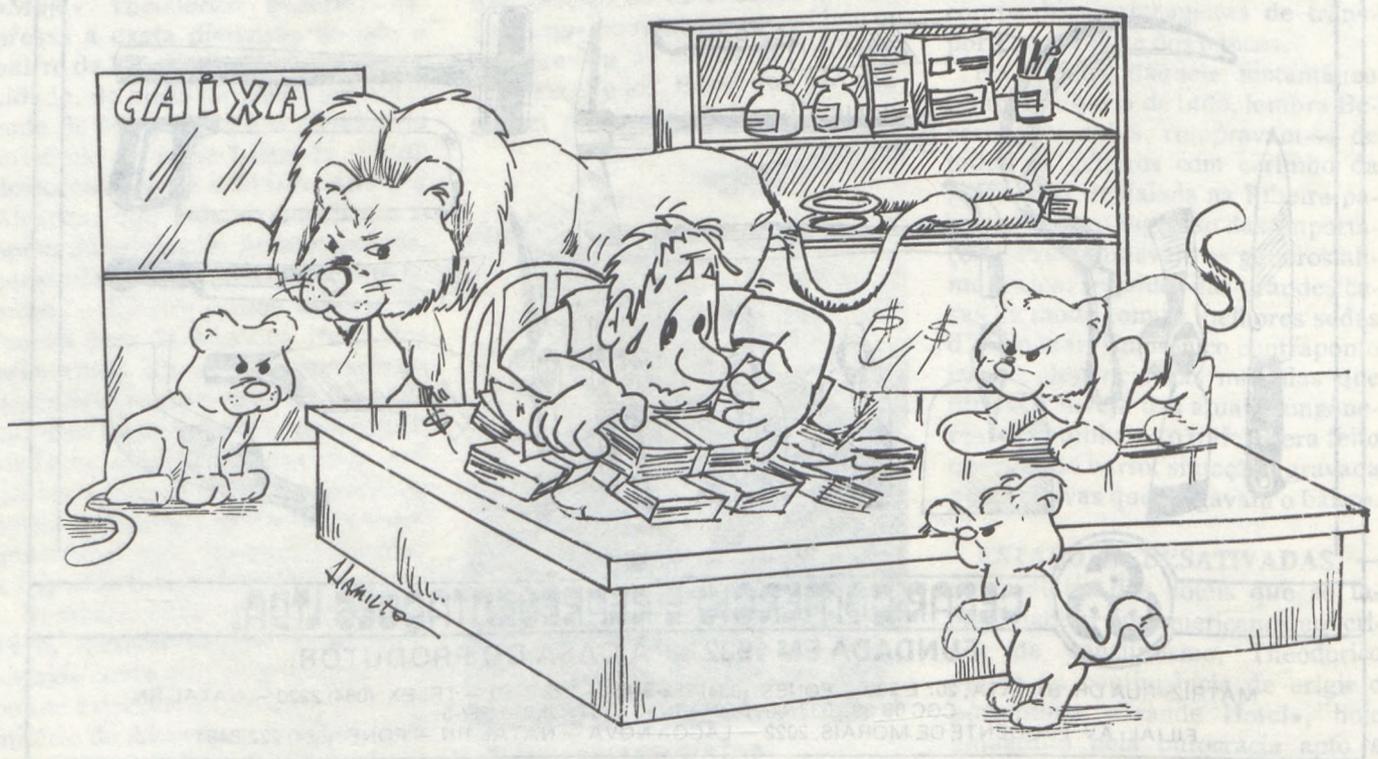
Comerciantes preocupados

dustrializados (IPI), Impostos sobre Serviços de Transportes de Cargas e Pessoas e Impostos sobre Operações Financeiras — o restante recai sobre os demais contribuintes (pessoas físicas) que recolhem tributos ao Estado.

O Imposto de Renda é pago por todos os mortais que se inserem na faixa de renda mensal prevista pela Receita Federal, e os Impostos sobre Energia Elétrica, Água, Telefone e Combustíveis são pagos no ato da compra por qualquer usuário destes serviços. Quanto aos impostos estaduais — Imposto sobre Circulação de Mercadorias (ICM) e Imposto Sobre Serviços (ISS) — também são pagos por industriais, profissionais autônomos e comerciantes, sem discriminação de funções ou categorias.

Relacionar os encargos sociais do comerciante — Finsocial, PIS/PASEP, FGTS, IAPAS, INPS, Contribuição Sindical e Auxílio Transporte, último brinde da Nova República — tampouco é exclusividade de lojistas, já que qualquer empregador tem que arcar com estas contribuições na hora em que contrata um único trabalhador. Ou seja, a carga recai sobre todos, com igual e nociva intensidade.

REIVINDICAÇÕES — Cientes da estrutura tributária brasileira os comerciantes reclamam dos impostos que são obrigados a recolher e agora, durante o 26.º Congresso Nacio-



nal dos Lojistas em Natal, a categoria certamente levará para Plenário uma série de reivindicações que sirvam para reflexão dos que organizam o recolhimento de impostos no País.

O lojista Alberto Lima, assessor do Clube dos Diretores Lojistas, acredita que as pequenas e médias casas de comércio poderiam ter o ICM dispensado pelo Governo Estadual, ao menos no que diz respeito às vendas «facilitadas», à prazo, a exemplo do que acontece hoje nos Estados de Santa Catarina e Rio Grande do Sul.

Já o presidente da Federação dos Lojistas e proprietário da «Tony Modas», Antônio Gentil, pensa que o Congresso da categoria deverá servir para intensificar uma «Reforma Tributária», proposta pelos dirigentes da Nova República, mas ainda não colocada em prática. Os comerciantes do Rio Grande do Norte são hoje responsáveis por cerca de 60 por cento do ICM recolhido aos cofres do Estado. O restante, 40 por cento, é pago pela indústria, que também crê ser muito pesada a carga tributária que recolhe ao Estado. □

um dos mais pobres negócios de sua vida: a redução drástica do seu poder aquisitivo em decorrência de uma frustrada política econômica que levou o País à bancarrota nos últimos 21 anos. A mesma política que exclui cada vez mais artigos da lista dos bens de fácil aquisição, rebaixando-os ao supérfluo. E, quem sabe, reduzindo a felicidade.

Por esse ângulo de abordagem, é possível adquirir os instrumentos que permitem traçar o perfil do consumidor natalense. De outra forma, é mais difícil. No Clube de Diretores Lojistas — CDL, não há nenhuma estatística que delineie com precisão a silhueta do consumidor potiguar. O assessor técnico do CDL, Alberto Lima, explica que essa falha advém de dificuldades técnicas, visto que a entidade ainda trabalha com um processamento manual de dados.

PERFIL APROXIMADO — Alberto Lima salientou, entretanto, que através de sua «experiência comercial» há condições de esboçar as características que montam a figura do consumidor do comércio varejista. E, consultando a memória, vai colorindo as peculiaridades do seu

ESPECIAL IV

Consumidor, um exigente e pobre funcionário público

O trânsito de automóveis e de pessoas entoa o ritmo que caracteriza a movimentação das ruas que convergem para os centros comerciais da Cidade Alta e do Alecrim. Nos dois mais aparelhados pólos de compra-e-venda da cidade, um per-

sonagem de singular importância nesse contexto passeia pelas calçadas, entrando e saindo das lojas. Ou olhando as vitrines. É o consumidor natalense, ele mesmo vítima também das seqüelas provocadas pela sociedade de consumo, protagoniza

CODIF TEM.

As melhores marcas em ferramentas, material elétrico e motores elétricos. Equipamentos para piscinas e produtos químicos para tratamento d'água. Banheiras com sistema de hidroterapia, bombas hidráulicas, tintas e ferragens. Instrumentos de medição, máquinas de solda e abrasivos.



CIA. DISTRIBUIDORA DE FERRAGENS



NATAL — RUA DR. BARATA, 190 — TELS.: 222-3571/8033/8210 — TELEX: 2252.
RECIFE — SÃO LUIZ — SÃO PAULO — FORTALEZA — MACEIÓ — ARAPIRACA
PALMEIRA DOS ÍNDIOS.

cliente: jovem, numa faixa etária entre 20 e 35 anos, funcionário público em sua maioria, dono de uma renda mensal que oscila entre 1 a 6 salários mínimos, é bom pagador, cumpridor dos deveres, muito criterioso e exigente.

Segundo ele, quem compra no comércio de Natal não pode ser considerado um «gastador». O salário minguado, corroído pela inflação, exige que o consumidor adquira apenas o necessário, ainda assim escolhendo com absoluto senso crítico a mercadoria desejada. Ele, o consumidor, prima antes de tudo pelo bom atendimento e pela qualidade da mercadoria. E, pelo menos em tese, os maiores compradores são os homens. Por que? Lima aponta as razões: primeiro, pela facilidade de emprego, que, ao seu ver, brinda o trabalhador masculino; depois, pelo fato de a nordestina ainda ser vista como uma mulher fundamentalmente com afazeres de dona-de-casa.

DEACON FUNCIONA — Em abril deste ano, na gestão do então presidente Antônio Gentil, o CDL (orientado pela CNDL — Confederação Nacional dos Diretores Lojistas) criou o Departamento de Assistência ao Consumidor. A iniciativa, como se pode imaginar, veio para atender o consumidor na defesa dos seus direitos. A função do Deacon, enfatiza Lima, tem sido o de “intermediar eventuais questões que surjam entre vendedores e consumidores, isto é, entre a loja e o cliente”. Na sua opinião, essa assistência não tem cunho protecionista porque o “consumidor não está desprotegido”. Tem, sim, disse, o papel de buscar esclarecimentos para os impasses que surgem.

Isto significa dizer que o consumidor não está sozinho diante dos certos abusos. A interferência do Deacon se dá junto à gerência do estabelecimento comercial questionado pelos argumentos do reclamante, uma vez que subentende-se que o vendedor mostrou-se «despreparado» para promover a conciliação com o comprador ofendido. Para Lima, a atuação do Deacon junto ao público consumidor decorre da transformação a que toda sociedade foi submetida com a reconquista de direitos democráticos, favorecendo, assim, um maior poder de reivindicação. Vale registrar, também, que os dirigentes do CDL



O consumidor anda muito...



... escolhe muito...



... e gasta pouco

pretendem, em breve, acionar uma ampla campanha de divulgação, no seio da comunidade, para que a existência de um órgão como o Deacon seja de pleno conhecimento local.

OS NÚMEROS DO CONSUMO

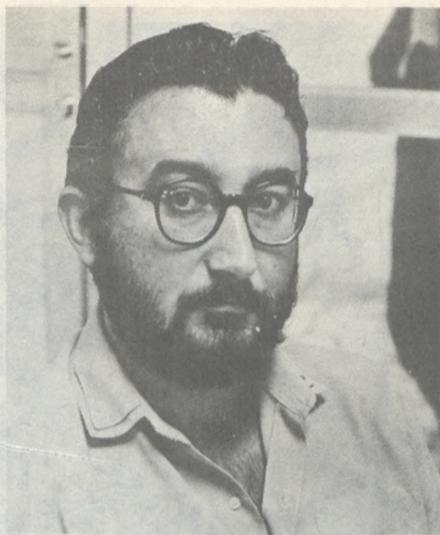
— Ainda das mãos do assessor técnico do CDL, surgiram mais alguns dados que facilitam reconstituir a trajetória do consumidor do comércio potiguar. Exemplo: o natalense gosta de andar bem vestido e, mesmo em tempos de crise, tem sido presa fácil do **marketing** de modas. Esse setor do comércio, juntamente com o de vendas de eletrodomésticos, tem revelado significativo crescimento, devido, talvez, às facilidades de compra propiciadas pelo Serviço de Proteção ao Crédito — SPC.

Conforme ditam os números do SPC, catalogados pelo Clube de Diretores Lojistas, o mês de julho deste ano apontou um acréscimo de 36 por cento de solicitação de créditos se comparado com igual período do ano passado. Explicitando: em julho de 1984, cerca de 31.833 pessoas buscaram consultas no SPC, enquanto que em julho de 1985, esse número foi elevado para 43.220. Isso representa, mesmo de longe, um sinal de que o poder aquisitivo do povo está, lentamente, se recompondo.

Os números do SPC dizem mais. Lima mostra, com a mesma atenção que manteve ao longo da conversa, que os valores de recursos despejados entre os dois períodos sofreram alteração na ordem de 394 por cento, faturamento quase quatro vezes maior que no ano passado. É possível deduzir que a economia do País, pelo menos setorialmente, está se recuperando, graças, talvez, ao processo de distribuição de rendas marcado pelo último reajuste salarial.

CONSTATAÇÃO «IN LOCO» —

O consumidor natalense, quando sai para o comércio com a intenção de comprar, seja bens de consumo duráveis ou semi-duráveis, ele pergunta, pesquisa, indaga, compara preços e se transporta de loja em loja até fazer sua opção. A maratona toma tempo, mas tem a finalidade exclusiva de não incurrir o sabor amargo no paladar de quem se sabe lesado. Afinal, se o dinheiro está escasso e há, naturalmente, a necessidade de comprar, que se monte con-



Alberto Lima: perfil

venientemente uma estratégia de compra. E como é que o natalense tem feito isso?

“Para escolher a roupa que quero comprar, por exemplo, levo em consideração a marca, o estilo e o preço. Vou de loja em loja, olhando para não dar mancada. Além disso, quando venho à cidade, sempre dou

uma olhadinha nas vitrines, mesmo que esteja sem grana, pois pode ser que encontre alguma coisa que agrade e eu já fico de namoro”, disse a psicóloga Káthia Suely, 23 anos, funcionária do Detran, com renda mensal de dois salários mínimos.

Entre os lojistas, a receita que pessoas como a jovem encontram, adquirindo comportamento metódico em relação ao ato de comprar, nem sempre é recebido com maus olhos. Como disse Lima, serve até como “fonte de informação” para os comerciantes, que, na ocasião, ficam conhecendo as diferenças de preço que a mesma mercadoria alcança entre uma e outra loja. A ressalva que Lima faz é no sentido de que “não há má fé” do vendedor quando se constata diferenças no custo que sofre uma mercadoria no processo de repasse. A colocação, entretanto, cai como uma espinha de peixe na garganta do consumidor, e fica bem difícil de engolir. □

MOURA NETO

ESPECIAL V

As entidades de defesa dos interesses do comerciante

Os comerciantes norte-riograndenses, apesar de enfrentarem dificuldades típicas de uma praça pobre como é a do Estado, não têm motivo de queixas no que concerne à existência e atuação das entidades destinadas à defesa dos interesses da categoria. Nada menos que cinco grandes entidades patronais — convergentes de associações e sindicatos menores — cuidam de prestar serviços, oferecer assistência técnica e reunir filiados para a busca de soluções aos problemas relacionados com atividades comerciais.

As cinco entidades do Rio Grande do Norte (**ver box anexo**) — Federação dos Diretores Lojistas, Clube dos Diretores Lojistas, Federação do Comércio, Associação Comercial e Associação dos Supermercados — embora muitas vezes prestem serviços semelhantes, não invadem as funções umas das outras, e procuram sempre pôr à disposição de seus associados as mais recentes conquistas da tecnologia. Tanto que algumas estão implantando centros

de computação para agilizar seus serviços.

TREINAMENTO DE PESSOAL

— A mais antiga do gênero é a Associação Comercial do Rio Grande do Norte. Fundada em 1892, funciona num amplo prédio da Ribeira, e dela podem participar empresas comerciais, industriais, agrícolas e de serviços, como também pessoas físicas vinculadas a atividades empresariais. Tendo como objetivo a defesa dos interesses da iniciativa privada, a Associação Comercial está instalado uma assessoria jurídica, além de um departamento de orientação à micro-empresa. Seus associados dispõem, ainda, de toda a estrutura física da sede, com auditório para cursos, seminários, lançamento de produtos e serviços, e um espaço ao ar livre para a realização de coquetéis e outras reuniões sociais.

Já o Clube dos Diretores Lojistas de Natal é mais conhecido pelo seu Serviço de Proteção ao Crédito — SPC, que atende estabeleci-

SUPER FEIRÃO DE PISOS E AZULEJOS

JOCA, QUE HÁ MUITO TEMPO PRECISAVA REFORMAR SUA CASA, CONTOU A SACI E...

QUE LEGAL, VAMOS JÁ P/O FEIRÃO DA SACI! TUDO PELOS MELHORES PREÇOS... E QUE ATENDIMENTO!

NÃO SEI NÃO ESSE NEGÓCIO DE FEIRÃO TEM MUITA LOJA POR AQUI. EU VOU E PRO ARMÁZEM LÁ DA ESQUINA.



DEPOIS DE ESPERAR UM TEMPÃO P/SER ATENDIDO... UM TEMPÃO P/EXPLICAR...

MOÇO, JÁ EXPLIQUEI CEM VEZES, PRÁ COZINHA, CERÂMICA VITRIFICADA, NO CHÃO, E AZULEJOS NA PAREDE.



NÃO MOÇO, O MELHOR É MADEIRA NO CHÃO, E O SR. TEM SORTE, ESTÁ EM PROMOÇÃO NA LOJA.

MUITAS HORAS DEPOIS, JÁ NA 20ª LOJA...

CLARO DOUTOR. NA NOSSA LOJA O CLIENTE MANDA, E O ORÇAMENTO É GRATIS, VEJAMOS: ÁREA DA COZINHA 3 x 4 = 11? OU 4 x 3 = 15?



