

RN ECONÔMICO

Revista mensal para homens de negócios

ANO VII - Nº 76 - SETEMBRO/76 - CR\$ 10,00

LOURDINHA VENDE

lex. de Alencar, esquina c/ a São João, 1.600 m2. Cr\$ 700
R. Alberto Silva - Lagoa Seca/ 1.600 m2, ótimo p/ depósito ferraria ou outro qualquer de negócio. Cr\$ 150 mil
no, perto da Escola de Engenharia, 10x30. Cr\$ 35 mil. 74
Lagoa Nova, à R. Prudente Moraes, c/ a R. projetada 27 a 150 mil cada lote
va, próximo ao Kenilworth 34. Cr\$ 200 mil. Lagoa Seca a localização de 12x30 mil. Jaguarary, medido 40 mil. Tirol 13x26. Barro Vermelho, Régio, 24x30, Cr\$ 250 mil. mesma rua 24x30, Cr\$ 1. Alex. de Alencar c/ a de Miranda, de esquina 30, Cr\$ 100 mil. Mais opções c/ Lourdinha e. Bandeira, 730 5573. (Op - 1232).

LOTEAMENTO ESPERANÇA

Venha ver os últimos Valorização surpreendente Loteamento Esperança localizado entre as vias de extremo, Redinha, complexo da UEB. Venda de 50% dos terrenos 15 dias. visite-se seja tarde. Promovidas Abreu & Abreu, Branco, 768 - fone 222.00

NOVO RUM VENDE

Branco, esquina movimentadas. 1 excel. ed. 35,70m. Mais 2 lotes 35m., e outro c/ 20x40 em M. Branco. Iracema, av. Deodoro, 611-3879, c/ Fco. Ribeiro

LAGOA VENDE

TIROL - Dr. Múcio Galvão 30. 380 mil. Pirangi de 15x8, orla marítima, pelo loteamento

Preço 120 mil. No Tirol, ótimo lote de 11x30. Preço 180 mil. Alguns lotes perfazendo 1 total de 4.200m2. Preço Cr\$ 800 mil. Morro Branco, c/43x32m. Preço Cr\$ 500 mil. 2 lotes na Amintas Barros, de 11x30 cada. Preço Cr\$ 70 mil. Próximo à F. Odessa

Cr\$ 140 mil (OP 490)

Terreno de 15x30 a 150 metros da pista c/ frente p/ o Campus Universitário. Cr\$ 70 mil. (OP 491)

Próx. à estrada do Jiqui, medindo 20x28, em frente a Neópolis Cr\$ 25 mil. (OP 492)

700, 1º and., sis. 101 e 103. (OP 398)

PIO MORAIS Vende:

B. VERMELHO - med. 17x30. Cr\$ 200 mil. (Op 413).

TIROL - Med. 46x40, dando 2 lotes. Cr\$ 1 mil. (Op

NOVA, ótimo local, 7 15x30, juntos. Cr\$ 150 mil te. (Op 514).

Tratar no escritório Deodoro, nº 820. Te 222.6637. Corretor Iran de. (CRECINº 877).

COSTA AZUL 'MÓVEIS

LAGOA SUGER

INDICIAIS:
XAVIER DA SILVA

Forteza, 3 lotes

o José, perto da 30.
Antônio Basílio,

LAGOA SUGER

INDICIAIS:
1) Lotes especiais - Cr\$ 1.300.000,00
2) - Cr\$ 1.800.000,00
3) - Cr\$ 350 mil.
4) - Cr\$ 150 mil.
5) Lote de Igapó: 58 mil
6) Camarão: 100x30 (OP 537)

LAGOA SUGER

ESTIMAMENTO:
1) Macio: 40x100 - Cr\$ 200 mil
2) 100 mil; 100x100 - Cr\$ 538

LAGOA SUGER

INDICIAIS:
1) 99x98 - Cr\$ 4 mil
2) Cr\$ 1.200.000,00
3) 100 mil; 22x110 - Cr\$

opolis - 3 lotes
100,00; 20x50 - Cr\$ 539

FORMAÇÕES: Av. Deodoro - Fone 222.0884 - Luiz Carlos Scala

PIO MORAIS MÓVEIS VENDE

VERMELHO - Valor Cr\$ 200 mil
TIROL: medindo 46x40
1) 3 ruas, próximo ao gosto Leite. Cr\$ 1.000 P 483)

TIROL - Ótimo terreno 17x30, na R. Romualdo de 250 mil. (OP 484)

TIROL: medindo 28x40 Múcio Galvão, ótimo terreno 100 mil (OP 485)

LAGOA SECA: na Lagoa de Moraes, nas imediações da Clínica Intermédica, sol. medindo 25x50, p/ venda. Cr\$ 300 mil (OP

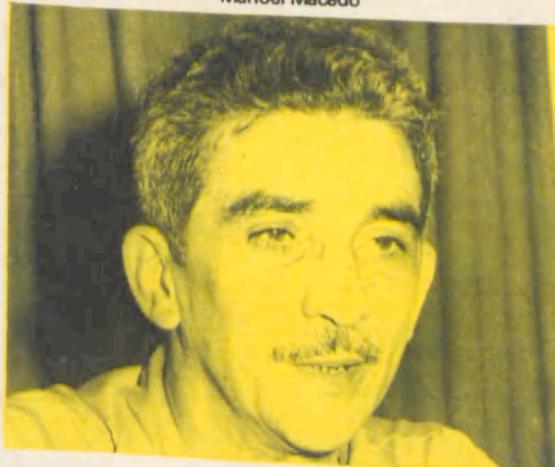
A FEBRE DOS LOTEAMENTOS



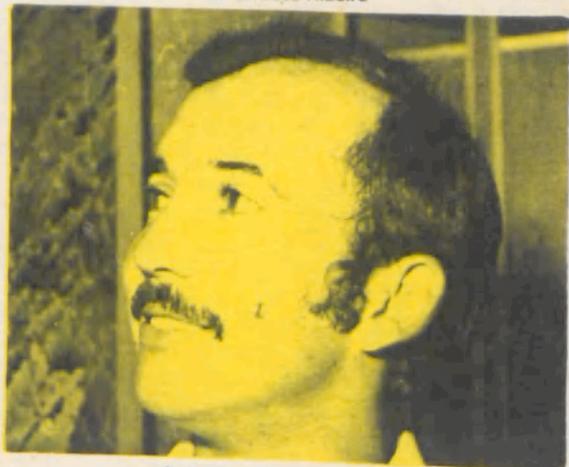
Manoel Macedo



Francisco Ribeiro



Humberto Pignataro



Antonio J. Ferreira de Melo

Comprar terreno atualmente é a opção mais segura de investimento. Natal hoje está em plena erupção da febre dos loteamentos. Os corretores estão eufóricos. Mas a Prefeitura está preocupada.

407

PROX. À LAGOA SUGER - Lote plano, 36x35, medido 100 mil. L. NOVA, excel. murada, 24x34 Cr\$ 200 mil. MORRO BRANCO, 17x30. Cr\$ 100 mil. L. NOVA, lotes de 17x26 e 18x30. Cr\$ 125 mil

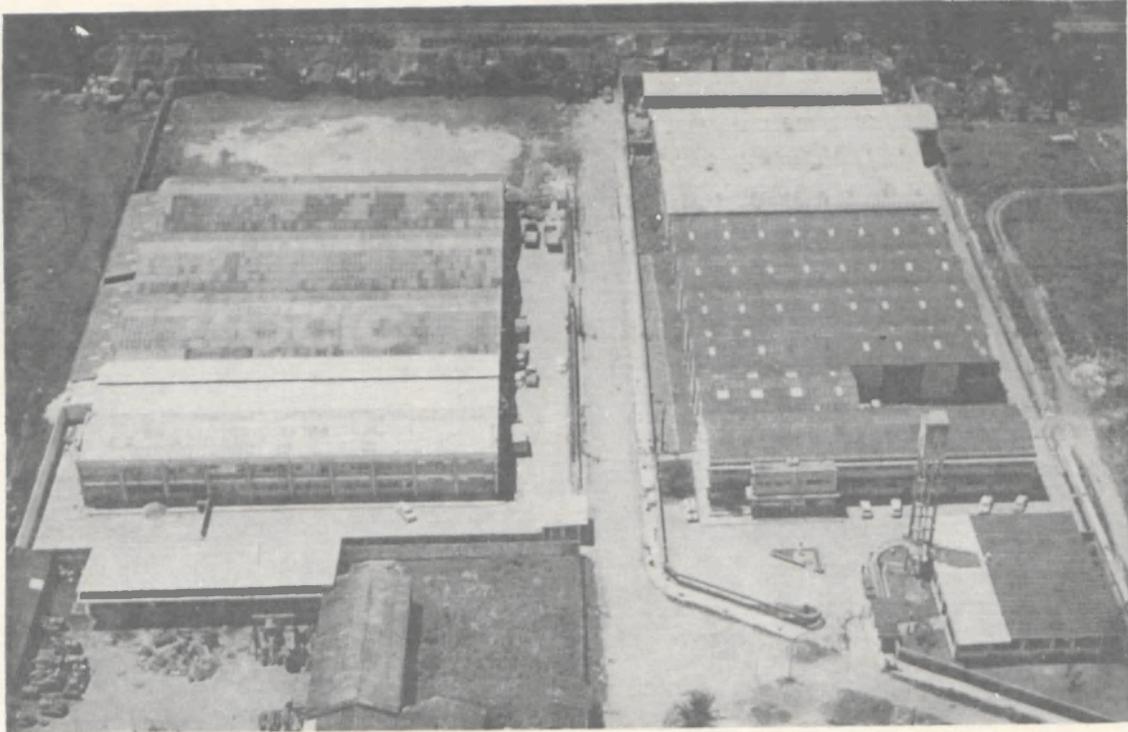
FRANCA VENDE

R. da Saudade 15x45. Cr\$ 265 mil. (Op - 438)

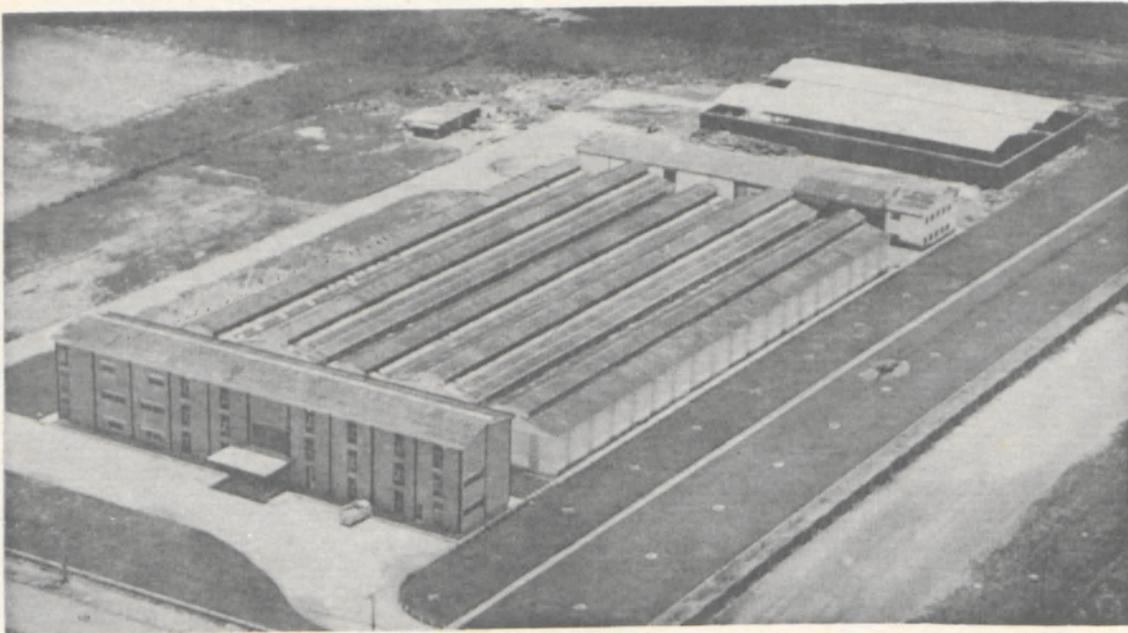
L. SECA: 3 terrenos medindo 17x30, cada um no valor de Cr\$ 120 mil. (OP 495)

Dix-Sept Rosado, terreno

FÁBRICA 2 - RECIFE/PERNAMBUCO,



FÁBRICA 1 - JOÃO PESSOA/PARAIBA



SOCIC

A maior Empresa de
refrigeração do Norte e
Nordeste do Brasil e uma das
maiores do País.

Suas obras realizadas são o
maior atestado da qualidade
e eficiência dos equipamentos
que produz.



Diretores-Editores

Marcos Aurélio de Sá
Marcelo Fernandes de Oliveira

Gerência Financeira

Núbia Fernandes de Oliveira

Gerência Comercial

Roberto Macedo

Gerência Industrial

Creso Barbalho

Editor

Manoel Barbosa

Redator-Chefe

Sebastião Carvalho

Foto: Evaldo Ribeiro — Departamento de

Arte: Emanuel Amaral, Luiz Pinheiro, Gilson Silva, Fortunato Gonçalves, Durval Tolentino — **Composição:** Ana Maria Coelho, Vanda Fernandes — **Diagramação:**

Fernando Fernandes — **Colaboradores:**

Alcir Vêras da Silva, Alvamar Furtado, Benivaldo Azevedo, Cortez Pereira, Dalton Melo, Dantas Guedes, Domingos Gomes de Lima, Epiácio de Andrade, Fernando Paiva, Genário Fonseca, Hélio Araújo, Joanilson de Paula Rego, João Wilson M. Melo, Jomar Alecrim, Manoel Leão Filho, Moacyr Duarte, Ney Lopes de Souza, Nivaldo Monte, Otto de Brito Guerra, Severino Ramos Brito, Túlio Fernandes Filho, Ubiratan Galvão.

RN-ECONÔMICO — Revista mensal especializada em assuntos econômico-financeiros do Rio Grande do Norte, é de propriedade de RN-ECONÔMICO EMPRESA JORNALÍSTICA LTDA. CGCMF 08286320/0001-61 - Endereço: Rua Floriano Peixoto, 559, Natal RN. Fone: 222-0806. Composição e Impressão EDITORA RN-ECONÔMICO LIMITADA - CGCMF 08423279/0001 - Endereço: Rua Dr. José Gonçalves, 687, Natal RN. Fones: 222-4445 e 222-0706. É permitida a reprodução total ou parcial de matérias, desde que seja citada a fonte. Preço do exemplar: Cr\$ 10,00. Número atrasado: Cr\$ 15,00. Assinaturas: Anual: Cr\$ 80,00. Para outros Estados: Cr\$ 100,00.

Três meses após a primeira carta, na qual prometíamos o retorno à nossa tradicional periodicidade, podemos afirmar que cumprimos a palavra. Não o fazemos com orgulho ou empáfia, porém com humildade, pois estamos apenas cumprindo um dever para com nossos fiéis leitores e assinantes de sete anos. Consideramos, também, que foi razoavelmente cumprida a outra promessa: a de dinamização editorial da revista, com maior diversificação dos assuntos e uma adaptação da programação visual tradicional. Neste número mesmo há uma gama variada de assuntos. Todos, no entanto, segundo a nossa norma, estreitamente vinculados com a problemática do Rio Grande do Norte.

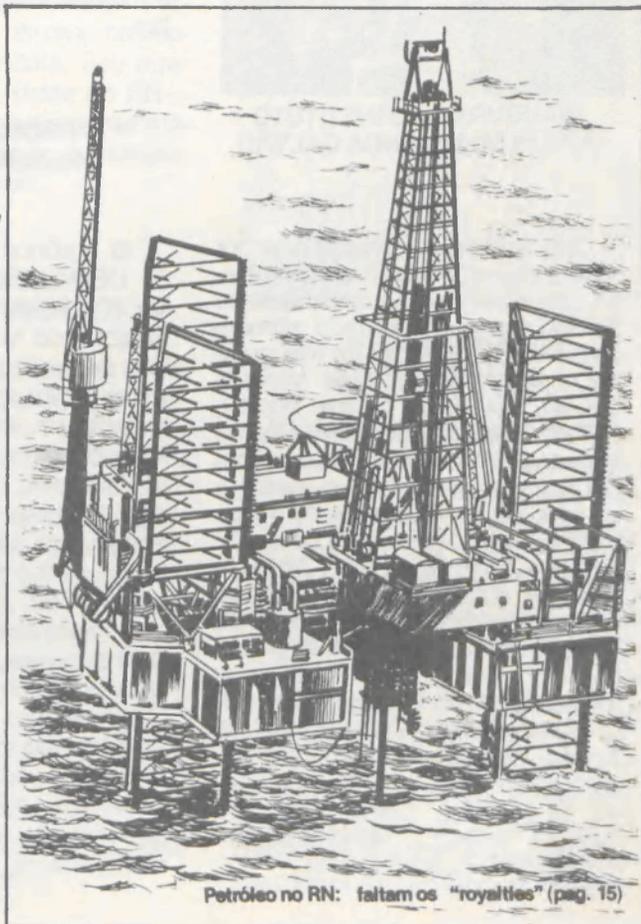
O EDITOR

ÍNDICE

MATÉRIA DA CAPA 7

PETRÓLEO	15	ABASTECIMENTO	33
AUTOMÓVEIS	19	MÃO DE OBRA	37
SERVIÇOS	26	COMÉRCIO	42
AMBIENTE	28	HOMENS & EMPRESAS	4
LOTEAMENTOS	31	ARTIGO	46

Natalense
se rende
ao fascínio
do carro
próprio
(pag. 19)



Petróleo no RN: faltam os "royalties" (pag. 15)

HOMENS & EMPRESAS

SESC CONSTRUIRÁ NOVO RESTAURANTE

A direção regional do SESC acaba de adquirir por Cr\$ 1,8 milhão um terreno onde construirá moderníssimo restaurante para os comerciantes natalenses. O terreno fica na avenida Rio Branco, esquinas com as ruas Juvino Barreto e Correia Teles. O projeto da obra será do arquiteto Airton Vasconcelos e o prédio terá área de estacionamento, um pavimento para o restaurante e outro para lazer — compreendendo biblioteca, salas de recreação, jogos e audio-visuais.



INAUGURADO O INSTITUTO SOLON DE MIRANDA GALVÃO

Em solenidade prestigiada por toda a classe odontológica de Natal, pelas principais autoridades do Estado e por um elevado número de clientes e amigos, foi inaugurado o Instituto Solon de Miranda Galvão, com sede na rua Mipibú, 687. Representando investimento superior a Cr\$ 3,5 milhões somente em instalações físicas, o Instituto congrega uma equipe de dentistas de alto nível, comandada pelo professor Clemente Galvão Neto, e pode ser considerado um dos melhores institutos odontológicos do país. Na foto acima, obtida por ocasião do ato inaugural, aparece toda a equipe do Instituto: Clemente Galvão Neto, Darce Freire de Araújo, Paulo Duarte, Procília Fonseca Cunha, Yara Silva, Elza Gurgel de Macedo, Aníbal do Couto Dantas, Raimunda Maria Dantas e Ana Cristina Bezerra Duarte.



