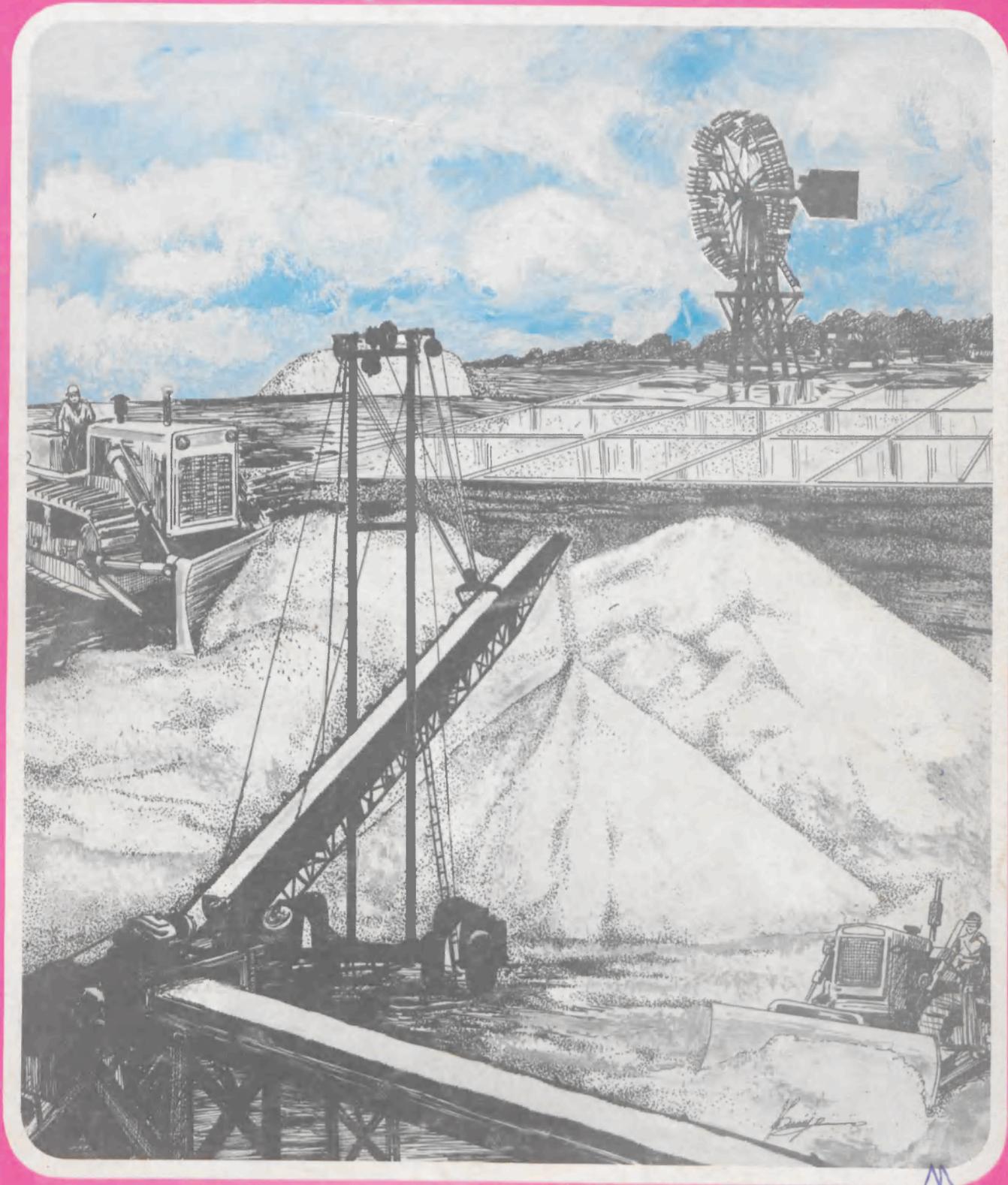


RN-ECONOMICO

Ano VI - Nº 66 - Julho/75 - Cr\$ 10,00



INDÚSTRIA DO SAL EM TEMPO DE EUFORIA

406

TRANSPORTE COM QUEM VOCÊ CONHECE: USE OS SERVIÇOS DA RODO-FORTE

A RODO-FORTE é uma empresa da terra transportando as riquezas do Rio Grande do Norte.

Empresas como o Grupo UEB (INCARTON, Têxtil Serido, Sparta), Walter Pereira S/A, J. Pereira, Supermercados Mini-Preço e Nordeste, Casas Porcino, Lojas Wacil, Armazém Parã, R. Gurgel (produtos SACI), Comercial José Lucena, Lamas e Filhos Ltda., Galvão Mesquita Ferragens S/A, Queiroz Oliveira Ferro-Madeira S/A, Antônio Lamas, Armazém do Povo, entre outras, confiam a RODO-FORTE a missão de transportar suas cargas para todos os pontos do país.



A RODO-FORTE foi a escolhida pelo Grupo UEB para efetuar suas cargas de importação e exportação. É dinheiro de fretes que não sai do Estado: fica aqui mesmo, gerando riquezas.



Uma frota de sete caminhões da RODO-FORTE transportando para Queiroz Oliveira Ferro-Madeira S/A as afamadas tintas Giasurit.

Com sede própria em Natal, a RODO-FORTE vai inaugurar em novembro o prédio próprio para a sua filial de São Paulo, na rua Soldado Dionísio Chagas, nº 8, Parque Novo Mundo, com telefone 295-4235. No Rio de Janeiro, está sendo adquirido o terreno onde será construído o prédio para a sua filial naquele centro.

Fundada em fevereiro de 1974, a RODO-FORTE é dirigida por quem entende de transportes rodoviários. Confie na RODO-FORTE. Siga o exemplo das maiores empresas do RN.

TRANSCARGA RODO-FORTE

Rua Ferreira Chaves, 98 - Fones 2-4080 e 2-2351

Natal-RN

Diretores-Editores

Marcos Aurélio de Sá
Marcelo Fernandes de Oliveira

Gerente Financeiro

Núbia Fernandes de Oliveira

Gerente Industrial

Creso Barbalho

Redator-Chefe

Manoel Barbosa

Redatores

Sebastião Carvalho
Gerson Luiz

Arte

Manoel Araújo de Andrade

Fotos

João Garcia de Lucena

Colaboradores

Alvamar Furtado
Benivaldo Azevedo
Cortez Pereira
Dalton Melo
Domingos Gomes de Lima
Edgar Montenegro
Epitácio de Andrade
Fabiano Veras
Fernando Paiva
Genário Fonseca
Hélio Araujo
Hênio Melo
Joanilson P. Rego
João de Deus Costa
João Wilson M. Melo
Jomar Alecrim
Luiz Carlos A. Galvão
Manoel Leão Filho
Moacyr Duarte
Ney Lopes de Souza
Nivaldo Monte
Otto de Brito Guerra
Severino Ramos de Brito
Túlio Fernandes Filho
Ubiratan Galvão

RN-ECONOMICO revista mensal especializada em assuntos econômico-financeiros do Rio Grande do Norte, é de propriedade da Editora RN-ECONOMICO Ltda. CGCMF 08423279/0001. Endereço: Rua Dr. José Gonçalves, 687 — Natal — RN. Telefones: — 2-0706 e 2-4455. Impressa na Gráfica RN-ECONOMICO. É permitida a reprodução total ou parcial de matérias, desde que seja citada a fonte. Preço do exemplar: — Cr\$ 10,00. Número atrasado: — Cr\$ 12,00. Preço da assinatura anual: Cr\$ 60,00. Assinatura para outros Estados: Cr\$ 75,00.

sumário



REPORTAGENS

NEGÓCIOS

Indústria do sal em tempo de euforia **8**

CORRETAGEM

Mercado imobiliário continua em alta **10**

ATUALIDADE

Natal na era da medicina empresarial **13**

AÇÃO SOCIAL

Governo agora vai dinamizar o artesanato do RN **20**

COMÉRCIO

O dinâmico comércio de um bairro popular **23**

TURISMO

O viável roteiro pelo interior **26**

AMBIENTE

Plano Diretor contra prédios altos **27**

PESCA

Um projeto pode revolucionar a pesca **30**

LETRA DE CÂMBIO

Quando o mercado de capitais deixa de ser um jogo **32**

SECCÕES

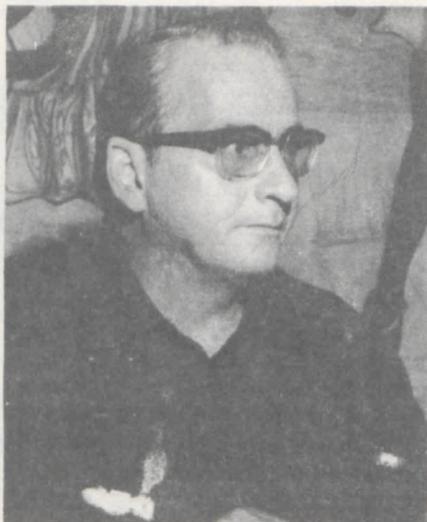
HOMENS & EMPRESAS **4**

PÁGINA DO EDITOR **7**

HOMENS & EMPRESAS

○ PRÉDIO DA CAIXA ECONÔMICA PRONTO EM APENAS 12 MESES

A empresa de construção civil **Master Incosa Engenharia S/A**, do Ceará, vencedora da concorrência pública para construção do prédio central da **Caixa Econômica Federal-filial do Rio Grande do Norte**, já deu início à obra cujo prazo de conclusão é de 12 meses. A **Caixa Econômica** vai investir, a preços de hoje, Cr\$ 13,8 milhões no edifício que terá subsolo, térreo, sobreloja e mais seis andares, e que servirá à direção da filial, congregando todos os serviços administrativos, bem como será sede da agência central da entidade no Estado. O prédio em construção situa-se na rua João Pessoa, vizinho ao Edifício Canaçu.



○ ETRN HOMENAGEIA LUIZ CARLOS GALVÃO

A **Escola Técnica Federal do Rio Grande do Norte** acaba de prestar uma significativa homenagem ao homem que mais trabalhou por ela nos últimos 15 anos. O grandioso parque esportivo do estabelecimento foi batizado com o nome do industrial **Luiz Carlos Abbott Galvão**.

○ COSERN DÁ LUCRO DE Cr\$ 1,5 MILHÃO POR MÊS

Retomado o caminho normal de trabalho, a **COSERN — Companhia de Serviços Elétricos do Rio Grande do Norte**, que em 1974 apresentou um grande deficit, já está proporcionando uma rentabilidade mensal da ordem de . . . Cr\$ 1.500.000,00. Mesmo assim, ainda há um volume elevado de obrigações vencidas, a pagar, apesar dos esforços da atual diretoria. Os fornecedores da **COSERN**, por seu turno, acreditam que a empresa voltará a praticar uma norma que existia há alguns anos atrás, quando os processos de pagamento tinham um trâmite ultra-rápido e os credores eram convocados pela tesouraria para receber seus cheques com urgência.

○ DIAFIL CONSTRÓI NOVA FÁBRICA

A firma **Diatomita Potiguar Ltda. — DIAFIL**, está construindo a sua nova unidade beneficiadora de diatomita nas proximidades da praia da Redinha. Na obra de construção civil e na compra de novas máquinas, estão sendo investidos Cr\$ 3 milhões. O Banco de Desenvolvimento do Rio Grande do Norte deverá apoiar o empreendimento, destinando-lhe recursos dos programas de incentivo à pequena e média empresa. Contando com três jazidas próprias (em Ielmo Marinho, Touros e Ceará-Mirim), a **Diatomita Potiguar** está capacitada a produzir 3 mil toneladas/ano deste minério, cuja produção nacional ainda é inferior à demanda. Dirigem a **DIAFIL**: **Euclides Ferreira de Melo** — diretor-presidente; **Almir Peixoto de Melo** — diretor de produção; **Oderly Cordenonsi** — diretor-industrial; e **Carlos Alberto Fasanaro** — diretor-comercial.



○ CIA. AÇUCAREIRA RECEBE COLHEDEIRA

A **Cia. Açucareira Vale do Ceará Mirim** já recebeu a colhedeira de cana **Massey Ferguson**, importada da Austrália através do representante desta linha de máquinas no RN, **Jessé Freire Agro-Comercial S. A.** A colhedeira, que já está em plena operação, tem capacidade para cortar até 60 toneladas de cana por hora. O preço atual deste equipamento é da ordem de Cr\$ 1.140.000,00.

○ CRECI QUER MORALIZAR MERCADO DE IMÓVEIS

O delegado do Conselho Regional dos Corretores de Imóveis (**CRECI**), **Francisco Ribeiro**, recorreu à Corregedoria do Tribunal de Justiça contra a ação dos atravessadores que atuam no setor imobiliário de Natal, em prejuízo dos profissionais legalmente habilitados, no caso os corretores registrados. Diz **Francisco Ribeiro** que operam na praça cerca de 80 corretores, dos quais menos de 40 são habilitados. O interesse do **CRECI** não é prejudicar ninguém — conclui o delegado — mas fazer com que todos se filiem ao órgão de classe e obedeçam às normas que regulam o exercício da profissão.

**THEODORICO BEZERRA
COMPRA FÁBRICA
EM MOSSORÓ**

A firma Theodorico Bezerra Indústria e Comércio S/A adquiriu em Mossoró as instalações e os equipamentos da fábrica de óleo comestível que pertenceu a Joaquim Duarte & Cia. Segundo informações procedentes de Mossoró, dentro de 40 dias a fábrica voltará a funcionar produzindo duas marcas diferentes de óleo de caroço de algodão: Pica-Pau e Cacho de Ouro.

**AGENTE DA VASP
TEVE VIAGEM-PRÊMIO**

Francisco Vilmar Pereira, agente-representante da VASP em Mossoró foi premiado por esta empresa aérea com uma viagem de 27 dias pelos Estados Unidos, Japão e China nacionalista. Vilmar, que acaba de retornar do giro, informa que aproveitou a viagem para observar o funcionamento de um tipo de indústria que pretende implantar em Mossoró. Além de agente da VASP Vilmar dirige uma empresa de transportes de cargas e uma locadora, a TRANSCAR.

**CERÂMICA SANTO
CRISTO ADQUIRE
RETROESCAVADEIRA**

A Cerâmica Santo Cristo, hoje uma das mais modernas do Estado, com sede em São Gonçalo do Amarante, acaba de receber uma máquina retroescavadeira Massey Ferguson, adquirida a Jessé Freire Agro-Comercial S. A. Antônio Ferreira de Melo, diretor da empresa, espera elevar ainda mais a produtividade da cerâmica com esse trator.

**A. GASPAR TEM
FINANCIAMENTO**

A Caixa Econômica Federal já assinou contrato de financiamento no valor de Cr\$ 27 milhões com a construtora. A. Gaspar Ltda. Esta soma será aplicada na construção dos três blocos de apartamentos do conjunto Chácara 402, na esquina da Av. Deodoro com a rua Juvino Barreto. O valor total do empreendimento atinge a soma de Cr\$ 42 milhões. O conjunto Chácara 402 terá 80 apartamentos classe "a". O prazo para a construção estipulado pelo contrato com a Caixa Econômica é de 18 meses.

**RN TERÁ
REPRESENTANTES
NO CONGRESSO
DAS BOLSAS**

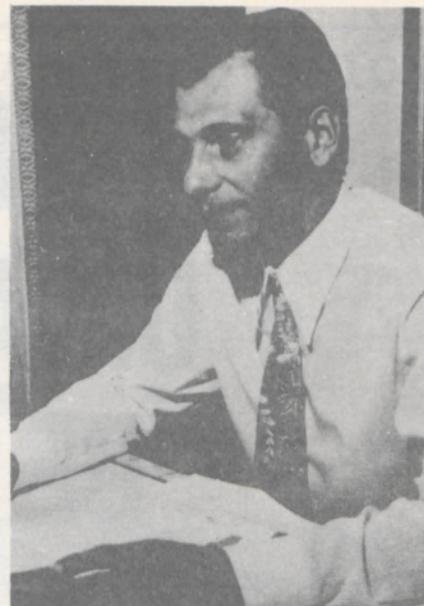
Quatro dirigentes de corretoras do RN participarão do I Congresso Nacional de Sociedades Corretores de Valores, a realizar-se em Salvador: Manoel Feliciano Maia, presidente da Bolsa local; João Patrício de Figueiredo Filho, da AB Corretora; Manoel Macedo, da SERVE-CRED; e Antônio de Vasconcelos Galvão, da AVERBA. O presidente de honra do congresso será o Ministro da Fazenda, Henrique Simonsen.

**RIONORTE VAI
LANÇAR CAMPANHA**

A Rionorte — Crédito, Financiamento e Investimento, financeira ligada ao Governo Estadual, está planejando o lançamento em fins de outubro de uma intensiva campanha promocional em torno da sua letra de câmbio. Nelson Hermógenes Freire, diretor de operações da Rionorte, acha indispensável mostrar ao grande público as vantagens que este tipo de papel está oferecendo ao pequeno e médio investidor. Caberá à Dumbo Publicidade a elaboração da campanha.

**COMPUTADOR IBM
PARA METALÚRGICA**

Fernando de Melo Mousinho, técnico do setor de computação da IBM designado para Natal, informa que nos primeiros meses de 1976 chegará o primeiro computador do Sistema IBM/3, locado à Metalúrgica do Nordeste Ltda. Trata-se de um aparelho da quarta geração, capacitado inclusive a fazer teleprocessamento e utiliza, ao invés do tradicional cartão perfurado, o "diskette", discos magnéticos removíveis. Por outro lado, aumentando sua atuação em Natal, a IBM (setor de máquinas de escrever) tem realizado cursos intensivos de especialização de secretárias, através dos quais técnicos explicam e demonstram os modernos processos de redação comercial, de uso correto de máquinas e móveis de escritório, etc. Funcionárias de vários órgãos estaduais e de grandes empresas têm participado desses cursos, com excelentes resultados.



**FAZENDA MUNICIPAL
PENSA EM NOVO
CÓDIGO**

Paulo Lopo Saraiva, secretário das finanças da prefeitura de Natal, acha necessário se elaborar urgentemente um novo Código Tributário para o município, em face dos problemas que o código vigente tem trazido para os contribuintes. Pensa Paulo Saraiva que a melhor maneira de legislar sobre a matéria tributária será ouvindo a comunidade, para que a lei se apresente de acordo com a realidade do meio. Assim, já neste final de ano o secretário das finanças pensa em convocar reuniões nos diversos bairros, para que o pensamento do povo seja levado em conta na hora em que o novo código for levado à Câmara Municipal.