JOCA ESTAVA MALUCO DE RAIVA... NOS LUGARES EM QUE FOI ENCONTROU: MAU ATENDIMENTO, PREÇOS ALTOS, INCOMPETÊNCIA, BAGUNÇA, MATERIAIS DE BAIXA QUALIDADE...

ATÉ ODDO, VOCÊ VAI SER CABEÇA DURA? O FEIRÃO DA 50% DE ABATIMENTO NO PREÇO DE PISOS E AZULEJOS. O ATENDIMENTO NA SACI É ESPECIALIZADO E O MATERIAL, DE ALTO NÍVEL E...



ENFIM, O FINAL FELIZ CHEGOU NESTA HISTÓRIA...

PUXA, POR QUE EU NÃO VIM ANTES NA SACI? É TUDO ORGANIZADO MESMO, E O LEGAL É QUE TEM OUTRAS PROMOÇÕES ALÉM DO FEIRÃO. VOU JÁ COMPRAR TUDINHO AQUI!



COLOQUE NA SUA CONSTRUÇÃO OU REFORMA UM FINAL FELIZ. COMPRE NA SACI!

SACI ONDE NATAL COMPRA!

R. GURGEL LTDA.
Saci
MATERIAL DE CONSTRUÇÃO

Rua Pte. Bandeira, 828 - Tels.: 222-3626/3627/3628
Av. Rio Branco, 204 - Ribeira
NATAL-RN



Associação: antiga

mentos comerciais a ele filiados. Este serviço, atualmente, está com sua continuidade ameaçada, vez que tramita, na Câmara Federal, projeto de lei do deputado João Cunha (PMDB/SP) no sentido de extinguir os SPC's. Mas os lojistas estão mobilizados contra a aprovação do projeto.

O Clube dos Diretores Lojistas não descuidou, no entanto, da oferta de outros serviços. Dentro da mesma política de resguardar os estabelecimentos comerciais dos maus pagadores, o CDL de Natal oferece um Serviço de Atendimento ao Cheque, que consiste na elaboração de listagens com os cheques emitidos sem cobertura, a serem distribuídas entre as casas comer-

ciais. Além disso, realiza um serviço de cobrança de títulos em atraso através da emissão de cartas, chegando até à cobrança judicial.

Entre os órgãos recém-criados pelo CDL, está o Departamento de Defesa ao Consumidor — Deacon, que se encarrega de atender às reclamações dos fregueses que se sentem prejudicados de alguma forma. É o primeiro do gênero em Natal. Mas as novidades não param por aí: está em fase de implantação um departamento de recursos humanos, responsável pelo treinamento e seleção de pessoal para o trabalho nos estabelecimentos comerciais, e ainda um birô de computação para utilização dos sócios e agilização das atividades desempenha-



Supermercados mais entrosados

das pelo CDL.

AS FEDERAÇÕES — Da mesma forma que as associações, as Federações ligadas ao comércio preocupam-se em oferecer a seus integrantes serviços como assistência sindical e técnica, além de representação junto às confederações nacionais. Fundada em 1949, a Federação do Comércio tem, em seus quadros, nove sindicatos: do Comércio Varejista, dos Representantes Comerciais, do Comércio Atacadista — estes, de âmbito estadual, além do Comércio Varejista de Produtos Farmacêuticos de Natal e os do Comércio Varejista de Mossoró, Macaíba, Nova Cruz, Santa Cruz e São Paulo do Potengi. No momento, a Federação abriga um movimento no sentido de renovar a diretoria da entidade, uma vez que seu presidente, Reginaldo Teófilo, ocupa o cargo há várias gestões sucessivas.

Funcionando no mesmo prédio do CDL, a Federação dos Diretores Lojistas congrega os sete clubes existentes no Rio Grande do Norte (Natal, Currais Novos, Caicó, Macau, Mossoró, Açu e Pau dos Ferros) e estimula a criação de mais representantes do gênero em outras cidades. Fundada em 1973, a Federação é a responsável pela organização, em Natal, do 26.º Congresso Nacio-



CDL e Federação juntos

nal dos Lojistas (ver matéria na página 9).

De todas essas entidades, a mais específica é a Associação dos Supermercados do RN — Assurn, sendo também a mais nova. Fundada em 1977, é a representante estadual da Associação Brasileira de Supermercados, e procura defender os interesses das empresas do ramo sem

interferir na livre concorrência, além de tentar melhorar o relacionamento dos supermercados com órgãos do Estado e fornecedores. Até o momento sem sede própria, a Assurn funciona no prédio da Associação Comercial e propicia, a exemplo desta última, convenções, palestras e seminários para os seus associados. □

Aqui, as referências para chegar até as entidades

As cinco grandes entidades do comércio do Rio Grande do Norte, todas sediadas em Natal, estão ligadas às associações de âmbito nacional e se fazem representar de várias maneiras no 26.º Congresso Nacional dos Lojistas. A seguir, a indicação dos endereços, presidentes e finalidades de cada uma delas:

FEDERAÇÃO DOS DIRETORES LOJISTAS DO RN — Sede: Rua João Pessoa, 262, Cidade Alta — fone: 222-6354; presidente: Antônio Gentil; finalidade: congrega os Clubes de Diretores Lojistas (CDL's) do Rio Grande do Norte e fornece apoio técnico a es-

tes, promovendo no âmbito estadual a aproximação entre os seus filiados e sua ligação com a Confederação Nacional dos Diretores Lojistas.

CLUBE DOS DIRETORES LOJISTAS DE NATAL — Sede: Rua João Pessoa, 262, Cidade Alta — fone: 222-6354; presidente: Anchieta Costa; finalidade: reúne as empresas comerciais da cidade, prestando vários serviços visando a proteção dos seus associados e a agilização dos serviços do comércio.

FEDERAÇÃO DO COMÉRCIO DO RN — Sede: Rua Apodi, 581, Tirol — fones: 222-1630/222-6778;

presidente: **Reginaldo Teófilo**; finalidade: presta assistência aos nove sindicatos patronais do comércio do Estado, sendo ligada à Confederação Nacional do Comércio.

ASSOCIAÇÃO COMERCIAL DO RN — Sede: Avenida Duque de Caxias, 191, Ribeira — fone: 222-2994; presidente: **Ronald Gurgel**; finalidade: defende os interesses da iniciativa privada através de estudos, sugestões e pleitos junto às entidades ligadas ou interveniente a atividades econômicas ou produtoras do Estado e do País.

ASSOCIAÇÃO DOS SUPERMERCADOS DO RN — Sede: Avenida Duque de Caxias, 191, Ribeira — fone: 222-2994; presidente: **Manoel Etelvino de Medeiros**; finalidade: reúne os supermercados do Estado, promovendo encontros da categoria e o intercâmbio com outras associações estaduais, e é filiada à Associação Brasileira de Supermercados.

Os números crescentes não isentam melhoria do porto

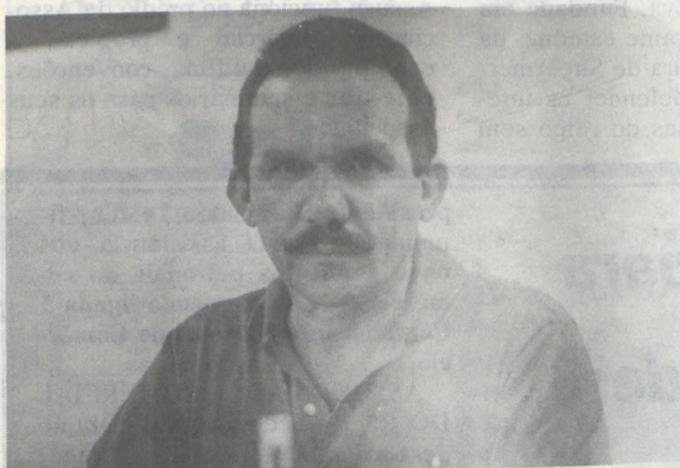
A considerar os dados oficiais, as exportações no Rio Grande do Norte vão de vento em pópa. Embora a questão do Porto de Natal e a precariedade de suas instalações sejam sempre postas como os principais responsáveis pelo atraso do setor, os números demonstram que os exportadores não estão acomodados nem dispostos a continuar diminuindo perante os demais Estados. Com relação ao movimento de exportação verificado em 1984, houve um aumento da ordem de 45 por cento somente no porto local (sem contar com o Porto-Ilha de Areia Branca, de onde sai todo o sal graneleiro), o que significa dizer que, apesar das dificuldades, os empre-

sários vêm conseguindo cumprir com seus compromissos contratuais.

As reclamações são inúmeras e partem de todos os lados. É certo que o Governo tem interesse em manter a atividade no grau desejado, até porque da política desenvolvimentista do País consta o incremento das exportações, como forma de equilibrar a Balança Comercial. Porém, no Rio Grande do Norte — onde a pauta de exportação é uma das mais amplas — os empresários se ressentem de condições para o escoamento de toda a sua produção. Esses empresários reconhecem o incentivo governamental através da isenção de impostos, mas

colocam ser onerados em outros aspectos, na medida em que têm de desembolsar recursos adicionais para cobrir as deficiências do porto. A Coordenadoria de Promoção e Apoio à Exportação do Estado — Promoexport — conclui, atualmente, um levantamento mostrando o peso do frete nos cofres dos empresários. O resultado é que, não estando Natal incluído no roteiro das companhias de navegação justamente por suas deficiências portuárias, e tendo em vista o cumprimento de contratos, os exportadores são obrigados a procurar outros portos).

SAÍDA — O Porto de Natal está envelhecido e precisa ser modernizado.



Francisco Alves: porto velho



Companhias recebem encalhe

PORTO DE NATAL PRINCIPAIS MERCADORIAS MOVIMENTADAS JULHO/1985				
NATUREZA DA CARGA			TOTAL	
ESPECIFICAÇÃO			DESEMBARQUE	EMBARQUE
GRANEIS SÓLIDOS	NO CAIS	Trigo		223
		Bentonita		662
		Barilina		
		OUTRAS		
FORA DO CAIS	Trigo	5.791		
	OUTRAS			
TOTAL			5.791	885
GRANEIS LÍQUIDOS	NO CAIS	GLP	3.842	
		Castanha de Caju		200
		Óleo Diesel		420
		Acido / Alcool		135
FORA DO CAIS	Gasolina comum	3.936		
	Óleo Diesel	16.051		1.861
	QAV	3.118		
	Petróleo			8.573
	BPF			
TOTAL			26.947	11.189
CARGA GERAL	NO CAIS	Tubo / Art. Ferro Aço	1.515	4.433
		Sal		2.363
		Sisal		214
		Fio de algodão		261
	Lagosta / Camarão		103	
	Inhame		97	
	OUTRAS	09		115
FORA DO CAIS	OUTRAS			
	TOTAL	1.524		7.586
TOTAL GERAL (CG GS GI)			34.262	19.660 = 53.922
MOVIMENTO DE EMBARCAÇÕES				54

FONTE: CODERN

zado, diz o presidente da Companhia Docas do Rio Grande do Norte — Codern — Francisco Alves. Ele, que está no Porto há pouco tempo, confia em que o Porto de Natal — sem dúvida o grande calcanhar das exportações — venha a receber o projeto que a Portobrás tem pronto, e para o qual recursos já foram prometidos — em torno de Cr\$ 50 bilhões.

Tal projeto irá permitir a entrada de navios de maior porte e maior eficácia na movimentação de cargas. Evitará, conseqüentemente, que os exportadores locais busquem outros Portos, e mais ainda — conforme salienta Francisco Alves — irá habilitar a cidade e o Estado a receberem outros empreendimentos que possam ter,

no Porto, um dos pontos vitais de sua atividade.

O presidente da Codern refere-se à luta que vem sendo travada entre o Ceará, Pernambuco e o Rio Grande do Norte por uma refinaria de petróleo, sendo que, dos três, o RN é o menos favorecido. Portanto — diz Alves — é necessário que todos os empresários se unam em torno deste objetivo. Da parte dos Governos Federal e Estadual, este esforço está sendo observado, tanto é que, a partir de outubro, parte dos Cr\$ 50 bilhões começarão a estar disponíveis, e as obras poderão ser iniciadas. Esta saída — a modernização do Porto, sob pena de o Rio Grande do Norte não acompanhar o desenvolvimento dos navios, cuja tendência é serem cada vez maiores. Alves

adianta, dentro dos esforços que estão sendo envidados, que o Governador José Agripino já esteve com o presidente da Portobrás, Carlos de Souza e Melo, com quem analisou uma minuta de convênio, passando a discutir, em tom objetivo, o projeto que, posto em prática, estaria concluído em 14 meses.

AUMENTO BENEFÍCO — Quanto aos recursos, explica Francisco Alves, sua origem está basicamente no movimento dos produtores de sal do Rio Grande do Norte que, acreditando no seu negócio, querem ter no Porto de Natal um dos corredores de exportação do sal, até mesmo o beneficiado. Assim, mediante entendimento com o Governador do Estado, foi arquitetado um aumento na

Melhoria depende apenas da execução de um projeto

A saída está na modernização do Porto. Esta é a voz corrente entre os 45 exportadores cadastrados pela Promoexport. Mas como viabilizar o projeto arrojado elaborado pela Portobrás? O Porto está em operação há 53 anos. Durante todo esse período, os navios cresceram, a demanda cresceu, o mercado passou a exigir mais e, no entanto, as condições portuárias de Natal permanecem as mesmas. Segundo o gerente do Porto, Ivan Reis de Lima, 30 anos de Portobrás, tecnicamente o projeto está pronto para ser executado, e foi elaborado para suprir as deficiências no tocante a equipamentos (guindastes com capacidade para até 5 toneladas; hoje suportam apenas 3,5 toneladas), calado (atualmente o Porto pode receber navios de até no máximo 24 pés; o projeto prevê 30 pés), além de criar mais espaço para o trabalho terrestre e maior capacidade de estocagem.

Isto quanto à parte operacional. O projeto visa estabelecer uma nova estrutura capaz de receber navios de maior calado, o que não poderia se dar com uma dragagem pura e simples junto à parede do cais — explica Ivan Reis — o que

seria inviável, porque levaria todo o sistema a ruir, já que o enrocamento está edificado sobre o mangue. A nova plataforma, a partir dos tubulões, resolveria o problema da atracação e recebimento de guindastes de maior potência e capacidade. No entanto, de nada adiantaria esta estrutura se o canal de acesso e a barra não forem compatíveis com a nova situação. E aí reside uma outra questão: o limite de calado não se prende apenas à plataforma, mas principalmente ao canal de acesso, que passa por cima do Banco das Velhas. E o projeto abrange a Boca do Rio.

Durante três anos, de 77 a 79, prosseguiu o gerente, a Portobrás realizou estudos de campo para conhecer o regime hidráulico do estuário do Potengi, levantando correntes, direção e intensidade de ondas, ventos, salinidade, batimetria, topografia, topo-hidrografia, meteorologia e caminhamento de areias litorâneas. Os resultados indicaram um intenso desmonte de material do Recife de Natal que promove o depósito no canal de acesso, notadamente no Banco das Velhas. É justamente aí que está a limitação do calado em 24 pés. Segundo ainda Ivan Reis, o

laboratório do Instituto Nacional de Pesquisas Hidroviárias passou, então, a indicar os procedimentos necessários para corrigir as anomalias, e elaborou um projeto de que constam a complementação e elevação do espigão da Redinha em mais 4 metros, conseqüentemente eliminando a fonte de alimentação de areia que está assoreando o canal de acesso; a construção de diques laterais de modo a criar maior velocidade de escoamento dos filetes líquidos (como se fosse um gargalo de garrafa), que irão eliminar o Banco das Velhas, impossibilitando nova decantação de material assoreado; e ainda regularizando o canal de acesso até 8 metros em maré baixa.

O gerente do Porto acrescenta ainda, salientando que o grande vilão de tudo é o canal de acesso, que há uma pretensão de aprofundar o canal e a barra em 10 metros. Para isso, seria necessário derrocar uma laje submersa e executar dragagem, exigindo equipamentos mais sofisticados. Esta derrocada iria favorecer a Marinha, que poderia entrar com sua frota. Embora acredite no esforço para a execução de tais planos, Ivan Lima acha que tudo dependerá de política. O projeto está tecnicamente pronto, e enquanto não for executado, os exportadores continuarão em dificuldades, que se traduzem na recusa de navios chegarem até Natal, já que as companhias de navegação recebem danos nos navios por encalhe nos bancos de areia.

pauta do Imposto Único sobre Minerais — IUM incidente sobre o sal. Esta seria uma maneira de prover o Rio Grande do Norte de recursos adicionais que, repassados ao sistema Portobrás através de convênio, calcasse e viabilizasse o empreendimento. Ao lado disso — acrescenta Alves — em conversa que manteve com o Secretário do Planejamento, Manoel Pereira, este lhe assegurou, embora informalmente, que o Estado iria participar com cerca de Cr\$ 28 bilhões, também oriundos da receita adicional do IUM. O início de arrecadação, já com elevação, deu-se no final de julho, cabendo à União repassar estes recursos.

Enquanto o projeto não vem, os exportadores continuam exercendo pressões para que o Porto de Natal seja incluído nas rotas das companhias de navegação, pois está mais do que provado que a produção do Estado é suficientemente acentuada para justificar tal comportamento. A Promoexport, coordenada por Ricardo Freire, vem dando o seu apoio, mantendo contatos, buscando novos mercados e divulgando as empresas exportadoras, já se tendo

como resultado deste esforço um aumento na frequência de navios em Natal. Somente neste primeiro semestre, 15 navios com destino à Costa Leste dos Estados Unidos, Norte da Europa e Nigéria acostaram no porto, contribuindo para um incremento nas exportações deste porto em 99 por cento, ultrapassando em US\$ FOB 5,0 milhões, comparado com igual período no ano anterior.