JÁ NA FASE FINAL O DUCAL PALACE HOTEL

No fim de setembro a maior parte do contingente do pessoal de construção que trabalha nas obras do Ducal Palace Hotel, do Grupo UEB, está sendo liberado. Restam as obras de acabamento de alguns setores, já estando instalada a quase totalidade do mobiliário, bar, piscina, ar condicionado, estando a inauguração marcada para outubro.

PRONASA JÁ TEM PRESENÇA ATUANTE

O agrônomo Geraldo Bezerra, do DEMA, disse ao RN-ECONÔMICO que, de acordo com a nova filosofia do Ministério de Agricultura de apenas coordenar e supervisionar os convênios, caberá à Secretaria de Agricultura todas as execuções dos programas no Estado. Assim é que foram treinados recentemente 14 engenheiros agrônomos para a atuação ativa no Pronasa — Programa Nacional de Saúde Animal. Nesse sentido também foram destacados importantes recursos para a aplicação no RN, através de convênios que reservam Cr\$ 2 milhões e 100 mil para controle do lado estadual e igual quantia para a parte do Ministério. Os convênios serão revalidados no próximo ano, acrescentou o Sr. Geraldo Bezerra.

TÊXTIL SERIDÓ JÁ VENDE TECIDOS

A Têxtil Seridó, inaugurada há cerca de dois meses, como terceira etapa do conjunto industrial da UEB, já está funcionando com 45% de sua capacidade e pretende até o fim do ano chegar a 100%. Informa um dos diretores da Seridó, Garibaldi Alves que foram acionados os setores de fiação, tecelagem e acabamento, com alguma produção em acabamento. Foram também efetuadas as primeiras vendas de tecido cru e fio.



3.500 INSCRITOS NA “CIDADE SATÉLITE”

A mais ambiciosa realização do INOCOOP, a “Cidade Satélite”, com seis mil unidades residenciais deverá ter a sua construção iniciada ainda este ano pois, segundo a sua diretora, Rosário Porpino, a obra é para o triênio 76/77/78 e, portanto, é preciso que comece até dezembro. Acrescenta que já há 3.500 pessoas classificadas e o ritmo de inscrição é muito bom. A “Cidade Satélite”, na entrada de Natal, será uma mini-cidade e contará com completa infra-estrutura de serviços.

HOMENS & EMPRESAS

BEZERRA IMÓVEIS EM NOVO ENDEREÇO



A BEZERRA EMPREENDIMENTOS IMOBILIÁRIOS LTDA. está em novo endereço, em modernas instalações, na Praça Tamarandaré. Waldimir Bezerra de Figueiredo administração e consultoria jurídica.

do inaugurou a nova sede de sua corretora no início de setembro e agora presta todos os serviços inerentes ao ramo de imóveis: afora a compra, venda e aluguel, também

administração e consultoria jurídica.

SOCIC: MAGAZINE E MAIS DUAS LOJAS

Dentro de oito a dez meses a Socic espera inaugurar o moderno magazine que está construindo perto do estádio Presidente Castelo Branco e a 80 metros da Salgado Filho. O gerente da rede de lojas da Socic no RN, Anchieta Fernandes, diz que a área construída será de 5.000 metros quadrados. Para outubro estão previstas as inaugurações de mais duas lojas do grupo no Estado, em Nova Cruz e Macau.

BANORTE: FILIAL DE MOSSORÓ EM DEZEMBRO

Uma das preocupações do gerente local da Banorte Imobiliário, Francisco Bezerra, é a inauguração da filial do grupo em Mossoró, que está marcada para 13 de dezembro próximo. Informa Bezerrinha que será iniciada, em breve, a construção, através do sistema do Condomínio Habitacional Banorte, de um prédio de 12 andares, com 80 apartamentos classe A, na Avenida Deodoro com Sachtet.

Trata-se do edifício "Rio-Mar". Quanto ao ritmo de negócios, disse o gerente da Banorte Imobiliário que "as perspectivas superam as do ano anterior."

COM JESSÉ FREIRE TAMBÉM LINHA INDUSTRIAL MASSEY

A Jessé Freire Agro Comercial S/A passou a representar também a linha industrial da Massey Ferguson. Até então atuava basicamente no setor agrícola. Seu diretor Roberto Moura, disse ao RN—ECONÔMICO que as primeiras máquinas já estão sendo esperadas para revenda em Natal.

SÓLIS APROVEITA O VTD PARA EXCURSÕES

O turismo interno começa a reagir bem em Natal, desde que o Governo tomou medidas nesse sentido, estabelecendo a taxa de Cr\$ 12 mil para viagens ao exterior. Bruno Pereira, da Sólis, diz que o crescimento é significativo, no RN. Informou, também, que a agência está promovendo duas excursões se utilizando do sistema VTD: uma para Manaus, em dezembro e outra para a Festa da Uva — em Caxias e Gramado, no Rio Grande do Sul — em fevereiro. Acrescenta Bruno Pereira que a Sólis tem também uma excursão de navio — linha C — para a Argentina, com partida prevista para 17 de janeiro.

CIBRAZEM—RN VAI AO SEMINÁRIO

Sob a chefia do Sr. Douglas Leitão, a CIBRAZEM—RN vai enviar uma delegação para participar do II Seminário Nacional de Armazenagem, que se realizará em Brasília, de 25 a 29 de outubro. O temário é bastante vasto e, para organizar os trabalhos, foram designadas seis comissões, assim distribuídas: Operação de Unidades Armazenadoras, Construção e Equipamentos, Legislação, Aspectos Econômicos e Financeiros, Frigo-Conservação e Política de Armazenamento.



CAERN LEVA ÁGUA A 120 CIDADES

O esforço da CAERN está concentrado no momento para a complementação da rede de abastecimento d'água do Estado, esperado, pelo menos, até o fim da administração Tarcísio Maia, executar os serviços em 120 cidades, segundo revelou o Diretor-Presidente da empresa, Hands Barros. Disse também que a CAERN está ativando o programa de esgotos mas que, no momento, está executando serviços nas grandes cidades do Estado. Todos os programas são realizados mediante convênios entre o BNH e o Governo do Estado.



Primeiro, o Campo

Mesmo nos países desenvolvidos, onde a vida no meio rural é estimulada com subsídios governamentais para os agricultores em forma de preços mínimos bastante lucrativos, e onde o povo que vive nas fazendas realmente desfruta de fácil acesso a quase todas as vantagens do meio urbano, tem sido acentuado o êxodo da população do interior, principalmente dos jovens. Essa situação, que seria catastrófica para a economia de qualquer país subdesenvolvido ou semi-industrializado, é compensada — nos Estados Unidos e em grande parte da Europa — pelo emprego em escala sempre progressiva da máquina e da tecnologia na agricultura; a ponto de uma parcela inexpressiva do povo de uma nação produzir o suficiente para alimentar centenas de milhões de pessoas no mundo inteiro.

No Brasil, o nível da qualidade da vida nos campos é decepcionante sob todos os aspectos, principalmente sob o ponto de vista econômico. Esta realidade não apenas predispõe para o êxodo, mas expulsa, as populações do interior para as grandes cidades, fato que a nossa História vem registrando há décadas. A vida nas cidades, mesmo na extrema pobreza, é menos miserável do que no interior sem escolas, sem remédios, sem salários. Este êxodo continuado tem contribuído para tornar sempre mais difíceis os problemas urbanos; tem gerado metrópoles monstruosas, cheias de favelas, de fome e de crimes; tem obrigado os poderes públicos a aplicar mais do que podem e a recorrer a empréstimos no

Exterior para solucionar problemas de transporte de massa, saneamento, abastecimento d'água, telecomunicações, energia para mover fábricas e veículos, poluição do meio ambiente, lazer, medicina preventiva, segurança pública, e tantos outros serviços, quase todos dependentes de know how estrangeiro ou de bens de capital só obtidos pela importação, cada dia mais danosa aos interesses econômicos nacionais.

Torna-se, hoje, impossível vencer a luta contra a inflação sem estimular a vida no campo, sem levar a agricultura brasileira a um padrão de regularidade e de rentabilidade que atraia um volume mais alto de investimentos, e sem transformar o povo do interior em parte integrante do mercado de consumo para que ele realize em seu próprio habitat o sonho de uma vida condigna. Só o aumento da produção na agricultura e na pecuária poderá estabilizar o preço do feijão, da carne, do leite, do café e de um sem número de gêneros de primeira necessidade que, na atualidade, sobem de preço a cada dia, de modo às vezes estarrecedor, criando uma situação de calamidade para a grande massa assalariada.

O Nordeste, mais do que o Sul — que já começa a fazer agricultura em termos modernos —, precisa passar por uma grande transformação nesse setor. Talvez, quem sabe, seja a hora de se criar uma SUDENE para desenvolver primeiro o campo, como deveria ter sido feito logo no começo.

Capa



A FEBRE DOS LOTEAMENTOS

Atualmente em Natal está havendo mercado para se vender até um loteamento de mil lotes, mensalmente. Os investidores tradicionais e os eventuais estão preferindo aplicar em terrenos, deixando de lado as opções do mercado de capitais. Não apenas áreas urbanas mas também as do chamado "cinturão verde" estão sendo retalhadas, para atender à fome dos compradores.



Imóvel tem rápida valorização e sobre ele não incidem juros ou qualquer taxa

Certamente não é um fenômeno exclusivamente natalense, mas decisivamente o é das cidades em desenvolvimento: a corrida para a aquisição de imóveis hoje é um fato notório e em ebulição e esse estado de coisas certamente ainda vai render muito. Nas cidades maiores, a febre é detectada na segunda etapa da erupção, a construção de edifícios, uma prática que desrespeita inclusive áreas destinadas ao lazer, quando não é o caso da demolição de prédios de sabido valor histórico, que são sacrificados em nome de um progresso que muitos não entendem tenha de ser flagrado com a destruição de um passado cultural ainda não de todo assimilado.

No caso da pura e simples aquisição de terrenos, numa cidade que se estende em todos os sentidos que lhe é possível — como ocorre agora com Natal — o fenômeno pode ser explicado no interesse do investidor, em acompanhar o surto desenvolvimentista, com uma participação que automaticamente significa usufruto; e também na geração de determinadas facilidades com que o setor hoje acena, por influência mesmo de métodos maleáveis que as técnicas atuais dentre elas as de vendas — favorecem, principalmente no que se refere a prazos.

Mas existe ainda outro aspecto, citado amiúde pelos homens do setor imobiliário, como uma causa também principal para a corrida dos investidores, em busca de imóveis: trata-se de uma mercadoria de rápida valorização, sobre a qual não incidem taxas de juros, correção monetária ou outros emolumentos. E que, adquirida a longo prazo, significa algo como um plantio de dinheiro, porque quando estiver expirando o tempo do saldo da dívida, a inflação estará a tantas, e a própria



Manoel Macedo: "Para aplicar em imóveis não há o que aprender"

prestação já não significará nada, comparada com a valorização do imóvel, ocorrida por várias razões.

Atualmente com o mercado imobiliário crescendo numa espiral quase sem freios, Natal é uma das cidades do Nordeste que mais decanta e consegue vender as facilidades e viabilidades econômicas da aquisição de terrenos. Com algumas poucas corretoras legalmente estabelecidas (a partir da inscrição no Conselho Regional dos Corretores de Imóveis) e uma infinidade de pessoas entrando no negócio muitas vezes sem qualquer qualificação (a partir até da falta de idoneidade profissional) a cidade nos últimos doze meses experimentou uma violenta ascensão, nesse setor, e hoje já se pode ver os jornais diários com duas, três ou mais páginas dedicadas exclusivamente aos anúncios de vendas ou alugueis de imóveis.

OS LOTEAMENTOS — A procura de terrenos avulsos, decorrente do interesse do investidor em aplicar o seu dinheiro no mercado imobiliá-

rio, sempre foi muito grande, em Natal, mas certamente está perdendo em intensidade para a avalanche de loteamentos que diariamente são anunciados e que têm encontrado uma eufórica clientela, tanto entre os tradicionais compradores como em eventuais e novos pretendentes a aplicar dinheiro na única mercadoria que atualmente se valoriza por si própria, sem conhecer percalços que entrem nessa valorização.

O corretor *Francisco Ribeiro*, por exemplo, lançou dia 5 de agosto o loteamento Jardim dos Ipês (1.780 lotes) e antes do fim do mês já tinha vendido tudo. Para lançamento no dia 5 de setembro ele tinha mais dois loteamentos (Jardim Santa Helena e Jardim Pitimbu) conjuntamente chamados Passagem Dourada — mas no final de agosto já tinha cerca de 30% dos 2.000 lotes reservados.

— "O Jardim dos Ipês foi vendido aqui mesmo no escritório, sem necessidade de corretor na rua" — diz ele. "E o mesmo está acontecendo com os terrenos da Passa-



gem Dourada. O cliente toma conhecimento e vem logo reservar, ocorrendo que muitos não compram apenas um lote, mas uma quadra inteira”.

Manoel Macedo, outro tradicional corretor da praça de Natal, está com um loteamento na praia Barra do Rio que diariamente força a ida ao seu escritório de pessoas interessadas em aquisições. Muito experimentado no setor, Macedo tem uma explicação para a corrida:

“Todo mundo sabe que aplicar em imóveis é mais seguro. E depois não há o que aprender. Quando muito, existem as idas aos cartórios, para as escrituras, se não é o caso da corretora cuidar disto. Para aplicar em papéis, é preciso certo entendimento do mecanismo do mercado de capitais e nem todo mundo está disposto a assimilar as teorias dessa prática.”

Manoel Macedo, no entanto, chama a atenção para certos aspectos negativos, relacionados com a inflação de loteamentos hoje oferecidos ao natalense: muitos deles estão localizados praticamente dentro do mato, sem uma mínima infraestrutura que compense a aquisição.

Humberto Pignataro, outro dedicado homem de negócios imobiliários em Natal, fala da importância desses investimentos:

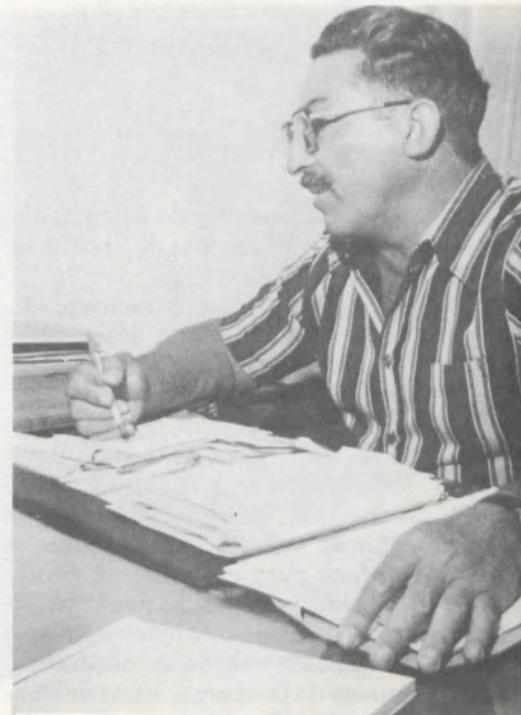
— “O único perigo que existe na compra de um terreno” — diz ele — “é você deixá-lo abandonado e alguém chegar lá e cercá-lo, tomando posse. Mas mesmo assim você vai para a Justiça e ganha a causa. No entanto, é preciso saber comprar. Não basta ouvir do vendedor as promessas de que muita coisa vai ser construída na área. Depois, é importante o lado legal da transação: o terreno está registrado em cartório ?

Aspecto negativo: muitos lotes podem se localizar em pontos inacessíveis

A localização não será em cima de um morro?”

QUEM CASA QUER CASA — Regida por uma lei que vai completar quarenta anos, a transação venda/compra de imóveis ainda hoje favorece a abertura de muitas brechas para negociatas excusas. Certos documentos, às vezes penosamente extraídos, regra geral nada significam, em termos legais, para a posse de um terreno. Tudo porque não se atenta para o que prescreve a Lei nº 58, de 10/12/1937, quando diz que todo terreno para ser transacionado deve estar inscrito no Registro de Imóveis, no Cartório Privativo da cidade onde é localizado. E logo após deve ter aprovação da Prefeitura do município e do INCRA (Instituto Nacional de Colonização Agrária) para ser vendido.

Esses cuidados obviamente são tomados pelos corretores idôneos mas não raro ocorrem pendências



Francisco Ribeiro: Vendendo sem precisar de gente na rua

Quando a marca do carro não é problema



GERALDO FRANÇA AUTOMÓVEIS vende carros de todas as marcas. Automóveis, caminhões, camionetas, basculantes. Vendas financiadas ou por outros sistemas de pagamento.



Geraldo França-Automóveis

VEÍCULOS EM GERAL - COMÉRCIO A VAREJO

Av. Rio Branco, 203/205 — Fones: 222-3815 — 222-3936
NATAL — RN



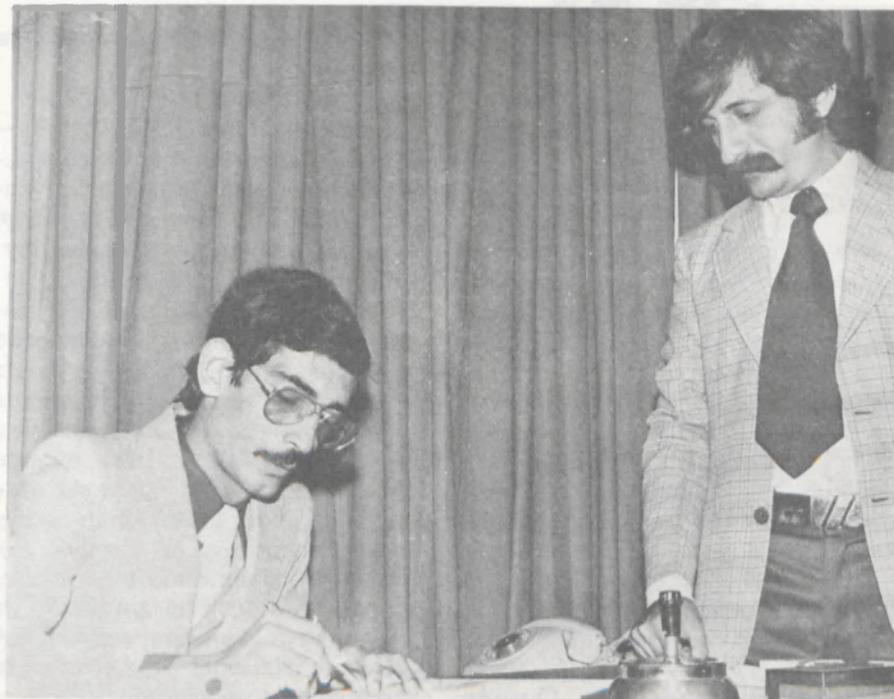
Quando investidor acredita na área adquire até quadras ao invés de lotes

perigosas, envolvendo compradores iludidos em sua boa fé, por maus intermediários.