**NAE REALIZA
TRABALHO
DE CONSULTORIA
COMERCIAL**

O Núcleo de Assistência Empresarial — NAE, acaba de realizar o primeiro trabalho de consultoria comercial, que lhe foi solicitado pela firma Galvão Mesquita S/A. O técnico Carlos Dantas, que participou em São Paulo do primeiro curso para consultores comerciais da América Latina, promovido pela Universidade do Estado de São Paulo, foi quem dirigiu o trabalho que objetiva dar à diretoria de Galvão Mesquita S/A condições de dinamizar ainda mais os setores administrativos e de vendas da empresa.

NOVA KABI

- **UMA PREFERÊNCIA DE QUALIDADE**



ATENDENDO ÀS NECESSIDADES DA PREFEITURA DE NATAL, O PREFEITO VAUBAN FARIA ADQUIRIU DAS INDÚSTRIAS MECÂNICAS KABI S/A, DO RIO DE JANEIRO, MONTADOS SOBRE CHASSIS CHEVROLET, UMA FROTA DE CAÇAMBAS BASCULANTES (DO TIPO EXTRA REFORÇADO) E AUTO-TANQUES (DO TIPO ELÍPTICO), COM MOTO-BOMBA, PARA RESOLVER PROBLEMAS D'ÁGUA, LIMPEZA DA CIDADE, IRRIGAÇÃO DE JARDINS, RECUPERAÇÃO E MANUTENÇÃO DE RUAS E ESTRADAS E OUTROS SERVIÇOS LIGADOS À SECRETARIA DE SERVIÇOS URBANOS E À SUMOV, ÓRGÃOS MUNICIPAIS DIRIGIDOS RESPECTIVAMENTE PELOS SRES. PAULO MARIZ E CLÓVIS FREIRE VELOSO.



Representante das Indústrias Mecânicas **KABI**

FORMAC S.A.

Rio G. do Norte – Paraíba – Pernambuco – Alagoas

Em Natal, Av. Duque de Caxias, 99



Pequenos empresários sem incentivo

O empresário do Nordeste, relegado à inferioridade, observa as oportunidades de investimento fugirem das suas mãos. Praticamente todos os projetos recentemente aprovados pela SUDENE são capitaneados por grupos do Sul.

O aparecimento de pequenas e médias empresas em número considerável, é, antes de tudo, um sintoma de dinamismo da economia e de democratização do capital. Por conseguinte, seria extremamente benéfico à sociedade o surgimento de novas firmas comerciais, industriais ou de serviço, capazes de movimentar o mercado, criar empregos, pagar impostos.

O apoio à pequena e média empresa do Nordeste, inexplicavelmente, desapareceu. A SUDENE, que até anos atrás beneficiava com o 34/18 projetos de pequeno e médio porte, cuida agora exclusivamente de grandes empreendimentos, política que tem servido muito mais aos interesses dos grupos industriais do Sul do que ao empresariado nordestino; e a prova é que praticamente todos os projetos recém-aprovados são capitaneados por grupos de fora da região.

O empresário do Nordeste fica, assim, relegado à inferioridade, observando as oportunidades de investimento fugirem das suas mãos, pois os incentivos fiscais e outras benesses da política econômico-financeira regional se destinam somente aos grandes negócios, aos grupos poderosos, aos industriais do Sul que vêm ao Nordeste implantar filiais das suas fábricas de São Paulo, com dinheiro do governo.

Quantos homens de negócio do Rio Grande do Norte anseiam por condições para expandir suas empresas, executar projetos, mas não têm nenhum incentivo oficial a não ser as linhas de crédito dos bancos que exigem garantias exageradas, cobram juros exorbitantes, correção monetária, taxas de todas as naturezas, etc., tornando o custo do dinheiro proibitivo e insuportável! No ano passado, com a correção monetária superior a 30%, com os juros de 22% e com as taxas diversas cobradas, houve empresários que pagaram até mais de 50%, ao ano, pelo dinheiro que obtiveram por empréstimo junto a entidades oficiais de crédito, o que significa que trabalharam muito mais para o governo do que para si mesmos e para os seus empreendimentos.

Há necessidade de uma revisão urgente na política de desenvolvimento regional, pois as grandes empresas quase sempre levam mais do Nordeste do que trazem. É preciso apoiar pequenos e médios empresários legitimamente vinculados ao Nordeste. Estes sim, dão tudo de si à região. E a multiplicação de pequenas e médias empresas, fatalmente, atrairá os grandes empreendimentos, que hoje chegam de páraquedas, sem encontrar a região preparada para recebê-los.

Infelizmente, em termos de política de desenvolvimento regional, o que se verifica é que estamos colocando os carros na frente dos bois!

Marco Aurélio de Sá

Indústria do sal em tempo de euforia

Graças ao crescimento do consumo industrial e à queda de produção verificada em 74, quando as enchentes destruíram algumas salinas de Macau, o sal volta a ser uma mercadoria com mais procura do que oferta. E esta situação deverá perdurar, até que haja um grande aumento na produção brasileira, o que não é provável a curto prazo. Com a implantação da fábrica de barrilha, o consumo aumentará ainda mais. Por isso, os salineiros estão rindo à toa. Tudo indica que chegou a vez deles.

— “Nunca o negócio do sal esteve tão bom, no Rio Grande do Norte. Fazia muito tempo que a situação não era tão boa. Pode-se dizer que hoje existe um verdadeiro clima de euforia, entre os homens que lidam com a extração salineira, em nosso Estado”.

Esta afirmativa, feita por quem foi, certamente tem um cunho de alta veracidade, a partir do que não será difícil se encontrar as justificativas para que tenha sido feita. Atualmente implantando um escritório de consultoria técnica — a *PLANSAL, Engenharia e Consultoria* — Carlos Câmara mesmo antes de instalar a sua firma especializada já atende a quatro empresas salineiras, inclusive o *Grupo Matarazzo*, ao qual presta serviços há vários anos. E, afora isto — ou para chegar a isto — é considerado um dos homens que mais entendem da problemática salineira no Brasil, fato que lhe granjeou uma situação ímpar dentro do setor.

Carlos Câmara justifica a sua assertiva com o fato de atualmente estar havendo mais procura que demanda de sal, o que favorece à mutação dos preços.

— “O mercado do sal vai permanecer equilibrado, com ligeira tendência a comprador” — diz ele. “Hoje há menos sal para vender do que para comprar. A procura é maior que a oferta, tudo em consequência das enchentes de 1974 — quando *Matarazzo*, por exemplo, perdeu cerca de 200 mil toneladas de sal e outras empresas tiveram reduzida a sua produção”.

Ainda por conta do relativamente pouco sal existente, é provável



Carlos Câmara: “Existe um clima de euforia entre os homens que lidam com o sal”

que este ano as empresas salineiras sejam forçadas a antecipar a colheita, justamente para que não ocorra um colapso no abastecimento do próprio mercado interno.

O fato dessa antecipação, por outro lado, irá diminuir a capacidade de colheita da safra do próximo ano — porque as empresas salineiras operam todas com a sua capacidade total e, tirando-se um pouco agora, através da antecipação, essa quantidade irá faltar posteriormente.

— “E isto ocorrerá sempre, até que haja alguma ampliação da produção norterio-grandense ou brasileira, de modo geral” — diz Carlos Câmara. “Ou então até que ocorra um ano de condições climáticas excepcionalmente favoráveis”.

A ampliação da produção potiguar, essa poderá ocorrer dentro de dois anos, quando a *CIRNE — Companhia Industrial do Rio Grande do Norte* — tiver completado o seu plano de expansão, principalmente para atender às necessidades da *ALCANORTE — Companhia de Alcalis do Rio Grande do Norte*, que em 1977 começará a produzir barrilha, em Macau. Atualmente produzindo cerca de 300/320 mil toneladas de sal, a *CIRNE*, àquela época, terá que ter dobrado e excedido essa produção, pois só a *ALCANORTE* vai consumir, na sua primeira etapa de funcionamento, cerca de 200 mil toneladas do produto.

Depois, está previsto o funcionamento, para 1979, o mais tardar, de duas outras importantes empresas, que atualmente estão em fase de implantação, e que alcançarão a primeira etapa de produção através de modernos processos de operação, que nada ficarão a dever às mais bem equipadas empresas hoje em funcionamento. São a *Norsal*, e as *Salinas Amarra Negra* — a primeira do grupo sulista *Paulo Ferrari* e a segunda, formada por capitais quase totalmente norterio-grandenses. Duas empresas nacionais que, em boa hora, repartirão com as estrangeiras as benesses da indústria salineira no Rio Grande do Norte, que a rigor, ao passar dos tempos, só tem favorecido em maior escala os grupos vindos de fora.

PERSPECTIVAS E PORTO ILHA

Por tudo isto, e porque as próprias empresas já fixadas também

estão elaborando planos de expansão, é que os homens ligados ao setor salineiro no Rio Grande do Norte se comprazem das perspectivas que estão se delineando. Como *Francisco Batista de Moraes*, da Agência Marítima, representante no Estado da LIBRA — Linhas Brasileiras de Navegação S. A., que faz praticamente todo o transporte de sal, através do Porto Ilha de Areia Branca. Diz ele:

— “As perspectivas para a indústria salineira atualmente são as mais alviçareiras. A curto prazo, conseguiremos um *superavit* de produção, isto dentro de três ou quatro anos, justamente por conta da movimentação que está havendo entre as empresas. Tudo a favor da indústria salineira poderá ocorrer, dentro desse prazo”.

A mecanização foi um passo decisivo para a indústria salineira, mas trouxe sérios problemas sociais, como o desemprego em massa e a falência dos pequenos salineiros

Atualmente produzindo cerca de 1,5 milhão de toneladas de sal, por ano, o Rio Grande do Norte mantém uma liderança destacada, com mais de 70% de toda a produção brasileira, seguindo-lhe o Rio de Janeiro com uma média de 350 mil toneladas.

Cerca de 70% do sal potiguar é embarcado através do Porto Ilha de Areia Branca, que começou a funcionar em setembro de 1974, transportando em torno de 15/20 mil toneladas por mês e que hoje já atingiu praticamente a sua plenitude de embarque: a partir de abril deste ano, envia para portos do Sul, uma média de 100 mil toneladas mensais do produto. Por outros meios de transporte (caminhões ou trens) seguem uma média de 40 mil toneladas.

A situação do Porto Ilha, para atender à demanda da produção que advirá com o funcionamento da ampliação das empresas, deverá ser modificada, no entender de *Gilson Ramalho Rodrigues*, outro elemento intimamente ligado à extração salineira no RN.

— “Obviamente o Porto Ilha terá que ampliar a sua plataforma e



Gilson Ramalho: “O porto-ilha terá de ampliar sua plataforma e seus equipamentos de embarque”

os seus equipamentos de embarque” — diz ele. “Ou então se adotaria a opção de embarque de parte do produto através do Porto de Natal, intensificando-se também o transporte por via férrea, sendo para isto necessário obras no porto da capital — a partir de sua dragagem ou construção de outro terminal. E ainda serviços de melhoramentos nas linhas da Rede Ferroviária do Nordeste, entre Natal e Macau”.

Francisco Moraes, no entanto, acha que o Porto Ilha teria somente que aumentar a sua área de estocagem, porque atualmente, transportando 100 mil toneladas, ele ainda tem capacidade de triplicar esse volume. A área de estocagem, no entanto, só teria necessidade de ser ampliada caso o Porto Ilha fôsse embarcar outro tipo de produção — como a de *clinker* (cimento em grão, pronto para ser industrializado) ou mesmo a barrilha, que se produzirá em Macau.

Gilson Ramalho, por seu turno, levanta outro problema com relação ao Porto Ilha:

— “Ele favorece apenas aos produtores de Areia Branca/Mossoró. Os de Macau são pouco servidos, e têm que embarcar a sua produção, em grande parte, ainda de forma primitiva, no lamarão, que é uma espécie de local mais próximo da carga estocada, com profundidade ideal para a atracagem dos navios. Eles atracam e fazem o embarque através de caçambas. Utilizando-se, nesse processo, estivadores e alvarengueiros”.

A época propicia um clima de euforia diz *Carlos Câmara*. Nunca as perspectivas foram tão alviçareiras, assegura *Francisco Moraes*. As empresas atuais estão planejando expansão, outras estão surgindo, e logo aumentarão a produção, lembra *Gilson Ramalho*.

No entanto, sempre há problemas envolvendo a indústria salineira potiguar e se a instalação da fábrica de barrilha da ALCANORTE, em Macau, vai forçar o surgimento de várias outras indústrias (mais uma fábrica de cimento em Mossoró, a possibilidade de fábricas de vidro, na área) ainda há muito a se especular quanto à situação dos chamados pequenos salineiros (notadamente os da área do Córrego) ou quanto à instituição do FUNPESAL, criado pelo ex-governador Cortez Pereira, do qual surgiu ainda no papel a GRANDESAL — empresa que congregaria pequenos e médios salineiros em torno de uma grande salina, capaz de, por processos modernos, para uns concorrer discriminatoriamente com as empresas já estabelecidas; para outros, significar a salvação de alguns produtores que foram ficando sempre à margem do crescimento do parque salineiro do Estado, porque sem maiores condições de enfrentar os capitais alienígenas nele injetados — e que, multiplicados, sempre voltaram para fora.



Francisco Batista de Moraes: “Tudo a favor da indústria salineira poderá ocorrer dentro desses 3 ou 4 anos”.

Gilson Ramalho Rodrigues, eleito presidente da GRANDESAL, lembra que antes da mecanização das salinas existiam nas duas regiões produtoras de sal cerca de 5.000 homens trabalhando, contingente hoje reduzido a 500 operários que completam a ação mecânica da extração e do embarque do produto. Foram eliminados os colhedores, os embarcadores, os barcaceiros e os estivadores. Parte desse pessoal continua nas cidades ou na zona rural pois, sendo de princípio agricultores, eles eram aproveitados nas salinas nas épocas de colheita (no verão), quando recebiam melhor remuneração do que na agricultura.

— “A mecanização trouxe, sem

dúvida, benefícios grandiosos para a indústria salineira” — diz *Gilson Ramalho* — “pois ela significa redução de custos, melhoria de nível técnico, transposição do método primitivo para o moderno. Mas criou o problema social do homem desempregado e deixou os pequenos salineiros, na sua maioria, sem a menor condição financeira de prosseguir sozinhos no encaminhamento dos seus empreendimentos. Urgindo, por isto, uma ajuda imediata, por parte do Governo”.

Essa ajuda está para vir, embora não se saiba de que maneira nem a que tempo. Recentemente esteve em Natal o vice-presidente executivo da Comissão Executiva do Sal, Age-

nor Barbosa de Almeida. Os contatos por ele mantidos com o Governador *Tarcisio Maia* e com os secretários *Benivaldo Azevedo* (Indústria e Comércio) e *Marcos Cesar Formiga* (Planejamento) foram mantidos no mais absoluto sigilo. Embora se saiba que foram referentes justamente à questão dos pequenos salineiros, ou seja: a tão esperada solução para as áreas das salinas hoje improdutivas, está para chegar. Mesmo que muitos considerem inviável a adoção dos princípios político-financeiros do FUNPESAL. Devendo, em seu lugar, se chegar a outro denominador comum para as questões que tanto perturbam o nosso setor salineiro. ○

CORRETAGEM

Mercado imobiliário continua em alta

Até por falta de opções, o investidor natalense se voltou com entusiasmo para o mercado imobiliário. De repente, os preços das casas e dos terrenos subiram vertiginosamente, numa situação que os corretores mais antigos consideram fabricada pelos especuladores e mantida graças à ingenuidade e à falta de esclarecimento de muitos compradores. Uma massa de 80 corretores, habilitados ou não, agita o mercado, inflacionando os preços, sem respeitar as normas tradicionais de concorrência. Até mesmo corretoras do Sul se instalaram na cidade, atraídas pela “febre” imobiliária.

Até bem pouco tempo, Natal era uma cidade não atingida pela febre imobiliária. Imóvel era um negócio considerado pelos investidores da terra até certo ponto pouco rentá-

vel. No entanto, após a baixa da Bolsa, em 71, a necessidade de uma maior segurança com relação ao dinheiro aplicado fez os empresários — em todas as regiões brasileiras — redescobrirem as áreas vazias do perímetro urbano das cidades e de, uma hora para outra, os terrenos e casas colocados à venda quadruplicaram, o preço, sem falar nos alugueis. Essa redescoberta resultou numa avalanche de bons negócios e na instalação de imobiliárias em Natal a ponto de, empresas como a

Sol e Mar, do Rio de Janeiro, abrirem aqui seus escritórios. Mas, esse boom do mercado imobiliário natalense é real ou fictício?

A REALIDADE É OUTRA

Corretor de imóveis há vinte anos, delegado do Conselho Regional dos Corretores de Imóveis (7.^a Região), Francisco Ribeiro, pela constância no mercado imobiliário natalense diz, no seu modo de ver as coisas:

“A realidade é outra, tão diferente quanto o joio do trigo”. Acontece, explica ele, que “Natal passa por um processo de desenvolvimento industrial. Como em toda cidade a passar por esses momentos, ela vai

se expandindo além do seu perímetro urbano, ocorrendo aí a valorização — ou supervalorização dessas áreas vazias. A inexperiência de alguns atravessadores — corretores não registrados no CRECI — faz com que essas áreas, analisadas a olho, tenham avaliações acima do seu real valor. E é o que se está vendo: terrenos e casas expostos à venda a preços irrealistas, o que vem causando uma retração no mercado, seguindo-se paralelamente uma multiplicação de escritórios e corretores imobiliários atraídos pela perspectiva do ganho fácil”.

Da mesma opinião é Manoel Macedo que, como Francisco Ribeiro, é um dos mais antigos corretores de imóveis de Natal. Sua opinião é

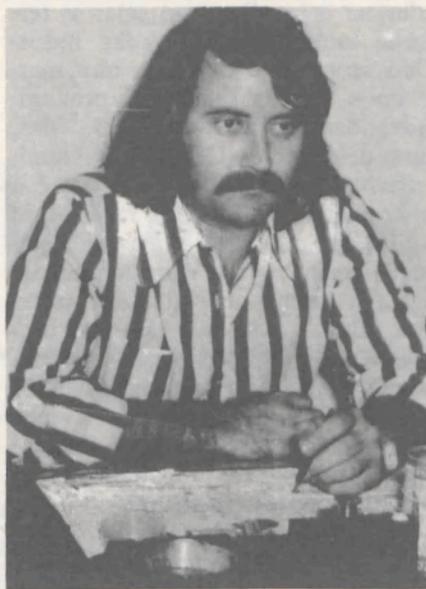
a de que a entrada no mercado de alguns "curiosos", além de inflacionar o valor dos preços, veio contrariar normas existentes entre os antigos corretores como, por exemplo, a comissão fixada pelo CRECI que é de 5% e que, em transações realizadas por esses "atravessadores", pode chegar a 30%, prejudicando o comprador e o vendedor não esclarecido.