Os Estados Unidos continuam sendo o maior importador do Rio Grande do Norte, comprando US\$ FOB 3,4 milhões, equivalentes a 31,61 da pauta exportada. Em segundo lugar, vem o Continente Africano (US\$ FOB 2,2 milhões), destacando-se a Nigéria como principal importador deste bloco econômico na compra de sal, seguindo-se o Mercado Comum Europeu (US\$ FOB 2,2 milhões), Europa Oriental (US\$ FOB 9,55 mil), Associação Européia de Livre Comércio (US\$ FOB 915 mil), e Canadá (US\$ FOB 779 mil). Os demais blocos tiveram uma participação pouco significativa, segundo dados apresentados pela Promoexport. □

PROJETO

O novo e rentável negócio de criar o bicho-da-seda

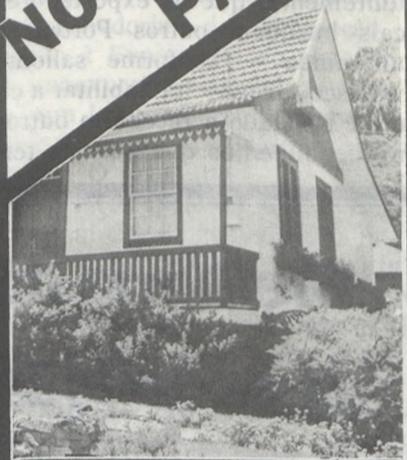
O bicho-da-seda já começa, mesmo que timidamente, a fiar divisas para o Rio Grande do Norte. Confiado hoje a dezoito produtores, o Projeto Bicho-da-Seda, que teve sua semente plantada no Governo de Cortez Pereira, em 1973, depois de altos e baixos parece ter adquirido ritmo próprio e confirmado a viabilidade da exploração da sericultura no Estado. Dos Municípios de Canguaretama, Goianinha e São José de Mipibú, região onde notadamente o cultivo se baseia na cana-de-açúcar, são extraídas, anualmente, cerca de 40 toneladas do casulo verde (invólucro filamentosos, construído pela larva do bicho-da-seda), considerado matéria-prima para a indústria de fiação e tecelagem. A produção, ainda que seja modesta, representa no mercado atual quase Cr\$ 530 milhões nos bolsos dos investidores.

O entusiasmo desses resultados, porém, pode ser multiplicado em

pouco tempo. A implantação da cultura da amoreira em solo norte-riograndense tende a ser incrementada. A Emparn — Empresa de Pesquisa Agropecuária do Rio Grande do Norte — acertou com o Banco do Nordeste a liberação de Cr\$ 158 milhões para serem destinados especificamente à atividade. O objetivo principal do projeto é abranger 100 produtores, ampliando para 500 hectares a área de cultivo. Uma vez configurado esse quadro, fica viabilizada a instalação de uma unidade fiandeira no RN.

«NOVO ALENTO» — Inicialmente amparado pelo Banco de Desenvolvimento do Rio Grande do Norte (BDRN) e Associação Nordestina de Crédito e Assistência Rural (Ancar, hoje Emater-RN), o Projeto da Seda, após o Governo de Cortez Pereira, perdeu seu impulso e passou a ocupar lugar na berlinda. Em 1975, ▶

**ECONOMIZE
COMPRANDO
NO ARMAZÉM
PARÁ**



Hoje, você quando pensa em construir, reformar, ampliar, a primeira idéia que ocorre é como gastar pouco e ter um material de qualidade. Então a solução aparece com o nome do **ARMAZÉM PARÁ**. Procure nos seguintes endereços: Loja 1, Av. Antônio Basílio, 180; Loja 2, Rua Almino Afonso, 40 e Loja 3, Av. Prudente de Moraes, 2007 ou pelo PABX 223-4977. Em cada uma delas, você vai encontrar uma empresa preocupada com o seu problema, pronta e em condições de lhe atender, dando orientação quanto a aquisição e aplicação do produto ideal para o seu caso, em particular. **ARMAZÉM PARÁ** mantém à disposição de seus clientes, uma equipe especializada, em condições de orientar e fornecer produtos de qualidade a preços sem igual na praça. Nosso slogan confirma a tradição — **ARMAZÉM PARÁ — O MUNDO BARATO DA CONSTRUÇÃO.**

ARMAZÉM PARÁ

**IMPORTADORA
COMERCIAL
DE MADEIRAS LTDA**

Rua Antônio Basílio, 180
PABX (084) 223-4977

foi entregue à Secretaria de Agricultura do Estado, sendo transferido, cinco anos depois, para as mãos da Emparn — Empresa de Pesquisa Agropecuária do RN — órgão então recém-criado.

Ainda na sua fase inicial, quando as experiências foram introduzidas na Fazenda Boa Cica, em Nízia Floresta, a cultura da amoreira não apresentou boa perspectiva à economia estadual. Em 1978, porém, o desenvolvimento da amoreira nas terras de Canguaretama significou «novo alento» às experiências, conforme historiou o agrônomo Lucas Antônio de Sousa Leite, diretor-técnico da Emparn. No início da década de 80, quando a Emparn herdou da Secretaria da Agricultura alguns projetos — entre eles o do Camarão e da Seda — a viabilidade técnica da plantação da amoreira foi se confirmando, a ponto da empresa adquirir vinte hectares de terra, em Canguaretama, para avançar no campo das pesquisas.

O Banco do Nordeste, já em 1981, financiou a cultura da amoreira em quatro módulos de cinco hectares, que foram entregues a proprietários particulares fora da estação de pesquisa da Emparn. Lucas Leite lembra que a coisa começava a «deslanchar» de tal maneira que trouxeram o agrônomo Jorge Kengino Watanabe, da Emater do Paraná, considerado uma das maiores autoridades em sericicultura no Brasil. A vinda de Watanabe ao Estado precisou um diagnóstico favorável às plantações experimentais realizadas tanto pela Emparn como pelos produtores: o RN realmente dispunha de condições para criar o bicho-da-seda.

A MALHA INSTITUCIONAL —

A partir dessa perspectiva, o bicho-da-seda despertou mais atenção e interesse dos envolvidos no projeto. Em 1982, por exemplo, ficou constatado que a ausência de um secador de casulo entravava as condições ideais para o transporte e comercialização da matéria-prima para o Sul do País. Foi firmado, então, um convênio com a Indústria de Fiação de Seda Bratac, de São Paulo, uma das maiores produtoras nacionais, o que permitiu a instalação de um aparelho para proceder a secagem do casulo através da eliminação da pupa. Entraram no acordo a Emparn e a Cooperativa de Desenvolvimento Integrado de Canguare-



Três fases: cultivo da amoreira...



... criação do bicho-da-seda...



... e industrialização

tama, localidade onde o secador foi instalado.

Com a abertura de uma linha de crédito especial para o financiamento da implantação da sericicultura, concedida desde 1983 pelo Banco do Nordeste, a malha institucional para o desenvolvimento da atividade foi se consolidando. Hoje, segundo explicou Lucas Leite, os dezoito produtores que integram o Projeto da Seda no Estado dispõem de financiamento a 35 por cento de juros ao ano, com prazo de pagamento de cinco anos e dois de carência. Além disso, outras facilidades: a Emparn fornece estaca de amoreira para plantio, lagarta (já na terceira idade) e, juntamente com a Emater, assistência técnica.

A Cooperativa de Desenvolvi-▶

SEU CARRO FAZ PARTE DO SEU DIA-A-DIA

Em Carlos Auto Peças você encontra tudo que ele precisa: som, acessórios, peças originais, tintas automotivas e um tratamento todo especial.

- Loja 1 — Alecrim — Tel.: 223-2608
- Loja 2 — Hiper Bompreço — Tel.: 221-2831
- Loja 3 — Shopping Cidade Jardim — Tel.: 231-1119

CARLOS AUTO PEÇAS

A CASA QUE TEM TUDO

Restaurante Xique-Xique

COZINHA INTERNACIONAL

Almoço
das 11:00 às 15:00 horas

Jantar
das 18:00 às 24:00 horas

2.ª a sábado

Rua Afonso Pena, 444
Petrópolis — Fone: 222-4426
Natal-RN — 59.000



FOMART
COMÉRCIO, IMPORTAÇÕES
E REPRESENTAÇÕES LTDA.

MATERIAL PARA:

- Fotografias;
- Pintura;
- Desenho;
- Gravuras;
- Arquitetura;
- Engenharia.

Shopping Center Cidade Jardim - Loja 17
Estrada de Ponta Negra, s/n - Tel.: 231-6751
CEP 59.000 — Natal-RN



CONCESSIONÁRIO DO CENTRO DE CULTURA ANGLO AMERICANA
INGLÊS AUDIOVISUAL

O C. C. A. A. abre matrículas para o 2.º semestre-85. CURSOS: Regular, de Viagem, Intérprete, Inglês Comercial. O C. C. A. A. veio para servir. Venha ficar com a gente.

AV. RIO BRANCO, 767 — TEL.: 221-1468
CIDADE ALTA — NATAL-RN



EMSERV

EMPRESA DE SERVIÇOS
E VIGILÂNCIA LTDA.

VIGILÂNCIA BANCÁRIA,
INDUSTRIAL, RESIDENCIAL
E ÓRGÃOS PÚBLICOS.
TRANSPORTE DE VALORES
EM VIATURAS BLINDADAS.

Av. Campos Sales, 682
Fones: 222-1810 — 222-1360
Natal-RN — 59.000



OARCOS

COMPUTAÇÃO

TREINAMENTO
PROFISSIONAL E
ASSESSORIA LTDA.

AV. DEODORO, 751 — FONE: 222-8571
NATAL-RN — CEP 59.000

COMÉRCIO

OS MELHORES EN



EMBRASEL

EMPRESA BRASILEIRA
DE LOCAÇÃO E
SERVIÇOS LTDA.

Limpeza, Conservação,
Office-Boy, Ascensorista,
Contínuos, Lavagem de
Carpets

AV. FLORIANO PEIXOTO, 422
NATAL-RN — FONE: * 222-9132

Café
**SÃO
BRAZ**

O CAFÉ DA FAMÍLIA

Rua dos Paianazes, 1545
PABX 223-2379
Natal-RN — 59.000

SERVIÇOS GRÁFICOS DE QUALIDADE

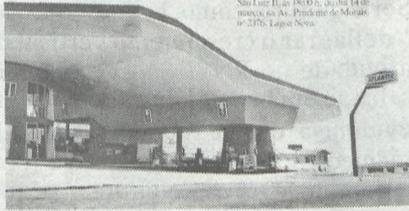
Do lay-out a impressão,
RN/ECONÔMICO tem a solução.
Formulários, notas fiscais,
cartazes, material de expediente,
tipográfico ou off-set, procure
RN/ECONÔMICO. Faça do seu
material sua apresentação.



FAÇA COMO MAIS DE
200 EMPRESAS, PROCURE
RN/ECONÔMICO!

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

Vamos alcançar um novo posto.



O Grupo Use e a Companhia Atlântica de Petróleo são operadores de Revenda UVA e Látex, facilitando para compor a manutenção do Posto São Luiz UVA P&D's de 160 Galões, em Av. Prudente de Moraes, nº 2376, Lagoa Nova.

Rapidez no atendimento, ambiente amplo e agradável — check-up.

6 lojas de produtos e serviços, ilhas geladas (sorvetes e refrigerantes), loja Use e super-troca, possui 2 pavimentos que permitem abastecimentos de 17 carros simultaneamente.

AV. PRUDENTE DE MORAIS, N.º 2376, LAGOA NOVA — NATAL-RN

ALUGUE UM CARRO



Av. Rio Branco, 420 — Centro
Fones: (084) 222-4144 — 223-1106
Telex: 084-2544 — DUDU-BR
Aeroporto Int. Augusto Severo
Fone: 272-2446 — Natal-RN

& SERVIÇO EREÇOS DE NATAL

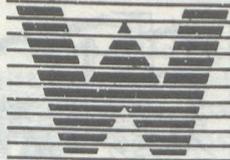


BANCO SAFRA S/A
Rua João Pessoa, 270
Telefone: 221-2421
Natal-RN — 59.000

As melhores marcas em material de expediente e escritório.

WALTER PEREIRA
LIVRARIA E PAPELARIA LTDA.

LIVRARIAS:
• ISMAEL PEREIRA (Ribeira)
• UNIVERSITARIA (C. Alta)
• WALDUPE (C. Alta)
• MODERNA (Alecim)



Siga a estrela



Riachuelo

ONDE VOCÊ COMPRA MELHOR

Para fazer uma boa compra, tudo pelo Jet-Cred ou Cartão de Crédito Riachuelo.

R. JOÃO PESSOA, 254 — FONE: 221-3727
NATAL-RN

videofoto mania é pra sempre

HIPER CENTER BOMPREÇO
TELEFONE: (084) 222-7607

Nick DOCES E FLORES

BUFFET

ALMOÇO AOS DOMINGOS
C/MESA DE FRIOS — CHÁ DAS 5.

MATRIZ: AV. PRUDENTE DE MORAIS, 618
FONE: 222-3318
FILIAL: CCAB — LOJA 6 — FONE: 222-4833 — NATAL-RN



CHINA'S
TURISMO

EMBRATUR 03467-00-42-4

Passagens, excursões aéreas, marítimas, rodoviárias nacionais e internacionais. Diário — Conta-Corrente — Aluguéis de carros — Traslados e passeios pela cidade.

PASSEIO MARÍTIMO EM VELEIRO — Saída diariamente às 09:00 horas do late Clube, indo até a Praia de Ponta Negra. Preço por pessoa: USD 10.00.

FERNANDO DE NORONHA — Cruzeiro inesquecível em veleiro — Duração 7 dias, incluindo um dia em Atol das Rocas, estadia e refeição à bordo. Preço por pessoa: USD 160.00.

Rua Jundiá, 340 — Tirol
Tel.: (084) 222-4685 — 222-0180
CEP 59.000 — Natal-RN



Cooperativa dos Produtores
Artesanais do Rio Grande do Norte
FUNDADA EM 30 DE OUTUBRO DE 1963

Comercializa artigos de artesanato em palha de carnaúba e sisal, bolsas, sandálias, tapetes, serviços americanos e outros.

Rua Jundiá, 353 — Tel.: (084) 222-3802 — 222-0662
Endereço Telegráfico: "COPALA"
59.000 — NATAL — RIO GRANDE DO NORTE

SPORT
Master

Agasalhos esportivos, fardamentos colegiais, fabricação própria, serviço completo em silk-screen, material para natação, balé e ginástica, cama, colchões, colantes, tênis, etc.

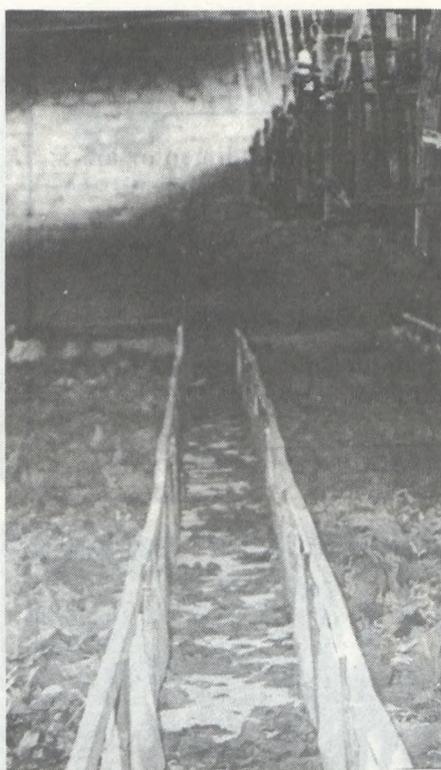
RUA MOSSORÓ, 324 — FONE: 222-5429
NATAL-RN

mento Integrado de Canguaretama se responsabiliza pela seleção, secagem e comercialização do produto. A Bratac oferece preço de mercado (majorado de três em três meses de acordo com o dólar) para a produção do casulo e, por isso, tem a preferência da Cooperativa. Atualmente, o quilo do casulo verde alcança preço acima de Cr\$ 13 mil. De acordo com Lucas Leite, cada produtor do Estado dispõe de um módulo de cinco hectares, área suficiente para permitir a criação mensal de cem gramas de ovos do bicho-da-seda (adquirido junto a Bratac pela Emparn), resultando em uma produção de 250 a 300 quilos de casulo verde. Calculado a preço de hoje, os produtores já obtêm, de retorno, cerca de Cr\$ 3 a 4 milhões de rendimento bruto.

TRÊS ESTÁGIOS — Os estágios pelos quais passa o Projeto Bicho-da-Seda são três: cultivo agrícola da amoreira (*Morus alba*), criação zootécnica do bicho-da-seda (*Bombix mori*) e industrialização. Para o diretor-técnico da Emparn, as condições são plenamente favoráveis à implantação da sericicultura no Estado, e os benefícios da atividade, disse, trarão respostas satisfatórias na área social e econômica, pois fixa o homem à terra e cria trabalho para a mão-de-obra rural.

A maior dificuldade, a seu ver, consta da construção de uma sirgaria, galpão padronizado no tamanho de sete metros de largura por quarenta de comprimento, destinado a proteger a lagarta na fase de crescimento. No entanto, considera que a oferta de uma receita mensal, garantida com a produção do casulo, e o tempo disponível com o qual o agricultor poderá desenvolver também o plantio de subsistência são requisitos que superam qualquer pessimismo no negócio.