Mesmo assim, o mercado floresce. Porque chegou a sua vez e hora, como entende *Frederico Miranda*, da Vivenda Corretora:

— “O investidor já passou por várias fases, já experimentou diversos modelos para aplicação do seu dinheiro, não raro se saindo mal, em algumas ocasiões. Primeiro era o depósito puro e simples no banco, que rendia minguados juros. Depois veio o mercado de capitais com uma diversificada cartada de opções: caderneta de poupança, letras de câmbio, ações, fundos de investimento. Ele passou por tudo isto para poder chegar à conclusão do óbvio: a melhor maneira de aplicar economias ou dinheiros extras é adquirir imóveis, seja no centro da cidade, nos seus arredores ou em loteamentos afastados”.

Para *Valdimir Bezerra de Figueiredo*, da Bezerra Empreendimentos



Valdimir Bezerra: “Mesmo quem pode, prefere comprar a prazo”

Imobiliários Ltda., vender terrenos em loteamentos é bem melhor do que vendê-los avulsos, tanto para o corretor quanto para o comprador.

— “Hoje muito pouca gente pode adquirir um terreno pagando à vista” — diz ele — “e mesmo quem

pode, prefere ao invés de um, comprar dez ou mais, para pagar parceladamente. Isto ocorre quando o investidor acredita na área, prevenindo a valorização rápida”.

Bezerra entende que o crescimento do setor imobiliário em Na-

NATAL, CIDADE DO SOL

PREFEITURA MUNICIPAL DE NATAL
SECRETARIA MUNICIPAL DE TURISMO E CERTAMES



tal é dividido, muito naturalmente, ao crescimento da cidade, no aspecto populacional, mais ainda em decorrência da vida de grandes contingentes humanos para cá, como é o caso do III.º Distrito Naval, ou da implantação de grandes indústrias, que forcem um poder aquisitivo mais compatível, para uma mão de obra que passa a usufruir de determinados bens a que antes não tinha acesso.

— “E há também outro aspecto” — adiciona Humberto Pignataro. “Consulte os cartórios de registros de casamento da cidade e você verá que uma média de vinte casais lá comparecem, diariamente, preparando-se para casar. No fim de cada mês, é grande o número de casamentos oficializados. E, como quem casa quer casa, esse fato contribui grandemente para a movimentação do setor imobiliário da cidade”.

HAJA TERRENOS... — Quem se der à verificação nos jornais diários da cidade, verá a quanto anda a movimentação de que fala Humberto Pignataro. A seção de anúncios classificados é tomada 99% por acesos à venda de imóveis, na grande maioria terrenos. As campanhas para vendas de loteamentos excedem os limites dos anúncios classificados e atacam de folders coloridos, spots no rádio, anúncios com arte final mais sofisticada e até out-doors plantados às margens das estradas mais movimentadas.

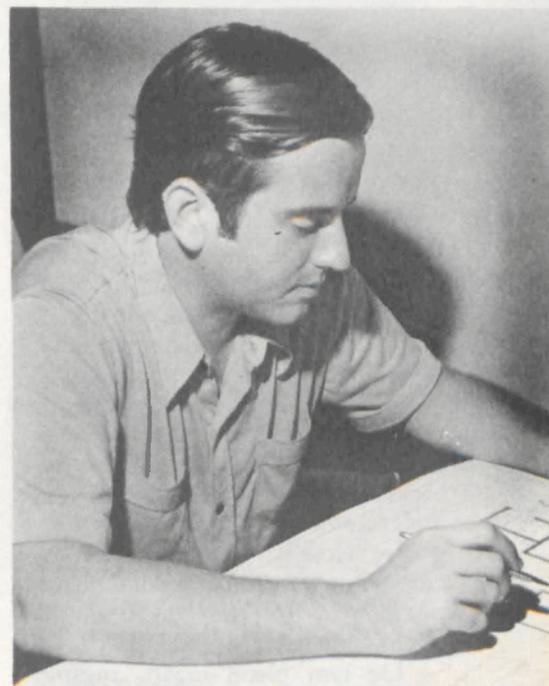
Atualmente, afora os loteamentos Jardim Santa Helena e Jardim Pitimbu, de Francisco Ribeiro e Barra do Rio de Manoel Macedo, muitos outros estão sendo oferecidos ao natalense. A Vivenda Corretora, por exemplo, tem dois: Loteamento Piramar, na Praia de Pirangi (60 lotes,

Quem casa quer casa e isto facilita a movimentação do setor imobiliário

cada um com 400m², em localização privilegiada, de frente para o mar do qual vendeu 70% em dez dias. E loteamento Vale do Pitimbu, em Eduardo Gomes, ao lado do Parque de Exposição Aristóteles Fernandes — 240 lotes, dos quais 65% estão vendidos um mês após o lançamento.

Bezerra Empreendimentos Imobiliários Ltda dentro de alguns dias lança o Jardim Suíço, 300 lotes, em São José de Mipibu, tendo outro do mesmo tamanho para lançamento posterior, na estrada Parnamirim-Macaíba. Um super-loteamento de 600 lotes, na orla marítima, está sendo preparado pela mesma corretora.

Já Humberto Pignataro que, conquanto tenha sido o corretor de imóveis mais atuante em Natal, passou nove anos fora da atividade (envolvido com uma indústria de brinquedos e depois exercendo cargo público) volta agora com força



Fred Miranda: Bom mesmo é adquirir terreno dentro ou fora da cidade.



Máquinas FACIT

Vendas-Peças-Serviços

Modernize o seu escritório, com máquinas FACIT. E acompanhe o ritmo da empresa moderna. Calculadoras, máquinas de escrever e equipamentos.

Oficina eletromecânica e laboratório de eletrônica, com técnicos habilitados para revisões e consertos de todos os modelos de máquinas eletrônicas, elétricas e mecânicas, de todas as marcas.





PAULA, IRMÃOS - COMÉRCIO S. A.

Praça Augusto Severo, 260 - NATAL - RN
Fones: 222-1532 - 22-0912 - 222-4581



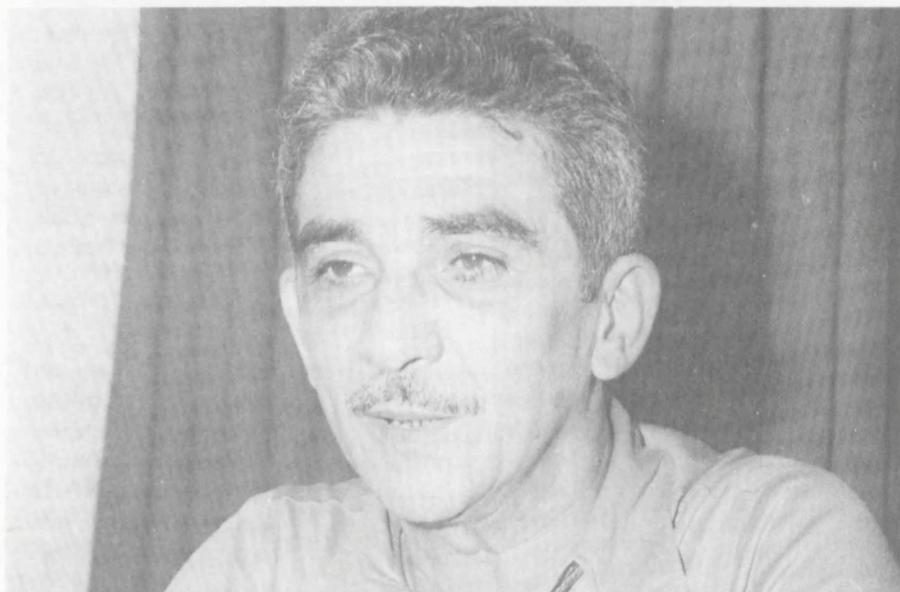
A promessa agora está nas terras que cercam lagos e lagoas, na Grande Natal

total, como ele mesmo diz. E durante setembro tinha para lançar o loteamento Parque Diolindo Lima, 1.638 lotes na Praia da Redinha, 100 quadras separadas por 26 ruas.

Afora esses, outros loteamentos estão sendo vendidos em Natal, alguns com alentadas campanhas publicitárias e excelente desempenho dos corretores.

— “Hoje em Natal se pode vender tranquilamente um loteamento por mês” — diz Francisco Ribeiro — “na base de mil lotes cada um”.

Ele tem plena razão, mesmo quando ao dizer Natal não se refere apenas à área urbana da cidade. Porque na verdade todos os terrenos encravados no chamado *cinturão verde* que cerca Natal, terras já pertencentes a municípios vizinhos estão sendo retalhadas para saciar a fome de imóveis que hoje ataca a nossa comunidade. Determinadas áreas, no entanto, são classificadas como de maiores possibilidades, porque oferecem perspectivas de valorização mais rápida. Valdimir Bezerra, por exemplo, acha que nas imediações de Lagoa Nova e Potilândia, no perímetro urbano da cidade, ainda se encontra terrenos por preços módicos, capazes de se valorizarem rapidamente, em poucos meses. E Humberto Pignataro situa a promessa nas terras para os lados da Lagoa do Jiqui, considerando também como áreas de breve procura as das lagoas de Guamaré, Pajuçara, Azul e Rio Doce, às margens da estrada Natal-Genipabu.



Humberto Pignataro: “Quem casa quer casa... e todo mês casa gente nesta cidade”

Prefeitura disciplina venda desordenada de terrenos

Não são poucos os terrenos e loteamentos em situação irregular, com relação até ao Registro de Imóveis, quando não é o caso da falta de visto da Secretaria de Planejamento da Prefeitura. Há tanta desordenação que a SEMPLA às vezes é a última a saber até sobre a construção de conjuntos residenciais — quando legalmente tudo deve começar com a sua aprovação.

Não era para tardar mais: a Prefeitura Municipal do Natal, no início deste mês, resolveu vir a público, se não para comentar, ao menos para contemporizar, com relação à inflação de loteamentos que assola a cidade. A SEMPLA (Secretaria de Planejamento) publicou nota na imprensa, chamando a atenção dos compradores de terrenos, para exi-

gir dos corretores uma prova de que o loteamento está devidamente registrado e liberado para venda, por ter tido aprovadas as suas especificações, conforme determina a Lei.

Realmente, uma extensa e detalhada legislação rege o capítulo dos Loteamentos e dos Lotes, dentro do Plano Diretor de Natal e, não observadas certas normas, o ditado



Legislação sobre compra/venda de imóveis vai completar 40 anos e está absoleta

popular que diz que “quem compra terra não erra” certamente redundará numa violenta antítese, para o seu seguidor.

— “Existem muitos loteamentos irregulares, hoje em Natal” — diz o Secretário Antonio José Ferreira de Melo, da SEMPLA — “e para saber quais são, basta se ver os que não estão aprovados pela Secretaria. Esses, legalmente não existem e não podem ser transacionados”.

Os cuidados da Prefeitura com relação ao uso do solo começam na exigência de observância às proporções de densidade das diversas áreas que compõem a cidade, a partir do que se determina até tamanhos padrões para os lotes demarcados. A rigor, Natal está dividida em três áreas, para efeito de densidade populacional e para cada uma a SEMPLA exige medições específicas, na hora de se traçar loteamentos: Área de alta densidade — as que têm até 400 habitantes por hectare e que devem ter terrenos com um mínimo de 230 m² com frente de 7,5 metros; Área de média densidade — até 250 habitantes por hectare, terrenos com no mínimo 250 m², com 10 metros de frente; Área de baixa densidade — até 100 habitantes por hectare, terrenos com no mínimo 450 m² e frente mínima de 15 metros.

Essas três áreas, por seu turno, são subzonas da Zona de Predominância Residencial, uma das cinco em que a Prefeitura também dividiu a cidade, na intensão de fazê-la crescer ordenadamente. As outras são a Zona de Predominância Industrial, a Zona de Predominância Comercial, a Zona Especial e a Zona de Expansão Urbana.

Como está ocorrendo que os loteamentos hoje oferecidos ao público estão mais localizados na Zona Especial (setores verdes, praias, ter-

renos em recuperação) ou na Zona de Expansão Urbana (arredores da cidade, margens de estradas) as discrepâncias se dão, além de pela falta pura e simples da desincumbência das corretoras, quanto aos documentos legais — também porque a ocupação dessas áreas exige estudos especiais, já que elas nunca foram definidas ou delimitadas.

A ânsia da venda ou o afã da compra, no entanto, estão forçando muita gente a engendrar negócios que podem trazer não muito distantes aborrecimentos.

OS TERRENOS FOREIROS — A legislação sobre o uso do solo e a que dispõe sobre lotes e loteamentos são claras quanto à ocupação dessas áreas e determina, por exemplo, que para o exame de um loteamento projetado, o interessado deverá, além de apresentar memorial, plantas, documentos de compra e venda, reservar no local áreas livres para vias, logradouros públicos, espaços verdes e equipamentos urbanos, com um mínimo de 15% da área total. Esses espaços, a partir da data de inscrição do loteamento no Registro Imobiliário, passam a integrar o domínio público do Município, tornando-se imodificáveis o traçado viário e as restrições urbanísticas estabelecidas para a edificação, nos lotes. Serão consideradas públicas ruas e praças, ainda que abertas por particulares, desde que dêem acesso à via pública urbana.

— “São observações legais para que muitas corretoras não atentam” — diz Antonio José Ferreira de Melo



Antonio Melo: Prefeitura tem interesse, pois cobrará mais impostos.

— “muitas vezes por desconhecimento de causa”.

Mesmo assim, há que se imputar também muita coisa errada, no geral das discrepâncias, à própria máquina administrativa ou à falta de coesão entre os interesses do Estado e do Município, na hora da fiscalização visando resultados eficientes.

Sabe-se, por exemplo, que o fórum municipal — para efeito de cobrança de imposto territorial urbano — começa na rua Mor Gouveia,

MAPAS CARTOGRAFIA ARTES GRÁFICAS

ENG. NADELSON JOSÉ FREIRE
R. DES. ANTÔNIO SOARES, 1277 • TIROL
FONE 222-1873



A Prefeitura às vezes é a última a saber sobre lotes e construção de conjuntos

nas proximidades do Estádio Castelo Branco, o que significa que a partir da Potilândia, o forum já é estadual, embora ainda sejam municipais as terras até os limites com Eduardo Gomes e em demanda das praias de Ponta Negra, Pirangi, etc. Para o norte, os terrenos foreiros de Natal estacionam nas dunas, embora a Redinha seja um distrito natalense.

Em verdade, essas demarcações não significam entrave maior ao desempenho da Secretaria de Planejamento do Município, no que concerne à observação dos dispositivos legais, quanto a loteamentos, edificações, preservação de áreas verdes, etc. Mas não são raras as vezes em que ocorrem desentendimentos entre a SEMPLA e corretoras ou órgãos financiadores de conjuntos residenciais, que adquirem terrenos em áreas não esclarecidamente pertencentes ao município ou ao Estado e começa a vender os lotes ou a construir residências, sem consultar a Prefeitura. Quando a ação fiscaliza-

dora atúa, comumente se nota falta de obediência a mínimos requisitos legais, e então se dá o acerbamento de ânimos, como ocorreu recentemente com o Conjunto Residencial Ponta Negra, levantado pelo BANORTE, em terreno previamente adquirido com a interviniência do Banco Nacional de Habitação.

— “Agora mesmo” — diz o Secretário de Planejamento da Prefeitura — “O BNH está adquirindo uma área de 360 hectares, próxima ao rio Pitimbu, onde pretende construir 7.000 casas. Trata-se, sem dúvida, de um alentado terreno, e o número de residências que lá será implantado representa 10% do que Natal hoje possui em imóveis. No entanto, até agora a SEMPLA nada sabe sobre a compra do terreno nem sobre os planos de edificações. Esperamos que não chegue aqui o fato consumado, para então a Prefeitura ter que dizer se é a favor ou contra”.

Porque é uma cidade que só pode se expandir em dois sentidos — já que de um lado encontra o mar e do outro o rio Potengi — Natal hoje cresce forçosamente engolindo muitas áreas dos chamados setores verdes, que de acordo com o Plano Diretor devem ser preservadas, afim de assegurar ao município a amenidade do seu clima e as convenientes condições de salubridade.

Mas é justamente nessas áreas que estão atualmente sendo recortados os terrenos, em loteamentos que os vendedores, muito naturalmente, decantam como verdadeiros paraísos, dada a proximidade com os elementos naturais: ao longo de rios, em volta de lagoas naturais, nas nascentes de olhos d'água, dentro de vegetação, na orla marítima.

De acordo com o Plano Diretor, a Prefeitura dispõe de 60 dias para aprovar um loteamento, importante o decurso do prazo na aprovação automática — desde que inexista no processo impugnação ou restrições técnicas ou legais. No caso de loteamentos em áreas da chamada Zona Especial, no entanto, esse tempo por certo aumentará, justamente porque se trata de espaço sobre que a legislação apenas se refere, sem nunca ter sido neles aplicada.

— “Se houvesse primeiro o empenho de resolver esse problema” — diz Antonio José Ferreira de Melo — “muitos aborrecimentos deixariam de existir. Porque à Prefeitura interessa, tanto quanto às corretoras ou órgãos financiadores de edificações, que a cidade cresça. Afinal a cobrança do imposto territorial urbano é uma de suas principais fontes de rendimentos”.



QUEIROZ OLIVEIRA

Av. Rio Branco, 185 - Ribeira - Tel.: PABX - 2-2056

CONFIANÇA A QUEM CONSTROI

AZULEJOS - PISOS - LOUÇA SANITÁRIA - MATERIAL HIDRÁULICO E SANITÁRIO - MADEIRAS - FERRO EM GERAL - TINTAS - FERRAGENS - FERRAGENS P/ ESQUADRIAS - MATERIAL ELÉTRICO - CORREIAS INDUSTRIAIS ETC.