Manoel Macedo: "Muitos corretores vaticinam o preço de um imóvel sem observar qualidade da construção e outros detalhes importantes".

Ao problema da comissão, Manoel Macedo — que é Presidente da Bolsa de Imóveis, uma empresa criada para avaliar através de cálculos efetuados por uma equipe de engenheiros e arquitetos o valor real dos imóveis — acrescenta o da avaliação realizada pela maioria dos corretores novos de Natal: "eles apenas olham a casa e vaticinam o seu preço, sem cálculos, previsão sobre material empregado, etc". Daí o porque dos preços altos e da consequente retração do mercado. Isso implica em tendências naturais a uma estabilização, já que existem exemplos de casas que, depois de colocadas à venda numa imobiliária ao preço de 300 mil cruzeiros, ao fim de seis meses ou mais, são vendidas por apenas Cr\$ 150 mil.

Mas, se já existe uma retração, ela não surgiu agora, este ano. Pelo menos, essa é a opinião de Roberto Ugo Paiva, Diretor de Paiva, Irmão Ltda., firma especializada no mercado imobiliário desde 1948. A retração — segundo ele — foi iniciada em meio ao ano passado quando várias empresas corretoras foram instaladas em Natal. Hoje, em número aproximado de vinte — sem falar nos corretores de pasta, não registrados no CRECI — talvez pelas facilidades que qualquer um tem em



Roberto Hugo Paiva: "O vento está soprando a favor das corretoras"

tornar-se corretor, as corretoras imobiliárias nada mais fizeram que atizar fogo no mercado. "Ainda bem que a tendência do fogo é correr ao sabor do vento, e o vento está soprando para o lado das corretoras, razão pela qual haverá uma estabilização de preços e algumas empresas desaparecerão." — diz Roberto.

DO SUL PARA O NORTE

Se a expansão do mercado fez introduzir na venda e compra de imóveis alguns atravessadores não registrados, em contrapartida, corretores do Sul, registrados no CRECI, atraídos pelo mercado nordestino, resolveram aqui baixar acampamento. Dois deles — Luis Carlos Scala Loureiro, ex-jogador de futebol, e Carlos Gois Cabral, da Sol e Mar (Rio de Janeiro) — por razões diversas, embora voltados para um único interesse: aproveitar a expansão imobiliária.

Corretor de imóveis desde 66, Carlos Gois Cabral, montou este ano em Natal uma filial da sua Sol e Mar Imobiliária, segundo ele, para unir o útil ao indispensável: ex-militar da FAB, aqui serviu durante nove anos, deixando-se apaixonar pela cidade. Ao saber que Natal despertava para uma fase industrial, Carlos Gois resolveu deixar o Beco dos Barbeiros, sala 304 do Edifício 1.º de Março, no Centro do Rio de Janeiro, e aqui instalar uma filial, para constatar alguns meses após que o mercado é promissor, mas passa por uma fase de retração causada justamente — e aí ele concor-

da com a maioria dos antigos corretores de imóveis — "pela falta de conhecimento dos que atuam no mercado, atraídos pela comissão gorda que os escritórios fantasmas oferecem".

Contudo, não é desiludido e nem está pensando em fechar a filial e retornar ao Rio de Janeiro. "Após essa fase — diz ele — com a estabilização de preços, tenho certeza de que sobreviverão apenas os realmente profissionais e a especulação acabará, mesmo porque da classe média para baixo, ninguém está tendo condições de comprar imóveis e a maior parte da população está nessa faixa. Os abastados estão retraídos, tornando-se necessário ganharmos novamente a classe média, o que só será possível com a estabilização de preços".

Outro novato em Natal é o ex-jogador Scala, 36 anos, agora proprietário de uma corretora de imóveis. Como resolveu entrar no mundo dos negócios em Natal após o término do seu contrato com o América, clube que o trouxe do Botafogo do Rio de Janeiro, Scala diz que muitos o acusam de ter inflacionado o mercado e despertado alguns atravessadores a penetrar no negócio, razão maior da alta de preços. É isso justamente porque na época ganhava 12 mil cruzeiros mensais. "Se ganhava essa quantia como jogador — explica ele — o raciocínio de alguns julgou, apressadamente, que eu de-



Francisco Ribeiro: "Natal passa por um período de desenvolvimento industrial. Daí, a supervalorização dos espaços vazios"

veria ganhar no mínimo uns 30 mil mensais como corretor e resolveram abrir também corretoras, algumas das quais já estão à beira da falência”.

Mas, acostumado a receber críticas — atividade em que todo jogador é mestre — Scala diz que “vai tocando o barco” mesmo sabendo que se equivocou ao pensar, quando da instalação de sua imobiliária, que o mercado estava virgem. Corretor desde 56, segundo sua carteira no CRECI, Scala, ao deixar de jogar futebol haja vista sua idade, pensou em se radicar em Natal e dedicar-se ao ramo imobiliário sem maiores problemas. “Acontece que eu me equivoquei — confessa ele — mas, não estou arrependido. Os negócios vão bem. Só que poderiam estar melhores, não só para mim, se essa supervalorização não houvesse ocorrido”.

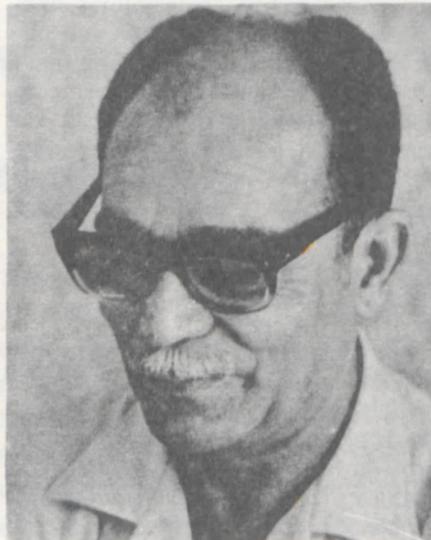
Como exemplo, ele cita o caso de uma casa, na Hermes da Fonseca, aliás sua primeira incumbência como corretor em Natal, cujo proprietário avaliou em 600 mil cruzeiros. A casa, entregue à Costa Azul Imóveis em março de 74, só foi vendida em julho de 75 por 350 mil cruzeiros.

QUANDO NATAL É ÚNICA

E em meio a tantos problemas gerados pela expansão imobiliária em Natal, as corretoras amarguram dois: a não valorização dos terrenos de praia, e a venda de imóveis à vista, coisas que só ocorrem no mercado natalense. Para Francisco Ribeiro, o fato de Natal não ter as suas áreas à beira mar valorizadas, deve-se ao imediatismo do natalense: como o turismo demora a chegar, ele prefere

valorizar o imediato, ou seja, os terrenos localizados em áreas industriais, como é o caso dos que margeiam a estrada de Igapó, proximidades das fábricas da UEB. Mas, como delegado do CRECI em Natal, Francisco Ribeiro diz que Natal é a única cidade do Brasil a fazer-se de indiferente às suas praias. E cita Boa Viagem, Recife, com uma média de valor acima de Natal, em torno de 1.000%. Acha que essa fase tende a desaparecer pois ele mesmo tem compradores de Estados vizinhos para terrenos de praia em Natal. Quando estes compradores realizarem as transações, o panorama vai mudar.

O problema também foi estranho para o ex-jogador e a resposta, segundo ele, veio com o tempo: o natalense, contrariando o seu desprendimento em relação a tabus, possui um: exatamente o de não



Carlos Góis Cabral trocou os negócios do Rio de Janeiro pelos de Natal e não está arrependido

morar na praia porque a maresia estraga o carro, os móveis, etc. Só isso — finaliza ele.



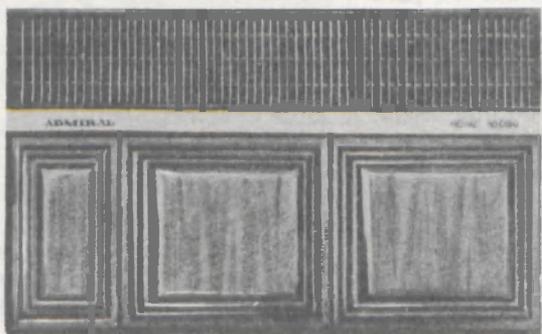
Luis Carlos Scala: “Muitos me acusam de ter inflacionado o mercado”.

O segundo problema, o da venda de imóveis somente à vista, na opinião de Manoel Macedo, é uma decorrência natural da mentalidade dos vendedores das corretoras, sejam estas credenciadas ou não. “Interessado em ganhar a comissão o mais rapidamente possível, o vendedor eleva o preço e tudo faz para que a venda se realize à vista”.

Por sua vez, continua ele, “quem quer vender o imóvel deve querer o dinheiro para empregar em outro, o mais depressa possível”. E assim, em Natal não se vende imóvel à prazo, caso único no mercado imobiliário brasileiro, já que, ante a inexistência de loteamentos (todas as áreas do perímetro urbano de Natal disponíveis para loteamentos já foram ou estão sendo ocupadas pelas obras civis) a solução é comprar a casa pronta, um terreno fora do perímetro urbano ou até alugar um residência, operação quase sempre mais difícil de ser realizada do que a própria compra. ○

Springer Admiral

O MELHOR CONDICIONADOR DE AR FABRICADO NO BRASIL



ASSISTÊNCIA TÉCNICA DE FÁBRICA
Avenida Duque de Caxias, 59/61
Telefones 2-4701 - 2-2697
Natal-Rio Grande do Norte

Natal na era da medicina empresarial

De repente, surge em Natal uma atividade empresarial que era exclusiva dos grandes centros: as grandes clínicas de assistência médica e odontológica. Trata-se de uma reação dos profissionais liberais à tendência de socialização desses serviços. Organizando-se em clínicas, os médicos e dentistas adquirem os meios para exercer melhor sua profissão, equipando-se com equipamentos que sozinhos não poderiam adquirir. Ganha com essa nova realidade a população — que passa a receber melhor tratamento — e os profissionais, que se libertam do trabalho assalariado

Um novo campo de atividades está surgindo para médicos e dentistas e um novo tipo de serviço passa a existir no Rio Grande do Norte. É a medicina empresarial, que já existia em vários Estados, mas que somente em setembro de 1974, com a Portaria 79, passou a ser reconhecida pelo Governo Federal, através do INPS.

Em termos de prestação de serviço às empresas, a medicina empresarial só agora começa a funcionar. Mas as empresas médicas já existem em Natal há alguns anos e sempre receberam o apoio do natalense.

A medicina empresarial é executada através de uma empresa de assistência médica e seus serviços são utilizados principalmente por grandes empresas beneficiando os seus operários e diretores, que deixam de recorrer ao atendimento através do INPS.

Já a empresa médica é diferente; ela funciona em torno dos seus associados, que pagam uma taxa mensal ou anual. Em alguns casos têm consulta gratuitamente e em outros, o associado tem desconto no médico credenciado junto à organização.

HOJE E ONTEM

Da experiência de Sidney Gur-

RN ECONÔMICO



Sidney Gurgel: "A Intermédica se destina a prestar assistência a funcionários e diretores de empresas e a seus dependentes"

gel, que foi médico durante dez anos das Confecções Guararapes e que sentiu a necessidade de um melhor atendimento aos operários e do know-how do médico José de Anchieta Rosas, que trabalhou durante três anos na Intermédica São Camilo, em São Paulo, surgiu a Intermédica de Natal. Ela levou dois

anos para entrar em funcionamento. Sidney ficou como Diretor-Médico. Funcionou na Avenida Prudente de Morais, 1495 e já mantém convênio com as principais empresas do Estado.

O médico Jair Nogueira, baseado em idéias já postas em prática em outras cidades, inaugurou anos atrás o Pronto Socorro Infantil e, através dele, lançou o PAPI — Plano de Assistência Permanente à Infância, visando o atendimento a uma faixa da população mediante participação mensal. Esta experiência obteve sucesso. O Pronto Socorro Infantil cresceu, os associados foram os maiores divulgadores do PAPI e há um plano para que se construa, dentro de um ano, um Hospital Infantil.

Na Odontologia, que é uma especialidade médica, as empresas (clínicas) funcionam bem diferentemente de uma Intermédica ou de um PAPI: são uma espécie de consórcio, onde vários dentistas ocupam um mesmo prédio, dividem a responsabilidade de manutenção, mas não prestam serviço diretamente a empresas, nem têm associados. E este tipo de atividade de clínica odontológica, no Rio Grande do Norte, foi pioneiro no Brasil, através do Instituto Odontológico Solon Galvão, que hoje cresceu tanto

que está se dividindo em dois, em novas e modernas instalações.

PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS

Sidney Gurgel e José Anchieta definem o que é a Intermédica: "É uma organização de medicina de grupo que se destina a prestar assistência médica, hospitalar e odontológica a funcionários e diretores de empresas e seus dependentes".

Basicamente, ela funciona na prestação de serviços a empresas que tenham mais de 100 funcionários, muito embora pelas normas do Ministério da Previdência e do INPS, empresas menores também possam se beneficiar.

"E na Intermédica nós as aceitamos, desde que se reúnem a outra, completem o número de 100 e escolham um responsável pelo grupo".

Esse tipo de organização existe, aproximadamente, há 10 anos no Brasil, mas funcionando legal, através do reconhecimento do INPS, só com a publicação da Portaria 79, do Plano de Pronta Ação".

"A Intermédica — afirma Sidney — vinha sendo planejada há dois anos e meio, espelhada na experiência de outras existentes no Brasil; porém o seu cadastramento junto ao INPS se deu em 28 de abril de 1975. Nasceu do estímulo que o Governo vem dando à criação dessas organizações e de solicitações dos próprios empresários, que já utilizavam serviços semelhantes em outras capitais, com um atendimento mais eficiente. E neste, particular gostaríamos de ressaltar o apoio das Confecções Guararapes, que foram os primeiros a aderirem à idéia".

O ATENDIMENTO

"O Corpo Clínico da Intermédica — complementa José de Anchieta — é dividido em duas partes: a que funciona na própria organização, totalizando 14 médicos, que são nossos funcionários, atuando em consultas e no Pronto Socorro, que atende a qualquer hora; e a segunda, que é formada pelo corpo de credenciados (consultórios e hospitais), num total de 140 médicos e dentistas, cobrindo todas as especialidades".

"Complementando, há 8 enfermeiras e 6 funcionários no escritório e na recepção. É pensamento nosso, no futuro, também contarmos com o sistema do associado,

independente, como já ocorre em outras organizações como a nossa".

Até o presente momento já foi homologado pelo INPS, o contrato assistencial ao pessoal da Guararapes, que representa 2.600 segurados, acrescentando-se os seus dependentes. Já estão em tramitação os processos da Algodoeira São Miguel (entre 300 a 600 funcionários), Metalúrgica do Nordeste (140 funcionários) e todas as unidades da União de Empresas Brasileiras.

Na fase de contatos, estão as empresas Alcanorte, Correios e Telégrafos, EMBRATEL, R. Gurgel, CISAF, Confecções Reis Magos e Alpargatas, ou seja, as maiores empresas do Rio Grande do Norte, o que certamente dificultará a criação de uma organização similar.

Estas firmas têm um desconto de 5% da contribuição ao INPS, o que representa, sobre o salário fiscal Cr\$ 25,05, por empregado. Logicamente, por ser um serviço mais especializado, a empresa não paga à Intermédica o mesmo valor do que lhe é descontado pelo Instituto.



Jair Nogueira: "O PAPI foi fundado em 1969. Tinha 3 médicos e 30 associados. Hoje, uma equipe de pediatras atende 3.000 crianças"

LANÇAMENTO DO PAPI

Por conta de suas outras atividades funcionais, o médico Jair Nogueira é apenas sócio do Pronto Socorro Infantil, mas como seu fundador e até bem pouco tempo, seu diretor, ele diz: "O plano de Assis-

tência Permanente à Infância, lançado pelo Pronto Socorro Infantil, visando o atendimento a uma faixa da população, mediante contribuição mensal, presta todo tipo de assistência pediátrica (inclusive a odontológica). A família se associa ao PAPI, mediante contribuição mensal de Cr\$ 30,00, se tiver apenas um filho. Tem direito a consulta gratuita e desconto na ordem de 40%, se houver necessidade de internamento. Também há convênios com oftalmologistas, cirurgiões infantís e otorrinolaringologistas". E acentua:

"O PAPI foi lançado em novembro de 1969; tinha três médicos e apenas 30 associados. Hoje, a médica Jocilda Costa está na direção e a equipe é composta por Eduardo Coelho Maia, Bernardino Pereira Neto, Zélia Carvalho Dias, Hélio Manoel de Brito, Tarcísio Gurgel de Sousa e Jair Nogueira, e tem 1.500 famílias associadas, o que representa um atendimento a três mil crianças.

ESTÍMULO DO CLIENTE

"As reações ao nosso empreendimento foram diversas — diz Jair. Alguns colegas nos estimularam e outros nos olharam com descrédito, achando que não iríamos à frente. Um aspecto muito importante, que ressaltamos, é que procuramos sempre manter o alto nível de atendimento. Nós só admitimos em nossa equipe médicos com curso de pós-graduação. E os primeiros associados do PAPI foram os nossos principais divulgadores. Agora, os atuais continuam divulgando os nossos serviços. É um estímulo".

"No início nós tínhamos apenas a enfermaria, agora dispomos de laboratório bem equipado, ampliamos as instalações, adquirimos uma casa vizinha, onde instalamos dois apartamentos com ar condicionado, três quartos e duas enfermarias, e estamos partindo para construção de mais apartamentos em terreno ao lado, já adquirido. Complemente-se isso com uma incubadora e um aparelho para fototerapia".

CONSÓRCIO & EMPRESA

Fazendo questão de frisar que a Odontologia do Rio Grande do Norte ainda não funciona como empresa, o dentista Solon Galvão Filho, afirma que o existente na

sua área, é o consórcio, que se preocupa mais em servir.

"Nas grandes cidades do Sul, há verdadeiras empresas, onde médicos e dentistas, mais afortunados, montam uma estrutura para prestação de serviço, praticamente alugando profissionais mais jovens, objetivando o lucro — afirma Solon. E esclarece — O que nós fazemos é uma associação de profissionais de interesses e campos de ação correlatos, para oferecerem um serviço especializado, mais cômodo para os pacientes e mais perfeito, funcionalmente. Queremos dizer que, quando o paciente procura uma instituição deste tipo, ele se sente mais seguro e protegido por esta estrutura e não se sente jogado de um prédio para outro, na cidade".