Aliás, negócio esse que anda em pleno crescimento. A aquisição, por parte dos Estados Unidos, de 50 mil unidades fiandeiras ao Japão, representa, na verdade, a expansão do mercado internacional. O Brasil, que tem uma produção de apenas 10 mil toneladas/ano de seda (o maior produtor é a China, com 300 mil toneladas/ano) tem boas perspectivas de galgar excelentes resultados nesse mercado, uma vez que a fibra nacional é reconhecidamente uma das melhores do mundo. São Paulo e Paraná, no mercado interno, são os



Galpões em Canguaretama

maiores produtores, alcançando os dois juntos uma média de 95 por cento da produção nacional.

Para o Rio Grande do Norte, resta

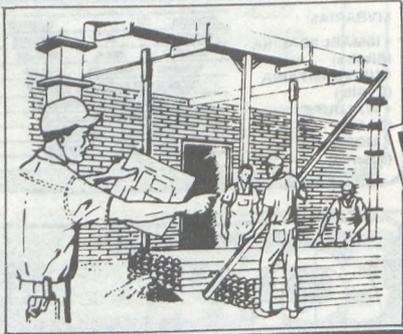
o ânimo necessário para levar o projeto adiante. "A tendência da sericicultura no Estado é crescer", sentencia Lucas Leite, sem esconder otimismo. Ele considera a realização, em julho do próximo ano, em Natal, do VI Encontro Nacional de Sericicultura como evento que irá "deflagrar o crescimento vertical da atividade no RN". Seu argumento, calçado em bases sólidas, coloca em evidência que a reunião, incluindo técnicos, indústrias de fiação e tecelagem de seda e produtores, se torna de fundamental importância para se discutir a problemática do setor e ampliar a rede de informação sobre a viabilidade da sericicultura.

Apesar de ser uma atividade milenar, Lucas Leite observa que muitos produtores ainda não despertaram para o real significado da cultura do bicho-da-seda, pois sempre foram induzidos a combater lagartas e não criá-las. No Estado, é certo que os dezoito produtores que recebem um trabalho metucioso de orientação sobre essa cultura irão servir como termômetro do crescimento da sericicultura. □

M. N.

LAJES VOLTERRANA

ECONÔMIA,
SIMPLICIDADE E
QUALIDADE.



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

A SACI fabrica o produto e ensina, orienta e se responsabiliza em tudo sobre as Lajes Volterrana. E ainda lhe oferece muitos outros pré-moldados de cimento, para facilitar a sua construção.



Rua Pte. Bandeira, 828 — Tels.: 223-3626/3627/3628
Av. Rio Branco, 204 — Ribeira
NATAL-RN



Os candidatos...

... estão nas ruas

POLÍTICA I

As armas de uma campanha que já elimina candidatos

A briga só não é de foice porque o Partido Comunista Brasileiro (PCB) e o Partido Comunista do Brasil (PC do B) não apresentaram candidatos próprios. Mas haja arenga para caracterizar mais uma aguerrida disputa eleitoral entre as duas maiores facções políticas do Estado. Na falta da foice, o PMDB e a coalizão formada pelo PDS e PFL utilizam-se de diferentes armas, todas calcadas numa **performance** cada vez mais profissionalizada da propaganda eleitoral. Os apetrechos bélicos utilizados vão desde a contratação de agências de publicidade para a elaboração e realização das campanhas até as azeitadas máquinas de fazer votos que as duas facções dispõem: repartições públicas federais e estaduais, todas engajadas nas campanhas de Garibaldi Filho (PMDB), e Vilma Maia (PDS/PFL).

Dar um passeio hoje pelas ruas de Natal é ser bombardeado por grandes e pequenos apelos publicitários em favor de tal ou qual candidato.

As noites da cidade estão repletas de ruídos estranhos, **jingles** eleitorais, comícios nos mais diversos bairros da periferia. E, nos bastidores do funcionalismo público, as engrenagens das campanhas dos candidatos estão funcionando bem e silenciosamente. Um exemplo é a própria Prefeitura Municipal, de onde muitos funcionários foram requisitados para trabalhar na campanha de Vilma Maia. E o expediente desses funcionários, fora do seu órgão de lotação, compreende desde percorrer casas para preencher formulários e oferecer transporte no dia da eleição até a assessoria direta da candidata.

SURGEM AS DENÚNCIAS —

Embora os aspectos fundamentais da campanha para prefeito de Natal permaneçam os mesmos de décadas atrás, as técnicas sofreram algumas modificações. Os custos de uma campanha, por exemplo, já não permanecem mais tão secretos quanto

antes. Há algumas semanas, o assessor econômico do Governo Sarney, Luís Paulo Rosemberg — que também trabalhou como assessor do ex-Ministro Delfim Netto — denunciou para a Nação que as eleições de 1982 custaram cerca de 1 trilhão de cruzeiros ao Tesouro Nacional, montante desviado para campanhas de candidatos pedessistas principalmente do Nordeste. O jornalista Woden Madruga aproveitou a deixa e apontou de onde saiu o dinheiro gasto na campanha de José Agripino para governador. Tal denúncia é desfavorável para a candidata do PDS/PFL, vez que seu marido, Lavoisier Maia, era governador do Estado à época de tão singular «financiamento».

Contudo, se esse é ponto negativo para Vilma Maia, os espectadores da cena política apostam que Garibaldi Filho está dormindo no ponto. Ele, do PMDB, lançou sua candidatura após a de Vilma; confiou no voto do Tribunal Regional Eleitoral

à propaganda antecipada da oponente, o que terminou não surtindo efeito; enfim, começou a trabalhar com atraso, enquanto Vilma Maia não perdeu tempo e está ocupando todos os espaços disponíveis — na televisão, rádio, jornal, **out-doors** — como uma dinâmica e jovem mulher. Garibaldi Filho pouco ocupa a televisão, e só utiliza espaços do jornal do seu partido, a «Tribuna do Norte». No «Diário de Natal» — veículo de maior circulação no Estado — a assessoria de Vilma faz um jornal dentro de outro, e «A República», do Governo, não entra nesse cotejo: é obviamente toda pró-Vilma.

Se muito pouco mudou em relação à campanha de 1982 — a peça, o palco e o público permanecem os mesmos — as diferenças em relação àquele ano dizem respeito ao nível moral, tanto quanto profissional, das duas campanhas. Os ataques ainda não foram dirigidos pessoalmente aos candidatos, porém há indícios de que ambas as assessorias se preparam para isso. Por enquanto, arquivam fotos e dados pejorativos para um momento de maior intensidade da guerra.



Hugo: sonho desfeito

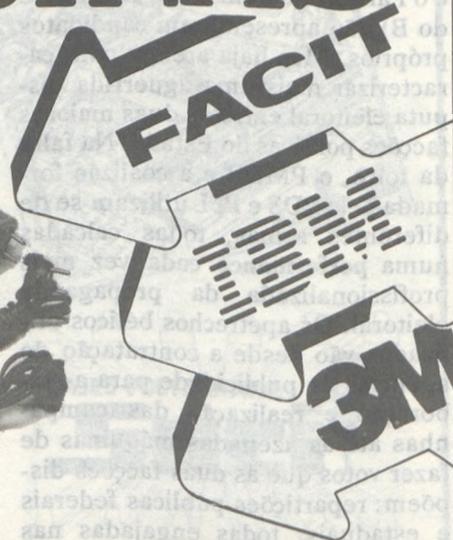
FALTAM PLATAFORMAS — No momento, ainda não se pode falar em plataformas ou programas eleitorais no plural. Somente a candidata Vilma Maia apresentou alguma coisa nesse sentido; Garibaldi Filho ainda não divulgou seu programa formalmente. Talvez esteja encontrando problemas para destrinchar um programa mínimo que satisfaça

os partidos comprometidos com a sua candidatura. PCB, PC do B, além de militantes do PT e alguns poucos do PDT apoiam o candidato, mas têm outras visões sobre a administração municipal, e é difícil conciliar interesses tão distintos.

Já o programa da Aliança Comunitária (PDS/PFL) está alinhavado e repete **slogans** e palavras de ordem de outras campanhas: «Combate ao Desemprego; Assistência à Saúde; Promoção do Menor; Descentralização Administrativa; Entrega de Casas Próprias para Favelados; e Saneamento Básico para Toda a Periferia de Natal». Essas promessas, ditas no palanque e escritas de diferentes formas, encerram uma contradição, na medida em que pregam correção de erros de administrações anteriores de um mesmo partido, que acaba passando despercebida.

Este é um programa que não deveria estar agradando ao Prefeito Marcos Formiga porque desnuda a sua administração. Hoje praticamente «órfão», o atual Prefeito recebe ponta-pé de um e de outro lado, e até parece que acabará pleiteando a Constituinte, na forma de disputa de uma vaga na Câmara Fe-

ACESSÓRIOS PARA MÁQUINAS



ROLMAQUE
rolamentos e máquinas Ltda.

* A MAIS COMPLETA LINHA DE EQUIPAMENTOS PARA ESCRITÓRIOS

Matriz: Rua Dr. Barata, 238 — Fones: 222-2854 — 222-1467 — Filiais: Rua João Pessoa, 231 — Fone: 222-8130 — Praça Augusto Severo, 103/05 — Fone: 222-6742
Seção de Rolamentos, Retentores, Mancais — End. Telegráfico: ROLMAQUE—NATAL-RN



Passatas sucessivas do PMDB e PDS/PFL

deral, sem partido. Contudo, ele não relaxa a sua publicidade pessoal, e fotos suas passeiam lado a lado com as de Vilma Maia nos carros de propaganda da Aliança.

OUTROS PARTIDOS — Mas em meio ao fogo cruzado, os candidatos vão se arranjando como podem. E é quase inevitável, quando se fala em eleições municipais, chutar para escanteio os candidatos dos partidos menores, engolidos pela magnitude das campanhas dos dois grandes protagonistas. A montagem da estrutura de caça ao voto, guardadas as devidas proporções, são no entanto semelhantes: visitas de bairro em bairro, rua em rua, casa em casa, no melhor estilo populista que até o eleitorado de São Paulo é forçado a reviver.

A semelhança, porém, termina aí. Os três outros candidatos registrados — Miriam de Souza, pelo PTB, e Waldson Pinheiro, pelo PDT, têm muito poucas chances de converter em votos a simpatia do eleitorado. O candidato do PT, Hu-

go Manso, teve problemas com o TRE e, após recorrer da sentença que quase acaba sua candidatura, espera em campanha a decisão do órgão. E toda essa confusão envolvendo os pequenos partidos, além de resultar de cisões internas, está levando tais agremiações a um virtual desgaste político nesta eleição.

A candidatura de Miriam de Souza, mulher do Senador Carlos Alberto, é outra que não arrebatou multidões, mas servirá para tirar votos da coalizão PDS/PFL, já que são os mesmos votos que Carlos Alberto levou do PMDB na eleição passada. Mas alguns analistas políticos garantem que esta candidatura não chegará ao final. Apostam que o Senador não terá fôlego para manter esta espécie de teste político pessoal até o dia 15 de novembro.

O PDT talvez também desista de completar a reta da campanha, tendo em vista que o candidato Waldson Pinheiro não tem «pique» para o palanque, nem tampouco está conseguindo viabilizar sua candi-

datura. Tanto é que alguns militantes do seu partido se voltaram para o candidato do PMDB. No final das contas, os números são o fator determinante de toda campanha eleitoral no Rio Grande do Norte, e os Algarismos precedidos de cifrões dos pequenos partidos ainda são amargos demais para concorrerem efetivamente com os muitos zeros dos partidos mais antigos.

Resta perguntar a colocação dos vices neste cenário. Simples figurantes, eles servem mais para consolidar os pequenos partidos e as grandes alianças. O foco está mesmo nos líderes desta peça política, que apresenta uma eleição onde o eleitorado ainda votará em nomes, rememorando velhas campanhas, e não em plataformas e partidos políticos. Quem quiser apostar em ideologias, deverá esperar pelas eleições de 1986.

Talvez, no próximo ano, a conjuntura e as alianças sejam outras que permitam viabilizar programas, e não pessoas. Mas é bom não esperar demais. □

Ah, eu adoro os coroas!



No Tahiti não tem essa história de discriminação. Jovens ou coroas, todos são recebidos com muito prazer. E com uma mordomia capaz de matar de inveja os ministros da Velha República.

MOTEL TAHITI
O paraíso é aqui

Para deputados, ausência não deve anular os jetons

O senso de coleguismo, as viagens para contatos com as bases, a participação em solenidades e as andanças por órgãos públicos em defesa dos interesses de cabos eleitorais e chefes políticos, são algumas das atividades que valem aos deputados estaduais do Rio Grande do Norte o abono de faltas às sessões ordinárias e a garantia de recebimento integral dos jetons — Cr\$ 72 mil por sessão — no final do mês.

A afirmação é do próprio presidente da Assembléia Legislativa, deputado Willy Saldanha (PFL), para quem a média de frequência dos parlamentares do Estado às sessões ordinárias “é normal e não compromete o desempenho do Poder Legislativo”. Ele assegura que os critérios de tolerância — ou o “senso de coleguismo” — são definidos pelo primeiro-secretário da Mesa, “que leva em consideração a justeza do motivo alegado para explicar a ausência”.

O deputado pefelista — e os outros seis entrevistados ao fim de uma sessão que registrava a presença de doze deputados na Assembléia, dos quais sete no plenário — define às críticas contra os «gazeteiros» do Parlamento como parte de uma campanha para desmoralizar o Legislativo brasileiro. Os mais exaltados, como Hermano Paiva (PCB), vislumbram até mesmo armações estratégicas “dos setores da ultra-direita que, quando desalojados do Poder, tendem a conturbar a opinião pública no sentido de armar golpes”.

A afinação do coro que denuncia a ronda do fantasma golpista permeia também sua refração a declinar nomes de «gazeteiros», que transformaram a atividade parlamentar em “dolce far niente”. O espírito corporativo fala mais alto e molda justificativas que mencionam sempre a necessidade de não limitar o exercício do mandato à presença no plenário ou no gabinete. A partir daí, fica fácil justificar a impossibilidade de realização das sessões ordiná-

rias, como ocorreu segunda e terça-feira passadas. Na terça, havia apenas sete deputados na Assembléia.

Mais um e haveria sessão.

Já as listas elaboradas pelos jornalistas que cobrem as cinco sessões semanais — a média mensal é de vinte — são menos complacentes. Em todas, aparecem como «gazeteiros» contumazes os deputados Carlos Augusto Rosado (PFL), Manoel do Carmo (PFL), Marcílio Furtado (PFL) e Luiz Antônio Vidal (PMDB).

Rosado assume a ausência contínua como decorrência natural do seu trabalho junto às bases e da sua participação na campanha eleitoral que se desenrola em Natal. Acha justos os cortes de jeton com que afirma ser premiado no final do mês e que emagrecem um pouco o salário de Cr\$ 22 milhões, mas não teme arranhões na imagem por conta disso.

Vidal prefere usar outro caminho para justificar suas ausências: “A minha ausência é do plenário, não da Assembléia. Estou sempre por aqui, no gabinete, que é onde o deputado realmente trabalha. Plenário só serve para se fazer discurso, e, discurso não ajuda ninguém a ganhar eleição. Os grandes «discursseiros» que passaram pela Assembléia não voltaram mais na legislatura seguinte”.

Um único parlamentar — o Padre José Dantas Cortez (PMDB) — se atreveu a criticar o esvaziamento sistemático do plenário da Assembléia. E, ainda mais, de forma velada: “Eu acho que há tempo suficiente para o deputado exercer suas atividades fora da Assembléia e participar das sessões. Eu sempre consigo. É só uma questão de saber distribuir o tempo. Nós temos os finais-de-semana e as tardes de sexta-feira para visitar as bases. É preciso ter consciência da nossa responsabilidade para com a opinião pública. O esvaziamento do plenário só prejudica a imagem da Assembléia”.

TUDO EM FERRO E AÇO PELO MENOR PREÇO



Ampliando o seu atendimento em Natal, **COMERCIAL JOSE LUCENA** põe à disposição, no mês de agosto, mais uma loja, agora especializada em produtos de ferro e aço das melhores marcas. Com uma área de 800 metros quadrados, situada na Av. Presidente Bandeira, 882, Alecrim, a nova loja significa mais opções para a indústria de construção civil da cidade. Sendo a primeira em Natal a adotar o uso de *balança industrial com capacidade para pesagens de até 60 toneladas*, a nova loja dispõe de ferro redondo para construção civil, ferro quadrado e chato, barras e cantoneiras. Dispõe também de chapas pretas e galvanizadas **A PREÇOS DE FABRICA** e para atendimento em grosso e a varejo.

Meio século fornecendo qualidade



COMERCIAL JOSE LUCENA LTDA.

Agora também com a loja de ferro
Av. Presidente Bandeira, 882,
Alecrim — Fone: 223-4820

“Cirandão”: agropecuária e saúde ao alcance das mãos

As maravilhas da era da informática ultrapassam os limites do Centro-Sul do País e começam a se instalar por aqui. Um exemplo é o funcionamento, na Embratel, dos serviços Cirandão-Saúde e Cirandão-Agropecuário, o primeiro sistema de informação eletrônica voltado para as classes médica e agropecuária no Brasil. Com este serviço — segundo o chefe do Setor Comercial da Empresa, engenheiro de Telecomunicações, Pierre Robinson Josué — os profissionais que atuam

outras informações essenciais para o aumento da produtividade do campo e a melhoria da comercialização dos seus produtos.