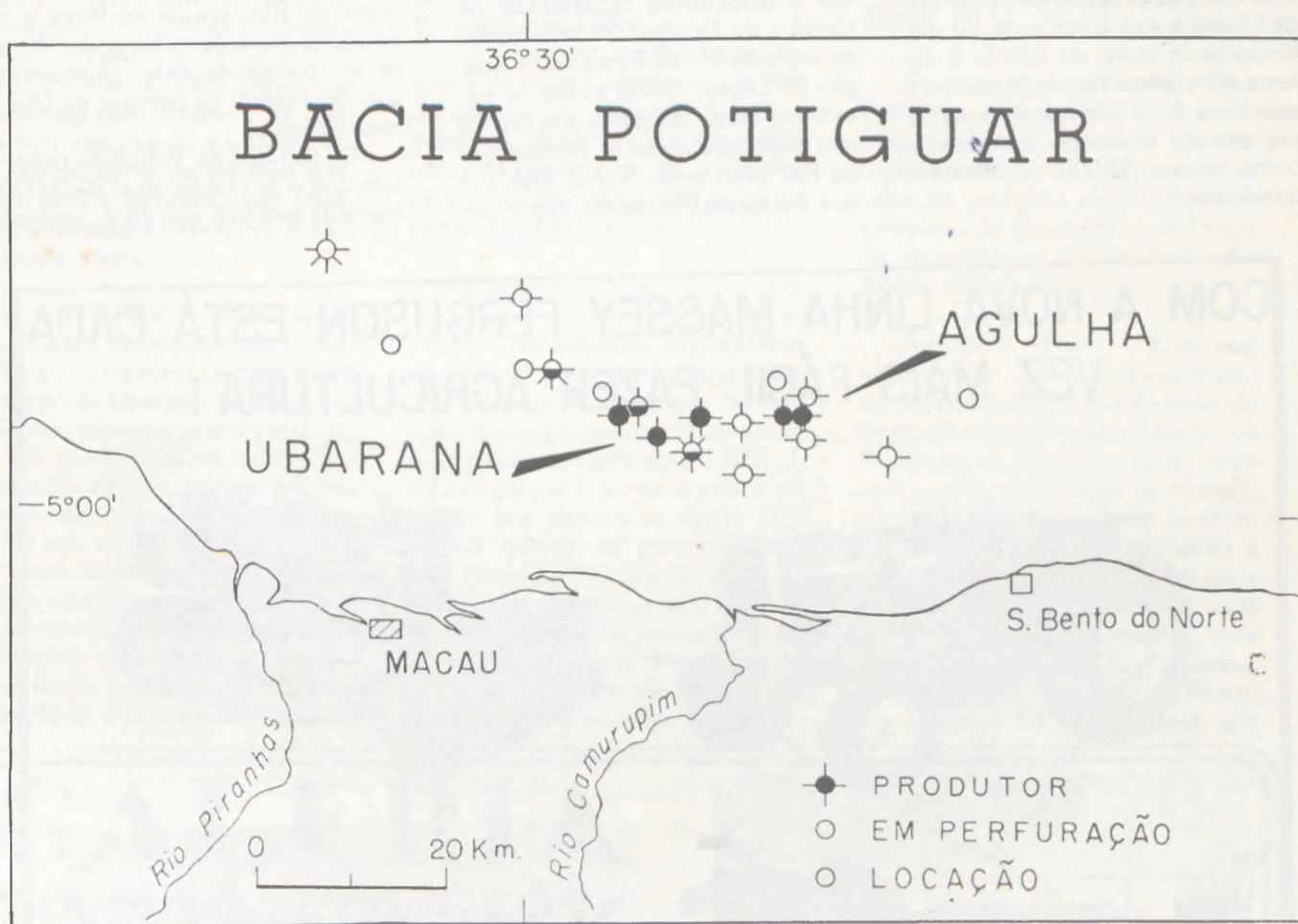
EXPO

RN está na era do Petróleo. Só faltam os “royalties”

A Petrobrás já instalou o Distrito de Produção da Bacia Potiguar, com sede no RN e jurisdição nas buscas ao petróleo também na Paraíba e Ceará, tanto nas plataformas como em terra. Só falta resolver o problema do pagamento de royalties para o Estado demarrar, realmente, a sua economia com base na riqueza do petróleo.

guar, com instalação da sede física em Natal, tendo ainda sob a sua jurisdição uma ampla área territorial abrangendo os Estados do Ceará e Paraíba, com suas respectivas plataformas continentais.

Nas informações oficiais fornecidas pela Petrobrás, foi plenamente confirmado que a descoberta das reservas de petróleo no Campo de Ubarana está “entre as mais importantes realizadas pela Empresa nos últimos três anos”, exatamente o que motivou a intensificação dos trabalhos exploratórios da Bacia Potiguar, que engloba uma área de 22.500 quilômetros quadrados.



As perspectivas petrolíferas do Rio Grande do Norte são mais alvissareiras do que se pensava a princípio, quando o Ministro Shigeaki Ueki deu as primeiras notícias ao Governador Tarcísio Maia sobre os resultados das prospecções realizadas em Ubarana e, no seu otimismo RN-ECONÔMICO

característico, qualificou o Estado potiguar de “novo rico”. Um fator do maior significado para ilustrar a realidade dessa perspectiva está no fato da Petrobrás ter criado um distrito operacional especificamente para superintender os trabalhos de produção e exploração na Bacia Poti-

DA CAUTELA AO ENTUSIASMO — A norma da Petrobrás tem sido a de filtrar cuidadosamente todas as informações relacionadas com a sua luta para obter mais petróleo no território nacional. No caso do Rio Grande essa norma tem tido uma ênfase especial porque, até en-

tão, tudo o que se falava era sempre sob o ângulo da distorção, a ponto de, no momento das descobertas reais, ter havido até mesmo uma certa indiferença da opinião pública por causa dos constantes rebates falsos. Um técnico da Petrobrás explicou ao RN—ECONÔMICO que por isso mesmo todas as notícias estão centralizadas no Serviço de Relações Públicas, com sede no Rio de Janeiro pois, além do mais, a Petrobrás atingiu uma situação em que qualquer notícia pode afetá-la de diversas maneiras, inclusive a cotação de suas ações na Bolsa de Valores.

Por isso mesmo, desde que foi detectado o petróleo em 1973 na Bacia Potiguar, após os trabalhos iniciais de levantamento geológico, as informações têm sido convenientemente dosadas. Só hoje sabe-se com absoluta precisão que o campo de Ubarana está a cerca de 20 quilômetros do litoral do Estado e distante 40 quilômetros de Macau, enquanto a área submarina onde situa-se todo o campo de trabalho compreende 22.500 quilômetros quadrados.

Mas se, no princípio, chegou-se a pensar que Ubarana não tinha a importância que o Ministro Ueki queria fazer acreditar, agora as atividades da Petrobrás chegam a surpreender pelo descompasso entre os cálculos e a realidade. E essa realidade chegou a tal ponto que forçou a criação da unidade de produção com sede no Rio Grande do Norte — o DIGUAR —, primeiro dado a indicar o Estado como área específica de produção e não mais um simples apêndice. Dessa maneira, a Petrobrás está com a seguinte estratégia de operação na Região Nordeste: Região de Exploração do Norte — RENOR, com sede em Belém, Região de Produção do Nordeste — RPNE, com sede em Aracaju e o Distrito da Bacia Potiguar — Diguar, com sede em Natal e com jurisdição nas pesquisas em territórios e plataformas continentais do Ceará e da Paraíba. Na informação de um relatório da Petrobrás, a criação do Diguar “visou aliviar os pesados encargos daqueles dois órgãos que prestavam apoio às perfurações no Rio Grande do Norte, área em que a Empresa pretende impor um

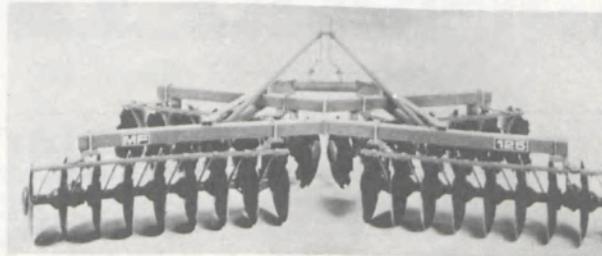
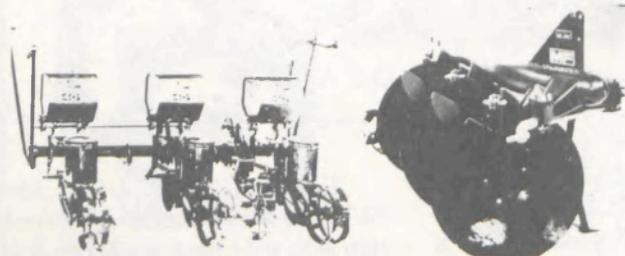
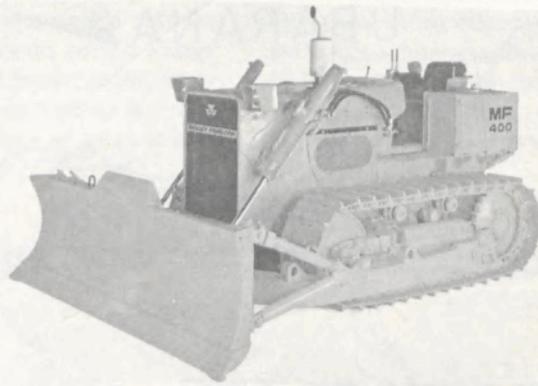
ritmo acelerado nos trabalhos de exploração e desenvolvimento da produção, pelas características regionais em termos de potencial petrolífero”.

Ainda segundo o informe, o Diguar “está conduzindo os trabalhos de exploração e desenvolvimento dos campos produtores da Bacia Potiguar” e opera “com cinco unidades de perfuração, sendo quatro para operação no mar e uma para a terra”. Acrescenta que a previsão atual de perfuração na área é de oito poços, num total de 23.000 metros.

UBARANA — A produção de Ubarana está, atualmente, em cerca de 3.000 barris diários. Descoberto em novembro de 1973, iniciou a fase de produção em junho de 1976. A Petrobrás já vinha realizando um intenso esforço exploratório no litoral do Rio Grande do Norte e o resultado foi a descoberta das duas áreas comercialmente produtoras que originaram os campos de Ubarana e Agulha.

Os técnicos da Petrobrás ressaltam que a produção atual de 3.000 barris de petróleo por dia é, apenas.

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



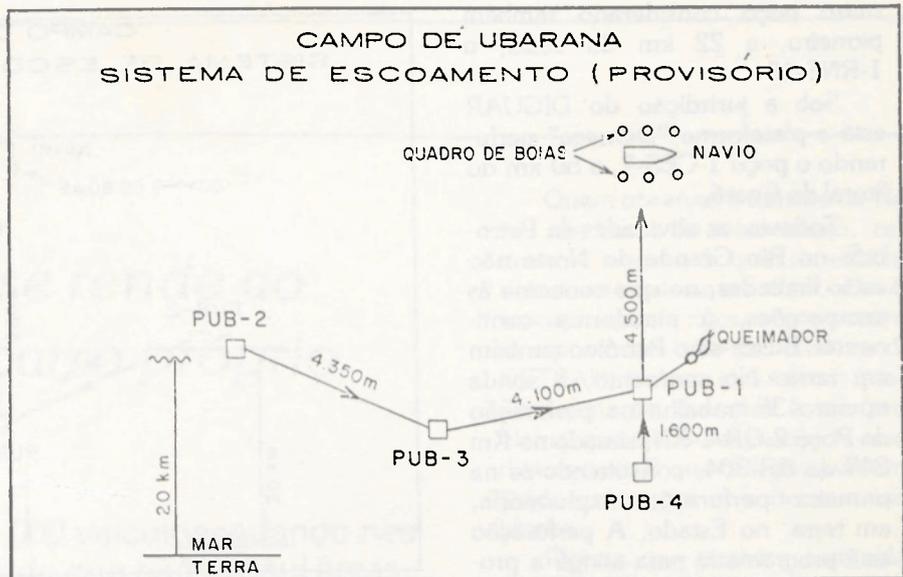
JESSÉ FREIRE AGRO-COMERCIAL S/A

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

um volume inicial, resultado da operação da primeira Plataforma Fixa de Produção instalada na área (PUB-1), com seis poços. Outras três já estão programadas para a instalação no campo de Ubarana e têm a particularidade de serem as primeiras plataformas de concreto operadas no Brasil. Esses equipamentos já estão em fase de produção no litoral da Bahia, tendo sido lançada no mar uma das plataformas, que está tendo a sua parte superior concluída. Segundo o cronograma da Petrobrás, as plataformas deverão ser instaladas no Rio Grande do Norte em fevereiro, julho e dezembro do próximo ano.

A capacidade dessas plataformas tem a seguinte especificação: a Primeira da série, a PUB-3, é dotada de uma sonda com capacidade para perfurar 13 poços e as outras duas cada uma com a capacidade para perfurar um total de 23 poços - PUB-2, 10 poços e a PUB-3, 13 poços. Por sua vez cada plataforma de concreto para o campo de Ubarana terá capacidade para armazenar 145 mil barris de petróleo que, depois de ficar estocado, será transferido para navios petroleiros para o transporte a terra.

A ATIVIDADE — Pela capacidade dos novos equipamentos, conclui-se que a Petrobrás espera muito do campo de Ubarana. Preve-se para as cinco sondas a serem instaladas nas três plataformas de concreto a capacidade de executar um total de 40 furos que, somados, representarão 90 mil metros de perfurações. Os poços entrarão em produção gradativamente à medida que forem sendo completados, objetivando a necessidade urgente que o País tem de aumentar sua produção interna de petróleo. Desse modo, segundo



a Petrobrás, o "trabalho de desenvolvimento será feito sem interrupção das operações de produção dos poços concluídos."

Só depois de concluídos os trabalhos de complementação nas três plataformas de concreto é que a Petrobrás implantará o sistema definitivo de Escoamento da produção. Esta, tem a previsão inicial de 25 mil barris de petróleo por dia.

DESDOBRAMENTOS — Como sempre ocorre nas buscas ao petróleo, os trabalhos exploratórios na Bacia Potiguar provocaram desdobramentos. Assim é que foi descoberta outra acumulação de petróleo, através da perfuração 1-RNS-7, no ano passado, aumentando o otimismo dos técnicos e dando mais certeza quanto as potencialidades petrolíferas do Rio Grande do Norte e de que, concretamente, o Estado é uma das alternativas animadoras para o futuro do auto-abastecimento do país. Foi desse desdobramento que se originou o campo de Agulha,

pouco citado, mas igualmente promissor. Nos testes de produção verificou-se a vasão de 1.200 barris diários.

O campo de Agulha, segundo a Petrobrás, está situado a 13 quilômetros a leste de Ubarana e a descoberta está, ainda, na fase de avaliação, podendo ser integrado ao complexo de escoamento de Ubarana, dependendo dos resultados das futuras perfurações.

A BUSCA ATUAL — É intensa, no momento, a atividade exploratória de petróleo no Rio Grande do Norte. Presentemente, o Distrito de Produção da Bacia Potiguar conta com quatro plataformas de perfuração auto-elevatórias para exploração submarina. No litoral, estão a "Vinegarroon", perfurando o poço pioneiro 1-RNS-13, situando a 25 km do litoral; a "Penrod 59", que realiza o furo, também pioneiro, 1-RNS-11, a 25 Km, mar a dentro, e a "Penrod 55", trabalhando em

GALERIA

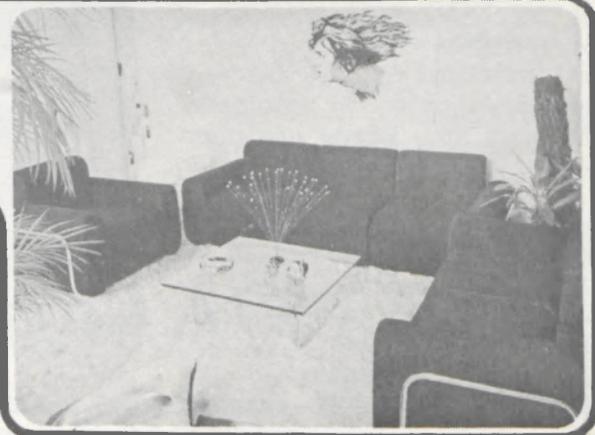
móveis e decorações

Uma loja à altura do seu bom gosto.
Ambiente de classe. Decoradora para orientá-lo.
Conforto — Estacionamento. E o melhor em móveis, quadros, molduras, arranjos florais, tapetes e cortinas.



GALERIA OLÍMPIO

ONDE VOCE GANHA MAIS
Av. Deodoro, 459

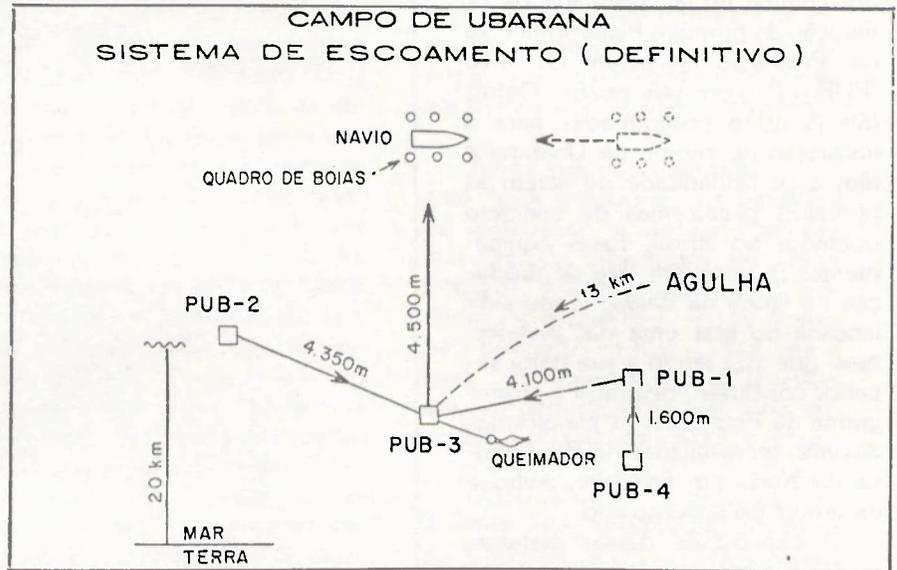


outro poço considerado também pioneiro, a 22 km da costa, o 1-RNS-15.

Sob a jurisdição do DIGUAR está a plataforma "Demaga" perfurando o poço 1-CES-7, a 50 km do litoral do Ceará.

Todavia, as atividades da Petrobrás no Rio Grande do Norte não estão limitadas, no que concerne às prospecções, à plataforma continental. Busca-se o Petróleo também em terra. No momento, a sonda número 35 trabalha na perfuração do Poço 2-QB-1-RN, situado no Km 249 da BR-304, constituindo-se na primeira perfuração exploratória, em terra, no Estado. A perfuração está programada para atingir a profundidade de 2.200 metros, visando a formação Pre-Açu.

SERVIÇOS — Mas, além das atividades voltadas para a busca ao petróleo, a Petrobrás parece ter escolhido o Rio Grande do Norte como um dos importantes campos de operação, em diversos níveis. Naturalmente, o progressivo aumento de sua participação nas atividades dentro do Estado só poderão trazer benefícios, porque ela está, de al-

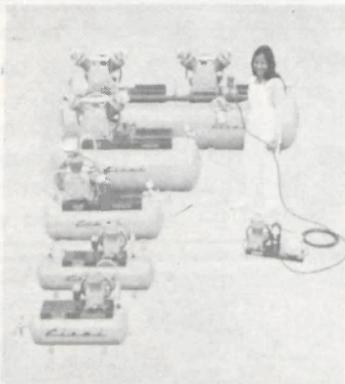


guma forma, injetando dinheiro na economia potiguar.

FALTAM OS ROYALTIES — Para que o casamento Petrobrás Rio Grande do Norte seja perfeito e produtivo para o Estado em lucros mais diretos para a sua receita está faltando apenas a aprovação, pelo Governo Federal, do projeto que destina pagamento de royalties pela produção de petróleo nas plataformas continentais das unidades da

Federação. O Governador Tarcísio Maia e a representação potiguar na Câmara e no Senado têm procurado, de todas as maneiras, apressar a decisão. Porque sabem as autoridades estaduais que a injeção de dinheiro provocada pelo pagamento de royalties do petróleo deixará, realmente, como previu o Ministro Ueki, o Rio Grande do Norte praticamente rico e com recursos suficientes para um tranquilo equilíbrio do seu orçamento.