E continua — "Outro objetivo é através de estudos e consultas permanentes entre nós componentes, elevarmos nosso padrão profissional, procurarmos manter este padrão e termos possibilidade de controlar a qualidade do serviço produzido por este grupo".



Solon Galvão Filho: "Em odontologia, o que existe é consórcio, não empresa"

POR QUE CONSÓRCIO?

E é ainda Solon Galvão Filho quem responde: "Por que somos um condomínio, no que diz respeito à propriedade, e co-participantes, no que diz respeito à funcionalidade, onde ninguém ganha nenhuma participação no trabalho de outro colega e onde se respeita a individualidade dentro desta pequena comunidade".

"Não nos faltaram conselhos de

colegas de várias partes, para que transformássemos esta estrutura para utilizarmos o nome que construímos há alguns anos, em benefício próprio".

Solon Galvão Filho informa que a idéia da clínica odontológica originariamente, tem mais de 25 anos e surgiu do seu pai Solon Galvão, já no final da década de 50. "Nós já tínhamos um esboço desta organização, que tomou corpo, na realidade, em 1962, com nove participantes e sob a denominação de Instituto Odontológico Solon Galvão. Isso já vem sendo mais recentemente copiado por colegas de vários Estados brasileiros, cada vez mais intensamente, e a validade dessa filosofia, congregando profissionais do mesmo ramo, não se põe mais em dúvida".

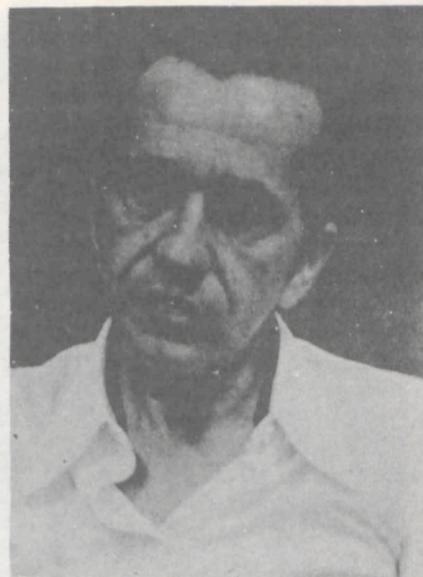
"No que diz respeito ao nosso Instituto, ele cresceu de tal forma que evidenciou-se a inviabilidade de sua antiga localização.

Fez-se necessário expandir, bastante, o corpo clínico. Nas proporções que pretendíamos construir uma outra clínica, ela seria grande demais, o que viria prejudicar a sua funcionalidade, razão porque nós decidimos nos desdobrar em duas clínicas, uma com 11 profissionais (esquina da rua Mossoró com a rua Campos Sales) e a outra que está sendo construída (rua Mipibu) com 8 profissionais. Então, nós decidimos manter a homenagem àquele que nos inspirou isso tudo, mantendo-lhe o nome, em ambas as organizações: a da Mossoró — Clínica Solon Galvão - Reabilitação Oral; a da Mipibu — Instituto Solon de Miranda Galvão. Nós temos consciência de que esse é que é o caminho".

Dentro de pouco tempo Natal terá três clínicas odontológicas de alto nível: as duas que surgiram com a bifurcação do Instituto Odontológico e uma terceira, integrada pelos dentistas Odilon de Amorim Garcia, Francimá Dias Bezerra, Lenilson Silva de Carvalho, Ocilene Guedes e Maria Helena Rosado e os futuros dentistas Odilon Garcia Filho, Jussara Cansação e Dorielio Barreto, que somente trabalharão depois de estágio em São Paulo.

MEDICINA EMPRESARIAL

O médico pediatra Heriberto Bezerra, com muitos anos de experiência profissional, afirma: "Atualmente, a tendência é a do médico

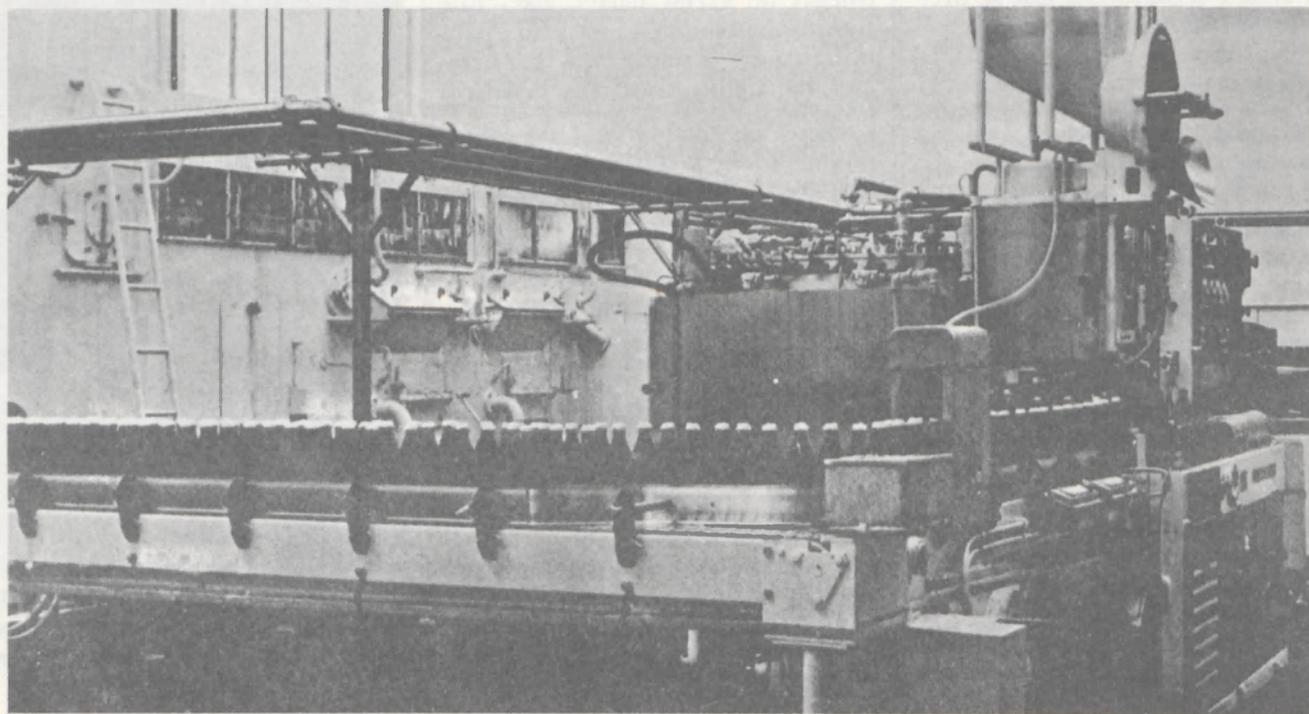


Heriberto Bezerra: "A tendência do médico é se unir a outros e formar uma empresa. Eu, pessoalmente, já estou partindo para isso"

se unir para formar empresa, porque o profissional liberal, por si só, não consegue vencer. É uma saída consequente à socialização da Medicina. É uma realidade que vai cada vez mais se sedimentando. A dificuldade maior é para aqueles que estão começando e para os mais antigos a tendência é acabar com o isolacionismo". E Heriberto, para surpresa, faz esta revelação: "Eu, pessoalmente, já estou partindo para isso".

Sidney Gurgel e Anchieta Rosas definem a medicina empresarial — "É uma especialidade dentro da Medicina, que lida com a administração hospitalar, setor de administração de empresas, estatística e pode prestar assistência à grande massa, assim como o faz o INPS. Especificamente, essa assistência é fornecida a uma faixa populacional, numericamente inferior à fornecida pelo INPS, daí advindo as vantagens de um serviço mais prestativo, sem o cunho da assistência pública. Podemos também destacar o diálogo aberto e imediato do empresário com os diretores-médicos, o atendimento em consultório, a inexistência de filas, e outro fator importante: o controle do número de faltas funcionais".

Para Jair Nogueira a medicina empresarial está tomando um impulso muito grande, nos últimos anos, atingindo imensa faixa da população. "Em termos médicos, acho-a válida, pois dá condições de trabalho em equipe, o que é muito útil para se discutir casos".



Natal Refrigerantes eleva em 300% a produção de Coca Cola

A produção de Coca-Cola e Fanta (Laranja e Uva) da Natal-Refrigerantes S. A. aumentou em 300% desde o dia 1.º de setembro último. De 1.500 caixas/dia (cada caixa com 24 garrafas) deu um salto para 4.500 caixas, ou 108.000 garrafas/dia.

Esse aumento vertiginoso de produção se deu por conta de um único fator: a aquisição de novas máquinas e a utilização de um novo sistema de engarrafamento, o Sistema Premix, o que existe de mais moderno para o setor de fabricação de refrigerantes.

Toda a nova maquinaria da Natal Refrigerantes, no entanto, gira em torno de uma única unidade, uma máquina Carballo, da fábrica argentina Carballo & Cia. S. A., que inclusive prepara através de dispositivo especial, todos os elementos componentes do refrigerante, antes do engarrafamento.

— “O que não ocorria no nosso sistema anterior de fabricação” — diz Abar Barcelos, que atualmente supervisiona a parte administrativa da fábrica. Acrescentando: “No sistema anterior, existia um dosador de xarope que colocava 30% do concentrado em cada garrafa, completando em seguida, isoladamente, a capacidade do recipiente com água destilada e gás. Com o Sistema Premix acontece que essa mistura é feita de maneira a impossibilitar qualquer falha nas dosagens de concentrado e gaseificação, porque é executado automaticamente, de uma só vez, de acordo com controle absolutamente regulado”.

EXPANSÃO A CURTO PRAZO

A partir do funcionamento da nova máquina Carballo, a Natal Refrigerantes S. A. pôde pro-

gramar uma expansão que está se efetivando a curto prazo e que vai sempre continuar, pois se antes estava havendo uma flagrante disparidade entre a demanda do produto e a capacidade de fabricação, agora vai ser possível, até, a estocagem nas principais cidades do interior, polos de abastecimento regional.

De fato, com a produção diária de 4.500 caixas de **Coca-Cola** e **Fanta**, a fábrica tem capacidade suficiente para atender ao abastecimento de todo o Rio Grande do Norte — território de exclusividade que lhe pertence, dentro do esquema geral da organização — e nos próximos seis meses já terá aberto os depósitos das cidades de Mossoró, Caicó e Currais Novos, a fim de racionalizar a distribuição da produção em todo o Estado.

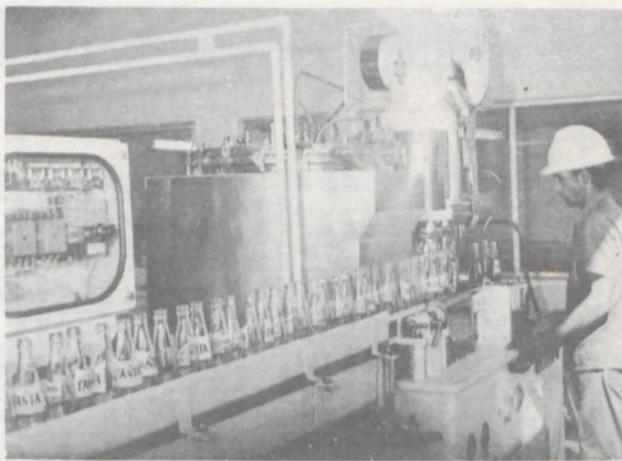
— “Além do mais” — diz ainda **Abgar Barcelos** — “com as novas máquinas, estamos tendo condições de proporcionar ao consumidor um produto de alta qualidade, dentro das especificações da **Coca-Cola Internacional**’.

Por outro lado, a frota de veículos da transportadora que conduz e distribui o refrigerante, sofrerá considerável aumento, dentro do espaço de tempo programado para a primeira etapa de expansão. Atualmente com vinte e dois veículos — 16 para distribuição na capital e seis no interior — essa frota dentro dos próximos seis meses estará aumentada para 30 veículos, incorporando-se alguns aos depósitos que serão abertos, concomitantemente.

Tendo voltado a supervisionar a **Natal Refrigerantes S. A.** a partir do dia 20 de setembro, depois de afastado certo período de tempo, **Abgar Barcelos** não esconde a euforia que reina dentro da fábrica, por conta dessa nova fase de sistematização de trabalho e expansão natural, cuidando particularmente de executar, dentro dos prazos estabelecidos, todos os itens de desenvolvimento programados.

A reforma da parte física da fábrica é uma das fases a que se dedica no momento, execução de uma medida que se tornou absolutamente necessária, por conta mesmo do aumento de capacidade da produção.

Tanto interna como externamente o prédio

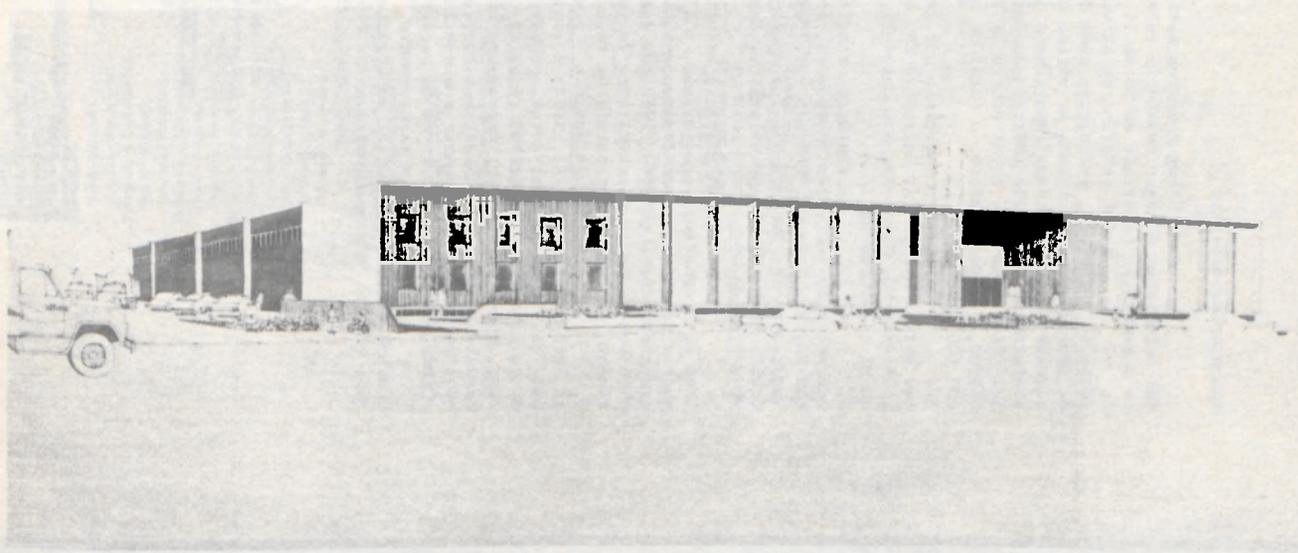


Abgar Barcelos:

"COM AS NOVAS MÁQUINAS, ESTAMOS EM CONDIÇÕES DE PROPORCIONAR AO CONSUMIDOR UM PRODUTO DE ALTA QUALIDADE, DENTRO DAS ESPECIFICAÇÕES DA COCA COLA INTERNACIONAL."

da Avenida Antônio Basílio, 1300, já começa a sofrer reformas e dentro em breve poderá abrigar condignamente todo o novo sistema de produção que a fábrica já está praticando, oferecendo também aos seus funcionários um ambiente de trabalho coerente com as exigências naturais do setor.

— “O aumento de nossa capacidade de produção determina medidas urgentes, para a racionalização de nosso trabalho” — diz **Abgar Barcelos**. “E isto é o que estamos executando, após estudos e planejamento corretos. A **Natal Refrigerantes S. A.** tem a tarefa específica de abastecer todo o Rio Grande do Norte com os seus produtos, produtos de primeira qualidade, inclusive já obedecendo à determinação federal de mistura de 10% de suco natural, nas dosagens. Tudo isto estamos fazendo, a fim de oferecer ao consumidor aquilo que ele exige e merece. A fim, também, de podermos merecer cada vez mais a preferência de todos, o que no fim das contas representa a razão do nosso êxito e o coroamento dos nossos esforços”.



Projeto das instalações industriais de NATAL REFRIGERANTES, já em fase adiantada de construção, na avenida Antônio Basílio.

EIT - Empresa Industrial Técnica S/A

CGC 08.402.620/0001-69

Av. Sen. Salgado Filho, 1908 — NATAL — RN

RELATÓRIO DA DIRETORIA

Senhores Acionistas:

É com a máxima satisfação que submetemos aos preza- dos acionistas o nosso relatório referente às atividades da EIT duran- te o exercício encerrado em 30.06.75.

2. O programa de atividades da Empresa foi bastante in- tenso no exercício, porquanto, além da execução do nosso plano anual de trabalho, participamos de várias concorrências a novas obras, in- clusive duas de elevada importância para a região e para a Empresa: o alargamento da BR-116 (Entrada de Fortaleza) e o lote nº 302.2 da BR- 101 (Esplanada-BA), cujos contratos foram assinados no mês de julho / último, elevando, assim, o total de nossos contratos de obras em mais Cr\$ 400 milhões.

3. No exercício que ora se finda concluímos as seguin- tes obras: Gurupi-PA, Salgueiro-PE, Sobradinho-BA, Grajaú-MA, Vitori- no Freire-MA, Natal-RN, Bom Jesus-PI, Ponta Negra-RN, Balsas-MA, Itaú- na-MA e INOCOOP-RN.

4. Em execução, resultante de novos contratos ou rema- nescentes de contratos anteriores, estamos com as seguintes obras: Pa- tos-PB, São Luiz-MA, Dourados-MT, Perimetral Norte-AM, Imperatriz-MA, Buriticupu-MA, Tangará-RN, Riachuelo-RN, Mossorô-RN, Aracati-CE, Reci- fe-PE, Porto XV-MT, Fortaleza-CE, Esplanada-BA, Gilbuéis-PI, Itaipú - MT e Florianópolis-PI.

5. Não obstante as atividades substantivas da Empresa, isto é, a construção rodoviária, a EIT, como é do conhecimento dos Se- nhores Acionistas, vem dedicando substancial parcela de tempo de seus administradores na diversificação das suas atividades, especialmente em busca de novas oportunidades de investimento que visem ao aprovei- tamento de recursos naturais da região.

6. Ainda durante o presente exercício a MAISA - Mosso- rô Agro Industrial S/A., nossa coligada, da qual a EIT participa com mais de 99% do capital total, prosseguiu aperfeiçoando o seu trabalho de consorciar a cultura do cajueiro com outras atividades agropecuá- rias. Nesse particular, destacamos os bons resultados obtidos no "cru- zamento industrial" de raças européias com zebuínas, cujo produto é o novilho precoce para corte e a novilha mestiça para reprodução, esta última destinada à melhoria da pecuária nordestina.