EDUCAÇÃO E LEIS — O acesso ao Cirandão-Saúde e Cirandão-Agropecuário é muito fácil. Segundo Robinson Josué, qualquer pessoa física ou jurídica pode utilizá-lo, desde que tenha um micro-computador com interface de comunicação (RS-232), um modelo compatível com o sistema e um «software»

da Embratel, tanto na área de telecomunicações quanto na de informática. Atualmente, afirma Josué, o programa limita-se apenas aos setores de saúde e agropecuário, mas as próximas bases de dados já estão sendo projetadas no campo da educação e no setor jurídico. Além do mais, após a Embratel concluir a ativação da Rempac — Rede Nacional de Comutação por Pacotes, será possível o acesso ao serviço por máquinas de telex, computadores de pequeno, médio e grande porte e terminais «teletype».

«MUDAR HÁBITOS» — Ao implementar o Cirandão, a Embratel preocupou-se com o aspecto social do programa. O projeto do serviço estabelece que um dos pontos fundamentais é oferecer assistência “de cunho social na área de telemática, para atender áreas de interesse



Pierre: fácil



«Cirandão» funcionando

nestes dois campos de trabalho estão tendo acesso a um mundo de informações que contribuem decisivamente para a melhoria das condições e o aperfeiçoamento das suas respectivas áreas de atuação.

No Cirandão-Saúde, o profissional que tiver um micro-computador em seu hospital, clínica ou consultório, estabelece contato direto, em questão de segundos, com grandes bancos de dados que oferecem informações desde pesquisas e diagnósticos, até a terapêutica que deve ser aplicada em cada caso. No Cirandão-Agropecuário, o processo é o mesmo, e o homem do campo tem ao seu alcance dados sobre safras, preços, novas técnicas e diversas

emulador. A interligação se fará através da linha telefônica de sua residência ou empresa. Como fazer a interligação? Primeiro, deve-se carregar o «software» emulador; em seguida, liga-se, através da rede telefônica, para um dos números das portas de acesso ao sistema. Após ouvir o tom de resposta automático, o usuário deve digitar sua senha (emitida pela Embratel) e, a partir deste ponto, o sistema manterá uma comunicação interativa com a pessoa. O computador-hospedeiro (Chorst), que armazena as informações do banco de dados, se encontra no Rio de Janeiro.

O Cirandão está sendo lançado com base em uma longa experiência

nacional fora do alcance de **marketing** das demais empresas prestadoras desses serviços”. No Cirandão-Saúde, por exemplo, o profissional que se deparar com uma doença considerada erradicada em seu paciente, com uma consulta à «biblioteca eletrônica», ele terá, com toda rapidez que um caso médico exige, os diagnósticos e o tratamento atual para o problema, bastando levantar a mão e teclar o seu micro, sem sair do lugar.

No Cirandão-Agropecuário, o produtor que observar, por exemplo, que a produtividade de sua terra está caindo, obterá dados sobre a melhor forma de se colocar adubos agrícolas. Depois, terá informações

sobre os nomes e os fabricantes dos produtos necessários para melhorar a sua produção. Finalmente, ele escolhe o produto e a empresa e envia o seu pedido do material pelo computador. Tudo isto na hora, via Embratel.

A chegada da era da informática em Natal, para Josué, decorre da revolução que vem se processando na sociedade brasileira no campo da informação. Hoje, já se verifica um maior intercâmbio cultural entre as diversas regiões do País e a infor-

mática contribuirá decisivamente para que as populações periféricas se integrem às que detêm meios de comunicação mais sofisticados. Na opinião de Josué, programas do nível do Cirandão vêm "para mudar hábitos de nossa sociedade, uma vez que permitem a disseminação de uma nova cultura, novos comportamentos. A sociedade brasileira está vendo chegar a cada dia a inevitável revolução a nível estrutural, na qual vai se formando a sociedade da informação". □

televisão existentes no País. Em parte, a afirmação é correta. Informações mais precisas é que ainda não chegaram a essas pessoas.

Quem se dispõe a gastar 35 milhões de cruzeiros (preço da antena com o receptor) para ter uma parabólica em sua residência, clube de recreação ou seja lá onde for, captará apenas dois sinais de emissoras comerciais: os das Redes Bandeirante e Globo, as únicas que conseguiram até agora faixas de canais para utilizar o Brasilsat, o satélite brasileiro posto em órbita este ano para dar uma nova dimensão às telecomunicações do País. E é diretamente do Brasilsat que a antena parabólica capta os sinais televisivos com imagem e som de boa qualidade. A Manchete, TVS, TV Educativa e as outras emissoras, portanto, ainda não estão na lista das que oferecem aos telespectadores as qualidades visuais e auditivas proporcionadas pelo nosso satélite.

TELEVISÃO

Antena parabólica, a opção de que poucos podem dispor

Até o dia em que o Governador José Agripino instalou uma antena parabólica em sua residência oficial, fato explorado pelos jornais da cidade durante uma semana, pouca gente em Natal sabia da utilidade do mais novo rebento gerado pela moderna tecnologia da comunicação

audiovisual. Hoje, no entanto, qualquer pessoa que ler jornal sabe do que se trata, embora a maioria tenha apenas informações superficiais. A antena parabólica, resumem os leigos, é utilizada para captar sinais de boa qualidade, diretamente do satélite, das emissoras de

PARABÓLICA EM NATAL — Quanto gastaria a Prefeitura Municipal se ela se dispusesse a levar a toda Natal os sinais das duas emissoras, via satélite, que têm contrato firmado com o Ministério das Co-

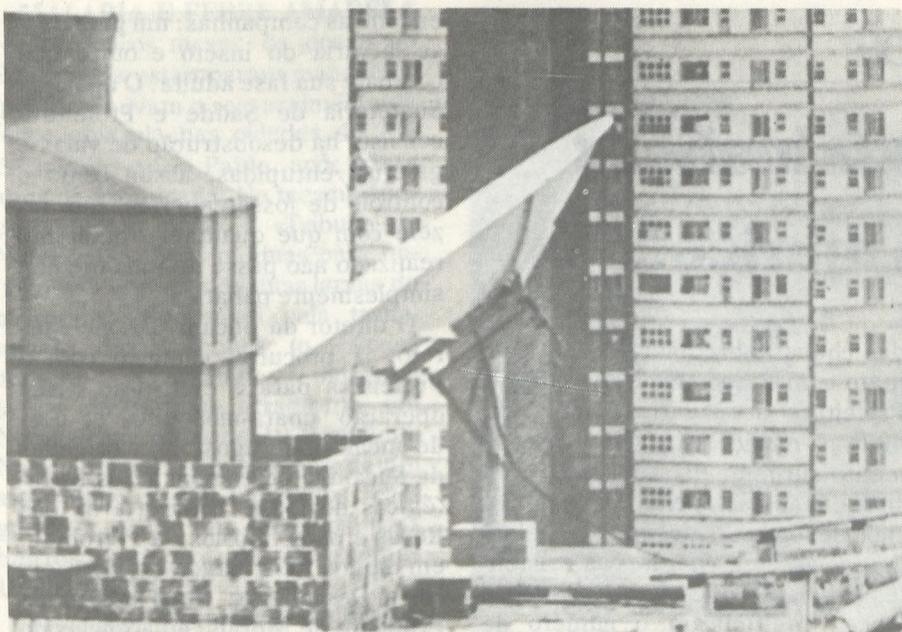
**FIQUE
COM
UM BEM
DA TERRA.**

Ser cliente do Bandern é vestir a camisa do RN. É valorizar o RN. É colaborar para que os bens da terra fiquem aqui mesmo.

Para que isso aconteça, fique com o Bandern.

Nada mais justo.

 **bandern**
um bem da terra.



Parabólica na moda

municações para explorar o Brasilsat? Algo em torno de 80 milhões de cruzeiros, segundo o técnico em telecomunicações, Sebastião Márcio Bezerra, que instalou recentemente com colegas de profissão uma loja de antenas parabólicas, no Edifício Cidade do Natal. A quantia é pouca para um órgão que gasta muito mais

do que isso em publicidade todos os meses. Mas instalar uma parabólica e levar som e imagem à toda população da cidade não depende de uma decisão da Prefeitura. O problema é que a Rede Globo, detentora de uma faixa de canal do Brasilsat, não permite que seu sinal se-

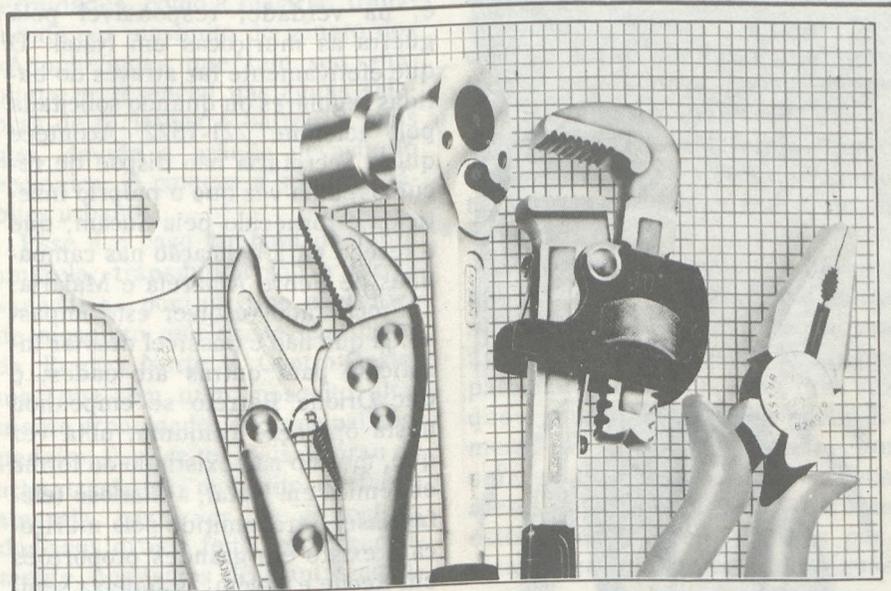
ja captado diretamente do satélite por toda Natal. Interessante é que nem o órgão normatiza a política das telecomunicações do Brasil, o Dentel — Departamento Nacional de Telecomunicações —, sabe explicar porque a Globo não libera seu sinal. Consultado, o Dentel local disse que não poderia informar.

Mas a direção da Rede Globo não é tão má como se imagina, pelo menos para os mais abastados. Se o cidadão tiver os 35 milhões de cruzeiros para comprar a antena, pode instalar em sua residência e se deliciar com os programas da «Vênus Platinada» e Bandeirante que ninguém vai incomodar. Os condomínios podem fazer o mesmo, desde que os sinais captados do Brasilsat não ultrapassem os limites da sua área residencial. Além do mais, os condôminos terão uma despesa maior, já que vão ter que comprar um transmissor que faça os sinais chegarem a todos os moradores do prédio. Porém, o serviço de captação e retransmissão do sinal de televisão, via satélite — batizado com o nome de Vídeosat — necessita mais do que a simples compra da antena. Primeiro, é preciso assinar um contrato de serviço com a Embratel e, em seguida, solicitar uma autorização do Dentel.

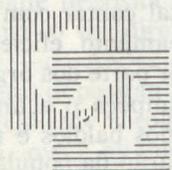
MUITO CARO — Logo que chegou a notícia da invenção da antena parabólica, espalhou-se o boato de que ela captava até mesmo os sinais das emissoras de outros países, como os Estados Unidos, por exemplo. Realmente o aparelho tem capacidade para isso; só que o serviço é muito mais caro do que o oferecido pelo Vídeosat. Os sinais ianques são captados diretamente do Intelsat, e as coisas ficam mais complicadas. O contrato é feito em dólar e a preços altíssimos.

Até mesmo em São Paulo são poucos os que investem em projetos dessa natureza. O Hotel Maksoud Plaza, o mais luxuoso da cidade, teve que desembolsar muito dinheiro para oferecer o serviço aos seus hóspedes estrangeiros.

Quando o Presidente Tancredo Neves morreu, as equipes de reportagem das três grandes emissoras de televisão americanas (CBS, NBC e ABC) que vieram cobrir os funerais, acompanharam seus trabalhos sentados nas confortáveis poltronas do Hotel. □



Quem conhece a diversificação de material para montagem e manutenção industrial de Queiroz Oliveira, topa qualquer parada.



QUEIROZ OLIVEIRA
MATERIAL PARA MANUTENÇÃO
E MONTAGEM INDUSTRIAL

NATAL — SALVADOR — FORTALEZA.

A eterna e ainda ineficaz luta contra as muriçocas

Coincidindo com o fim da temporada das chuvas, o natalense se vê, mais uma vez, às voltas com nuvens muito mais incômodas: as «nuvens» de muriçocas que, invadindo as casas, provocam, além da insônia forçada, uma onda de reclamações pelos rádios e jornais para que os órgãos competentes se pronunciem e façam alguma coisa para a população poder dormir em paz.

Mas, de quem é de fato a competência pelo combate às muriçocas? Este dilema tem feito com que a população fique indecisa entre a Se-

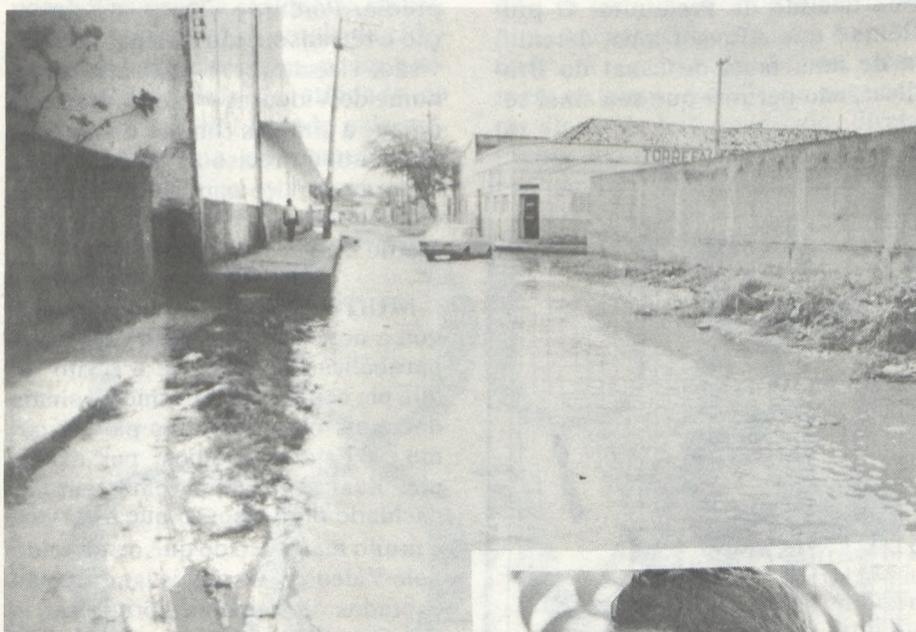
cretaria de Saúde do Estado e a Sucam — Superintendência de Campanhas de Saúde Pública — não tendo quase nunca a resposta precisa. Se, por um lado, a Secretaria de Saúde tem a responsabilidade, por outro ela não dispõe dos meios que a Sucam efetivamente tem. Por seu lado, a Sucam não dá efetivo combate às muriçocas por estas não possuírem importância epidemiológica em nosso Estado.

das chuvas uma operação em conjunto com a Secretaria de Saúde e Prefeitura de Natal visando diminuir as muriçocas que invariavelmente surgem. Esta operação consiste em atacar os criadouros potenciais de focos de mosquito, espalhados pelas inúmeras lagoas existentes em Natal, que, com a baixa das águas, multiplicam o número de muriçocas por toda a cidade.

Este tratamento, feito quinzenalmente para acompanhar o ciclo dos mosquitos, empregará dois tipos de inseticida, já utilizado pela Sucam

em outras campanhas: um para a fase larvária do inseto e outro que combate sua fase adulta. O apoio da Secretaria de Saúde e Prefeitura consiste na desobstrução de valas e galerias entupidas, assim como o controle de fossas abertas, que fazem com que qualquer tratamento realizado não passe de uma medida simplesmente paliativa.

O diretor da Sucam, Orione Barreto, já procurou contacto com a Prefeitura para a efetivação dessa operação «mata-mosquito» e, desde meados de agosto, as brigadas da Sucam já percorrem locais estratégicos de focos, como a área das Rocas e reservatórios da Petrobrás, em Santos Reis; Lagoa do Preá, em Nova Descoberta; canal aberto da Prudente de Moraes; adjacências do Mercado do Alecrim; Lagoa de São Conrado e imediações; entre outros. Ao todo, são quinze bairros de Natal, responsáveis por 70% das muriçocas existentes.



Poças: abrigo ideal

cretaria de Saúde do Estado e a Sucam — Superintendência de Campanhas de Saúde Pública — não tendo quase nunca a resposta precisa. Se, por um lado, a Secretaria de Saúde tem a responsabilidade, por outro ela não dispõe dos meios que a Sucam efetivamente tem. Por seu lado, a Sucam não dá efetivo combate às muriçocas por estas não possuírem importância epidemiológica em nosso Estado.