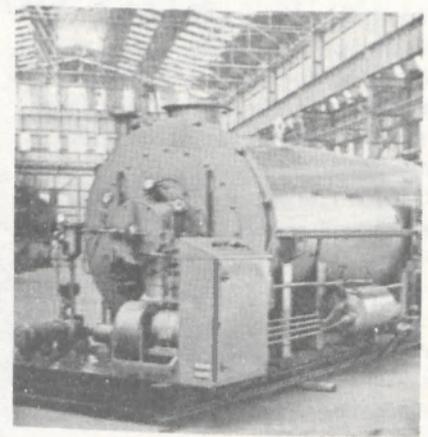
Por falta de equipamentos o RN não para ...



COMPRESSORES REPRESENTANTE
Cirei EXCLUSIVO DOS



REPRESENTANTE EXCLUSIVO



CALDEIRAS ATA



CESAR S/A Comércio e Representações

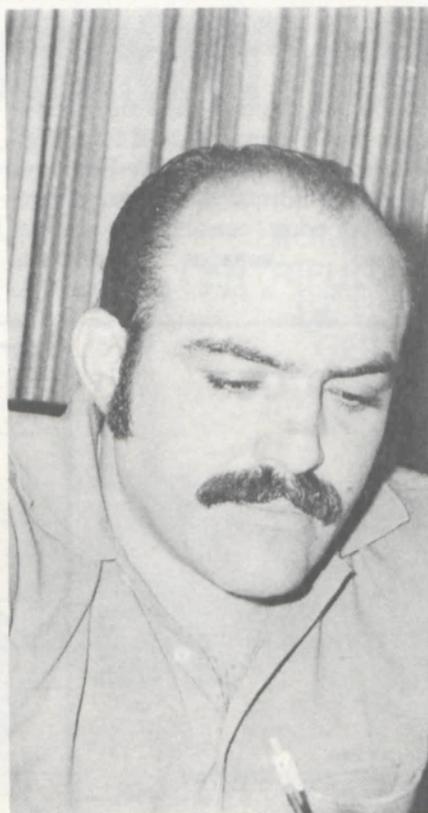
Rua Dr. Barata, 209 — Fone: 222-0955 222-4754

Natalense se rende ao fascínio do carro próprio

Atualmente com quase 23.000 veículos rodando nas suas ruas, Natal é uma cidade que não possui áreas de estacionamento e por isto uma avenida com quatro pistas de rolamento, como a Rio Branco, só pode ter duas utilizadas para escoar o tráfego: uma fica para os coletivos e outra para estacionar. Mesmo assim, técnicos do DETRAN acham que com disciplina e educação de trânsito a cidade ainda suporta aumento dessa frota pelo menos nos próximos dez anos.

Não bastasse o simples flagrante, nas chamadas horas de rush, quando o trânsito nas ruas centrais de Natal se transforma num verdadeiro pandemônio, restaria a verificação do crescente número de veículos, que de ano para ano aumenta na capital potiguar — para se concluir que anda a muitas, a proporção veículo/habitante, entre nós. Com a séria alternativa de que na cidade não existem áreas destinadas a estacionamento, embora nela, como em qualquer outra, haja a necessidade natural de se estacionar veículos, vez por outra.

Segundo as minuciosas listagens da Sub-Coordenadoria de Cadastro e Estatística do DETRAN (Departamento Estadual do Trânsito) em agosto último Natal possuía 22.903 veículos registrados (contra 36.231 em todo o Estado) um número já bastante maior do que o de janeiro de 1976: 18.316. Isto comprova, além do acréscimo paulatino, que ao natalense não tem importado muito a questão do aumento de preço de carro ou de gasolina, se se considerar que nesse período houve vários reajustes nesses dois setores.



Francisco Marques de Souza: Disciplina-
mento começa com educação de moto-
ristas e pedestres.

Quem observar o trânsito de Natal, nas horas de maior fluxo, certamente concluirá que já existem veículos demais na cidade. Uma observação que, a rigor, não representa o ponto de vista dos técnicos do DETRAN, embora eles saibam que a desordenação do setor é um problema que deve ser resolvido imediatamente. E que o órgão está tentando solucionar a curto e médio prazos.

Ocorre que também com relação ao trânsito, Natal tem crescido sem que uma infra-estrutura tenha sido montada para suportar o impacto das investidas naturais, que por si existem correlacionadas com o incremento de outros setores dependentes e igualmente mal preparados para se desenvolver.

Para o engenheiro Francisco Marques de Souza, um cearense que dirige a Coordenadoria Operacional do DETRAN potiguar — o número de veículos existentes hoje em Natal é perfeitamente coerente com o tamanho da cidade e o seu número de habitantes. E é até mais pródigo em suas assertivas: a cidade suportará, pelo menos nos próximos dez anos, o mesmo ritmo de crescimento populacional e a mesma proporção de aumento de veículos, que se vem registrando nos últimos anos. Isto porque as medidas atualmente adotadas pelo DETRAN vão principalmente esvaziar a circulação de veículos no centro da cidade, deixando essa área quase que só destinada aos transportes coletivos, que por seu turno estão merecendo estudos específicos e deverão ser oferecidos ao público, dentro em breve, tanto em maior número como com melhor qualidade. O que, por si só, já representa uma razão para que o proprietário do carro não precise estar circulando todo o tempo.

DISCIPLINA & EDUCAÇÃO —
As listagens da Sub-Coordenadoria de Cadastro e Estatística do DETRAN (afeta à Coordenadoria Operacional, da mesma maneira que a Sub-Coordenadoria de Engenharia) apontam Natal como possuindo 63,217% do número de veículos

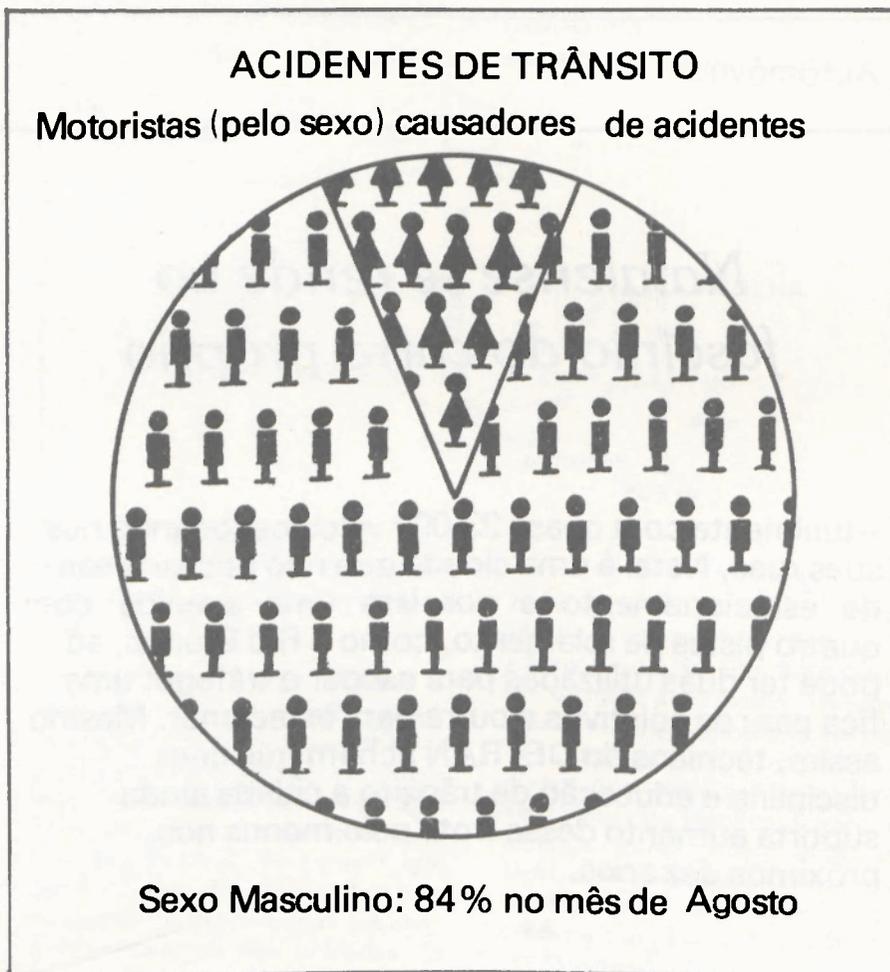
existentes em todo o Estado. Isto, quando Mossoró, a segunda cidade do Rio Grande do Norte, em tamanho, população e importância, possui pouco menos de 10% desse total, com os seus 3.590 veículos, computados em agosto último. Ficando para algumas outras poucas cidades, fatias que pouco excedem os 2%, como é o caso de Caicó (855 veículos, 2,360%), Currais Novos (667 veículos, 1,841%), Eduardo Gomes (599 veículos, 1,653%), Santa Cruz (380 veículos, 1,049%) e Açu (392 veículos, 1.085%).

O que faltaria, especificamente, a Natal, atualmente, para poder ter transitando sem maiores percalços os seus quase 23.000 veículos? É ainda o engenheiro Francisco Marques de Souza quem responde:

— “Antes de mais nada, disciplinamento do tráfego, a partir da educação do trânsito para motoristas e pedestres”

O disciplinamento, o DETRAN está começando a implantar, através de modificações de itinerários, sinalização vertical e horizontal, enfim pondo em prática o Plano Diretor do Tráfego de Natal, um documento traçado com a intensão de dotar a cidade de um sistema de tráfego compatível com o seu crescimento, ao mesmo tempo estabelecendo novas diretrizes para a sua ampliação.

Quanto à educação do usuário do tráfego certamente vai ser necessária muita campanha para ensinar pedestre a não atravessar ruas fora dos sinais, fazendo piruêtas entre os carros em movimento; ou motorista a não estacionar carro na diagonal, enquanto bete um papo, ou por co-



modismo, para garantir um saída mais rápida, quando tiver que ir embora.

A questão das áreas de estacionamento é outra de vital importância, ainda no entender de Francisco Marques. Porque não possui sequer os chamados “currais de estacionamento” — espaços adrede preparados, a partir da demolição

de prédios, no centro da cidade, com o aval do poder público — Natal tem que utilizar espaços das suas próprias vias centrais de escoamento, para ali se deixar o carro parado. É o que ocorre com a Avenida Rio Branco, que tem quatro pistas de rolamento mas só pode dispôr de duas, porque a da esquerda fica reservada a estacionamento e

Compra e venda de Ações

É COM A “SERVECRED”

- Letras de Câmbio
- Letras Imobiliárias
- Ligada diretamente com o pregão da Bolsa de Valores de São Paulo.



SERVECRED
corretora de títulos e valores mobiliários *ltda*

Membro da Bolsa de Valores do Rio Grande do Norte

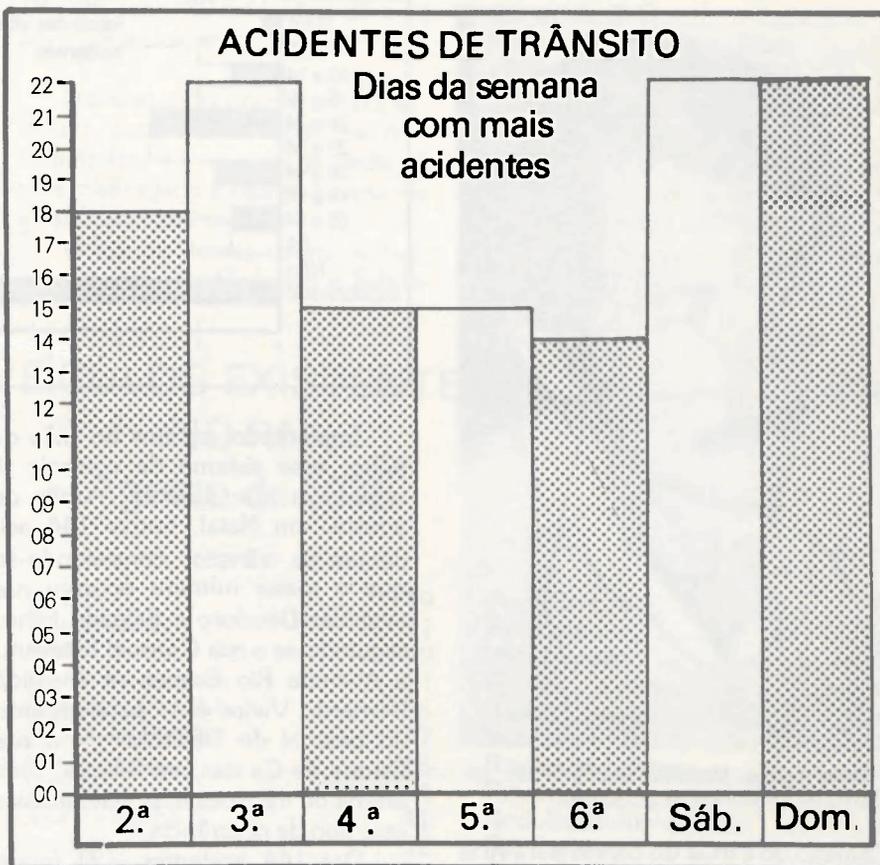
Rua Floriano Peixoto, 559 — Tels.: 222-2262 — 222-4249



a da direita, para que os transportes coletivos desembarquem passageiros.

No caso específico da avenida Rio Branco, lembra o coordenador operacional do DETRAN, nada se pode fazer, porque o seu lado direito é, a rigor, a única área para estacionamento que o centro da cidade possui. Se fosse o caso de proibir a parada dos carros aí, se criaria outro problema certamente de maiores proporções: todos os carros passariam a circular de uma vez e o caos deixaria de ser uma possibilidade, para se tornar um incômoda realidade.

Quando o DETRAN avança a possibilidade da melhoria do transporte coletivo vir a ser uma opção para a melhoria do tráfego natalense, considera um aspecto já prático está com a EBTU (Empresa Brasileira de Transportes Urbanos) órgão ligado ao Governo Federal, um projeto que visa justamente melhorar esse serviço em Natal, tanto em qualidade quanto em quantidade. O projeto prevê financiamento a três setores responsáveis pelo serviço, que terão oportunidade de desenvolver programas que especificamente só irão beneficiar o usuário. As empresas concessionárias melho-



rarão as suas frotas, com a aquisição de carros novos em maior número. A Prefeitura pavimentará as ruas dos

trajetos. E o DETRAN adquirirá mais sofisticados sistemas de sinalização, com o que poderá deslocar o

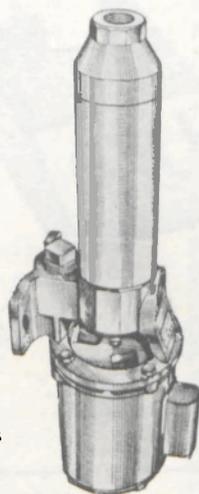


GALVÃO MESQUITA FERRAGENS S.A

Matriz: Dr. Barata, 217/219

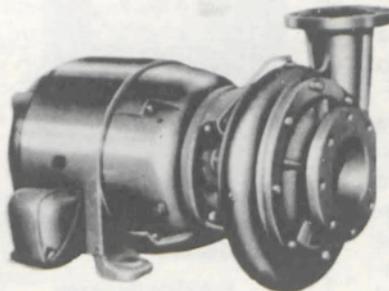
Câmara Cascudo, 210/216 (Galeria)

BOMBA MULTI ESTÁGIO HORIZONTALIS



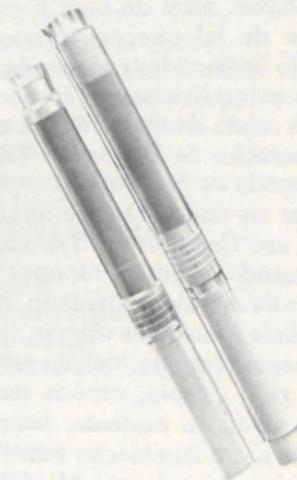
PARA
lavagem de veículos
estábulo
tratores
recalque em edifícios
reservatórios elevados
sistemas de prevenção de incêndios
sistemas "booster"

BOMBAS CENTRÍFUGAS DE USO GERAL



Projetadas para longa duração

BOMBAS SUBMERSÍVEIS



Capacidade d'água até 300 metros

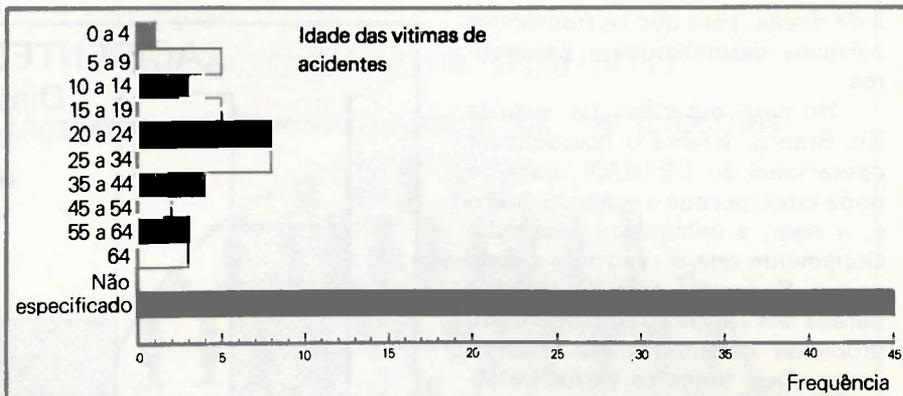


Saulo Leiros Martins: Implantando sistema de estatística de acidentes.

tráfego de carros do centro para ruas adjacentes, para onde logicamente se transferirão os problemas existentes no centro, que ficará praticamente reservado ao tráfego dos coletivos.

OS ACIDENTES DO TRÂNSITO — Num trânsito já conturbado como o de Natal, um dos aspectos negativos, com que se deparam as autoridades do setor, é sem dúvida o dos acidentes. O subcoordenador de Cadastros e Estatística do DETRAN, Saulo de Tasso Leiros Martins, acaba de implantar um sistema de verificação de acidentes que vai possibilitar, além da pura e simples coleta de informações precisas, o estudo de medidas capazes de minimizar as incidências.

A coleta de dados é feita com a colaboração da Perícia do Trânsito (Delegacia de Acidentes) e posteriormente os dados são transportados para um Caderno do Trânsito, relacionando-se então informes sobre o tipo de veículo acidentado, número, idade e sexo das vítimas, tipo de ferimento recebido, defeito apresentado pelo veículo, espécie de local onde se deu o acidente, com indicações sobre iluminação boa ou deficiente do logradouro. Afora estado físico do motorista (sonolento, embriagado, normal), dia da semana, profissão do motorista amador, etc.