7. Mais recentemente, considerando o interesse e os es- tímulos do Governo Federal ao crescimento da produção nacional de su- cos, a MAISA vem cultivando novos tipos de fruteiras tropicais e, ain-

da em 1975, iniciará a produção de suco de caju na unidade industrial que se encontra em instalação no seu próprio cajueiral.

8. Os investimentos nesse projeto agro-industrial têm oferecido uma resposta satisfatória porquanto, em cruzeiros de hoje , os ativos líquidos da MAISA ultrapassam Cr\$ 100 milhões.

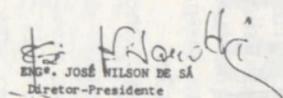
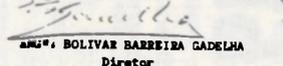
9. Prosseguindo nesta sadia política de diversifica- ção de atividades, especialmente na implantação de empreendimentos pi- oneiros e de excelentes perspectivas de sucesso, a EIT conseguiu a participação acionária do Banco Econômico de Investimentos S/A e da Alpha Empreendimentos e Participações S/A, em um novo projeto agro-in- dustrial no Estado do Maranhão. Referido projeto, que se destina ao aproveitamento integral do coco babaçu, está em fase de implantação e, para isto, foi criada a CIT - Companhia Industrial Técnica, com capi- tal autorizado de Cr\$ 100 milhões e inversões previstas da ordem de Cr\$ 300 milhões. Ainda, objetivando a aludida política de diversifica- ção de nossas atividades, participamos com 41% do controle acionário de CONFECÇÕES REIS MAGOS S/A, de Natal-RN, empresa que atua no ramo / de vestuário masculino, com projeto aprovado pela SUDENE, considerado faixa "A" de prioridade para o desenvolvimento do Nordeste, com inves- timentos previstos na ordem de Cr\$ 22.000.000,00, e que produzirá, a- nualmente, 1.500.000 peças de calças e camisas, contribuindo, assim , expressivamente, para melhoria e desenvolvimento da região.

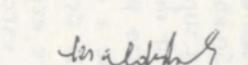
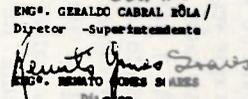
10. Não obstante a sua participação acionária e admi- nistrativa nas diversas empresas do Grupo, a EIT, graças à compreen- sação e o entusiasmo dos seus acionistas, simultaneamente continua am- pliando a sua capacidade operacional. Para isto, vem investindo na a- quisição de novos e modernos equipamentos, melhorando a sua assessoria e os seus controles administrativos, a fim de poder continuar garan- tindo a qualidade de seu trabalho e prestar melhores serviços ao país.

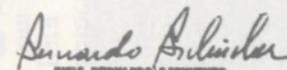
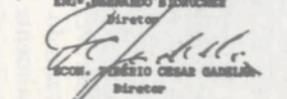
11. O resultado de nossos trabalhos no Exercício Soci- al do qual estamos prestando contas a Vossas Senhorias, representado pelo lucro líquido de Cr\$ 24.255.747,51 que lhes demonstramos nos in- clusos documentos contábeis, ratifica, também, o sucesso de nossas a- tividades.

12. Opinamos, com a permissão de Vossas Senhorias, se- ja deliberada a distribuição de um dividendo de 6% pagável, em duodé- cimos, a partir de janeiro de 1976.

Natal-RN, 15 de agosto de 1975.


EMP. JOSÉ WILSON DE SÁ
Diretor-Presidente

EMP. BOLÍVAR BARRERA GADELHA
Diretor


EMP. GERALDO CABRAL RÔLA /
Diretor -Superintendente

EMP. RENATO JONES DE AZEVEDO
Diretor


EMP. ARMANDO B. S. SANCHES
Diretor

EMP. ROBERTO CESAR GADELHA
Diretor

BALANÇO GERAL ENCERRADO EM 30 DE JUNHO DE 1975

ATIVO

DISPONÍVEL		
Caixa e Bancos	14.568.629,71	
Numerário em Trânsito	2.030.929,15	
Letras do Tesouro Nacional	1.530.909,75	18.130.468,61
REALIZAVEL		
CUNTO PRAZO		
Devedores Diversos	8.847.435,34	
Avaliações e Med.a Receber	108.372.948,92	
Serv. Executados a Paturar	61.953.727,05	

PASSIVO

NÃO EXIGÍVEL	
Capital Social	66.000.000,00
Fundo de Reserva Legal	3.906.783,31
Reserva p/Aum. de Capital	1.419.703,44
Fundo p/Aum. de Cap.Lei-4239	8.433.602,00
Correção Monet.das Deprec. ações	17.308.536,25
Lucro Exercício à Disp. da AGO	24.255.747,51
Fundo Para Depreciação	
Veículos e Implementos	
Valor Original	26.584.218,47

Valor Original	38.676.164,68		
Correção Monetária	18.752.572,24		
Móveis e Utensílios	875.704,23		
Correção Monetária	332.325,07		
Outras Imobilizações	1.228.030,30		
Valor Original	1.007.907,41		
Dividendos a Pagar	163.934,72		
Correção Monetária	1.171.849,30		
Total do MÓ EXERCÍVEL			235.142.270,44

EXIGÍVEL			
CURTO PRAZO			
Fornecedores	33.467.475,30		
Contas a Pagar	2.230.662,26		
Notas Promissórias a Pagar	1.109.531,16		
Bancos, c/ Emprestimos	42.057.192,12		
LONGO PRAZO			
Credores Diversos	10.661.524,66		
Dividendos a Pagar	1.828.473,00		
Bancos, c/ Emprestimos	129.679.825,73		
RESULTADO FUNDANTE			
Recitas de Construções Di	332.699.157,41		
Feridas	256.700,02		
Venda de Bens			
COMPENSAÇÃO			
			136.955.852,46
			819.172.835,13
			506.613.181,24

Valor Original	19.295.249,00		
Dep-Bancários a Prazo Fixo	10.278.402,41		
Almoxarifados	32.862.348,61		
Títulos de Créditos	9.772.079,01		
Depositos em Garantia	583.670,59		
Títulos de Dívida Pública	765.000,00		
IMOBILIZAÇÕES TÉCNICAS			
Imoveis			
Valor Original	7.169.532,00		
Correção Monetária	1.104.034,00		
Veículos e Implementos	39.864.010,82		
Correção Monetária	10.727.431,00		
Máquinas e Equipamentos	115.119.042,61		
Correção Monetária	29.614.851,00		
Móveis e Utensílios	2.779.344,31		
Correção Monetária	757.220,00		
Outras Imobilizações	13.847.909,72		
Correção Monetária	397.479,00		
IMOBILIZAÇÕES FINANCEIRAS			
Incentivos Fiscais	491.678,00		
Incentivos Fiscais Aplicados	44.660,00		
Outras Imobilizações	41.200,00		
Total do IMOBILIZADO			220.400.498,46

Despesas de Construção	229.867.776,30		
Despesas Administrativas	11.507.032,05		
Despesas Tributárias	2.074.881,85		
Despesas Financeiras	12.816.259,72		
Despesas Eventuais	2.474.409,08		
Despesas Industriais	619.973,26		
Custos Industriais	19.823.437,01		
Fundo F/Alimento de Capital-Lei 4239	1.809.869,00		
Fundo de Depreciação	685.662,97		
Foo-Depreciação, c/Corr-Monetária	88.309,17		
Fundo de Reserva Legal	1.276.618,29		
Lucros do Exercício	24.255.727,21		
TOTAL DO ATIVO			1.325.788.017,07

RECEITAS DE CONSTRUÇÕES	275.961.753,38		
RECEITAS INDUSTRIAIS	689.454,50		
RECEITAS FINANCEIRAS	7.136.724,61		
RECEITAS EVENTUAIS	20.319.049,28		
LUCROS SUSPENSOS	1.256.605,17		
PROVISÃO P/DEVEDORES DUVIDOSOS	1.536.422,27		
TOTAL DO PASSIVO			1.325.788.017,07

Despesas de Construção	229.867.776,30		
Despesas Administrativas	11.507.032,05		
Despesas Tributárias	2.074.881,85		
Despesas Financeiras	12.816.259,72		
Despesas Eventuais	2.474.409,08		
Despesas Industriais	619.973,26		
Custos Industriais	19.823.437,01		
Fundo F/Alimento de Capital-Lei 4239	1.809.869,00		
Fundo de Depreciação	685.662,97		
Foo-Depreciação, c/Corr-Monetária	88.309,17		
Fundo de Reserva Legal	1.276.618,29		
Lucros do Exercício	24.255.727,21		
TOTAL DO PASSIVO			1.325.788.017,07

DEBITO

DESPESAS DE CONSTRUÇÃO

DESPESAS ADMINISTRATIVAS

DESPESAS TRIBUTÁRIAS

DESPESAS FINANCEIRAS

DESPESAS EVENTUAIS

DESPESAS INDUSTRIAIS

CUSTOS INDUSTRIAIS

FUNDO F/ALIMENTO DE CAPITAL-LEI 4239

FUNDO DE DEPRECIAÇÃO

FUNDO DE RESERVA LEGAL

LUCROS DO EXERCÍCIO

307.300.016,21

CREDITO

RECEITAS DE CONSTRUÇÕES

RECEITAS INDUSTRIAIS

RECEITAS FINANCEIRAS

RECEITAS EVENTUAIS

LUCROS SUSPENSOS

PROVISÃO P/DEVEDORES DUVIDOSOS

307.300.016,21

DECLARAÇÃO DE VERACIDADE

Eu, *Francisco Porto dos Santos*, Diretor-Presidente da EIT-Indústria, declaro a veracidade das informações contidas neste demonstrativo de resultados e demais documentos, referentes ao exercício de 1975, e os encontrando em perfeita ordem e exatidão, não de purgarem que os mesmos merecem a aprovação da Assembleia Geral Ordinária.

1975, 25 de agosto de 1975

Francisco Porto dos Santos
Francisco PORTO DOS SANTOS
Diretor-Presidente

Eng. Geraldo Cabral Rola
Eng. GERALDO CABRAL ROLA
Diretor - Superintendente

Eng. Renato Gomes Soares
Eng. RENATO GOMES SOARES
Diretor

Eng. Paulo Roberto de Carvalho
Eng. PAULO ROBERTO DE CARVALHO
Téc. Contabilidade CRC-89981

PARECER DO CONSELHO FISCAL

Os abaixo assinados membros do Conselho Fiscal da EIT-Indústria Industrial Técnica S.A., tendo procedido ao exame do Balanço Geral, do Demonstrativo de Resultados e demais documentos, referentes ao exercício de 1975, e os encontrando em perfeita ordem e exatidão, não de purgarem que os mesmos merecem a aprovação da Assembleia Geral Ordinária.

1975, 25 de agosto de 1975

João Benedito de Melo
JOÃO BENEDITO DE MELO
ALMOXARIFADO

Francisco Porto dos Santos
Francisco PORTO DOS SANTOS
Diretor-Presidente

Governo agora vai dinamizar o artesanato do RN

O artesanato, atividade econômica que hoje atrai um razoável contingente da população ativa do interior do Rio Grande do Norte, remunerando muito melhor do que o duro trabalho agrícola, nunca teve apoio do governo. Conhecido internacionalmente, o produto artesanal do Estado é insuficiente para atender os pedidos que chegam dos Estados Unidos, Inglaterra, Itália, Japão, e mesmo do Sul do país. Com a sua visão de futuro, o atual cardeal Eugênio Sales (antigo arcebispo de Natal) foi quem deu o primeiro passo no sentido de congregar os artesãos potiguares passo Cooperativa Artesanal do Litoral Agreste Ltda. Sua experiência é hoje um sucesso. Agora, o poder público — antes tarde do que nunca — passa a dar incentivo a uma política de promoção ao artesanato

Que o artesanato do Rio Grande do Norte é da melhor qualidade, todo mundo sabe. Até os italianos que, além de importarem artigos de sisal, sonham com a possibilidade de importarem objetos de cerâmica. Mas, embora reconhecido o seu valor, o artesanato só agora parece que vai merecer por parte do Estado a devida atenção.

Prova irrefutável dessa tomada de posição foi a realização, recentemente, em Natal, do II Encontro Regional de Artesanato, reunindo técnicos e artesãos do Ceará, Maranhão, Piauí, Rio Grande do Norte e Paraíba, além do representante da EMBRATUR e da Coordenadora Nacional do Programa de Artesanato, Isa Maia, através da Secretaria de Mão-de-Obra do Ministério do Trabalho, tendo como Presidente da reunião Otomar Lopes Cardoso, Secretário de Bem-Estar Social do Estado.

Após três dias de intensos trabalhos no auditório do SESC, os grupos artesanais debateram a proposta do Documento Básico do Programa Nacional de Desenvolvimento do Artesanato, proposto pela Secretaria de Mão-de-Obra do Ministério do



Otomar Lopes Cardoso, Secretário do Bem-Estar Social, tem planos para incentivar o artesanato.

Trabalho, aliando, cada um à sua maneira e de acordo com as necessidades da região, as sugestões de cada cooperativa ou organismo governamental presente ao Encontro.

RESOLUÇÕES DO RIO GRANDE DO NORTE

Produtor de sisal, algodão, couro, argila e outros componentes da indústria artesanal, o Rio Grande do Norte, em que pese a alta qualidade dos seus produtos artesanais, não constituiu ainda uma infraestrutura capaz de comercializá-lo como merce, sem falar numa programação de integração entre o artesão e a comunidade através de órgãos que poderiam, no mínimo, lutar por uma profissionalização deste artesão. Este, até agora está totalmente desvinculado dos propósitos desenvolvimentistas do Estado justamente pela falta de um apoio definitivo.

Mas, se existe um documento básico que prevê, no II Plano Nacional de Desenvolvimento, dentro de quatro anos, o beneficiamento de 90 mil artesãos espalhados por todo o território nacional, ao Rio Grande do Norte caberá uma parcela desses incentivos. O Estado já tem o seu programa em consonância com as diretrizes gerais do Ministério do Trabalho — e deverá pô-lo em prática, o mais tardar, até o final deste ano, através da Secretaria de Bem-Estar Social.

Quem assim fala é o próprio Secretário de Bem-Estar Social do Estado, Otomar Lopes Cardoso, potiguar de reconhecidos méritos pela implantação de programas de desenvolvimento social na área do planalto goiano — Brasília — à época da gestão do Presidente Médici. Agora, novamente no Estado a convite do Governador Tarcísio Maia, Otomar

Lopes Cardoso está colocando sua capacidade como agente número um na batalha do artesanato. E pelo plano — ainda em elaboração final — montado pelos técnicos da Secretaria de Bem-Estar Social, partindo das resoluções firmadas no encontro regional aqui realizado, tudo leva a crer que melhores dias virão. Senão, vejamos:

1) os objetivos do Plano de Desenvolvimento do Artesanato do Rio Grande do Norte compreendem quatro pontos básicos: a) Treinamento; b) Comercialização; c) Divulgação; e d) Legislação.

AS FASES

O Treinamento — Fase 1 — compreenderá a realização de convênios como o PIPMO e outras entidades com a finalidade de ministrar cursos aos artesãos produtores, no sentido de aprimoramento técnico, bem como cursos preliminares para a mão-de-obra ociosa e aproveitável nas cidades de economia pobre, ou seja, os novos artesãos; para atingir essa clientela, a Secretaria de Bem-Estar Social vai instalar Cen-

O artesanato remunera melhor do que a agricultura e pode ser dinamizado sem grandes investimentos

tros Sociais nas três Zonas produtoras de artesanato no Estado: Seridó (Caicó), Oeste (Mossoró) e Litoral (Natal).

Com a instalação dos Centros Sociais, o plano prosseguirá com a orientação à Fase 2, a Comercialização. Esta será feita livremente pelo artesão, mas encaminhada pelos técnicos da Secretaria aos órgãos compradores em Natal, bem como às feiras artesanais e serem promovidas numa fase posterior do plano, justamente a que compreende a divulgação do artesanato.

A última fase do programa, prevê a criação de uma legislação especial para a profissionalização do artesão, esta a parte mais complexa já que, até hoje, o artesão não é considerado pessoa física contribuinte, não gozando também de nenhuma assistência por parte dos órgãos governamentais, a não ser quando associados a cooperativas, através de artifícios especiais que, no entanto, não têm conseguido integrá-lo à sociedade.

Otimista, Otomar Lopes Cardoso prevê o funcionamento dos Centros Sociais no máximo até o final deste ano, bem como a instalação de uma

feira artesanal semanal que carreará a produção dos artesãos interessados na abertura do mercado na capital. Isso será a fase inicial de um intenso processo de integração social e econômica que já conseguiu provar sua viabilidade através de experiências realizadas, por exemplo, pela Arquidiocese de Natal com a criação de uma cooperativa que reúne 2.500 artesãos: a COPALA.

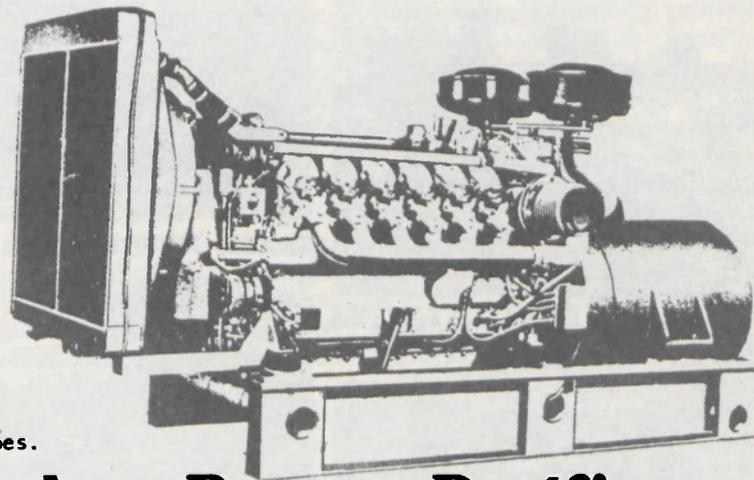
AS COOPERATIVAS E OS NÚMEROS

Se a Secretaria de Bem-Estar Social, com colaboração de órgãos como a EMPROTURN, Fundação José Augusto, FUNBERN, CRUTAC, INCRA, LBA, Arquidiocese de Natal e outros integrados à política desenvolvimentista do artesanato, pretende conjugar os esforços para a viabilização de um plano ambicioso, a boa vontade das lojas das cooperativas leva a crer que uma mudança radical vai acontecer no — até agora — obscuro horizonte do artesão.