OPERAÇÃO «MATA-MURIÇOCÁ» — Procurando superar este impasse, a Sucam prepara para o final



Barreto: ação conjunta

AÇÃO CONJUNTA — Contando com um departamento específico para este tipo de operação — a Covisa (Coordenadoria de Vigilância Sanitária) — a Secretaria de Saúde é, na verdade, responsável pela guerra às muriçocas em Natal. O que efetivamente faz através de batidas regulares ou quando solicitada pelo telefone 221-1522. Acontece que a Secretaria não dispõe de recursos, uma vez que o próprio inseticida é fornecido pela Sucam, que o recebe para aplicação nas campanhas de Febre Amarela e Malária.

Procurando resolver este impasse, já que não é possível desviar inseticida para outras atividades, é que Orione Barreto se empenhou nesta operação conjunta, uma vez que, mesmo não existindo de forma endêmica em Natal, a **filariose (elefantíase)** é transmitida pela muriçoca e existe em grandes proporções em Recife e Belém. Isso deixa sempre um risco de que a filariose possa vir a se instalar no Estado.

No entanto, qualquer trabalho visando acabar com a incidência das muriçocas só terá resultado satisfatório quando Natal contar com um sistema de saneamento eficiente, uma vigilância por parte dos órgãos municipais que impeça o acúmulo de lixo nos terrenos baldios e uma maior conscientização da população com relação às medidas que devem ser tomadas para evitar o surgimento de focos.

MALÁRIA E FEBRE AMARELA

— Há poucos meses, os jornais do Sul do País estamparam manchetes que alardeavam o ressurgimento da febre amarela nas cidades do Rio de Janeiro e São Paulo, após trinta anos de erradicada. Na mesma época, aqui em Natal, a «Tribuna do Norte» abria suas páginas para noticiar a descoberta de duas larvas do mosquito responsável pela transmissão desta doença (o «*Aedes aegypti*»). Na verdade, o mosquito já se encontrava erradicado em Natal desde julho de 1979, quando Natal se mostrou possuidora de um alto índice destes mosquitos, chegando a tê-los em todos os seus bairros, com exceção do Campus Universitário.

As larvas, encontradas em Eduardo Gomes, foram capturadas dentro da operação de Vigilância que a Sucam desenvolve junto aos Aeroportos e outros pontos estratégicos, visando a não reinfestação deste mosquito. Além da febre amarela, o «*Aedes aegypti*» é responsável por outra doença, o «dengue», contra o qual não existe vacina. Assim como este mosquito, outros são responsáveis pela transmissão de enfermidades, como a malária, transmitida por mosquito do gênero dos «Anophelinos» que tem seu «habitat» preferencial nas águas salobras de cacimbas e barreiros, mas que, devido a grande devastação ecológica, já começa a adquirir hábitos urbanos.

Esse é o caso também da febre amarela, transmitida sob a forma «selvática» por um tipo específico de mosquito que existe nas matas da Região Norte e Centro-Oeste, mas que tem num mosquito altamente urbanizado seu principal hospedeiro. Para se ter idéia do grau de urbanização do mosquito da febre amarela, basta ver que a postura dos seus ovos é feita, preferencialmente, nos jarros de plantas aquáticas e outros recipientes com água potável, como caixas d'água e até filtros d'água.

Diferente da muriçoca — que é atraída pela água empoçada e fétida, onde deposita todos seus ovos de uma só vez diretamente sobre a água — o «*Aedes aegypti*» faz sua postura depositando, nas paredes do recipiente escolhido, apenas um único ovo, altamente resistente. Deste, eclodirá uma larva (o popular «martelo») que, em poucos dias, passará pelo estágio de pulpa, para



Decoração hospedeira

daí voar um mosquito, pronto para novas posturas.

SANGUE E FRUTAS — Mesmo sendo um potencial transmissor de doenças, os mosquitos têm a animosidade da população despertada muito mais pela sua incômoda cantilena, acompanhada invariavelmente de uma dolorosa picada. Para evitá-las, é comum o emprego de inseticidas que, se não forem usados de forma parcimoniosa, podem provocar problemas muitas vezes grave. No entanto, existem formas muito mais eficientes e baratas de evitar o transtorno em que se transformam as muriçocas.

Tendo um ciclo evolutivo (do ovo ao mosquito) compreendido entre sete e doze dias, a muriçoca procura as residências em busca de sangue para maturarem seus ovos, uma vez que o macho se alimenta prosaicamente de néctar de frutas. Com uma vida que não ultrapassa dois meses, a muriçoca pode, durante este período, fazer inúmeras posturas, sempre procurando águas

empoçadas para depositar seus ovos e, de novo, as residências em busca de sangue.

O que deve ser feito é o controle sistemático de lugares propícios para a sua reprodução, procurando dificultar sua entrada nas casas no início da noite, hora preferida por elas para invadirem as residências. Qualquer recipiente pode ser transformado num foco gerador; desse modo, a utilização de inseticida não vai ser eficiente, já que só atinge os mosquitos na sua fase alada.

Quando não for possível identificar o foco, a solução é procurar o órgão competente para que se faça uma batida nas imediações em busca do criadouro. Só destruindo-se as condições ideais para a sua reprodução é que se pode diminuir a incidência das muriçocas. E estas condições estão intimamente relacionadas com as condições em que é obrigada a viver a população, às voltas com lagoas, valas obstruídas, esgotos a céu aberto e nenhuma orientação para enfrentar o problema. □

CONJUNTURA

Funcionários públicos têm nova forma de associação

Depois de 23 anos massacrado, sem poder reivindicar, o funcionário público viu na Nova República a grande esperança de recuperar seus

direitos e salários, achatados gradativamente ao longo dessas duas décadas. Agora, sentindo que chegou a oportunidade de lutar por essa re-

cuperação, os funcionários se unem, acreditando que chegou a hora de mostrar seu valor e ter o reconhecimento do Governo. Logo de início, uma grande conquista: o décimo-terceiro salário, que será pago pela primeira vez este ano aos estatutários. Mas existem outros objetivos a serem conquistados e, para debater as prioridades, as associações de funcionários públicos dos diversos segmentos se reúnem para formar uma corrente pra frente e pressionar, aos poucos, o Governo Federal.

No Rio Grande do Norte, a mobilização já começou, e a primeira medida foi formar uma diretoria para coordenar as negociações e os interesses das 16 associações existentes no Estado. Jaime Calado, presidente da AFURN — Associação dos Funcionários da UFRN, ficou à frente desta diretoria, que tem como vice Manoel Nazareno Fernandes, presidente da Associação dos Servidores do DNOCS. Eles elaboraram o documento de reivindicações prioritárias dos servidores do RN que foi apresentado no início do mês, no Encontro de Servidores do Nordeste e que contou inclusive com a presença do Ministro da Administração, Aluizio Alves.

Depois de tantos anos de silêncio, os servidores públicos ficam até sem jeito para iniciar uma batalha com o Governo. Mesmo assim, segundo Jaime Calado, o objetivo é negociar com moderação, mas sem recuar nunca. Esse lema foi aprovado por unanimidade e o que mais chama a atenção é a esperança que cada dirigente deixa transparecer quando se fala nas reivindicações.

RECLASSIFICAÇÃO — Como prioridade, a recuperação salarial talvez tenha o maior peso. Para obtê-la, eles acreditam que a única saída é o Plano de Classificação de Cargos, que já está sendo considerado primordial. Além disso, os funcionários querem um piso salarial de três salários mínimos, equiparação com as fundações no caso das Universidades, reforma administrativa e até a participação na Constituinte. Tudo isso a curto prazo, pois já se fala até em reajuste trimestral enquanto o índice inflacionário permanecer com dois dígitos. O documento elaborado por esse agregado de associações deverá ser entregue ao Ministro Aluizio Alves, para que ele tome as devidas providências junto ao Presidente José Sarney.

Jaime Calado considera que o reajuste de 100 por cento do INPC, a conquista do décimo-terceiro e a abertura para o diálogo já foram conquistas importantes, embora seja necessário muito mais. "Nós saímos da Velha República com a cuia na mão e ainda continuamos. Só que agora pingaram alguns trocados nessa cuia. Mas se nos unirmos, tenho certeza que vamos recuperar, aos poucos, tudo que perdemos", afirma.

Outro assunto amplamente debatido e que atinge muitos interessados é a mudança do regime de CLT para estatutários. Essa é uma das reivindicações que os funcionários esperam ser atendida de imediato, porque o estatutário tem mais vantagens, como a licença-prêmio, quinquênios e licença para assuntos particulares, que não são permitidos no regime de CLT.

SINDICALIZAÇÃO — Os funcionários públicos também defendem o direito de sindicalização, argumentando com o fato de fazerem parte da classe trabalhadora. Além disso, existe a possibilidade da criação de um Conselho das Associações, para dar unidade ao movimento e facilitá-

MUDA CAPEMI EM RITMO DE BRASIL NOVO.

Acompanhando a mudança do País com a chegada da Nova República, a Capemi renovou toda a sua estrutura no Rio Grande do Norte, e passou a atender desde o dia 25 de março na Av. Deodoro, 459.

Mas a mudança não pára por aí. O crescimento da Capemi vai gerar novos empregos e, conseqüentemente, aperfeiçoar o atendimento aos seus clientes, agora em novas e amplas instalações. Fique por dentro. Informe-se e desfrute desta mudança.



tar as reivindicações. Tudo isso se transforma quase na realização de um sonho, pois o funcionalismo público federal, durante o regime anterior, nunca teve voz ativa.

A AFURN, como a Associação mais antiga no Estado (24 anos), e com o maior número de associados (4.400), acabou com a responsabilidade de assumir essa coordenação. Jaime Calado acha que, a partir de

agora, o entrosamento entre as associações não vai servir só para a luta pelos direitos junto ao Governo. O objetivo é mais amplo: "Nós devíamos ter feito isso há mais tempo. No entanto, a partir de agora, vamos trocar idéias, valores e até serviços, tudo a favor do associado. Acho que com essa medida, todos sairão ganhando e o funcionalismo ficará mais unido". □

MÚSICA

Grupo "Fluidos" comanda o novo "rock" da capital

Quem quer encarar a música profissionalmente, a nível de **shows**, produções e gravações, precisa muitas vezes — por falta de recursos — usar de todo tipo de artifícios para sobreviver. É isso que acontece com o grupo «Fluidos» de rock alternativo. A partir de uma troca de informações musicais, afinidades instrumentais e muita amizade, os seis componentes do grupo foram lentamente engendrando e azeitando uma máquina que hoje produz músicas próprias para uma platéia que absorve, sem queixas, o rock onde o instrumental é bem dosado com vocal e letra.

Os anos oitenta certamente revitalizaram atitudes libertárias e agitadas, e talvez por isso, a música brasileira atual misture o som «paulista» com a letra que retrata o cotidiano «barra pesada». Alguns acreditam ser esta manifestação a atitude política da juventude, que troca passeatas pelo ritmo acelerado, num protesto estilizado. Foi dentro dessa linha de comportamento — após uma geração amordaçada culturalmente — que começaram a pipocar os grupos de rock, «heavy-metal», samba progressivo e muitos outros mais.

NATAL NA ONDA — A nível de Brasil, os grupos desse gênero fo-

ram surgindo. Os fatos do dia-a-dia inspiravam os nomes dos conjuntos: Biquini Cavado, Strees, Metal-morfose, Kid Abelha e os Abóboras Selvagens, Barão Vermelho, Metrô, Gang 90, Herva-Doce. A loucura

onda «new-heavy», até com pouco tempo depois de ter surgido no Sul do País. Vários grupos foram formados e, mesmo sem dar muita atenção à melodia bem acabada e à letra até certo ponto romântica, os natalenses podiam ouvir, no antigo bar «Tirraguzo», **shows** tipo os apresentados pelo Gato Lúdico que, formado por estudante, cenógrafo e professor universitário, entre outros, deitavam e rolavam músicas anárquicas e sem um ritmo definido.

A «Alcatéia Maldita», com o «louco» Raul no comando, também prenunciava que, em Natal, a nova onda que tomava conta da música brasileira estava bem aportada. Com um estilo rebelde e letras também consideradas pelos jovens como «piradas», Raul exhibe em palcos diferentes flexibilidade corporal aliada ao som pesado da bateria e ao solo do Edinho na guitarra.

FLUI O «FLUIDOS» — E uma



Os roqueiros natalenses

dos nomes era acompanhada pelo visual encarnado em roupas, cenário, luzes, movimento.

Natal, apesar de ser considerada uma província — isto é, o tipo da cidade que herda tudo dos grandes centros urbanos e geralmente com muito atraso — também entrou na

parte dessa juventude que acompanhava tudo, que absorvia tudo, que «curtia» tudo eram os jovens músicos que hoje compõem o «Fluidos». Estudantes universitários, de 2.º grau e alguns já trabalhando, eles dividem o tempo entre a Escola de Música, os ensaios e a vida comum

Cinco Estrelas pelo preço de Duas

Hotel Residence

AV. SALGADO FILHO, 1773
LAGOA NOVA — NATAL-RN — CEP 59.000
TELEFONE: (084) 221-2266 — TELEX: (084) 2393
CGC 09.110.354/0001-63 — INSC. EST. 20.023.838-8

de namorar, passear e freqüentar a praia.

A média da idade oscila dos 20 aos 21 anos e são todos jovens membros da classe média-alta, aficionados do «rock'n roll». Eles são João Barreto Filho (Manoca), uma espécie de líder do grupo, na guitarra principal, violoncelo e vocais; Carlos Estevam Dantas Cavalcanti (Carito), outro universitário, faz vocais do grupo e é muito versátil no palco; Roberto Marlon (Bob Crazy), cursa Geologia e toca o baixo; Fernando Suassunã, de 17 anos, comanda a bateria; José Eduardo Ribeiro Viana (Pindoba), é economista e faz a segunda guitarra do grupo; Ricardo Cortez Fernandes, faz Economia e toca os teclados.

O primeiro show público do grupo foi quase doméstico. Numa casa de amplo espaço ao ar livre na Praia de Pirangi, ingressos simbólicos muita gente pulou a cerca — divulgação artesanal, mesmo assim o show foi um sucesso. Até pela «revolução do brote seco», ou seja: derrame de brote para o público, que adorou. Estava plantada a semente. O próximo passo foi uma apresentação na Praia dos Artistas, com palco aberto, fazendo parte da programação do «Festival de Surf e Rock de Natal». E o público pediu bis.

A partir daí, os shows se sucederam. Com o dinheiro obtido, o «Fluídos» comprou bons instrumentos, delegou a produção dos espetáculos ao advogado Xisto Thiago e ao estudante de Engenharia, Gerardo Vale, e conseguiram patrocínio para o seu último show: «Inflamação», na «Danceteria 903».

Os ensaios do «Fluídos», em meio a fotos de Lennon, Carlitos, Janis Joplin, Jimmy Hendrix, Bob Marley

e cartazes de Liberdade e Surf, duram horas a fio. Os roqueiros demonstram a preocupação com a qualidade do seu produto, e acreditam firmemente na necessidade de investimentos na área de instrumentos, de progredir cada vez mais em termos de vocal, de gravação de músicas a muitos outros aspectos.

Os convites continuam se sucedendo, e eles já estão com uma apresentação garantida no Festival da Mocidade, que reunirá os melhores grupos de rock e «heavy-metal» na Cidade da Criança, nos dias 4 e 5 de outubro.

A gravação de um disco, acompanhado de um grande show, também são planos do «Fluídos» para o fim desse ano e, por enquanto, eles continuam ensaiando e fazendo novas músicas.

As letras retratam diversos temas, como a guerra nuclear («Todos olham para um sol, todos ficam sem o que fazer, é guerra nuclear») ou a vida («Louvar o que da terra nasce, banhar os olhos com um sorriso, fertilizar o solo de amor e de esperança»).

São essas as músicas que agradam o público jovem. Kalina, 21 anos, estudante de Psicologia, acha que «o Fluídos é um grupo que tem uma proposta de som aberta, alternativa e, mesmo recebendo influência de vários grupos de rock, conseguem letras e melodias com um som bonito e harmonioso». No mais, o recado é do próprio «Fluídos» na música «Todo mundo off the wall»: «quem não gostou vestiu a roupa e foi embora/ mas quem ficou sacou a paz da aurora/ em que rolou esse rock de agora/ A lua, eu, você e o sollll... Todo mundo off the wall». □

POLÍCIA

Natal carece de proteção contra grandes assaltos

7 de agosto — três ou quatro homens armados, ocupando uma Belina Corcel II ou uma Scala Del-Rey, invadem a agência Paraiban, da Avenida Deodoro, Cidade Alta, anunciam o assalto, matam o vigilante da Emserv, Francisco de Assis dos Santos — o Carlão — e fogem sem levar o que buscavam. Pouco

tempo depois, passam pelo Posto da Polícia Rodoviária Federal, próximo a Macaíba, e somem sem serem molestados, simplesmente porque os patrulheiros tinham apenas cinco revólveres e 15 balas.