Implantado em fins do mês de julho, esse sistema de controle já observava que durante o mês de agosto, em Natal, houve 144 acidentes de trânsito, constatando-se que o maior número ocorreu nas avenidas Deodoro e Salgado Filho, seguindo-se a rua Coronel Estevam, a Avenida Rio Branco, a Avenida Bernardo Vieira e — para espanto do pessoal do DETRAN — a rua Duque de Caxias, na Ribeira, uma artéria de insuspeitadas veleidades a esse tipo de ocorrência.

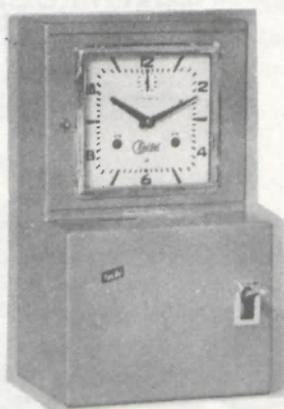
Dos 144 acidentes, 121 foram colisões entre veículos, havendo 16 atropelamentos de pedestres, 12 mortes (inclusive nas colisões) 18 casos de ferimentos graves, 20 de ferimentos leves e 94 vítimas ilesas.

Capotagem houve apenas uma, enquanto um carro colidiu com um trem e três bicicletas e uma carroça foram de encontro a outros tipos de veículos.

Os dias da semana que apresentam maior número de acidentes regra geral são o sábado e o domingo, mas durante o mês de agosto a terça-feira se igualou com esses: cada um teve 22, seguindo-se a segunda-feira com 18 e a quarta e a quinta com 15, ficando para a sexta-feira 14 ocorrências.

Acidentes com carros próprios houve 113; com ônibus, 12; com taxis, 5; com caminhões, 9, afora os não especificados. Motoristas profissionais regra geral causaram mais

RECOMAPE TEM TUDO, ABSOLUTAMENTE TUDO PARA SEU ESCRITÓRIO



Relógios de ponto tradicional "ROD-BEL"



Máquinas "PRECISA"



Máquinas de escrever "REMINGTON"

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

FILIAL EM MOSSORÓ:
Pça. Vigário Antonio Joaquim, 99
MOSSORÓ — RN — FONE: 8935

acidentes (54) seguidos de comerciantes e estudantes. O maior número de acidentes ocorreu em ruas pavimentadas (80) e a idade de maior incidência das vítimas ficou nas faixas 20 a 24, 25 a 34, 5 a 9 e 15 a 19 anos de idade. Já os motoristas causadores dos acidentes (121 do sexo masculino) tinham idade variando entre 25 e 34 anos (55 acidentes),

18 e 25 anos (39 acidentes) 35 e 44 anos (29 anos), etc.

Durante o dia ocorreram 83 acidentes, contra 28 à noite, em ruas iluminadas, 11 ao cair da tarde, 3 pela madrugada e outros à noite em locais mau iluminados.

O estudo desses dados, a Subcoordenação de Cadastro e Estatís-

tica envia à Coordenadoria Operacional, ao Diretor Geral do DETRAN, ao IBGE e ao Secretário de Segurança. No DETRAN, eles são estudados pela Subcoordenação de Engenharia, justamente com vistas à obtenção de soluções para diminuir-los, já que certamente será impossível se chegar a evitar acidentes em qualquer sistema de trânsito.

VEÍCULOS EXISTENTES NO RN Agosto de 1976

Acari	97	Janduís	19	Poço Branco	33
6 - Açú	393	Januário Cicco	11	Portalegre	50
Afonso Bezerra	66	Japi	49	Pte. Juscelino	41
Água Nova	5	Jardim de Angicos	11	Pureza	21
Alexandria	169	Jardim de Piranhas	25	Rafael Fernandes	17
Almino Afonso	28	Jardim do Seridó	147	Riacho da Cruz	11
Alto do Rodrigues	20	9 - João Câmara	218	Riacho de Santana	16
Angicos	169	João Dias	14	Riachuelo	17
Antonio Martins	25	José da Penha	41	Rodolfo Fernandes	52
Apodi	153	Jucurutu	62	Rui Barbosa	10
Areia Branca	117	Messias Targino	18	S. Francisco do Oeste	16
Arêz	112	Lagoa D'Anta	23	5 - Santa Cruz	380
Augusto Severo	34	Lagoa de Pedra	9	Santana	2
Baia Formosa	4	Lagoa dos Velhos	13	Santana do Matos	115
Barcelona	23	Logoa Nova	32	Santo Antonio	78
Bento Fernandes	8	Lagoa Salgada	14	São Bento do Norte	10
Bom Jesus	25	Lages	58	São Bento do Trairi	21
Brejinho	60	Lages Pintadas	23	São Fernando	30
Caiçara do Rio do Vento	9	Lucrécia	4	São Gonçalo do Amarante	70
2 - Caicó	855	Luiz Gomes	46	S. João do Sabugi	31
Campo Redondo	41	Macaíba	169	S. José de Mipibu	147
Canguaretama	86	Macau	143	S. José de Campestre	92
Caraúbas	105	Marcelino Vieira	26	São José do Seridó	16
Carnauba dos Dantas	30	Martins	52	São Miguel	116
Carnaubais	27	Maxaranguape	17	S. Paulo do Potengi	81
5 - Ceará Mirim	449	Fruitoso Gomes	9	São Pedro	20
Cerro Corá	48	Montanhas	30	São Rafael	27
Coronel Ezequiel	31	Monte Alegre	14	São Tomé	68
Coronel João Pessoa	13	Monte das Gameleiras	9	São Vicente	34
Cruzeta	53	1 - Mossoró	3.590	Senador Eloi de Souza	6
3 - Currais Novos	667	NATAL	22.903	Senador Georgino Avelino	5
Doutor Severiano	23	Nizia Floresta	43	Serra de S. Bento	11
Encanto	20	10 - Nova Cruz	196	Serra Negra do Norte	70
Equador	19	Olho D'Água dos Borges	25	Serrinha	25
Espírito Santo	16	Ouro Branco	33	Severiano Melo	31
Extremoz	32	Paraná	10	Sítio Novo	27
Felipe Guerra	17	Paraú	17	Taboleiro Grande	5
Florânia	64	Parazinho	11	Taipu	34
Francisco Dantas	11	Parelhas	180	Tangará	98
Galinhos	2	1 - Eduardo Gomes	599	Tenente Ananias	39
Goianinha	73	Passã-e-Fica	46	Tibau do Sul	15
Gov. Dix-Sept Rosado	29	Passagem	6	Timbaúba dos Batistas	15
Grossos	25	Patu	142	Touros	25
Guamaré	7	8 - Pau dos Ferros	277	Umarizal	59
Ielmo Marinho	19	Peđra Grande	2	Upanema	32
Ipanguassu	54	Pedra Preta	10	Várzea	19
Ipueira	4	Pedro Avelino	109	Rafael Godeiro	10
Itau	19	Pedro Velho	33	Vera Cruz	23
Jaçanã	69	Pendências	28	Viçosa	2
Jandaíra	20	Pilhões	9		



Empresa Industrial Técnica S/A

25^{ET}

CGC 08.402.620/0001-69

abrindo caminhos
há um quarto de século

RELATÓRIO DA DIRETORIA

Senhores Acionistas:

Em cumprimento ao que determina a legislação aplicável e o nosso Estatuto, vimos submeter aos exames e julgamentos dos prezos acionistas o Balanço Geral e a Demonstração de Lucros e Perdas, relativos ao Exercício Social encerrado em 30 de junho último, assim como, o Parecer do Conselho Fiscal.

2. Permitimo-nos, ainda, enfatizar os tópicos abaixo relacionados, os quais confirmam a acentuada expansão de nossa Empresa:

a) durante o Exercício Social firmamos contratos correspondentes a empreitadas, de notável importância, entre outros, os das

obras de Esplanada-BA, Firmino Alves-BA, Açailândia-MA e Messejana-Fortaleza-CE.

b) no decorrer do mesmo Exercício Social concluímos as obras rodoviárias Transamazônica-Conservação, Grajau-MA, Buriticupu-MA, Porto XV-MT, Mossoró-RN, Tangará-RN, Riachuelo-RN e outras nos Estados do Ceará e Paraíba, todas nos prazos contratuais previstos, ou antes.

c) continuamos executando as obras do Contorno do Recife-PE, Firmino Alves-BA, Esplanada-BA, Açailândia-MA, Perimetral Norte-AM, além de outras, também, importantes.

3. Não obstante nossa participação acionária e administrativa nas diversas empresas do Grupo EIT, graças à compreensão e ao entusiasmo de Vossas Senhorias, simultaneamente, continuamos ampliando nossa capacidade operacional. Para tal, investimos na aquisição de novos e modernos equipamentos, melhoramos nossa assessoria e nossos controles administrativos, a fim de podermos continuar garantindo a qualidade de nosso trabalho e prestar melhores serviços ao País.

4. O resultado de nossos trabalhos no Exercício Social do qual estamos prestando contas a Vossa Senhoria, representado pelo lucro de Cr\$ 20.003.644,49

que lhes demonstramos nos inclusos documentos contábeis, ratifica, também o sucesso de nossas atividades.

5. Opinamos, com a permissão de Vossas Senhorias, seja deliberada a distribuição de um dividendo de 4% pagável, em duodécimos, a partir de janeiro de 1977.

Apresentamos, finalmente, a Vossas Senhorias, nossos sinceros agradecimentos pela confiança que nos dispensaram e nos colocamos à disposição para quaisquer esclarecimentos ou informações.

Natal-RN, 25 de agosto de 1976.

ENGº JOSÉ NILSON DE SÁ
Diretor-Presidente

ENGº GERALDO CABRAL ROLA
Diretor-Superintendente

ENGº BERNARDO BICHUCHER
Diretor

ENGº BOLIVAR BARREIRA
GADELHA
Diretor

ENGº RENATO GOMES
SOARES
Diretor

ECON. TIBERIO CESAR
GADELHA
Diretor

BALANÇO GERAL ENCERRADO EM 30 DE JUNHO DE 1976

ATIVO

DISPONÍVEL	
Caixa e Bancos	29.000.381,82
Numerário em Trânsito	7.540.289,67
Letras do Tesouro Nacional	2.492.459,83
39.033.131,32	
REALIZÁVEL	
CURTO PRAZO	
Devedores Diversos	40.239.699,65
Avaliações e Med.a Receber	152.959.878,53
Serv.Executados a Faturar	122.452.827,76
Contas a Receber	2.325.226,50
Imp.de Renda Antecipado	7.895.244,70
Adiantamento p./despesas	13.674.262,21
Ações de Outras Empresas	32.005.444,50
Dep.Bancários a Prazo Fixo	15.659.057,39

PASSIVO

NÃO EXIGÍVEL	
Capital Social	120.000.000,00
Fundo de Reserva Legal	4.906.965,53
Reserva p/Aum.de Capital	261.117,00
Fundo p/Aum.de Cap.Lei 4239	12.106.231,00
Fundo de Res.c/ Cor.Monetária	4.917.495,05
Correção Monet.das Depreciações	39.941.277,50
Reserva de Manut.de Cap.Giro Próprio	7.870.885,00
Lucro Exercício à Disp. da AGO	7.459.948,27
Fundo Para Depreciação	
Veículos e Implementos	
Valor Original	24.330.820,07
Correção Monetária	8.487.663,90
32.818.483,97	
Máquinas e Equipamentos	

ATIVO		PASSIVO	
ATIVO			
ATIVO DE CURTO PRAZO			
Depósitos em Garantia	1.442.051,25		
Títulos da Dívida Pública	1.419.322,91	2.861.374,16	437.702.410,24
IMOBILIZADO			
IMOBILIZAÇÕES TÉCNICAS			
Imoveis			
Valor Original	9.713.190,75		
Correção Monetária	3.304.255,30	13.017.446,05	
Veiculos e Implementos			
Valor Original	47.574.396,85		
Correção Monetária	24.928.231,65	72.502.628,50	
Maquinas e Equipamentos			
Valor Original	172.149.441,40		
Correção Monetária	69.260.022,64	241.409.464,04	
Movéis e Utensílios			
Valor Original	3.468.398,14		
Correção Monetária	1.721.575,86	5.189.974,00	
Outras Imobilizações			
Valor Original	11.833.969,47		
Correção Monetária	1.344.317,23	13.178.286,70	345.297.799,29
IMOBILIZAÇÕES FINANCEIRAS			
Incentivos Fiscais	1.915.760,00		
Incentivos Fiscais Aplicado	16.477,00		
Outras Imobilizações	55.672,00	1.987.909,00	
Total do IMOBILIZADO		347.285.708,29	
RESULTADO PENDENTE			
Despesas de Construções Diferidas	399.223.294,58		
Despesas Financeiras Diferidas	38.869.391,33		
Depreciações Pendentes	6.841.500,34	444.934.186,25	
Soma do ATIVO		1.268.955.436,10	
COMPENSAÇÃO		1.276.813.578,69	
TOTAL DO ATIVO		2.545.769.014,79	

Correção Monetária	20.914.251,42	00.010.000,00	
Movéis e Utensílios			
Valor Original	1.030.345,31		
Correção Monetária	426.231,07	1.456.576,38	
Outras Imobilizações			
Valor Original	1.275.692,69		
Correção Monetária	203.682,58	1.479.375,27	122.370.156,39
Total do NÃO EXIGÍVEL			319.834.075,74
EXIGÍVEL			
CURTO PRAZO			
Fornecedores	75.642.017,82		
Contas a Pagar	3.208.506,42		
Notas Promissórias a Pagar	2.318.981,87		
Bancos, C/Empréstimos	41.152.348,76		
Títulos Descontados	160.000,00	122.481.854,87	
LONGO PRAZO			
Credores Diversos	34.927.553,14		
Dividendos a Pagar	1.982.640,00		
Bancos, C/Empréstimos	285.343.101,46	322.253.294,60	444.735.149,47
RESULTADO PENDENTE			
Receitas de Construções Diferidas	504.071.510,84		
Venda de Bens	314.700,05	504.386.210,89	
Soma do PASSIVO			1.268.955.436,10
COMPENSAÇÃO			1.276.813.578,69
TOTAL DO PASSIVO			2.545.769.014,79

DEMONSTRATIVO DA CONTA " LUCROS E PERDAS "

D É B I T O		C R É D I T O	
DESPESAS DE CONSTRUÇÕES	264.317.959,08	RECEITAS DE CONSTRUÇÕES	281.796.728,62
DESPESAS INDUSTRIAIS	710.584,75	RECEITAS INDUSTRIAIS	32.598,50
DESPESAS EVENTUAIS	3.793.931,00	RECEITAS EVENTUAIS	1.449.011,24
FUNDO P/AUMENTO DE CAPITAL-LEI 4339	3.672.629,00	RECEITAS FINANCEIRAS	5.547.780,96
FUNDO DE RESERVA LEGAL	1.000.182,22		
RESERVA DE MANUT. DE CAP. GIRO PRÓPRIO	7.870.885,00		
LUCRO DO EXERCÍCIO	7.459.948,27		
	288.826.119,32		288.826.119,32

ENGº JOSE WILSON DE SÁ

ENGº GERALDO CABRAL ROLA

ENGº BERNARDO BICHUCHER

ENGº BOLIVAR BARREIRA GADELHA

ENGº RENATO GOMES SOARES

ECON. TIBERIO CESAR GADELHA

Jose de Carvalho
 JOSE DE CARVALHO DE CARVALHO
 Tec. Contabilidade CRC-RN981

PARECER DO CONSELHO FISCAL

Os membros do Conselho Fiscal de EIT - Empresa Industrial Técnica S.A., abaixo assinados, tendo examinado o Relató-

rio da Diretoria, Balanço Geral e demais documentos referentes ao exercício de 1976, são de parecer que os mesmos represen-

tam fielmente a realidade social, motivo por que merecem aprovação da Assembléia Geral.

Natal-RN, 30 de agosto de 1976.

JOSÉ RESENDE FILHO

ALDO FERNANDES RAPOSO DE MELO

FRANCISCO PORTO DOS SANTOS

Natal tem melhor serviço de transporte coletivo do NE

Uma frota atual de 210 ônibus Mercedes Benz, com idade média de dois e três anos, proporciona ao natalense o melhor serviço de transportes coletivos de toda Região, em termos percentuais, segundo o entendimento do presidente do Sindicato das Empresas de Transporte de Passageiros do RN, Sr. José Milton Lavour. Para ilustrar a sua afirmação, lembra o líder sindical que “não se vê filas nos pontos de ônibus em Natal” e explica a eficiência do serviço com a existência de umas poucas empresas com excelente estrutura e que não têm necessidade de sustentarem entre si uma concorrência que sempre é danosa em se tratando de transporte coletivo.

Por sua vez, a qualidade da frota Mercedes Benz é assegurada em Natal pela infra-estrutura operacional de sua revendedora, a Divemo S/A — Distribuidora Potiguar de Veículos, que também é concessionária da mesma marca para Mossoró e 92 municípios do Estado aos quais servem com a mesma regularidade. A frota urbana de ônibus no Rio Grande do Norte é composta por 300 veículos, 100% Mercedes Benz.

EXPANSÃO E QUALIDADE — A expansão e a qualidade atual do serviço de transportes coletivos de Natal estão sendo possíveis graças à conjugação de uma série de fatores felizes, sendo o principal o apoio logístico existente em virtude da infra-estrutura montada pela Divemo. Até o surgimento desta empresa, em 1975, os empresários de transporte coletivos, tanto urbanos como interurbanos, lutavam com sérias dificuldades para a aquisição de veículos Mercedes Benz — tinham de fazê-lo através de Pernambuco — e, especialmente, também com relação à manutenção de estoques de peças de reposição. O Sr. Artur Peixoto, um dos diretores da Divemo S/A, equaciona a antiga situação assim:

— Até então as empresas de transporte coletivo tinham de imobilizar um apreciável capital para a manutenção de estoques de peças, vez que só podiam adquiri-las através do Recife e Fortaleza.

A dificuldade era, pois, dupla. Todavia, as principais empresas mantinham uma estrutura administrativa bastante racional e, em consequência, quando a Distribuidora Potiguar de Veículos e Motores surgiu como desdobramento do grupo Imperial Diesel do Recife já encontrou um mercado com “excelentes características de expansão”, segundo a definição do Sr. Artur Peixoto.

Encontramos um mercado altamente evoluído, sobretudo por causa do senso de organização das empresas, tanto a nível urbanos como interurbanos. — acentua o Sr. Artur Peixoto.

A ESTRUTURA DO MERCADO — Porém um ônibus não é um



Artur Peixoto: Estoque de peças da Divemo tem 6.000 itens.



Olinto Gomes: “A Guanabara hoje tem 86 carros em sete linhas”.

produto simples. A complexidade de sua estrutura tecnológica o subdivide em etapas heterogêneas que exigem a conjugação final — através de caminhos nem sempre lineares — para a composição do produto acabado. Assim, o coletivo que o usuário utiliza chega em partes distintas: o chassis — que compreende também o motor — e a carroçaria. O chassis, segundo explica Sílvio Torquato, gerente de vendas da Divemo, é de responsabilidade da concessionária da Mercedes Benz, que se encarrega de trazê-lo de São Paulo. Já a carroçaria é adaptada ao chassis, na grande maioria das encomendas, na fábrica da Caio Norte, situada no município do Cabo, em Pernambuco.