Reunindo 2.500 artesãos em 25 núcleos espalhados pelo interior do Estado, a COPALA — Cooperativa dos Produtores Artesanais do Rio Grande do Norte Ltda. ostenta orgulhosa, a primazia da comercialização do artesanato e, pelo número de seus associados e venda mensal de sua loja instalada na rua Jun-

O MESMO VIGOR DE HÁ VINTE ANOS!

O seu carro, mesmo de modelo antigo, pode ter um motor tão vigoroso e econômico quanto o de um carro novo. CYRO CAVALCANTI tem modernas retíficas e máquinas auxiliares para operar essa transformação em motores Diesel ou a gasolina. É aceita motores para reparo ou troca, pelas melhores condições.



Cyro Cavalcanti Auto-Peças e Retífica

Av. Duque de Caxias, 170 — Ribeira — Fones 2-2234 e 2-2072

Cyrauto Peças e Retífica

Rua Dr. Mário Negocio, 1504 — Alecrim — Fones 2-3963 e 2-4830

diaí — Cr\$ 200.000,00 — é a maior associação dedicada ao comércio do artesanato no Estado.

Sua Gerente-Administrativa, Glória Paiva, diz que, embora em parcela menor, a COPALA já vem realizando um trabalho de promoção do artesão — e de sua obra — desde a época em que foi criada pelo então Arcebispo de Natal, Dom Eugênio Sales, em 30 de outubro de 1963, através do programa Movimento de Educação de Base, (MEB) difundido pela Rádio Rural e Arquidiocese de Natal. As pessoas designadas pelo MEB se deslocaram até os confins do Estado e a receptividade foi a melhor possível havendo, inclusive, casos em que homens do campo abandonaram o trabalho agrícola alugado para se dedicar ao fabrico do artesanato.

Hoje, continua a Gerente-Administrativa da COPALA, os artesãos faturam, dependendo da produção, de Cr\$ 400 a 500,00 mensais, individualmente, sendo que a família do artesão geralmente adere ao mercado de trabalho, aproveitando-se aí a criança, os idosos e até mesmo o trabalho na lavoura. Embora seja uma cooperativa sólida e com lide-



Glória Paiva: "A COPALA foi pioneira na promoção do artesão"

rança, a COPALA acredita que o programa da Secretaria de Bem-Estar poderá beneficiá-la técnica e socialmente.

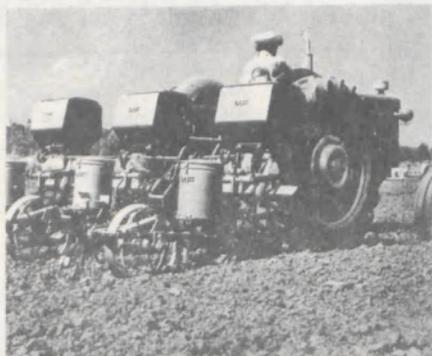
Outra experiência da COPALA é no setor de exportação: em 1974, por exemplo, bolsas de sisal enviadas para a Inglaterra deram uma receita

de 8.200,00 dólares (Cr\$ 54.448,00). E Glória acrescenta: "Só não exportamos mais devido às condições do nosso porto que não recebe os navios das linhas regulares. Agora mesmo recebemos um pedido da Itália e vamos desistir de atendê-lo por falta de transporte".

Já a Cooperativa do CRUTAC, funcionando no antigo prédio da Escola Técnica Federal na avenida Rio Branco, criada com o propósito de estimular a produção artesanal pela mão-de-obra ociosa das regiões onde o CRUTAC atua — Santa Cruz, Santo Antônio e Ceará-Mirim — embora não tenha um número grande de associados — 300 artesãos — e uma receita que atinge os parcos 21 a 25 mil cruzeiros mensais, é outra que acredita na viabilização do plano de Otomar Lopes, segundo palavras de sua Vice-Presidente, Ilda Pessoa Cortez:

— "Acredito que o plano da Secretaria de Bem-Estar Social virá fixar em definitivo uma política desenvolvimentista do artesanato local, mesmo porque a conjugação dos esforços, a priori, vem precedida de exemplos edificantes em outras regiões".

Agricultura se faz com máquinas. Jessé Freire Agro-Comercial tem a máquina certa para a sua fazenda.



CAIXA DE FERTILIZANTES



GRADE NIVELADORA MF30



PULVERIZADOR AUTOMÁTICO



MASSEY FERGUSON 65X



CARRETA MF19



MF68 COM ARADO BÁSICO

JESSÉ FREIRE AGRO-COMERCIAL S/A

MATRIZ: Rua Teotônio Freire, 283
NATAL - RIO GRANDE DO NORTE

O dinâmico comércio de um bairro popular

O Alecrim, de "bairro-dormitório", transformou-se num centro comercial dinâmico onde já há até preocupação com a poluição. É onde existe uma sólida liquidez bancária e, inclusive, as compras à vista superam as pelo crediário



Até 1944, era apenas um amontoado de casas, um subúrbio distante. Os poucos estabelecimentos comerciais tinham como motivo de existência mais os veículos procedentes do Interior que ali faziam ponto do que mesmo servir aos moradores, ainda um mercado sem importância.

Hoje, o bairro do Alecrim tem cerca de 100 mil habitantes e a sua economia é de tal maneira florescente que o Banco do Brasil decidiu construir, ali, um prédio maior para abrigar a sua agência, cujo movimento aumenta cada dia mais.

E o que é mais extraordinário: segundo o Superintendente da cadeia de lojas SOCIC para o Rio Grande do Norte, Sr. Anchieta Figueiredo, é no Alecrim onde se vende mais à vista, em Natal, pois "o comprador padrão daquele bairro não é muito de optar pelo crediário".

Outro sintoma (este inquietante, mas típico e inevitável) do progresso do Alecrim é que já se veri-

ficam os primeiros movimentos para combater a poluição sonora, e alguns comerciantes já se mobilizam junto ao Clube de Diretores Lojistas para uma providência. A poluição, de resto, é fruto da própria vitalidade do comércio alecrinense, onde 50 lojas adotam uma política agressiva de chamamento ao cliente, uma parte delas, especialmente as malharias, apelando para estridentes sistemas de som, que funcionam tanto internamente, durante o dia, como através de carros volantes que circulam pelo bairro até a noite.

DO HOMEM DO INTERIOR AO MILITAR

Segundo Câmara Cascudo, o fascínio do Alecrim começou com os pés de alecrins, que davam ao local um aspecto tranquilo e deixavam no ar um odor agradável.

Porém o processo de comercialização do bairro tem a sua origem,

inicialmente, na movimentação provocada pelos pontos de partida e chegada dos ônibus do Interior do Estado. Formaram-se em torno desses pontos pequenos núcleos comerciais, a princípio pequenos restaurantes e, depois, algumas lojinhas para atender àqueles que queriam fazer compras maiores. Era — como hoje anota Anchieta Figueiredo — um comércio altamente tentador para quem o explorava, vez que o homem do Interior tinha de comprar à dinheiro.

Foram surgindo as primeiras sapatarias, pequenas casas de tecidos que, com a instalação da Base Naval e das vilas militares — Naval e Cobana — tiveram mais condições de ampliação, com o mercado crescendo e se tornando mais regular porque, apesar das transferências, as vilas militares sempre estavam ocupadas. Por essa época, o mercado do Alecrim tinha seu termômetro nos fins de semana, quando o movimen-

As unidades militares deram impulso a um comércio que começou a girar em torno do terminal dos ônibus do interior

to dos veículos para o Interior aumentava, e nos dias de pagamento dos militares.

Havia, ainda, o grupo de norte-americanos, que veio construir a Base de Parnamirim e o aeroporto, na II Guerra Mundial. A influência norte-americana se fez sentir em duas partes: primeiro, influenciando no comportamento social do natalense, que tinha um espírito bastante reservado; depois, contaminando o próprio meio com a sua ânsia consumidora. Daí, surgiram as primeiras relojoarias e as primeiras casas de artigos hoje em dia chamados supérfluos, que encontravam um mercado bastante substancial na pequena — mas explosiva e cheia de vitalidade — comunidade norte-americana que se formou por força da colaboração do Governo norte-americano com o brasileiro, na luta para deter o avanço das potências do eixo no mundo ocidental.

O Alecrim, pois, teve a sua formação econômica de certo modo contraditória e paradoxal: com o homem do Interior e o poder de compra norte-americano, solidificando-se com a instalação da Base Naval de Natal. Sintoma disso é que, hoje em dia, mesmo no aspecto social, o Alecrim depende daquela unidade. Ali funcionam a Casa do Marinheiro, o Atlântico e o Cobana. E no setor educacional, pois conta com o "Colégio Ary Parreiras", do ensino do segundo grau.

RECORDAÇÕES DOS PIONEIROS

No rol de suas reminiscências comerciais, o Alecrim recorda, com muita saudade, entré outros, de Leonel Leite, que foi um dos mais dinâmicos empresários do bairro. Instalou lojas de tintas, armazéns para venda em grosso, prélios para alugar e chegou a prever, com precisão, o



Genival Sarmiento: "A concorrência tornou-se maior".

crescimento econômico do bairro. Seu nome ficou sempre presente no bairro através de um edifício de três andares que tem o seu nome.

Dos pioneiros do Alecrim, na condução das primeiras correntes comerciais, Genival Sarmiento de Sá, que tem uma das principais lojas de artigos de couro, é um dos mais atuantes.

No caso específico de Sarmiento, o progresso, de certo modo, lhe foi algo prejudicial, se bem que não o bastante para chegar a um recesso nos negócios.

— "Pois o caso" — diz — "é que o comércio de malas é mesmo difícil. Ninguém compra malas com frequência. Tem gente que nunca comprou. O comércio de artigos de couro é muito flutuante. Eu tenho uma cliente, por exemplo, que apareceu outro dia lembrando que tinha comprado uma mala em 1962".

E, com bom humor, explica:

— "No entanto, o próprio progresso vai modificando essa situação. Hoje, já não se admite um homem dinâmico sem uma boa pasta para conduzir documentos".

Como o progresso é, sempre, uma faca de dois gumes, Genival Sarmiento dele tem a reclamar o fato de outras lojas, dedicando-se a um ramo mais diversificado como o de eletrodoméstico, poderem vender artigos de couro às vezes mais baratos do que uma loja exclusiva, dentro daquela sistemática de diluir

os custos entre as diversas mercadorias.

Mesmo assim continua muito otimista, levando em conta o próprio crescimento da cidade, com a consequente mudança da mentalidade e, ainda devido ao fato da dinâmica da vida atual provocar mais viagens e deslocamentos, criando-se o dito de que "se conhece o viajante, pela qualidade de sua mala".

A marca dos pioneiros do Alecrim é o bom humor. Se Genival Sarmiento, em meio a sua luta diária, encontra tempo para cultivar um repertório inesgotável de anedotas com temas relacionados a malas, Figueiredo Bosco — com 31 anos de Alecrim — não fica atrás.

— "Olhe, eu sou um dos poucos que, em lugar de progredir, regrediu. Mas não por culpa do bairro. Culpa minha mesmo. Por ser amigo demais. Para se ter uma idéia de que como fiquei prejudicado por tentar ajudar os outros, passei a ser conhecido por "Amigo" — explica Bosco.

Começou com uma grande loja de variedades, a "D. Bosco". Porém, de coração aberto, não recusava nenhuma solicitação para avaliar títulos. Resultado: de protesto em protesto, dos títulos que avalisou, terminou falindo e vendendo a loja por "14 contos", em 1967.

Figueiredo ainda está no ramo e instalou outra loja, com o mesmo nome — "D. Bosco" — , mas três



Figueiredo Bosco: "Regredi. Mas por minha culpa".

vezes menor do que a primeira.

Quanto a fase atual do Alecrim, Figueiredo Bosco acha que o bairro vai crescer em direção à Presidente Bandeira. E, totalmente contrário à opinião geral dos outros comerciantes, mostra-se total e completamente favorável a temida figura do camelô.

— “Sem os camelôs, o mercado de miudezas no Alecrim cai” — afirma.

Sua esperança é que a Prefeitura utilize um terreno vago na Coronel Estevam para agrupar os camelôs.

OS NOVOS

Os novos empresários são mais entusiasmados ainda do que os antigos, com o Alecrim. Talvez porque tenham chegado encontrando uma situação já definida.

José de Anchieta Figueiredo, por exemplo, é entusiasta do comércio do Alecrim tanto pelo fato do alto índice de suas vendas à vista, como pela liquidez, que é bem acima da normal, não se verificando qualquer caso de falência no caso dos chamados “grupos sérios”, nem nos que vêm de fora, como dos locais.

— “Eu acho” — diz — “que o comércio do Alecrim tende a se expandir pela Presidente Bandeira em direção a Lagoa Seca, e Quintas”.



José de Anchieta: No Alecrim, há mais bons pagadores”.

Os crediários no Alecrim têm menos fichas negativas do que os do centro da cidade

E tanto é coerente com a sua previsão, que a SOCIC, afora a loja do Alecrim, instalou outra nas Quintas. Isso, por sinal, provocou o surgimento de outras lojas concorrentes na mesma área (antes sem lojas desse tipo, hoje as Quintas contam com quatro).

No entanto, Anchieta Figueiredo tem uma reivindicação a fazer, como a maioria dos outros comerciantes do ramo de eletrodoméstico. Trata-se de um melhor policiamento para o bairro, face à grande incidência de quadrilhas organizadas de pivetes, principalmente depois da retirada dos PPos, que circulavam pelo bairro e davam mais garantia às lojas.

Já Francisco Pinheiro, supervisor de vendas do grupo João Olímpio — Galeria Olímpio —, é outro entusiasmado com a rotatividade do comércio do Alecrim. Segundo informa, a Galeria Olímpio do Alecrim vende mais do que a da cidade, ressaltando que esse índice prende-se ao volume de vendas, não ao total do faturamento.

— “Quer dizer: a loja da cidade vende artigos mais caros e a do Alecrim vende em maior quantidade artigos mais baratos”.

Concorda, por outro lado, com Anchieta, quanto ao pagamento à vista do comprador do Alecrim.

— “E tem mais: quando o cliente alecrinense se define pelo crediário, tem uma preocupação muito maior do que o da cidade — geralmente das classes A e B — em manter sua prestação em dia” — informa Francisco Pinheiro.

Também muito otimista quanto à evolução do comércio do Alecrim, revela que a Galeria Olímpio tem planos para instalar outra loja na Mário Negócio, já mais próxima ao bairro das Quintas, com vistas ao plano da Prefeitura de instalar um terminal rodoviário naquele bairro. Concorde em que é necessário mais policiamento e é de opinião que o SESC devia abrir um segundo restaurante no Alecrim, pois o comércio do bairro é muito prejudicado com a falta de um local adequado para fazer suas refeições.

Mas no Alecrim, pela força do seu crescimento, surgem também os maus negociantes e oportunistas. São pequenos grupos sem tradição e que vêm de outros Estados para entrar no chamado comércio do “queima”.

Põem tabuleiros com uma infinidade de artigos baratos, de qualidade inferior e mau estado. Conseguem, numa primeira, etapa um excelente índice de vendas, por venderem abaixo do custo.



Lídio Luciano: “Mais indústria estão surgindo no bairro”.

De qualquer maneira, o gigantismo do Alecrim não poderia ficar imune a defeitos e irregularidades ocasionais, que não chegam a perturbar o seu ritmo de progresso, agora certamente irreversível.

E tão irreversível, que o subgerente da agência do Banco do Brasil do Alecrim, Lídio Luciano de Góis, já aponta o surgimento de indústrias paralelas ao comércio do bairro. Assim, lá, já estão, com financiamento do BB, Confeções Sucar, do grupo de Gabriel Sucar; a Super, do grupo Eudes Costa, e a malharia “Mickey”, do grupo da Malharia Imperial.

A liquidez do comércio do Alecrim possibilitou a agência do Banco do Brasil, ali, subir três classes dentro da classificação interna do BB, que deverá triplicar quando, dentro de aproximadamente um ano, fôr inaugurada a nova agência, com cinco pavimentos, em frente ao atual prédio, que já não consegue dar conta do movimento.

E não há sintoma de progresso melhor do que esse. ○

O viável roteiro pelo Interior

Há quem diga que um passeio pelo interior do Rio Grande do Norte não tem o menor atrativo. Hypérides Lamartine, empresário vinculado ao turismo e conhecedor profundo da matéria, prova que vale a pena e há quem se interesse por um roteiro de 700 quilômetros percorrendo o litoral, a região oeste, a zona serrana, o causticante sertão e o seridó. Basta que se ofereça ao viajante um pouco de conforto. E ele diz o que é necessário fazer para levar turista ao interior do Estado.

O sonho era antigo e a intuição de que a conversão em realidade era perfeitamente viável levou a uma experiência prática. Foi assim que Pery Lamartine dedicou dois dias de um fim de semana percorrendo mais de 700 quilômetros de uma área do Estado que acreditava ser de grande potencial turístico, com a finalidade de confrir, através de um teste pessoal, o que a sua visão de empresário experiente do setor de turismo já divisara.

E o teste foi positivo.

Embora tendo de utilizar caminhos diversos e nem sempre adequados — do asfalto ao carroçável — Pery Lamartine constatou que é realmente um roteiro fascinante para qualquer turista uma excursão pelas regiões Oeste, Seridó e Litorânea do Rio Grande do Norte. No entanto, concluiu que para essa excursão possa ser enquadrada num roteiro turístico convencional e íntegro o contexto do quadro promocional para efeito de venda, torna-se necessário investir a fim de implantar as condições complementares imprescindíveis para que os obstáculos existentes não dêem à excursão um sabor de aventura.

O SONHO ANTIGO

Muito antes de passar ao cargo de Secretário de Turismo Municipal, Pery Lamartine pensava na possibilidade de racionalizar a excursão, com vistas a elaboração de um roteiro turístico. Namorava a idéia desde que instalou, em 1962, a sua agência Aerotur em Natal. E, com o tempo, cada vez mais foi se

convencendo da viabilidade da idéia.

Empresário experiente no setor, com vários cursos no Exterior, o atual Secretário de Turismo de Natal acha que, agora, após a constatação pessoal, não só está à vontade para dar sugestões como tem, até, a obrigação de fazê-lo. Pois, segundo Pery Lamartine, se as sugestões que tem forem aprovadas e adotadas, não só serão bastante ampliadas as condições do turismo interno, como será fortalecido e enriquecido o cardápio de sugestões a ser oferecido aos agentes de viagens do sul do país, de modo a convencê-los da validade de nossas atrações turísticas.