Mais tarde, são vistos numa pequena estrada que liga uma porteira da Fazenda Santa Fé, na localidade

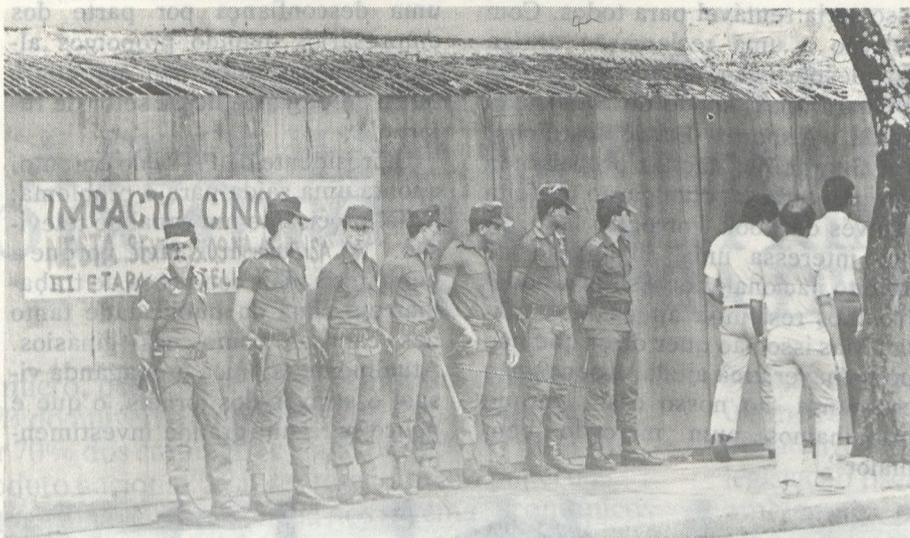
de Reta Tabajara, à rodovia BR-226. Mais de vinte policiais civis, militares, patrulheiros da PRF e até funcionários da Emserv são enviados ao local. Armados de escopetas, fuzis e revólveres, eles, porém, não conseguem evitar a fuga dos assaltantes frustrados.

No comando da operação, estavam nada menos do que o coordenador-geral da Secretaria de Segurança Pública, Maurílio Pinto, o subcoordenador-geral de Policiamento da Capital, Karruzo Carlos da Fonseca, e o delegado de Furtos e Roubos de Natal, José Narbal Filho. No dia seguinte, um policial civil que não quis se identificar, assegurou: «Sobrou incompetência e faltou coragem para encerrar e prender os assaltantes».

Termos como incompetência e falta de coragem tornaram-se mera retórica quando, a partir do dia seguinte, o noticiário começou a mostrar o que fez do episódio do assalto ao Paraiban uma verdadeira derrota para a Polícia Civil. O alarme da agência do Paraiban está ligado à 1.ª Delegacia de Polícia da Capital, também situada na Cidade Alta. Somente após os disparos que mataram o vigilante e a fuga dos assaltantes é que o alarme foi acionado. Do outro lado da linha, na 1.ª DP, estavam apenas dois policiais civis que, sem dispor de uma única viatura, se dirigiram a pé até o Banco, onde informações desencontradas sobre marca, placa do veículo e fisionomia dos assaltantes passaram a dificultar o início de uma caçada mais precisa.

As condições do 1.º Distrito dão o tom da situação da Polícia Civil, que sofre carência de policiais especializados e treinados — cerca de 60 por cento dos agentes são meros auxiliares de Polícia — e sobretudo, de equipamentos, incluindo aí armas, munições e viaturas.

UMA CIDADE ABERTA — Tudo, enfim, parecia concorrer para a fuga dos assaltantes e matadores do vigilante Carlão. A falta de uma maior integração entre as Polícias Civil e Militar fez com que, em poucos minutos, os assaltantes saíssem de Natal sem terem sido interceptados uma única vez. Poucas horas depois da fuga e do cerco frustrado, outros vocábulos se juntaram à enxurrada de reclamações contra a atuação da Polícia Civil: o coordenador-geral da SSEP, Maurílio Pin-



Sem armas nem viaturas

to, visivelmente frustrado, afirmou ter faltado argúcia e agilidade à Polícia. Uma fonte da Polícia Federal afirmaria, dias depois, que dado o órgão, se convidado, poderia ter participado da caçada aos assaltantes, assegurando ainda que o próprio Catre poderia, se acionado, enviar um dos helicópteros para acompanhar os matadores de **Carlão**. As hipóteses de maior agilidade foram esquecidas, assim como os assaltantes, cujo paradeiro é totalmente ignorado até hoje.

Mas, segundo um outro policial

civil, o episódio do assalto ao Paraiiban mostrou que Natal é uma cidade mal policiada e, por conseguinte, aberta à ação de assaltantes cuja dose da ousadia corresponde à carência do aparato policial. "Hoje, se houver um novo assalto a um Banco da Cidade Alta, veremos, certamente, a mesma situação. A Polícia está sem homens e sem equipamentos. E a falta de um policiamento conjunto, que possa ser imediatamente acionado em caso de assalto, faz de Natal uma cidade aberta", acrescentou. □

ESPORTE

Para empresários, investir em clubes não dá retorno

Não se sabe quem inventou a publicidade no esporte, mas a verdade é que deu certo e, hoje, o mundo esportivo se transformou numa grande empresa, onde o atleta cobra caro para usar até uma simples meia, desde que esta veicule mensagens publicitárias. Os empresários não reclamam; pelo contrário, cada vez

dão passos mais ousados nesse novo «negócio da China». No Brasil, a explosão maior foi no voleibol, onde super-atletas foram contratados a peso de ouro para vestirem camisas de determinadas empresas. O resultado foi surpreendente: hoje, milhares de torcedores, por conta própria e até com certo fanatismo, se encar-

regam de fazer essa publicidade gratuita. Os exemplos mais conhecidos são a «Pirelli» e «Bradesc-Atlântica», que hoje já possuem verdadeiros arsenais esportivos só para a preparação de atletas.

O desportista potiguar ainda não entendeu porque esse projeto não foi implantado no RN, uma vez que empresas de pequeno e médio porte surgem freqüentemente e utilizam os mais diversos meios de publicidade — menos o esporte. Eudo Laranjeira, diretor da «Cidade do Sol», foi um dos pioneiros quando resolveu fundar uma equipe de futebol feminino totalmente patrocinada pela empresa. No início, a repercussão foi grande e, logo em seguida, foi fundada a Associação Esportiva Cidade do Sol, que conta hoje com equipes de futebol, basquete e handebol. Os atletas são normalmente funcionários da própria empresa que, no horário de folga, participam de treinamentos e jogam nos fins de semana, inclusive em competições oficiais patrocinadas pelas Federações.

FACA DE DOIS GUMES — Todo esse trabalho rendeu divisas para a «Cidade do Sol», que já tem até torcida organizada. Eudo Laranjeira, no entanto, acha que não vale a pena o investimento se houver apenas o interesse publicitário! "Nosso esporte amador é pouco divulgado, e isso desestimula as empresas a entrarem como patrocinadoras. A imprensa tem parte da culpa, porque raramente faz coberturas dessas competições. Por outro lado, o negócio é trabalhoso. Entrei porque gosto de esporte, mas somente visando o retorno, embora não possa negar que houve, principalmente no início, quando o futebol feminino fez o maior sucesso".

Outro problema que afeta diretamente as empresas é a falta de ginásios para competições e treinamentos, uma vez que o Palácio dos Esportes é o mais disponível e precisa ser dividido para todas as Federações, sem falar nas promoções de shows, convenções políticas, encon-

Ah, eu adoro os coroas!



No Tahiti não tem essa história de discriminação. Jovens ou coroas, todos são recebidos com muito prazer. E com uma mordomia capaz de matar de inveja os ministros da Velha República.

MOTEL TAHITI
O paraíso é aqui

tros religiosos e até feira de artesanato. Isso acarreta sérios prejuízos para as equipes que, às vezes, passam até um mês sem jogar, e até campeonatos são interrompidos em virtude desse problema.

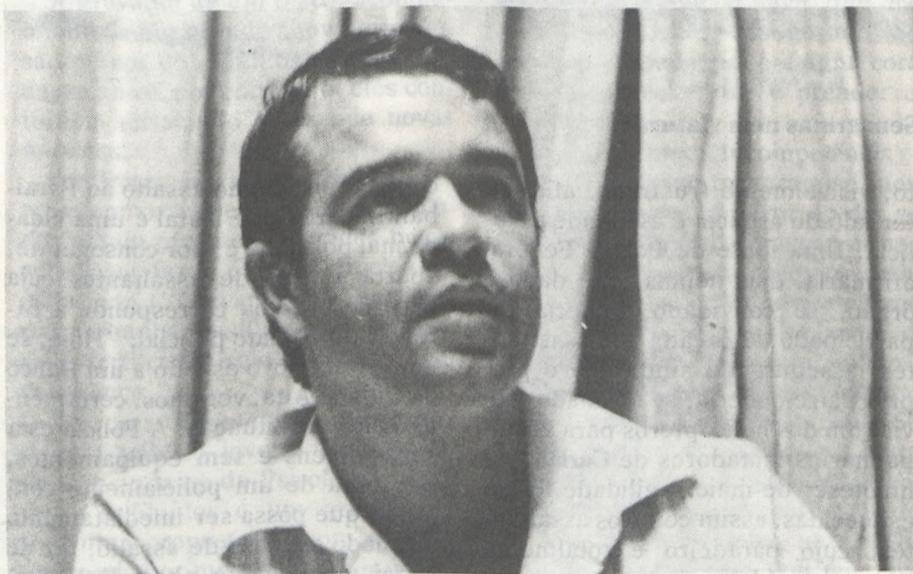
A «Galvão Mesquita» é outra empresa que patrocina uma equipe própria, a Galux, que tem à frente Cláudio Miranda. Ele não se mostra muito entusiasmado, pessimista e diz que fundou o Clube de Funcionários da Galvão Mesquita por brincadeira, apenas para que todos pudessem «bater uma bolinha». Mas o negócio foi ficando sério, e hoje a equipe tem um certo destaque no futebol de salão da cidade. Para Cláudio, a entrada de empresas no esporte é uma faca de dois gumes, pois pode acarretar inclusive a falência dos adversários que não têm estrutura. «O Bandern entrou no futebol de salão pagando até aos jogadores e, na mesma hora, três clubes fecharam porque não podiam competir. Por outro lado, acho que o investimento não tem retorno devido a divulgação, que é mínima. A gente faz isso porque gosta e a única vez que nossa equipe foi amplamente divulgada foi quando participamos de uma final. Aí todos os dias as rádios e jornais não paravam de falar. Se fosse sempre assim, podia dar certo», colocou.

TELEVISÃO AJUDA — As reclamações dos empresários locais não coincidem com a opinião de Flávio Rocha, atual diretor do América, que conseguiu um bom contrato publicitário para o clube, através da Pool, e está satisfeito. Para ele, o negócio é realmente rentável e a prova é que está sendo adotado pelas grandes empresas brasileiras. Segundo Flávio, a Pool paga mensalmente 10 milhões de cruzeiros ao América para ter a publicidade nas camisas dos jogadores. Considerando que, semanalmente, o clube joga e os gols são mostrados no Fantástico, vale a pena.

«Hoje, grande parte da receita dos grandes clubes vem da propaganda, pois as empresas descobriram que é um bom negócio. No caso do América, a Pool paga 10 milhões por mês e a propaganda sai semanalmente nos gols do Fantástico. Se fôssemos pagar a publicidade, sairia 10 vezes mais caro», afirma Flávio Rocha.

Ele acredita que, se as empresas locais resolvessem ajudar os clubes,

isso seria rentável para todos. Com relação a uma reclamação antiga dos desportistas, que alegando que a Guararapes, sendo de Natal, não ajuda o esporte, Flávio justificou: «A Guararapes não faz propaganda porque toda a divulgação é feita através da Pool. Por outro lado, só nos interessa uma divulgação de âmbito nacional; por isso não podemos nos restringir apenas ao Estado. Mas isso não quer dizer que não possa haver uma ajuda. Apenas não compensa, no nosso caso, porque trabalhamos num mercado bem maior».



Eudo Laranjeira: amor

A ÚNICA SAÍDA — O presidente da Federação Norte-riograndense de Voleibol, Carlos Eduardo, não acredita que as empresas do Estado resolvam dar um apoio maior ao esporte visando o retorno publicitário: «Só se for por amor ao esporte, mas visando retorno, acho muito difícil». A FNV foi a Federação que mais promoveu grandes eventos este ano em Natal, e também a que conseguiu o maior apoio publicitário, quase todo da «Giorgi-Texita». Foram 20 milhões de cruzeiros destinados ao patrocínio, inclusive de uma Seleção que disputou o brasileiro em São Paulo. Mas, ao que parece, esse apoio vai morrer, uma vez que o diretor responsável pelo projeto não se encontra mais em Natal e não existe nada de concreto para o próximo ano. Carlos Eduardo, em contatos com empresários de vários segmentos da indústria e do comércio local, raramente consegue algo de positivo, e acha que o grande problema é que eles não levam o negócio a sério: «Existe sempre

uma desconfiança por parte dos empresários quando propomos algum negócio. Eles não acreditam que a propaganda nesse setor dê retorno».

O presidente da FNV, no entanto, aponta uma saída para o problema: Natal precisa de um canal de televisão. «Aí, ficaria mais fácil, porque a gente teria mais condições de trabalhar em cima da publicidade tanto nas camisas como nos ginásios. Atualmente, a única propaganda visual é através dos jornais, o que é pouco para um grande investimento».

Embora um dos motivos alegados pelos desportistas para solicitar doações das empresas — abatimento no Imposto de Renda — não é bem assim: além da burocracia, a empresa só pode comprometer, nessas doações, 5 por cento do lucro operacional, antes de computar-se a respectiva dedução. E essa ajuda só pode ser dada a entidades esportivas que proporcionem a prática de pelo menos, três esportes olímpicos, e deve ser caracterizada pela participação da entidade esportiva em competições no ano anterior ao do exercício em que se pretender o abatimento. Tudo isso comprovado mediante certidão fornecida pela federação desportiva competente. Noutras palavras, como explica Eudo Laranjeira, a vantagem não é muito grande: «Tudo entra como despesa, e insiste em afirmar que, quem quiser fazer esporte no RN, tem que ser por amor. Infelizmente, nosso Estado ainda não tem condições de proporcionar retorno do investimento em publicidade». □

COMPREENDIDA E APOIADA, A PEQUENA EMPRESA PODE MUDAR O QUADRO SOCIAL. PRINCIPALMENTE NESTA HORA DE CRISE.

As micro, pequenas e médias empresas constituem 95% do universo empresarial do País e respondem por 70% dos empregos e cerca de 40% do valor do produto nacional. Elas representam um papel de inquestionável importância nos sistemas econômicos baseados na livre iniciativa.

No âmbito industrial, além de sua alta importância como fator de produção e geradoras de tecnologia, as PME exercem também a função vital de supridoras de componentes, partes, insumos e matérias-primas. Do ponto de vista da complementação industrial, são fator básico para a existência e o desenvolvimento das grandes empresas. Essa tarefa de complementação é,

na verdade, o que dinamiza a economia e permite que a atividade industrial se reflita na vida dos cidadãos.

Principalmente na distribuição de produtos - o elo de ligação entre a indústria e o consumidor - e nos essenciais serviços de apoio à produção industrial, como instalação, reparação e

conservação. São ainda fundamentais na distribuição de gêneros alimentícios em geral, produtos agropecuários e hortifrutigranjeiros. E responsáveis também pela prestação de inúmeros serviços à população relativos à higiene pessoal, cuidados com a saúde, assistência e manutenção do lar.

As PME têm melhores condições de gerar novos empregos, uma vez que o custo de criação de cada emprego para elas é menor que o das grandes empresas. Pelas suas características de atender mercados locais utilizando mão-de-obra e matérias-primas da região, são fator de descentralização das atividades econômicas, ao mesmo tempo em que permitem a fixação do homem, evitando-se o êxodo desnecessário.

Estimulam e ampliam a livre concorrência, representam o embrião para o surgimento das grandes empresas, e tornam viável uma das liberdades do indivíduo: exercer a iniciativa de produzir.

Parece mentira que, com essa folha de serviços, as micro, pequenas e médias empresas sejam tão incompreendidas.

Apesar de algumas benéficas medidas tomadas nos últimos anos pelo Governo, as pequenas empresas se debatem oprimidas pelo peso da burocracia, e da legislação fiscal, tributária, trabalhista, sanitária e ambiental, e pelas dificuldades e custos creditícios.

Os programas de incentivo raramente são aproveitados pela pequena empresa, pois muitas vezes não consegue satisfazer os requisitos mínimos.

Os impostos e exigências burocráticas, talvez suportáveis por uma grande empresa, muitas vezes são cargas terríveis que inviabilizam a pequena empresa.

Para se registrarem, elas têm que despender recursos, por vezes superiores ao seu próprio capital.

E, para funcionarem, a quantidade de atos burocráticos que devem realizar está acima da capacidade de seu frágil aparelho administrativo. Todas essas dificuldades desestimulam a criação de novas empresas ou as condenam a viver na clandestinidade. E o medo de

serem descobertas inibe sua força criativa e impede sua expansão. Quando, em verdade, devidamente compreendidas e apoiadas, são elas que podem mudar o quadro social. Principalmente numa hora de crise como a que vivemos.

Se não quisermos ver sucumbirem a pequena e média empresa, essenciais à democracia econômica, é necessário despertar a percepção para uma nova mentalidade que motive autoridades e legisladores. Para eliminar os entraves que dificultam à sociedade brasileira aproveitar todo seu enorme potencial criativo e sua gigantesca vontade de trabalhar e produzir.

*A pequena empresa
deve ter um tratamento
diferenciado.*

MOVIMENTO NACIONAL PELA LIVRE INICIATIVA.

Coordenação do Conselho Nacional de Propaganda e participação deste veículo de comunicação.

“E agora, José?”

OTÁVIO AUGUSTO

E o dr. Chico Dornelles tinha razão. Um documento por ele preparado, e que agora veio a público, mostra o caos em que se encontra nossa economia. Seu secretário-geral, o dr. Sebastião Vital, o primeiro a ser demitido, foi quem deu o alarme, naquele almoço com os banqueiros: “O Ministério da Fazenda já exauriu sua participação na tentativa de corrigir a economia nacional”, avisou. O recado estava dado. Daí por diante tudo dependeria da decisão (política) do Presidente da República. A resposta do Palácio do Planalto foi imediata. O resto vocês conhecem.