A evolução e o grau de qualidade a que chegou a Caio na fabricação de carroçarias permitiram um grande impulso nos transportes urbanos no país. A demarcação no setor ocorreu a partir de agosto de 1956 quando a Mercedes Benz do Brasil resolveu o problema da importação de chassis lançando no mercado brasileiro o chassi L-312 dando condições a que as empresas de carroçaria pudessem desenvolver-se. E o desenvolvimento do setor pode ser avaliado pelo fato do Brasil ter uma empresa — a Itape-

mirim — com a terceira maior frota de ônibus do mundo: um total de 1.400, sendo 99% Mercedes Benz.

A Caio é um empresa que, além de ter contribuído para solucionar o problema da carocharia no Brasil, já realiza exportação para países da América Latina desde 1960.

COMPONENTES E EMPRE—SAS — S6 — como assinala Miltom Lavour — empresas bem estruturadas podem manter um bom serviço de transporte coletivo. E Natal tem essas empresas. Uma delas é a Transportes Guanabaras Ltda. que, tendo iniciado suas atividades em 1969 com 22 carros servindo a duas linhas, hoje tem uma frota de 86 para servir a sete linhas. Seu proprietário, Sr. Olinto Gomes, através de métodos administrativos racionais, teve sempre como principal preocupação ampliar os serviços à população, tanto em qualidade como em quantidade. Daí vem aplicando uma política de expansão, quer incorporando outras empresas menores, quer adquirindo novos veículos. A Guanabara tem a estrutura típica de uma grande empresa, inclusive uma bem montada oficina que, segundo o Sr. Olinto Gomes, “só não executa serviços de retífica”. O Serviço de Manutenção, por exemplo, mantém permanentemente quatro a cinco ônibus fora de circulação para completa revisão.

— E todas as noites, quando os veículos são recolhidos à garagem, passam por uma completa verificação, mesmo quando o motorista não acuse nenhum defeito visível. — afirma o Sr. Olinto Gomes.

O sistema da Guanabara consiste em estabelecer horas regulares de trabalho para os motoristas, com gratificações para aqueles que zelam melhor pelo veículo.

O sistema de renovação da frota da Guanabara sempre é preparado com antecedência de um ano. No ano passado adquiriu 14 e este ano 21.

A BARROS — A outra grande empresa de transportes coletivos de Natal é a Barros que, surgindo há pouco mais de 10 anos com quatro ônibus e duas linhas é, hoje, um gigantesco complexo com 96 veículos e 14 linhas. A Barros tem a previsão de mais 25 ônibus para até março do próximo ano e espera estar com uma frota de 120 até janeiro. Fruto do trabalho dos irmãos Rubens, Ro-



Silvio Torquato: Explicando a fusão chassis-carroceria.

berto, Rui e Ribaldo Barros, a Empresa passa, no momento, por uma completa reformulação organizacional, reformulando o quadro de pessoal móvel e administrativo, visando uma melhoria operacional nos seus mais diversos setores.

A Empresa Barros, segundo informa a sua direção, está com um projeto para aprovação pela Prefeitura de construção de uma nova garagem e escritórios que compreende uma área de 15.125 metros quadrados, perto de Neópolis. Nela haverá uma área coberta de 500 metros quadrados destinada a escritórios, — tráfego, tesouraria, administração, contabilidade, posto médico,

refeitório e almoxarifado. A garagem terá capacidade para 120 ônibus e condições para a manutenção primária, vez que a atual garagem permanecerá como ponto estratégico dos veículos em circulação, pois dispõe de completas oficinas para reparos mecânicos em geral, inclusive uma máquina de lavagem automática que lava um ônibus em 3 minutos e 20 segundos, utilizando 300 litros d'água por lavagem, além de cera polidora e champu. É a única, no gênero, no Estado e a quarta em todo o Nordeste.

— Hoje — garante Artur Peixoto, diretor da Distribuidora Potiguar de Veículos e Motores — temos um estoque de peças com seis mil itens diferentes e com capacidade de atender prontamente a todo o Estado. O valor de nosso estoque é de Cr\$ 4 milhões e vamos ampliá-lo para 6 milhões. Não há, de outro lado, perigo de irregularidade, porque nossos pedidos não têm limites.

Afirma Artur que a preocupação permanente da Divemo é a de prestar a melhor assistência possível e, mesmo na remota eventualidade de não haver determinada peça no momento, a empresa providencia, imediatamente, a sua aquisição na Imperial Diesel ou Caruaru Diesel.

Com o anúncio da Mercedes Benz de que a produção de chassis está sendo aumentada e, em consequência, a cota da Divemo também será ampliada, o natalense e o usuário intermunicipal têm a tranquilidade da continuidade dos bons serviços de transportes coletivos. ●

Na Empresa Barros, lavrador automático para ônibus, com cera e champu.



Desmatamento no RN já está a nível perigoso

A dilapidação da flora potiguar tornou o Rio Grande do Norte o Estado mais desmatado do Brasil, com sérios prejuízos para a sua economia e o seu equilíbrio ecológico, segundo o Delegado do Instituto Brasileiro de Desenvolvimento Florestal, agrônomo Clidenor Galvão.

O Rio Grande do Norte está ficando careca. O dramático processo de desmatamento chegou a um ponto em que todo o Estado ficou reduzido a uma área coberta de floresta em torno de 1 por cento, quando o ideal para o equilíbrio climático, segundo os ecólogos, seria 20 por cento. Essa situação, além de afetar o setor madeireiro e várias indústrias — a de cerâmica, por exemplo, que precisa de lenha para seus fornos — deixa o Rio Grande do Norte vulnerável a enchentes, em virtude do desmatamento nas margens dos cursos de água, desregulando o sistema de absorção das chuvas e assoreando os leitos dos rios.

As dificuldades de adquirir e produzir madeiras no Rio Grande do Norte podem ser espelhadas pelo preço de uma estaca para cerca: cerca de 10 cruzeiros. Isso tem colocado os agricultores diante da opção de apelarem para a importação ou estaca de cimento, de preço mais acessível do que a de madeira.

Todo esse quadro de penúria florestal é traçado com tintas firmes pelo Delegado local do Instituto Brasileiro de Desenvolvimento Florestal, agrônomo Clidenor Coelho Galvão, ligado ao problema desde 1950 e, que mesmo diante de uma situação cada vez mais inquietante, alimenta uma inquebrantável confiança em melhores dias. E dias esses que chegarão, segundo sua filosofia, através de um processo de conscien-

tização e educação de todo o povo para a necessidade de ser preservada a flora.

PRIMEIRO, OS PIRATAS — Clidenor Coelho passou a maior parte de sua vida ligado a problemas florestais, tendo iniciado as suas atividades em Minas Gerais, onde foi chefe do Serviço Florestal e professor da Escola de Agronomia de La-



vas. Segundo afirma, o desmatamento do Rio Grande do Norte — e do Nordeste — começou nos primórdios da descoberta do país, aí por volta de 1501, quando Gonçalves Coelho e piratas franceses roubavam as toras do domínio português para o comércio ilegal.

— Desse modo — salienta — o Nordeste começou a sofrer um processo de desmatamento primeiro do que o Sul.

Originalmente, a mata costeira, ou floresta atlântica, começava no Rio Grande do Sul (Serra do Heval e Tabbes) e terminava no Rio Grande do Norte, na altura do Cabo de São Roque.

Conforme a explicação de Clidenor, o assédio terminou rompendo a ligação.

— No caso do Rio Grande do Norte, podemos dizer que terminou se tornando o Estado do Brasil que sofreu mais desmatamento. Depois da ação dos piratas, começou o extermínio das florestas com a implantação dos campos de cultura, as pastagens, as estradas de ferro, as usinas termoelétricas antes de Paulo Afonso, os engenhos de açúcar e, enfim, o consumo doméstico. — diz.

E conclui essa descrição, desalentado:

— Hoje, não há mais o que desmatar. E tudo porque, simplesmente, não se cuida da reposição e, lamentavelmente, podemos dizer que nos tornamos um Estado desflorestado.

De certo modo, depreende-se dos relatos do delegado do IBDF que toda essa trágica predação ocorreu através de mãos inocentes — executando-se as primeiras ações dos piratas franceses que roubavam o pau brasil para comerciantes o transformarem em tinturas. O homem utilizou a natureza, sem atentar para o fato de que ela precisa, também, de cuidados especiais.

A REPRESSÃO — A solução encontrada pelo Governo, nos últimos anos, foi procurar deter o processo, enquanto espera que surja a conscientização. Uma das medidas compreendeu a centralização das a-

tividades florestais — para defesa não só da flora, como da fauna — em um único órgão: o Instituto Brasileiro de Defesa Florestal. No entanto, o descompasso entre os recursos existentes e a atividade a cumprir chega a ser inimaginável.

— O Código Florestal, por exemplo — acentua o chefe do IBDF — é bastante rígido e prevê a possibilidade legal de ser impedido o desmatamento, sempre que houver evidência de que ele é prejudicial. Mas o problema é como estar em todo lugar onde se processa o delito. Nós não podemos simplesmente colocar um fiscal em todo local onde há floresta.

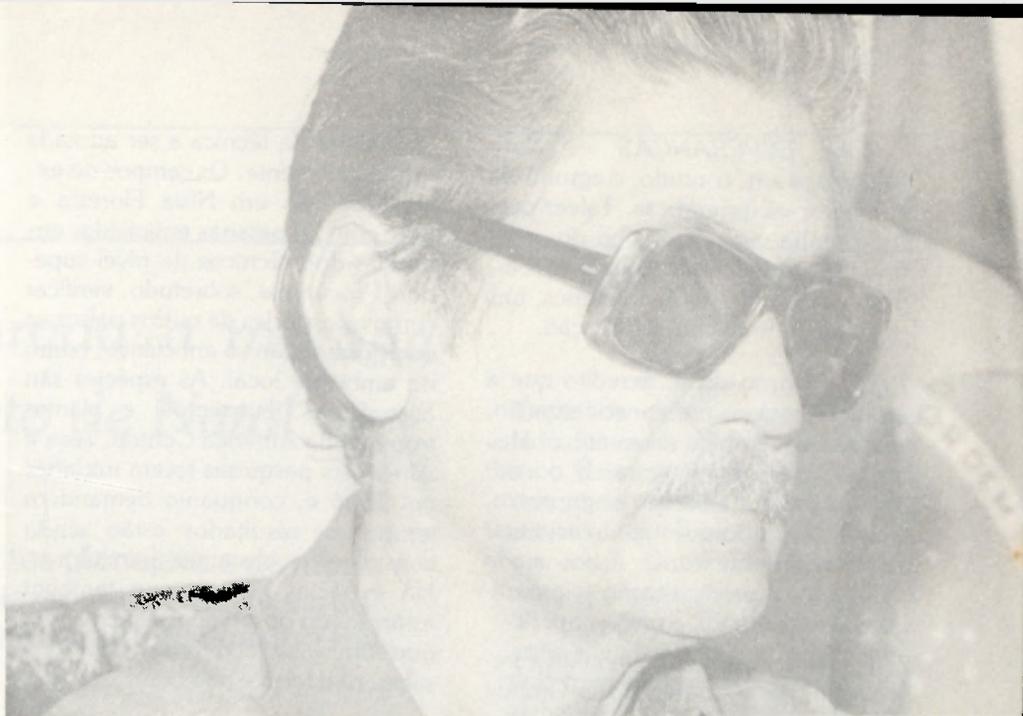
A situação assume contornos mais dramáticos à medida que se toma conhecimento da própria impossibilidade material do IBDF, que não dispõe, ao menos, de um quadro regular de fiscais. Na realidade, a fiscalização é feita de modo improvisado e, na definição de Clidenor, "aleatório". É, pois, no próprio órgão, em sua estrutura atual, que está uma das causas de não poder ser exercida uma fiscalização adequada. Os "fiscais" são pessoas escolhidas ao acaso entre os funcionários do quadro — poucos funcionários. A esperança do delegado do IBDF é agora, com a reclassificação de cargos, haver um remanejamento e admissão de funcionários, mediante concurso públicos.

Porque, além da fiscalização ao desmatamento, com a conseqüente tarefa de reduzir o seu perigo, o Instituto Brasileiro de Desenvolvimento Florestal também tem a missão de proteger a fauna.

— A caça no rio Grande do Norte é proibida e, logicamente, o caçador é um contraventor. Mas como coibi-lo? Podemos colocar um soldado atrás de cada um caçador? O fato é que a legislação também é rigorosa e prevê a pena de três meses a um ano de prisão além de multa. — afirma Clidenor Galvão.

Nesse aspecto, a fiscalização chega a não existir, a rigor. Não há fiscais procurando caçadores. O que ocorre, com a estrutura atual, é a apreensão da caça, quando um caçador é surpreendido com sua presa. No caso é feita a incineração, ou a distribuição com instituição de caridade.

RN-ECONÔMICO



IBDF em Natal: pesquisas em campos experimentais.

Num certo sentido, a predação da flora afeta a fauna.

— Com a destruição do seu habitat, muitas espécies tendem a desaparecer. — informa Clidenor Galvão, acrescentando que já não são encontrados, no Rio Grande do Norte, várias espécies, como a preguiça, o Jacu, a Jaguaratinga, a rolinha cascável, sendo muito raro o veado.

— A dilapidação da flora, implica, naturalmente, no desequilíbrio. — afirma.

OS EFEITOS — Os efeitos do desmatamento — afora os econômicos — já estão se fazendo sentir de maneira acentuada — e trágica. A enchente de 1974, a mais violenta que o Estado já sofreu, foi em parte, causada pela destruição sistemática da flora nas margens dos rios, principalmente nos declives. Esta a explicação técnica para o fenômeno:

— Quando os terrenos ribeirinhos, em declive, têm vegetação suficiente, ocorre o seguinte: a chuva é absorvida e a água não escorre com toda intensidade para o rio. Porém, quando se limpa, ou se destroi, essa vegetação, está se modificando, ao mesmo tempo, esse processo natural. Os terrenos ficam como rampas onde as águas da chuva deslizam com rapidez para o rio, levando também detritos que assorem o curso d'água. Pior: levam, na correnteza, terras férteis que são levadas pelos rios para o fundo do

mar. Os rios, assim, transbordam com facilidade, como ocorreu no rio Araraí, em 74, dando força a água para que, inclusive, destruísse uma ponte.

O Rio Grande do Norte não sofre uma ameaça maior e mais grave porque seus rios são de pequeno curso, com exceção do Piranhas e Açú.

— Em outros Estados do Nordeste, porém — adverte — a situação é de muita gravidade, principalmente em Pernambuco.

OS PREJUÍZOS — Hoje, a atividade madeireira no Rio Grande do Norte é muito reduzida, insignificante mesmo. Os dados existentes são de 1973 e dão um movimento de Cr\$ 25 milhões. Desse total, três por cento se refere à madeira propriamente, três por cento à carvão e 97 por cento à lenha, gravetos e galharia.

— A pobreza da indústria madeireira do RN pode ser aquilatada pela queima de lenha de péssima qualidade. — observa Clidenor, dizendo que está difícil até madeira para mourão de cerca. A rigor, a madeira atual é aproveitada industrialmente para a fabricação de tacos de pereiro (da região semi-Árida) e estacas, cujos preços dispararam.

A situação está levando a um ponto que a solução talvez seja a de importar estacas para cerca — ou usar as de cimento. Por outro lado, um metro de lenha para queima em fornos está em torno de Cr\$ 30,00.

AS ESPERANÇAS — Num quadro assim, contudo, o agrônomo Clidenor vê esperanças. Talvez porque tenha visto, ao longo dos seus muitos anos lidando com o problema, que agora, há, pelo menos, um propósito, mais conscientização.

— Como disse, acredito que a solução virá com a conscientização, com a educação sistemática. Mas não é coisa para agora. É no mínimo, para médio ou longo prazo. — diz, fazendo questão de acentuar que, no contexto, a maior ajuda para essa conscientização tem partido da imprensa.

Em termos de uma tentativa para repor parte do que o Rio Grande do Norte tem perdido do seu potencial florestal, estão em andamento planos ambiciosos.

Conclui-se que a maior saída é o reflorestamento com incentivos fiscais.

No entanto, com recursos próprios, o IBDF está realizando pesquisas experimentais com espécies naturais e exóticas, observando suas condições em cultivo para verificar a

viabilidade da técnica a ser adotada sistematicamente. Os campos de experiência são em Nísia Floresta e Açú, com 20 pessoas envolvidas entre elas dois técnicos de nível superior. Procura-se, sobretudo, verificar como as espécies de outros países se comportam não só em cultivo, como no ambiente local. As espécies são australianas (eucaliptos) e plantas tropicais da América Central, Ásia e África. As pesquisas foram iniciadas em 1966 e, conquanto demandem tempo, os resultados estão sendo considerados bastantes animadores. Há espécies nativas que também estão sendo observadas em cultivo e que têm valor econômico, como o sabiá, pau ferro e pau brasil.

Os planos de reposição incluem ainda, a fruticultura. Nesse sentido, o primeiro projeto em execução no Estado é o de plantio de coqueiros em Touros e Guamaré, já iniciado incipientemente. Está prevista para a primeira fase o plantio de 1.500 hectares, de um total de 30 mil hectares a serem atingidos, só no primeiro ano o projeto absorverá recursos da ordem de Cr\$ 8 milhões.

De qualquer maneira, agrônomo chefe do IBDF vê outros sintomas positivos, justamente no setor que ele considera mais delicado: o da conscientização.

— Muitos fazendeiros, proprietários de cerâmicas, por exemplo, já atentam para o aspecto da reposição das reservas e fazem o abate de árvores para lenha de maneira mais cuidadosa. — observa.

Por isso, mesmo com um panorama que, à primeira vista, parece de total falta de perspectiva, o confiante delegado do Instituto Brasileiro de Desenvolvimento Florestal espera que os projetos frutifiquem o mais rapidamente possível, faz fé na canalização de recursos para o reflorestamento através dos dispositivos dos recursos fiscais e torce para que a compreensão do problema aumente o reduzido exército dos defensores da flora.

Um ALFA ROMEO de corpo e alma



Comercial Wandick Lopes S.A.

Av. Antonio Basílio (Av. 16), 1267 - Fones: 222-4385
Natal - Rio Grande do Norte

Passagem Dourada: a morada do lazer perto de Natal

A 15 minutos de Natal, lotes planejados de modo a aliar o homem com as belezas da natureza e que são os primeiros com estas características no RN.