E com um detalhe especial, acrescenta Pery: as medidas que se fazem necessárias quase não irão implicar em investimentos por parte do poder público.

O ROTEIRO

Na realidade, o programa descrito por Pery Lamartine, com base na sua experiência pessoal, é bastante atraente. É um roteiro de pouco mais de 700 quilômetros e que, saindo de Natal, tem como primeira etapa Mossoró, passando em seguida por Patu, Caraúbas, Caicó e Currais Novos. As atrações são várias e a paisagem inclui do bucolismo ameno à agressividade das cores do sertão. Há, por exemplo, o santuário da Serra do Lima, próximo à cidade de Patu; as águas termais de Olho d'Água do Milho, de reconhecidas qualidades medicinais e onde já existe um hotel da Empróturn. No santuário, está em construção outro hotel com mais acomodações.

Já o pico do Cabugi oferece uma visão impressionante e presta-se excelentemente para a tomada de fotos; há a aprazível Adega da Ponte (Açu), ideal para um almoço tranquilo; as areias coloridas de Tibáu (Mossoró); visita com pernoite ao santuário de N. S. dos Impossíveis (Serra do Lima, Patu), que possui autêntico clima serrano; o artesanato e a carne de sol em Caicó ou Currais Novos; a beleza agressiva de muitas paisagens sertanejas, bem diferente do que o turista comum está acostumado a ver em outras partes do país.

E uma excursão desse tipo, com dois ou três dias de duração, pode sair, em média, a Cr\$ 300,00 por pessoa, o que é bastante acessível.

AS SUGESTÕES

Há o roteiro. É praticável e atraente. Contudo, segundo Pery Lamartine, para que possa ser efetivamente comercializado em termos turísticos, torna-se necessário, antes de tudo, melhorar a situação de alguns trechos de estradas carroçáveis, principalmente o que vai de Jardim de Piranhas até Mossoró. Basta — sugere — providenciar a passagem de máquinas, periodicamente, para garantir uma viagem confortável.

Pery Lamartine acha também que os preços das diárias dos apartamentos e os serviços do hotel Olho d'Água do Milho devem ser revistos. Explica que a disposição dos apartamentos não é a adequada. São apenas oito apartamentos, cada um com duas camas e mais um grande, semelhante a uma sala de convenções. Segundo Pery, poderiam ser

colocadas no apartamento grande mais quatro camas e mais uma em cada um dos outros oito. Assim, entende, haveria condições de ser levada para lá uma excursão. Outra distorção que observou foi nos preços da alimentação e dos banhos: a primeira, cara demais, e os segundos bem baratos.

Notou, ainda, a falta de um aparelho de tv a cores no hotel, jogos, talvez uma charrete ou cavalos para passeios, enfim, condições para que o turista possa se divertir, evitando que ele venha se sentir entediado.

O Estado não precisa investir muito para possibilitar um roteiro turístico pelo interior

Mesmo com essas deficiências, reconhece Pery Lamartine que o hotel da Emprotur é bem razoável, faltando apenas alguns detalhes para ficar o ideal para a classe média turística. Já o hotel da Serra do Lima, construído pelo pároco local, é bem maior e com melhores condições funcionais. No entanto, ainda não está funcionando, faltando, ao que parece, entendimento entre o pároco de Patu, Prefeitura e outros órgãos. O hotel tem 20 apartamentos, acesso com estradinha de pedra, santuário e fica em excelente posição.

Outro fator importante para o roteiro é, segundo Pery, a melhoria do transporte ferroviário entre Mossoró e Patu.

O ideal, opina, seria colocar naquele trecho um vagão com ar condicionado, com tarifa turística e que poderia ser utilizado no roteiro das excursões. Lembra Pery Lamartine que, ultimamente, nas excursões dos diversos roteiros turísticos do sul do país sempre é incluído o transporte ferroviário, não só por se tratar de um passeio diferente, como pelo preço, bem inferior ao rodoviário.

Mas o fato é que, além de Secretário de Turismo, Pery Lamartine é empresário. E já organizou a excursão, dentro do roteiro que idealizou e experimentou na prática. E já tem um bom número de inscritos.

— Das sugestões que dei, a menos prioritária é a do trenzinho. O importante mesmo, na fase atual, é a melhoria das estradas e dos hotéis. Porque, quanto ao turista, já temos. Daqui e de fora.

RN-ECONÔMICO

Plano Diretor contra os prédios altos

Grupos empresariais interessados na construção de grandes edifícios em Natal estão se defrontando com um problema: o Plano Diretor da cidade não permite uma área construída superior a 6 vezes a metragem do terreno.

Marco Antônio Rocha, até recentemente secretário de planejamento do município, explica que caminho os empresários devem seguir para atender às normas legais acerca dessas construções

A ocupação quase que completa das áreas disponíveis no centro comercial da cidade veio dar lugar, seguindo o esquema de aproveitamento dos espaços existentes, à construção dos primeiros edifícios que abrigam escritórios, lojas, hotéis e apartamentos residenciais. Prova irrefutável de que Natal deixa, aos poucos, de ser a província bucólica para entrar, definitivamente, na era progressista que já a caracteriza como pólo de desenvolvimento da Região Nordeste ao lado das vizinhas cidades de Recife e Fortaleza.

Mas, se os empresários locais, notadamente aqueles ligados aos empreendimentos turísticos e ao comércio varejista, desejosos de ampliar suas instalações a nível de pequenos Shopping Centers, lojas de departamentos e hotéis classificados pela Embratur como de porte médio, resolvem colocar em prática os seus planos de expansão esbarram em cláusulas e artigos do Plano Diretor da Cidade que, se não forem modificados, ou reexaminados e revogados em casos especiais, poderão interceptar a implantação de algumas grandes construções civis — atualmente à espera de uma definição do COMPLAN, Conselho Municipal de Planejamento Urbano, órgão da Secretaria de Planejamento Urbano Municipal.

INTERESSE E TEMOR

Mesmo que os próprios interes-



Marco Antônio Rocha: "Há apenas necessidade de diálogo"

sados — os grupos empresariais — mostrem-se temerosos quanto à revelação dos seus planos já são do domínio público os objetivos por eles desejados, como é o caso de um grupo liderado pelo empresário Rádir Pereira. Este grupo pensa em instalar no terreno localizado na confluência da rua João Pessoa com a Av. Deodoro, uma loja de "A Sertaneja", com cinco andares e, continuando a obra, um hotel com 8 andares destinado à classe média dos viajantes que aqui chegam para realizar negócios.

Também o grupo do senador Jessé Freire, da rede de Lojas Uti-

lar, com a mesma pretensão de instalar uma loja de três a quatro andares num terreno quase em frente ao Banco do Brasil, (agência Centro), vive momentos de expectativa sem poder ultimar o andamento da obra — ainda não iniciada, a exemplo do grupo anteriormente citado. Mas, que dispositivo do Plano Diretor da Cidade estaria sendo um empecilho ao desenvolvimento?

O EMPECILHO

Diz o Plano Diretor:

"Nas Zonas de Prédios Comerciais serão observadas as seguintes restrições de utilização do lote:

I —

II — A área construída poderá atingir até seis (6) vezes a do lote, com exceção dos edifícios em quadras relotadas pela SEMPLA.

Este item, do artigo 14, do Plano Diretor da Cidade, é a pedra no caminho dos empresários, já que o coeficiente da área a ser construída é de apenas seis vezes a do terreno. No caso de Radir Pereira, por exemplo, cujo terreno da Av. Deodoro com a rua João Pessoa é de 1.200 metros quadrados, ele só poderá construir um edifício de no máximo oito andares. No entanto, abre-se uma janela: o prédio poderá ter mais andares, desde que a construção seja em torres, ou ainda: a área de baixo deverá ser reduzida para a construção seguir acima apoiada em torres, o que, na opinião da maioria dos arquitetos da cidade, limita o trabalho arquitetônico de qualquer edifício, bem como a sua funcionalidade em relação ao aproveitamento da área.

O COMPLAM FALA

Marco Antônio Rocha, até bem pouco Secretário Municipal de Planejamento, e também ex-Presidente do Conselho Municipal de Planejamento Urbano, órgão disciplinador do crescimento urbano da cidade, regendo-se pelos estatutos e item 9 do Plano Diretor da Cidade. A par das intenções dos grupos empresariais, ele explica a mecânica necessária para a aprovação das reivindicações da classe com relação a construções de prédios no centro comercial da cidade: "O Plano Diretor não é um empecilho às aspirações desenvolvimentistas dos empresários locais. Pelo contrário, ele existe para discipli-

nar, organizar, não deixar que a cidade se desregre de um crescimento urbanístico planejado, processo aliás, sempre em evolução e, por conseguinte, em constante modificação quanto às necessidades comprovadas".

No caso dos empresários e de seus planos, continua Marco Antônio, o caminho a seguir é esse: "O empresário entra na SEMPLA com um pedido de revisão do Plano Diretor da Cidade, expondo os seus motivos na petição, estes ajustáveis às suas aspirações. A SEMPLA emite um parecer técnico e leva ao COMPLAN, que designará um relator. O relator, após a conclusão do seu trabalho, convocará o Conselho para uma reunião, podendo ser ou não aprovada a petição. O Conselho (formado pelo Secretário da SEMPLA, um representante do Executivo Municipal (arquiteto Moacir Gomes), um representante

do Legislativo Municipal (Érico de Souza), um representante do Governo do Estado (engenheiro Elias Fernandes), um representante da Federação das Indústrias (Manoel Leão Filho), um representante da Federação do Comércio (Reginaldo Teófilo), um representante do Instituto Histórico (Boanerges Soares de Araújo), um representante da FAB (Major Cordeiro), e um representante do CREA (Rômulo Pinto), está sempre atento às modificações necessárias ao crescimento urbanístico. Não constituímos um órgão inflexível".

"Há apenas — diz — a necessidade de diálogo. Após o parecer do relator, baseado nas informações emitidas pela SEMPLA ou outras fontes, o COMPLAN, aprovando, pode transformar a petição em resolução. Isso se faz necessário porque queremos ordenar o crescimento" — finalizou. ○

SERVIÇOS GRÁFICOS

EM 24 HORAS

Editora RN-Econômico

MÓVEIS PARA ESCRITÓRIO



RECOMAPE

MATRIZ — Rua Dr. Barata, 242

FILIAL — Praça Augusto Severo, 91 Fones — 2-1467 e 2-1618

SOCIC ESTÁ

GELANDO

O RIO GRANDE DO NORTE COM SUA LINHA COMPLETA DE REFRIGERAÇÃO:

TÚNEL PARA BAIXA TEMPERATURA
BALCÕES FRIGORÍFICOS
REFRIGERADORES
CONGELADORES



CENTRAIS DE AR CONDICIONADO
CÂMARAS FRIGORÍFICAS
CONSERVADORAS
SORVETEIRAS

VENDAS EM NATAL COM

SOCIC comercial S.A.

Av. Rio Branco, 593 - Fone: 24.333

Rua Amaro Barreto, 1350 - Fone: 21.932



 NATAL

Um projeto pode revolucionar a pesca

Quase 100 mil pessoas vivem da pesca artesanal ao longo dos 600 quilômetros de costas do Rio Grande do Norte. Esse expressivo número constitui as 64 comunidades pesqueiras, agrupadas em 18 colônias, nas quais se encontram cadastrados apenas 8.264 pescadores. Para um estado de economia frágil, a desorganização e o completo alheamento aos problemas da pesca estão custando, no mínimo, a perda de boas oportunidades de renda para um grande contingente humano que da pesca tem conseguido apenas uma miserável subsistência. No entanto, surgem agora planos para assistir e modernizar a pesca no RN.

Após uma exaustiva pesquisa, técnicos do PESCART e INCRA/RN, considerando que a problemática da pesca artesanal no Nordeste, principalmente associada com os efeitos sociais decorrentes da baixa renda e grau de tecnologia, se tornaram pressupostos básicos para a realização de estudos dirigidos, ligados umbilicalmente ao desenvolvimento, criaram o Projeto de Reorganização da Pesca Artesanal, utilizando a filosofia cooperativista de trabalho, definida pelo PIDCOOP-Projeto Integrado de Desenvolvimento Cooperativista (INCRA).

O PICDCOOP — PESCA

E, se o entusiasmo do Chefe da Divisão local do INCRA, engenheiro José Lacet de Lima Filho, levou-o a Brasília, mais precisamente ao Departamento de Projetos e Operações do INCRA Central, os argumentos por ele apresentados ao engenheiro Hélio de Arruda foram bem convincentes. E tão convincentes que 15 dias após o contato, o titular de Projetos e Operações veio a Natal assistir uma palestra do engenheiro-agrônomo Luis Soares (do PESCART), realizada no auditório do Banco do Brasil, bem como conhecer a colônia de pescadores de Baía Formosa, sinal evidente da viabilização do projeto.

Mas, talvez devido à sua grandiosidade, o PIDCOOP-PESCA vai começar com uma área piloto: Baía Formosa, onde já existe a Cooperativa dos Pescadores de Baía For-



José Lacet: "O Projeto de Reorganização da Pesca Artesanal atingirá, por etapas, as 18 colônias do RN, começando por Baía Formosa"

mosa Ltda. Com oferta regular de energia elétrica, água, saneamento básico e serviço médico-hospitalar, através do FUNRURAL, Baía Formosa congrega, através da cooperativa, 1.570 pescadores dos municípios de Tibau do Sul, Canguaretama, Vila-Flor, Senador Georgino Avelino e Nísia Floresta, e da própria sede.

A ênfase principal do projeto será a melhoria do processo de captura, conservação, produção de equipamentos e materiais de pesca, meios de se utilizar a mão de obra disponível e minimizar custos operacionais das entidades pela comer-

cialização de uma maior parcela do pescado.

Assim é que a implantação começará com a construção da base física, ou seja, da sede da cooperativa de Baía Formosa, armazém de frigorificação com área de 25 m², (volume de 62,5 m³ e temperatura de 0° a 15°); depósito de gelo com capacidade para 15 t; além de uma ante-câmara a ser ainda definida, bem como uma fábrica de gelo com capacidade para 5 t/dia. Esse dimensionamento da unidade frigorífica foi realizado pela CIBRAZEM, um dos 20 órgãos ligados ao Ministério de Agricultura a participar do PIDCOOP-PESCA.

Desse modo, declara José Lacet, "teremos o ponto de partida. A seguir, por etapas, iremos atingindo todas as 18 colônias pesqueiras até a ponta do Estado, em Grossos, área prevista para a criação de peixes em viveiros".

E no desencadear do processo, acrescenta Luis Soares, a integração se fará até mesmo com a mão de obra ociosa, ou seja, crianças, mulheres e velhos pescadores que não vão ao mar, mas que podem fabricar redes e outros implementos utilizados na pesca.

MECANIZAÇÃO DA PESCA

Se a quase totalidade da frota pesqueira artesanal do Rio Grande do Norte é constituída de pequenos botes e jangadas de tábua, com comprimento variável de sete a onze metros, localizou-se um dos

pontos de vital importância para o aproveitamento da piscosa costa potiguar como fonte de renda da pesca artesanal: a mecanização da pesca, ou seja, a motorização dos barcos.

E justamente pela possibilidade de realizar bons negócios, é que o Presidente da Yamaha-Brasil, Hiroshi O'Hara também esteve presente à reunião do Banco do Brasil. Já com experiências (positivas) realizadas no Ceilão e México, para citarmos apenas dois exemplos, a Yamaha sente-se à vontade para acreditar na mecanização da pesca, uma das metas principais do PIDCOOP-PESCA. E, segundo os testes realizados pelo engenheiro Luis Soares em Baía Formosa, com quatro

barcos utilizando motores de popa de 15 HP — preço médio de ... Cr\$ 14.000,00 — durante cinco dias, contra quatro barcos a vela no mesmo período, obteve-se o seguinte resultado: 80 kg de peixe conseguiram os barcos motorizados contra 8,5 kg dos barcos à vela.

Mas será a mecanização da pesca uma alternativa viável, quando se sabe que a maior parte dos pescadores não dispõe sequer de uma

quantia certa para o seu sustento? Luis Soares acredita que sim e responde à indagação feita pelo gerente do Banco do Brasil, Manuel Ressureição, o homem-chave para financiar os 15 motores iniciais, num total de Cr\$ 210.000,00. "Em pri-

meiro lugar, contamos com a reação favorável do pescador; segundo, nas viabilidade econômicas do processo de captura do peixe; e, terceiro, na maneira pela qual nós iremos adquirir esses motores, operação a ser realizada diretamente com a cooperativa e acompanhada de perto pelos 23 órgãos a participarem da implantação do PIDCOOP-PESCA.

A resposta parece ter sensibilizado o gerente do Banco do Brasil e ele afirmou estar à disposição do INCRA/PESCART para uma reunião mais aprofundada no tema e estudar uma maneira de se efetivar o empréstimo, opinião partilhada pelo Diretor de Projetos e Operações do INCRA Central, engenheiro Hélio Palma de Arruda. Em breves

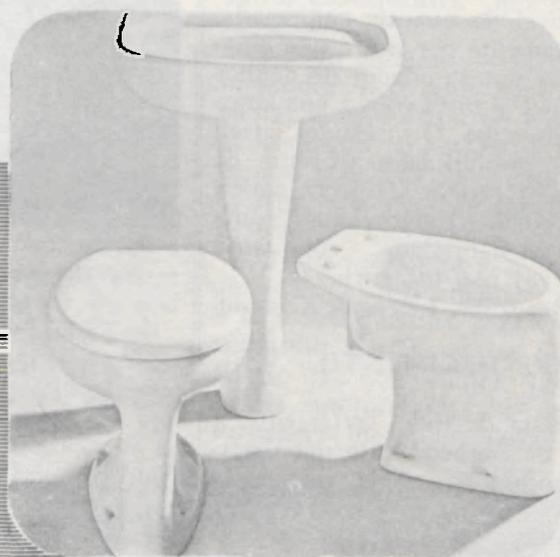
palavras, ele afirmou estar comovido por ter participado daquela reunião onde as possibilidades de se "fazer algo pela pesca do Rio Grande do Norte se mostraram tão palpáveis".

Assim sendo, os órgãos convidados, todos ligados ao Ministério da Agricultura, incluindo-se o Governo do Estado, deverão se articular com o INCRA e o PESCART no sentido de que uma reunião para definir aspectos de responsabilidades da implantação do PIDCOOP-PESCA. O projeto certamente trará melhores dias para a sofrida pesca artesanal do Estado, sabendo-se que, do núcleo de Baía Formosa, se estenderá por toda a costa do Rio Grande do Norte assistindo tecnicamente e socialmente o pescador.