Voltando ao «documento Dornelles», vale a pena o registro de seus principais pontos:

1) O processo inflacionário ameaça fugir do controle das autoridades, transformando-se numa hiperinflação. Há uma profunda desordem nas finanças públicas. O setor privado está enfraquecido e dívidas interna e externa «avantajadas».

2) A herança deixada pela Velha República é pesada... “e negligenciar as dificuldades atuais é ter de revivê-las, mais à frente, em dimensões ainda maiores e talvez incontroláveis”. E mais: “Não se pode continuar admitindo a inflação como fonte de todas as incertezas sociais. Não é possível falar em gradualismo quando as taxas anuais superam 200% e ameaçam, constantemente, continuar se elevando”. E tome desemprego, recessão, tensões sociais e instabilidade política.

3) Os números não mentem: déficit público (Cr\$ 109 trilhões), folha de pagamento de pessoal — administração direta e indireta — em torno de Cr\$ 45 trilhões (“o funcionalismo ganha pouco e o Governo gasta muito) e o Banco Central com uma dívida externa (esquisito vazamento de cruzeiros) de US\$ 33 bilhões de dólares, que desequilibra ainda mais as contas públicas.

As conclusões do documento, elaborado com base na ordem transmitida pelo saudoso Tancredo Neves (“É proibido gastar”), forneceram o tom grave da política que seria praticada daqui por diante, se o dr. Francisco Dornelles tivesse encontrado respaldo: “As taxas de juros atingiram níveis absurdos, comprometendo qualquer chance de recuperação econômica”. Assim, “não há outra alternativa ao urgente saneamento financeiro do setor público; evitá-lo é mergulhar deliberadamente no caos. É a antítese de qualquer gestão nacional de política econômica”.

Muito antes do episódio da demissão de seu secretário-geral, Dornelles havia denunciado: as tarifas dos serviços públicos continuam “financiando desequilíbrios empresariais crônicos” (sic), e como são reajustes geralmente acima da inflação, “a taxação é dissimulada e perversa”. Mesmo em tempos de Nova República, o recado foi duro demais, e o dr. Chico Dornelles convidado a enrolar a bandeira.

No final de tudo, entre mortos e feridos, escapou — mais uma vez — a política monetarista.

RN/ECONÔMICO

REVISTA MENSAL DE INFORMAÇÕES

LEIA, ASSINE E
COLECIONE.



RUA SAO TOME, 421 — TEL.: 222-4722 — NATAL-RN

ÍNDICE

INFLAÇÃO

Em agosto	14%
Em seis meses	116,4%
Em doze meses	227,0%

INPC

Julho (que reajusta os salários de setembro)	
Semestral	68,33%
Anual	230,48%
Agosto (reajusta os salários de outubro)	71,98%

ALUGUEL

Setembro: residencial / anual	163,83%
residencial / semestral	54,66%
comercial / anual	237,87%
comercial / semestral	79,55%
Outubro: residencial / semestral	57,58%
residencial / anual	92,19%
CADERNETA DE POUPANÇA: a partir de agora, correção monetária plena (igual a inflação), mais 0,5% de juros.	
ORTN (setembro)	Cr\$ 53.437,40
UPC (julho a setembro)	Cr\$ 45.901,91
SALÁRIO-MÍNIMO	
Mensal	Cr\$ 333.120
Diário	Cr\$ 11.104
Horário	Cr\$ 1.388
MVR (Maior Valor de Referência)	Cr\$ 167.106
VRR (Valor de Referência Regional)	Cr\$ 118.070

IMPORTANTE

MÉDIO PRAZO

• Não se assuste com a recuperação da credibilidade da correção monetária (e da Caderneta de Poupança). A melhor opção de médio prazo ainda são os papéis pré-fixados, como os Certificados de Depósito Bancário, cuja remuneração é conhecida no momento da aplicação.

DEVOLUÇÃO DO COMPULSÓRIO

• Lembrem-se do empréstimo compulsório, aquele que pegou o contribuinte em setembro de 1983 (pessoa física com rendimentos não tributáveis ou tributados exclusivamente na fonte)? Agora ele será devolvido com atualização monetária, de acordo com o Decreto 2.047/83, na mesma época e nas mesmas condições do recolhimento (setembro a dezembro). Se você recolheu, por exemplo, Cr\$ 1 milhão, receberá agora Cr\$ 3 milhões 529 mil e 608 cruzeiros, o equivalente a 252,96%.

PREVIDÊNCIA

• Mais uma alteração no prazo de recolhimento das contribuições devidas à Previdência Social. A partir de ja-



Cláudio

0 0 0

neiro do próximo ano, as empresas, empregadores domésticos, contribuintes individuais, além dos recolhimentos incidentes sobre o valor comercial dos produtos agrícolas e arrecadações por terceiros, passarão a recolher o tributo até o 10.º dia útil do mês subsequente ao fato gerador (agora em setembro o prazo para recolhimento dessas contribuições vai até 21 de outubro). Já em dezembro vindouro o recolhimento deverá ser feito até o dia 10 de janeiro/86. Se o décimo dia útil cair num sábado, domingo ou feriado, o recolhimento será antecipado para o dia útil imediatamente anterior.

VEÍCULOS

• O Conselho Nacional de Trânsito baixou resolução (N.º 655/85), regulamentando a alteração de características e sobre substituição de motor. Dentre outras proibições, não será mais permitida a modificação da suspensão ou do chassi do veículo para aumentar sua capacidade de lotação ou de carga útil. Continua proibida a circulação de veículo automotor alimentado por gás de cozinha (GLP). A substituição da carroceria original por outra de Poliéster reforçado com fibra de vidro, requer prévia autorização da autoridade de trânsito.

O TALENTO AO SEU ALCANCE.

— Além de Processamento de Dados, **SISTEMA** lhe oferece, agora, Cursos de Treinamento em **DBASE**, **VISICALC** e outros aplicativos de alta utilidade gerencial.

— Oferece ainda hora blocada em micro, com impressora.

— INFORME-SE: 231-4215 — 231-4890

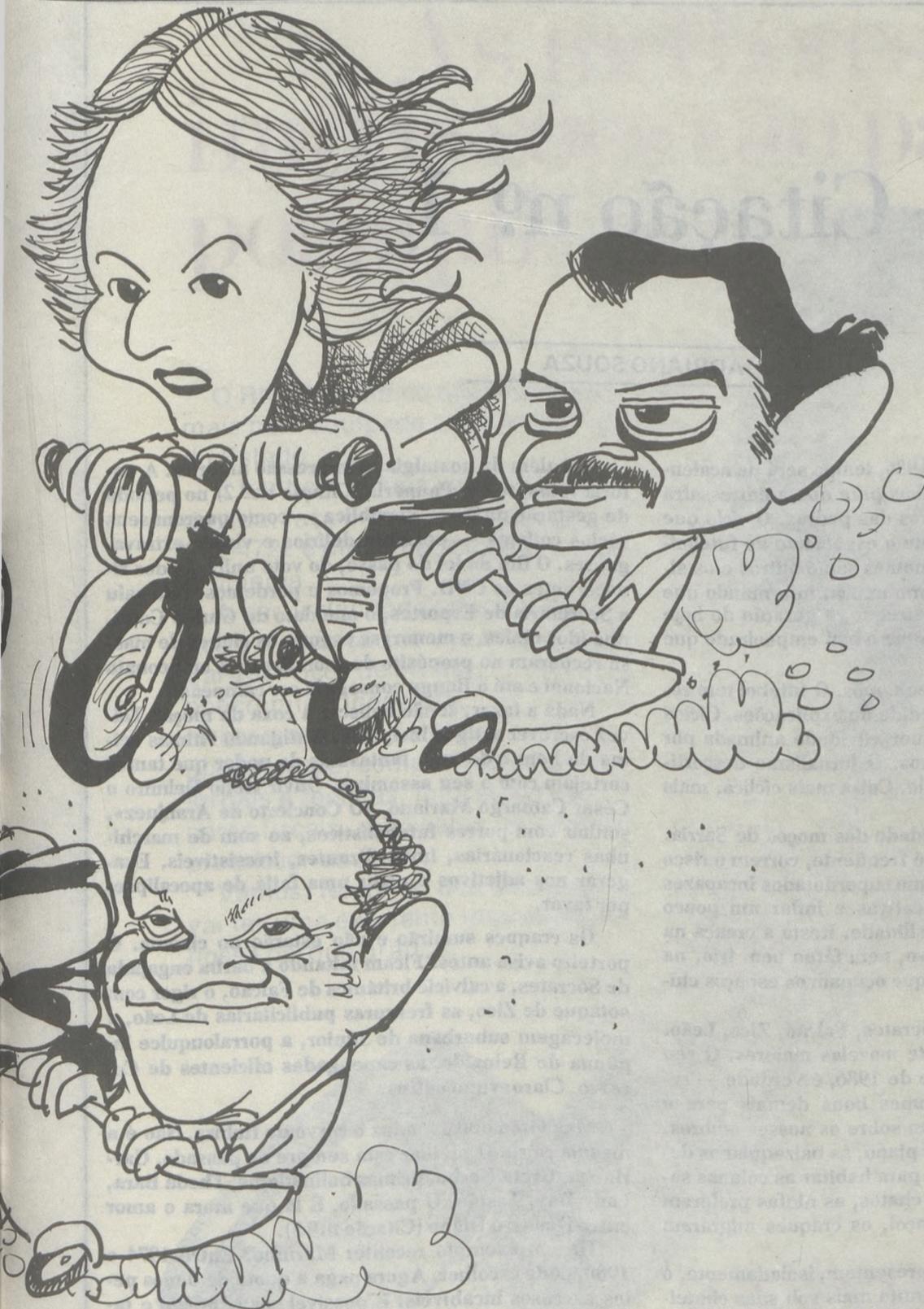


SISTEMA

O talento faz a diferença







Eldorado

Citação nº 1

ADRIANO SOUZA

Acabou chorare. Após 1986, tempo será de acalentar a memória e roer as unhas para que a entressafra injete algo de leite nos poros das pedras. O ciclo que premiou nossas cabeças com o espetáculo do futebol-espetáculo se encerra. Os nomes serão outros e os sinais de alerta brilharão como nunca, informando que exaurida por dez anos de estrelato, a geração de hoje sai em silêncio e passa a ocupar o baú empoeirado que se guarda no sótão.

Nada a lamentar, convenhamos. O futebol tem regras próprias e não cabe pedido de explicações. Ciclos são corriqueiros em qualquer atividade animada por células e músculos humanos. O jornalismo descortinado em Natal, por exemplo. Coisa mais cíclica, mais papainoesca.

Replayzando: acaba a idade dos moços de Sarriá. Da sua maior parte. Como é freqüente, correm o risco de entrar para a história como superdotados incapazes de ganhar guerras significativas e inflar um pouco mais o peito estéril da brasilidade. Resta a crença na descoberta algum fogo novo, nem fátuo nem frio, na incipiência das promessas que ocupam os espaços chiques da mídia.

O fim da geração de Sócrates, Falcão, Zico, Leão, Oscar, Júnior & Cia. reflete mazelas maiores. O seu fim inglório — há a chance de 1986, é verdade — reflete mazelas maiores. Somos bons demais para a pushed de país que jogaram sobre os nossos ombros. Os políticos preferem tocar piano, as balzaquianas desertam das nossas paixões para habitar as colunas sociais, os poetas se tornam chatos, as ninfas preferem farelos de pão sobre o lençol, os craques migraram dos nossos sorrisos.

Esses jogadores não representam, isoladamente, o ciclo que se encerra. Há muito mais sob suas chuteiras. Durante um certo período, foi possível crer que haveria modificações radicais na estrutura que rege a prática do futebol no País. Negativo. Continua a proliferação de dirigentes metidos a espertalhões, a escassez de gênios dentro do campo. A mediocridade é tanta que não sobra aos velhos torcedores nem mesmo a chance de morrerem enfiados, como antigamente.

Vai além da nostalgia, a impressão anterior. A euforia reinante em Paupéria (Citação n.º 2) no período de gestação da Nova República — como querem seus sócios cotistas — permitiu delírios e visões extravagantes. O fim da lei do passe, do voto unitário, dos rinocerontes do CND. Propomos e perdemos. Não saiu a Secretaria de Esportes, o mandato de Giulite Coutinho (dos males, o menor) se esgota, os clubes de massa recuaram no propósito de moralizar o Campeonato Nacional e até o Bangu conseguiu ser campeão.

Nada a fazer, senão beliscar a coxa da moça? Talvez escrever artigos insípidos, fustigando vítimas acima do bem e do mal, fantasmas do poder que tantos cortejam com o seu assombro. Ouvir Hélio Delmiro e César Camargo Mariano, «O Concierto de Aranjuez», sonhar com porres futebolísticos, ao som de marchinhas reacionárias, imbecilizantes, irresistíveis. Exagerar nos adjetivos e pedir uma fatia de apocalipse, por favor.

Os craques sumirão e não estarão no cinema. O porteiro avisa antes. Ficam faltando a barba engajada de Sócrates, a calvície britânica de Falcão, o rigor com sotaque de Zico, as frescuras publicitárias de Leão, a molecagem suburbana de Júnior, a porralouquice ingênua de Reinaldo, as capengadas eficientes de Cezezo. Claro: virão outros.

Mas virão outros, aduz o corvo de Itabira. Não é a mesma coisa. O melhor está sempre no passado. Garrincha, Greta Garbo, primas bolinadoras, Theda Bara, Lady Day, Tostão. O passado. É lá que mora o amor entre Deus e o Diabo (Citação n.º 3).

Há um exemplo recente: Marinho. Entre 1974 e 1980, pôde escolher. Agora paga a quota de danos pelos excessos incabíveis. É possível ser pândego e talentoso sem ter que encostar o delicado ombro na roda (Citação n.º 4).

Creio que é tudo. O mais são as outras coisas guardadas por quem não se expõe. Futebol é bola rolando e isto não cabe no vídeo, não aparece nas manchetes, não serve para quem pensa que o campo é retangular. Em 1986 sou Brasil no México. Etc.

As melhores impressões vão passar por aqui.

O RN / Econômico não é apenas o mais bem equipado parque gráfico do Estado

É também o mais veloz. Se você duvida, faça um teste: ligue para 222-4722 e diga qual é o seu problema.

A partir daí, toda uma equipe fica à disposição de sua empresa. Para serviços de off-set, policromia, tipografia, fotocomposição, fotolito, plastificação, composição de livros, jornais e revistas, impressão de notas fiscais, duplicatas, faturas e promissórias.

Vamos, telefone. Sua empresa vai ter uma excelente impressão do nosso parque gráfico.



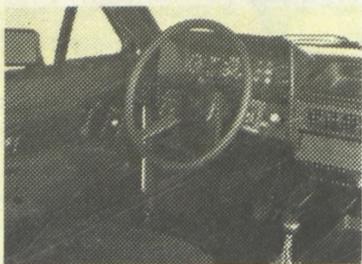
RN/ECONÔMICO
Serviços gráficos de qualidade

222·4722

OS NOVOS GOL 85 ESTÃO NA FRENTE.



VENHA FICAR FRENTE A FRENTE COM ELES.



MUDOU A CARA: OS GOL 85 TÊM NOVA FRENTE, HARMONIOSA, AERODINÂMICA.

E MUDOU O CORAÇÃO: ELES TÊM NOVO MOTOR 1.6 MD-270 COM MAIOR POTÊNCIA, MAIS ACELERAÇÃO, AGILIDADE, ELASTICIDADE, E MUITA ECONOMIA.

ALÉM DISSO, OS NOVOS GOL 85 TÊM INTERIOR COMPLETAMENTE NOVO. BANCOS ANATÔMICOS, QUE DÃO MAIS CONFORTO AO MOTORISTA, E MAIS

ESPAÇO PARA QUEM SENTÁ ATRÁS.

ACABAMENTO INTERNO MONOCROMÁTICO COM NOVOS PADRÕES E CORES. CINTOS DE 3 PONTOS AUTOMÁTICOS, DE SÉRIE. ILUMINAÇÃO CENTRAL. CONSOLE, MARCADOR DE TEMPERATURA, E NOVOS DETALHES QUE OS ATUALIZAM AINDA MAIS.

NOS NOVOS GOL 85 SÓ O MELHOR CONTINUA COMO ANTES: A EXTRAOR-



DINÁRIA ESTABILIDADE. A DIREÇÃO LEVE E PRECISA, OS FREIOS

EXCELENTES E PRECISOS.

OS NOVOS GOL 85 JUNTAM A MELHOR TECNOLOGIA A TUDO DE BOM QUE O GOL JÁ TINHA.

AGORA SOME TUDO ISSO COM NOSSOS PLANOS DE FINANCIAMENTO COM TODAS AS FACILIDADES, E UMA AVALIAÇÃO INCRÍVEL DO SEU CARRO USADO, QUE VOCÊ VIRÁ HOJE MESMO CONHECER OS NOVOS GOL S/LS 85.

OS CARROS QUE ESTÃO NA FRENTE.



GOL S/LS

MARPAS S.A.

TAVARES DE LIRA, 159 - PTE. SARMENTO, 592

CONCESSIONÁRIOS AUTORIZADOS



DIST. SERIDÓ S.A.

AV. NASCIMENTO DE CASTRO, 1597