Providenciará, ainda, a motorização das embarcações pesqueiras, (fator decisivo para uma maior produtividade), fixará o homem à terra, agrupará as colônias em uma cooperativa central em Natal — que cuidará da comercialização do peixe para a capital e outros Estados — e criará uma indústria artesanal para a mão de obra ociosa. ○

CONJUNTOS SANITÁRIOS (últimos lançamentos) E MUITAS COISAS MAIS !

Uma firma eclética, que tem tudo em material de construção e algo mais de que você pode necessitar. Como Ferragens em Geral, Ferramentas Agrícolas, Gasolina, Querosene Diesel e Lubrificantes Texaco. Assim é GALVÃO MESQUITA FERRAGENS S. A.



GALVÃO MESQUITA FERRAGENS S/A

Matriz: Dr. Barata, 217/219

Câmara Cascudo, 210/216 (Galeria)

Quando o mercado de capitais deixa de ser um jogo

A Letra de Câmbio é um papel que oferece vantagens seguras ao investidor — rendimento anual, pre-fixado, livre das oscilações da Bolsa de Valores. Ainda não é muito popular, porque não teve a devida divulgação. Mas, aos poucos, vai ganhando a preferência do pequeno e médio investidor de Natal

Uma das leis fundamentais do mercado de capital é a de que todo investimento sério só dá rentabilidade num prazo relativamente longo e ninguém enriquece do dia para noite aplicando em papéis. O chamamento para o lucro rápido, advertem os especialistas, é ilusório.

Mesmo assim, como quem aplica dinheiro só o faz movido pelo desejo de lucro, não obstante todos os esforços das empresas sérias e especialistas do mercado de capital, permanece como chamamento mais atraente para o investidor médio a possibilidade do retorno mais rápido possível da quantia empregada.

Exatamente por isso é que algumas boas oportunidades de ganhos razoáveis e seguros com a poupança são desprezadas. O investidor, atraído pela possibilidade aparente de lucro mais rápido, despreza papéis que podem proporcionar uma maior rentabilidade, conquanto num prazo não tão curto.

É o caso das Letras de Câmbio.

MAIS CONHECIMENTO

A causa de tudo, certamente, é a falta de conhecimento dos diversos meandros do ainda intrincado sistema do mercado de capital. As publicações especializadas e de linguagem de fácil entendimento para a média da população praticamente não existem. Daí, as formas mais populares de investimento — como as Cadernetas de Poupança — atraem mais o público.

Contudo, aos poucos a situação está mudando. Pelo menos em Natal e segundo a opinião de Manoel

Macedo, Diretor da Servcred — vinculada ao Grupo Independência, que diz:

— O mercado para Letras de Câmbio em Natal mostra-se promissor. E, a meu ver, o aumento do interesse desse mercado está justamente no pequeno investidor, que vem da classe média.



Aurino Araújo: "Entre pequenos investidores, a caderneta leva vantagem".

Opinião que ainda é contrastada por algumas pessoas ligadas ao setor, que permanecem acreditando na supremacia das Cadernetas de Poupança, entre os pequenos e médios investidores, levando em conta o fator "popularidade". É o caso de Aurino Araújo, Gerente do Grupo União de Bancos.

— Apesar de ser uma precursora dos investimentos na região — observa Aurino — as Letras de Câmbio, segundo o meu entendimento, não são tão populares como as Cadernetas de Poupança. No entanto, as primeiras começaram a

ser vendidas em Natal desde a década de 60. Também não são tão populares como as Letras Imobiliárias.

Francisco de Assis Bezerra, do Grupo Banorte, e Fernando Paiva, da Apern, também explicam o entusiasmo popular pelas Cadernetas de Poupança com um exemplo bem ponderável: a falência da Tabajara, decretada pelo Banco Central, praticamente em nada influiu no ânimo do investidor desse setor, que parece ter compreendido o fato do fracasso ter-se originado de uma má política administrativa de uma empresa e nunca do sistema em geral. A inabalável confiança na Caderneta de Poupança pode ser demonstrada com o exemplo citado tanto por Francisco como por Fernando: em lugar de ocorrer um recesso, com a retirada de depósitos,



Francisco Cordeiro Bezerra: "A caderneta de poupança é mais popular do que a letra de câmbio".

estes cresceram, observando-se, no caso do Banorte, em junho último, um avanço de 15 a 20% no número de depositantes.

O MECANISMO DAS LETRAS DE CÂMBIO

Frequentemente, a publicidade que visa motivar o investidor para este ou aquele papel não explica bem os mecanismos que existem por trás de cada um e que permitem a multiplicação do capital investido. Talvez, se houvesse uma sintonia maior, sob esse aspecto, o mercado de capital funcionasse com mais harmonia e com os setores devidamente delimitados.

Na realidade, a Letra de Câmbio é o produto das vendas a crédito pelo comércio através de financiamento das Financeiras e Bancos de Investimento, ou seja, ordens de pagamento à vista ou a prazo, vinculando pessoas em três aspectos diferentes: Sacador, do sacado e do tomador, este último beneficiário.

As Letras de Câmbio são emitidas por Sociedades de fins econômicos. Podem ser colocadas no mercado com aceite, ou co-obrigação de instituições financeiras autorizadas pelo Banco Central com prazo mínimo de seis meses.

As instituições financeiras que podem emitir Letras de Câmbio são: Bancos de Investimento ligados a bancos comerciais, que oferecem rentabilidade de 26 por cento ao ano; Sociedades de Crédito, Financiamento e Investimento ligadas a bancos comerciais com rentabilidade de 26 por cento ao ano; Bancos de investimento não ligados a bancos comerciais, com rentabilidade de 27 por cento ao ano; Sociedades de Crédito, Financiamento e Investimento ligadas a bancos de investimento que, por sua vez, têm vinculação a bancos comerciais. A reantabilidade, nestes casos, é também de 27 por cento ao ano. Sociedades de Crédito Financiamento e Investimento não ligadas a bancos comerciais ou de investimentos, com rentabilidade de 29 por cento.

As Letras de Câmbio têm, ainda, o suporte dos incentivos fiscais. O Decreto Lei n.º 1338/74 oferece ao investidor desse tipo de papel, além de juros e correção monetária, incentivo fiscal, compreendendo a propriedade de deduzir a aplicação em até 4 por cento na declaração do Imposto de Renda, desde que as letras adquiridas sejam de-

positadas pelo prazo nunca inferior a dois anos, numa instituição financeira de sua escolha.

A MODALIDADE PREFERIDA

A Serviced, por exemplo, trabalha em ligação com União de Bancos, Grupo Independência e Finasa.

Segundo Manoel Macedo, sua empresa pode oferecer uma rentabilidade de 27 a 29 por cento ao ano, enquanto a renda mensal vai a 2,12.

— A última modalidade — assinala — vem sendo a preferida, em relação à renda anual, pelo investidor natalense. Nesses cinco anos de experiência no mercado de capitais, desconheço qualquer caso de investidor que tenha deixado de ganhar dinheiro aplicando em Letras de Câmbio, mesmo com a falência de algumas empresas independentes. Aliás, o problema de falência reside — e mesmo dificilmente — nas empresas independentes, justamente as que não têm respaldo e vínculo com organizações bancárias.

Ponderado, Manoel Macedo chega a se entusiasmar quando se aprofunda no assunto Letras de Câmbio. Tanto que afirma:

— Aliás, acho as Letras de Câmbio um negócio da China. Isso porque a renda é pre-fixada, não estando sujeita às oscilações da Bolsa de Valores. E dou um exemplo: um investidor que aplicar 100 mil cruzeiros com renda pre-fixada de 27 por cento ao ano, terá um lucro, certo, de 27 mil cruzeiros. Acho que, se o Governo Federal reduzir a correção monetária as Letras de Câmbio irão ser mais valorizadas e sua popularidade diante da classe média será igual, ou maior, do que a da Caderneta de Poupança.

Para José Domingos Bottér, gerente do Banco Brasileiro de Descontos — Bradesco, em Natal, talvez o caso das Letras de Câmbio



José Domingos Bottér: "As letras de câmbio só interessam às pessoas que podem aplicar seu dinheiro no mínimo por um ano"

não terem a popularidade da Caderneta de Poupança é devido à maior correção monetária oferecida por esta.

— Mesmo porque — diz — as Letras de Câmbio só interessam às pessoas que podem aplicar o dinheiro — seja qual for a quantia — num prazo mínimo de um ano. Isso não acontece com a Caderneta de Poupança, que facilita a retirada a qualquer hora.

Bottér, mesmo assim, admite que o mercado para a Letra de Câmbio mostra-se promissor, embora a vendida por sua organização ofereça apenas 26 por cento de rentabilidade/ano, ao contrário de outros concorrentes, que oferecem até 29.

— No entanto — afirma — o investidor esclarecido sabe que somente as sociedades de crédito, financiamento e investimento não ligadas a bancos comerciais podem oferecer essa taxa de rentabilidade superior.

O seu raciocínio é o de que a garantia de uma organização como o Bradesco é motivo suficiente para tranquilizar o investidor que, confiando em sua solidez, pode desprezar um ou três por cento de vantagens oferecidos pelos concorrentes.

AÇÕES COMPRA E VENDA

SERVECRED
corretora de títulos e valores mobiliários *Lda*

Av. Floriano Peixoto, 559 — Tels.: 2-4249 — 2-2262
NATAL — RIO GRANDE DO NORTE



Nelson Freires "O que falta é mais divulgação".

A DIVULGAÇÃO

Divulgação. Esta é a palavra chave para Nelson Freire, Diretor de Operações da Rionorte Crédito, Financiamento e Investimento, explicar porque a Letra de Câmbio ainda não atingiu um nível ideal de popularidade junto ao investidor em geral.

Para Nelson, trata-se de um dos títulos mais seguros do Mercado de Capital, exatamente por não sofrer oscilações das Bolsas, o que evita a angústia de quem emprega suas economias.

— Na minha opinião — declara — a rentabilidade bruta das Letras de Câmbio, em alguns períodos, supera a rentabilidade da Caderneta de Poupança. No caso específico da Rionorte, a segurança para o investidor é dupla: além da garantia pré-fixada e do Governo Federal, a empresa é do Governo Estadual.

Quanto às atividades da Rionorte, informa Nelson que ela vem conseguindo muito sucesso na captação de investimentos para Letras de Câmbio, devido a atração pela rentabilidade mensal, superior a 2,7%.

— Tanto é assim — informa — que os investimentos nesse setor aumentaram, de 74 até hoje, em 30 por cento. Inegavelmente, há um aumento de interesse pelos investidores de todas as classes, especialmente da média para cima.

E é com base nesse crescente interesse e num maior volume de divulgação sobre as vantagens da Letra de Câmbio que pode ocorrer, num futuro não muito distante, um processo de popularização a ponto de torná-la uma rival mais forte, na disputa pelo investidor, da Caderneta de Poupança. O



Ao mecanizar sua lavoura, não compre só meio trator.



Caterpillar, Car e  são marcas da Caterpillar Tractor Co.

Nossas máquinas constroem estradas perfeitas.
Quem as faz seguras é você. Dirija com cuidado.

A moderna agricultura já chegou ao Brasil.

O governo financia o plantio, garante a plantação e facilita a compra de máquinas e equipamentos.

Mas você é quem garante o sucesso dos resultados.

E, para isto, você precisa de máquinas para todos os tipos de trabalhos.

De máquinas versáteis.

Que desmatam, destocam, aram, subsolam, gradeiam, terraceiam, etc., mesmo sob a carga dos implementos mais pesados.

Pois apenas com máquinas que possam trabalhar muito, é que você poderá ampliar seus campos de cultivo, construindo, também, estradas, canais, açudes, barragens, enfim, todas as benfeitorias necessárias.

Para isso, os tratores D4D (76 CV) e D6C (142 CV), são fabricados no Brasil.

Eles cumprem, realmente, tudo que prometem. Venha vê-los no Revendedor Caterpillar mais próximo de sua cidade.

E conheça as máquinas dos grandes sucessos.

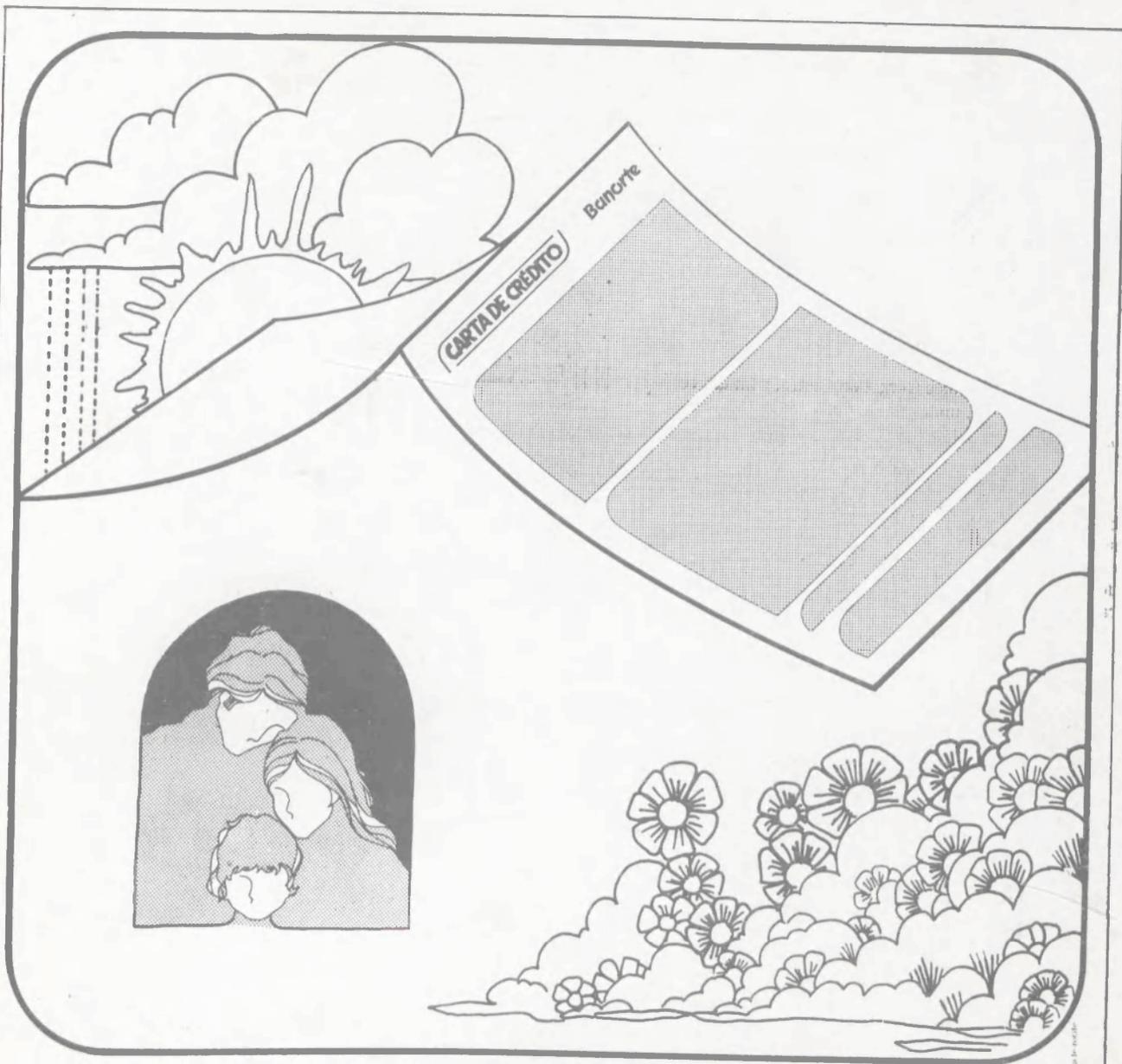


marcosa s.a.
MÁQUINAS E EQUIPAMENTOS

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

J. PESSOA - Paraíba
BR - 101, n.º 235

FORTALEZA - Ceará
Rua Castro e Silva, 294/B



A CARTA DE CRÉDITO Banorte * É DINHEIRO NA MÃO, PARA VOCÊ COMPRAR SUA CASA PRÓPRIA.

FALANDO DE IGUAL PARA IGUAL COM O VENDEDOR **ESCOLHENDO O MELHOR NEGÓCIO E AS MELHORES CONDIÇÕES** **EXATAMENTE DENTRO DE SUAS POSSIBILIDADES**

Com a Carta de Crédito, a Banorte revoluciona o mercado imobiliário, facilitando tudo para quem compra imóveis. E também para quem vende. Agora, o comprador já vai com dinheiro na mão, efetuando a compra de sua casa ou apartamento à vista, escolhendo o melhor para sua família, por preço menor. E o vendedor tem certeza de estar negociando com quem quer e pode comprar, sem perda de tempo com liberação do crédito.

Tudo ficou mais fácil com a Carta de Crédito Banorte. Agora, você dispõe de tempo e dinheiro pra escolher certo, falando de igual pra igual com o vendedor. A Banorte garante o negócio. Providencie logo a sua Carta de Crédito Banorte. Ela virá dentro de sua possibilidades, como você sempre quis. Esta é a grande chance para você morar na sua casa e de se sentir muito bem.

PARA GANHAR TEMPO, PROVIDENCIE LOGO ESTES DOCUMENTOS:

— carteira de identidade - CPF — título de eleitor — certidão de estado civil — comprovação de renda familiar pelas empresas onde você trabalha (ou sua esposa, seus filhos)

*VÁLIDA PARA QUALQUER FAIXA DE FINANCIAMENTO DO SFH, DESDE 500 UPC's (aproximadamente Cr\$ 60.000,00) até 3.500 UPC's (aproximadamente Cr\$ 420.000,00)

**QUEM COMPRÁ À VISTA COMPRÁ MELHOR, POR PREÇO MENOR.
QUEM VENDE À VISTA VENDE TRANQUILO, SEM RISCO, SEM DEMORA.**



Banorte CRÉDITO IMOBILIÁRIO

Recife - Rua Nova, 363 - João Pessoa - Praça Vidal de Negreiros, 41 - Maceió - Rua do Comércio, 306 - Natal - Rua João Pessoa, 231



Tenha o jato mais veloz do mundo.

Aproximar as pessoas com maior rapidez.
Ajudar a obter as respostas imediatas.
Dar soluções distantes no menor tempo
possível.

Para estas facilidades e outras comodidades o
telefone é o jato mais veloz do mundo.

Cômodo. Necessário. Eficiente. Indispensável.

Reserve o seu no escritório da TELERN.

Seja um dos primeiros.

Tenha o jato mais veloz do mundo.

TERCEIRO
PLANO DE EXPANSÃO



TELERN

SUBSIDIARIA DA TELEBRAS

Daniel