O Rio Grande do Norte carrega a sina de ser pioneiro em diversos setores. Agora, marca essa tradição em outro: um projeto de loteamento minuciosamente planejado para aproveitar as condições da natureza e adequar o homem em seus espaços, proporcionando uma paradisíaca área de lazer, com toda infra-estrutura necessária, a apenas 15 minutos do centro de Natal. Trata-se do primeiro projeto, no gênero, no Rio

Grande do Norte: é o Projeto "Passagem Dourada", lançado este mês pela Novo Rumo Empreendimentos Imobiliários Ltda, compreendendo dois loteamentos — Jardim Santa Helena e Jardim Pitimbu —, bem situados na BR-304, logo depois do Trevo, indo até as imediações de Parnamirim. O caráter de pioneirismo está na maneira com que foi realizado o planejamento, onde foram reservados espaços para cons-

trução de clube campestre — ao lado de um rio perene, que atravessa o terreno —, parques, escolas, campo de esportes (há, inclusive, o projeto de um Kartódromo) e centro comercial. Outra característica dos lotes — a maior parte medindo 20 x 50 (mil metros quadrados) — é que estão situados em terrenos totalmente já trabalhados e arborizados, consequentemente prontos para imediato aproveitamento e facilmente adaptáveis para qualquer projeto paisagístico, ao gosto do seu ocupante.

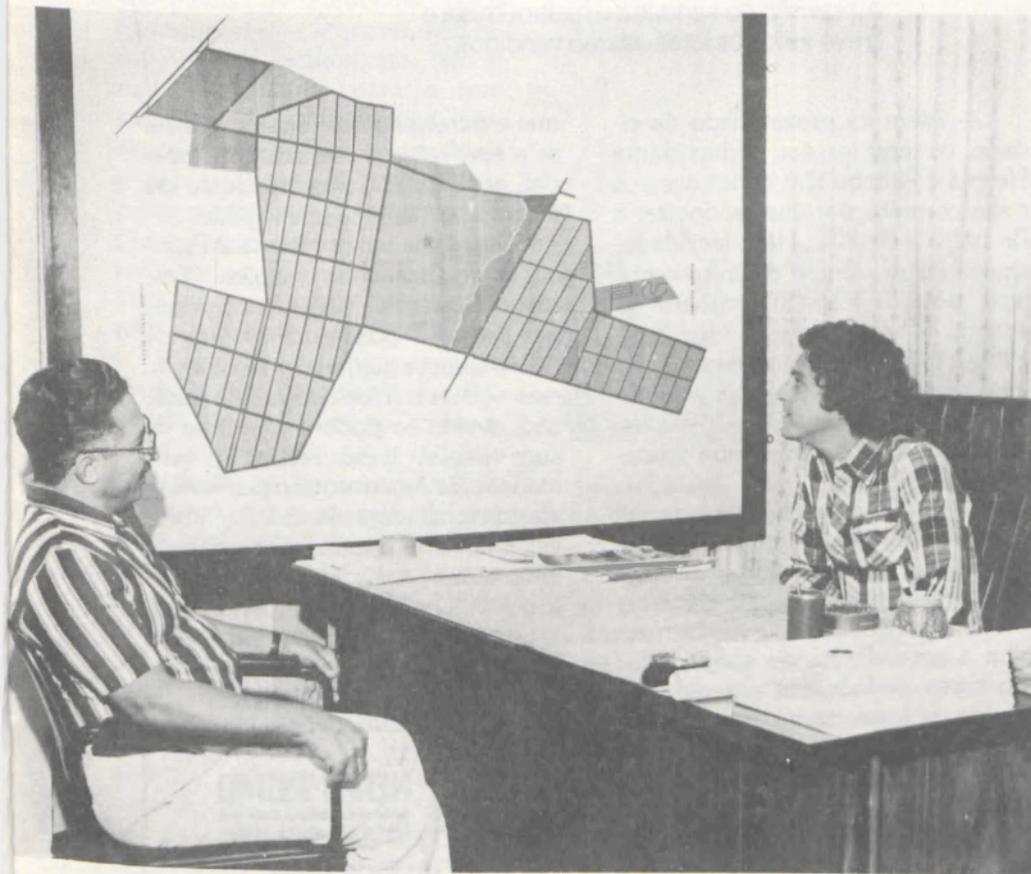
Numa época em que o investimento em imóvel passou a ser a opção mais segura, o projeto "Passagem Dourada", além de representar uma aplicação vantajosa, garante, a nível pessoal, a reserva de uma magnífica área de lazer para a construção de uma granja ou, mesmo, casa residencial, face as facilidades de acesso existentes e que só tendem a melhorar.

Tão fascinante como o projeto "Passagem Dourada" é a modalidade estipulada para pagamento: 60 meses, sem qualquer reajuste, na base de 30 prestações de Cr\$ 200,00 e 30 de Cr\$ 300,00, para os lotes de 20 x 50, valendo a primeira já como a entrada. E o detalhe significativo é que logo após o primeiro pagamento o terreno já pode ser desfrutado.

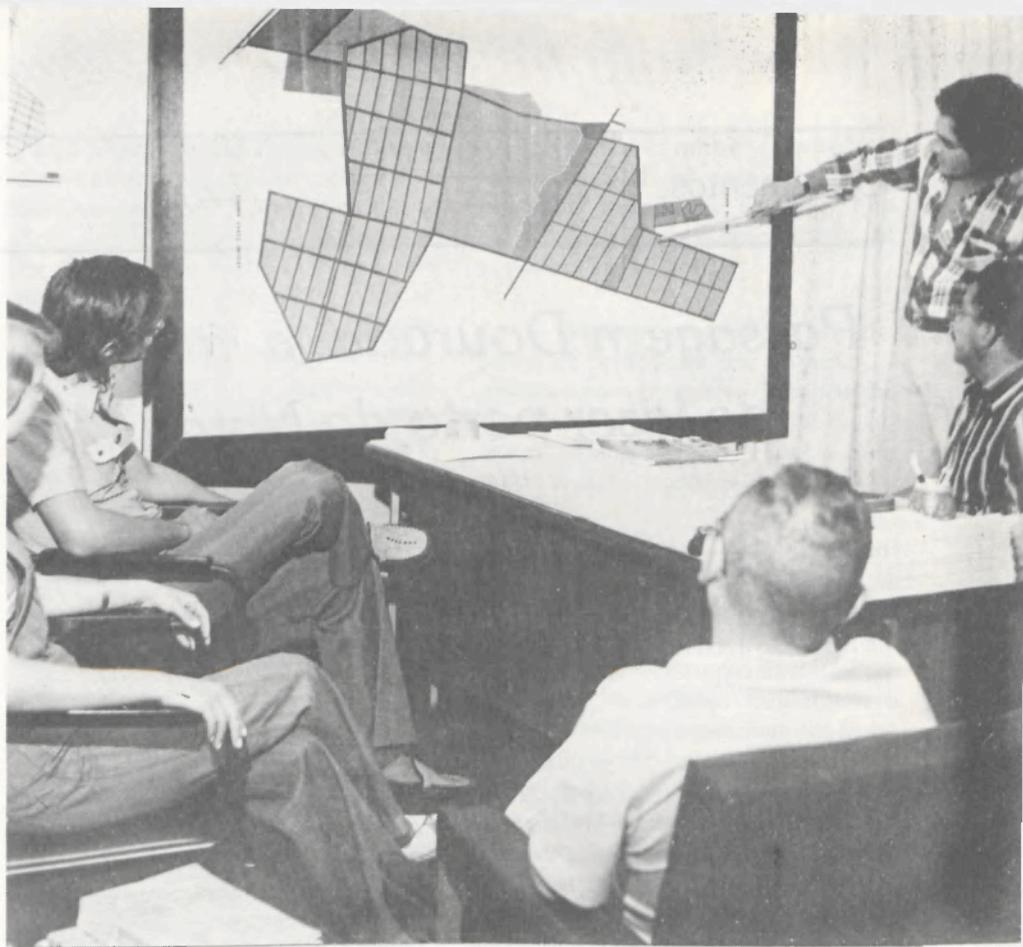
A GARANTIA — Segundo os especialistas, o investimento num imóvel é mais viável quando existem, pelo menos, essas três condições: poder de liquidez, possibilidade de valorização rápida e infra-estrutura.

— E em "Passagem Dourada" há tudo isso. — garante Francisco Ribeiro, da Novo Rumo, com o respaldo de uma tradição de 25 anos no campo imobiliário.

Houve, na realidade, um pormenor para explicar a localização e o cuidado com que foi trabalhado todo o terreno que compreende o projeto: os jardins Santa Helena e Pitimbu fazem parte de áreas des-



Diretores da Novo Rumo observam plantas de "Passagem Dourada".



Francisco Ribeiro (à esquerda) e Marcos Ribeiro Alves, diretores da NOVO RUMO — o segundo explicando detalhes dos loteamentos Jardim Santa Helena e Jardim Pitimbu (PASSAGEM DOURADA) aos vendedores do quadro de sua Corretora. A previsão de vendas é a mais otimista e breve todos os lotes estarão vendidos

membradas da graja “Passagem de Areia”, de propriedade dos Srs. José Nilson de Sá e Aproniano Martins de Sá. Ali, já havia um grande cuidado com as suas robustas áreas verdes. Daí, quando surgiu a decisão do projeto “Passagem Dourada”, a principal regra a ser estabelecida foi a de planejar os loteamentos com uma visão integrada e em obediência a todas as modernas normas urbanísticas que, antes de tudo, visam a preservação do meio ambiente, aproveitando as áreas verdes para pô-las a serviço do lazer.

O projeto é do arquiteto João Maurício, que o cercou de cuidados especiais, com vistas a um integral aproveitamento de suas áreas verdes, ao mesmo tempo dotando-o de pontos estratégicos para complementar a beleza da natureza com a comodidade do progresso.

Outra vantagem apontada por Francisco Ribeiro, com base em sua larga experiência, é a facilidade de acesso.

— Além da proximidade da cidade, os terrenos dos jardins Santa Helena e Pitimbu têm vários acessos e são cortados por duas rodovias: a Br-101 e a Br-304. Há a facilidade, ainda, da existência da infra-estrutura, pois os lotes já dispõem de energia de baixa tensão. — declarou a RN-ECONÔMICO, acrescentando que o fato de todos eles já estarem devidamente trabalhados, limpos, arborizados, representa outra vantagem significativa.

A maior parte dos lotes é de mil metros quadrados, indo, porém, até 14 mil metros quadrados, destinados a indústrias. O total de lotes chega a dois mil, o que deixa margem a perspectivas do surgimento, em breve período, de um pioneiro núcleo de lazer, numa área naturalmente sofisticada e que exige um investimento bastante cômodo.

Essa comodidade, segundo Francisco Ribeiro, ficou, na prática, por conta da natureza, porquanto a sofisticação do loteamento já é nor-

mal e o trabalho do homem limitou-se a aproveitar a sua situação especial, garantindo a perenidade de um recanto sem dúvida privilegiado.

Os jardins Santa Helena e Pitimbu, que compreende o projeto “Passagem Dourada”, vão se incorporar, em breve, à paisagem do Grande Natal, sempre ganhando valorização mas sem correr os riscos de saturação, devido ao poderoso escudo de suas amplas áreas verdes. É uma maneira de morar no campo, sem se afastar totalmente da cidade, aproveitando uma oportuna situação de meio termo. Até mesmo o transporte coletivo não é difícil, pois já agora existem ônibus regularmente para Parnamirim e, com o futuro da área, serão obviamente ampliados ●



Os longos caminhos da carne até o consumidor

Um minucioso estudo da Sunab revela os sinuosos caminhos da produção e comércio da carne no RN até chegar à mesa do consumidor natalense. Longos caminhos, porque cerca de 75% do gado abatido no Estado é importado.

A posição da carne é cada vez mais fraca no Rio Grande do Norte. Uma minuciosa pesquisa sobre o gado de corte e sua comercialização em diversas fases no Estado, realizada pela Seção de Pesquisa de Mercado da SUNAB-RN, por ocasião da "crise" que se verificou quando do último período da entressafra — a temida época anual onde são solicitados os aumentos pelos fornecedores — mostrou uma situação nada estimulante. Isto é: nada estimulante para o consumidor potiguar, a quem cabe arcar sempre com os custos finais e para quem as perspectivas a curto, médio ou a longo prazo são invariavelmente desanimadoras e orientadas para um único sentido: a procura cada vez maior e a oferta cada vez menor.

E quando, numa economia de mercado, não se vê possibilidade de um produto acompanhar a curva da oferta, o vaticínio dos preços é francamente desfavorável ao consumidor, cuja sina será a de ver-se vitaliciamente gravado no processo e praticamente sem esperança de alívio.

A CARNE LONGE — Os números do estudo da SEPTEM são, em síntese, de tradução, simples e facilmente deduzíveis em seu significado: a criação do gado bovino do Rio Grande do Norte só é suficiente para abastecer o mercado em 25



Genival Cândido: "Marchantes e talhadores estão soltos no setor."

por cento, em média, sendo todo o restante adquirido nos Estados de Minas Gerais, Sergipe e Bahia. E isso em tempos normais. Na entressafra, que é a época em que a pastagem se torna menos farta ainda, a norma é o criador reter a disponibilidade do seu rebanho para esperar a oportunidade de engorda. Aí, o marchante tem de, necessariamente, aumentar a sua cota de

procura em outros Estados e, conseqüentemente, aumentar os custos para a entrega ao talhador, o elo final da corrente de ligação com o consumidor.

Em Natal, segundo ainda o estudo, a estrutura de comercialização está inteiramente entregue aos marchantes e talhadores. Num relatório enviado à Superintendência da Sunab, o delegado do órgão no Rio Grande do Norte, coronel Genival Cândido, anota:

— "Percebemos que marchantes e talhadores estão soltos no setor. Não têm concorrentes. Os supermercados locais não participam do comércio de carnes, uma vez que alugam seus boxes a terceiros para a exploração do ramo".

E, como fator agravante, não se vê a menor possibilidade da mudança da inquietante situação, no quadro atual. Num dos tópicos do estudo da SEPTEM — Aspectos Gerais da Pecuária de Corte no Estado — há a seguinte observação:

— "A pecuária de Corte no Rio Grande do Norte apresenta como característica marcante a baixa produtividade de seu rebanho, afigurando-se o bovino de pequeno porte, característica de nossa raça, rústica, afeita ao clima semi-árido, onde a pastagem de manutenção é reduzida por um longo período do ano".

E, mais adiante, observa:

— "O efetivo bovino do nosso Estado, em 1973, conforme o Anuário Estatístico do Brasil, apresentou-se com um total superior a 718 mil cabeças, quantidade que poderemos considerar ínfima para as nossas necessidades. Devemos registrar que, no Nordeste, somos apenas superior ao rebanho de Alagoas, conforme o mesmo Anuário, que é de apenas 563 mil cabeças".

O TIPO DE GADO — Referindo-se ao tipo de gado existente no Estado, diz o estudo:



— “Queremos acrescentar que o tipo de gado predominante em nosso Estado é o da raça “crioula”, embora observemos, com frequência, a introdução de representantes das raças zebuínas: Gir, Nerole, Guzerá e Indu-Brasil. As áreas de criatório, pelo sistema extensivo, localizam-se, principalmente, em três zonas fisiográficas do Estado: Agreste, Chapada do Apodí e Seridó que, realmente, durante a estiagem, com pastagem natural deficiente, não atendem suficientemente às necessidades do efetivo bovino, redundando, em consequência, a sub-alimentação, a interrupção do processo de desenvolvimento de engorda e acarretando a perda do peso desses animais.

No aspecto assistência veterinária, o estudo salienta que, “atualmente, é razoável a assistência sanitária do rebanho bovino potiguar, após a implantação da Casa do Agricultor em diversos municípios interioranos”.

Examinando o efetivo bovino, destaca o documento:

— “O efetivo bovino do Estado apresentou razoável nível evolutivo durante o período de 1964/73, atingindo o percentual bem interessante de cerca de 74% no ano de 1969, enquanto a expansão demográfica foi, no mesmo período, de 39,26%”.

Também, é apontada a falta de sintonia da produção.

A progressão é lenta, não só do gado bovino, como de outros tipos, o que deixa menos opções ainda para o consumidor. Diz o estudo:

— “Estabelecendo-se um confronto entre a produção de carne bovina e a de carnes em geral no Estado, verificamos uma predominância do primeiro tipo

em relação aos demais”.

Na realidade, pelos números coligidos, as diferenças não são assim tão significativas. Todavia, demonstram cruamente um estado de quase impassibilidade, em termos de progressão. Os índices arrastam-se penosamente ao longo dos anos, sem nenhum salto significativo, configurando um quadro deficiente, vez que a população continuou aumentando e, em consequência, exigindo maior oferta.

AS COMPRAS — O estudo demonstra outro aspecto curioso da produção/comercialização da carne bovina no Rio Grande do Norte. Trata-se do sistema de compras, cuja mecânica permaneceu uniforme através dos tempos, tendo apenas como diferença para os tempos mais antigos a presença do veículo rodoviário. No restante, inclusive no linguajar, o sistema permaneceu o mesmo, parado no espaço.

O documento diz o seguinte:

— “Para a aquisição de bovino destinado ao abate, os interessados (boiadeiros e marchantes), deslocam-se até as zonas de criação do Estado ou fora deste, com o fim de comprarem diretamente ao criador. O sistema de vendas mais utilizado é o chamado “a olho”, seguido do “peso vivo” e, mais raramente, o do “peso morto”. No primeiro sistema, o boiadeiro examina o animal posto à venda, faz uma estimativa do seu peso, com base na sua experiência, ofertando o preço correspondente ao número de arrobas avaliadas. Com referência ao segundo sistema, a compra é feita usando-se a balança para o gado pesado vivo. Sistema de “peso morto”, somente se efetua quando o local da venda se situa a pouca distância ou

Boiadeiro examina o gado e compra “a olho”.

PORTAS PARA BOX



ÚNICA
METAL

Orçamento
sem
compromisso
pagamentos
parcelados.

ENTREGA
IMEDIATA

Rua Frei Miguelinho, 98
Fones: 222-7957 e 222-4372

no próprio abatedouro. queremos registrar, a título de ilustração, que o sistema de "peso vivo" é adotado para outras unidades da federação onde há maior concentração da comercialização do gado bovino e é, geralmente, mais distante da capital".

FONTES E TRANSAÇÃO

— O levantamento aborda a sistemática das fontes de abastecimento. E o define assim:

— "O mercado de carne verde bovina de Natal é abastecido pelo gado procedente do interior do Estado e também oriundo dos Estados da Bahia, Minas Gerais, Sergipe e Maranhão. No Rio Grande do Norte, o bovino é transacionado nos currais, fazendas e, às vezes, em pequenas feiras de gado, localizadas nas zonas fisiográficas discriminadas a seguir: — Agreste, Nova Cruz, São Paulo do Potengi, Santa Cruz e Barcelona; Serrana — Pau dos Ferros, Patu e Alexandria; Seridó — Florânia e Parelhas".

E completa:

— "As feiras de gado no Estado não apresentam grande significação atualmente e seu movimento é ínfimo, obrigando os criadores e marchantes a saírem

em demanda de outros Estados para adquirirem os lotes de animais. Quanto ao fato de alguns criadores aparecerem como compradores, se justifica tendo em vista que no período de entressafra aquele que possui melhores condições de alimentação, até o reaparecimento de nova pastagem na estação invernos, adquirem o gado para revendê-lo todo por preço relativamente acessível. Todo o gado destinado ao abate procedente de outro Estado, concorre para o suprimento de nosso mercado, com percentual que oscila entre 60 a 75%".

TRANSPORTE — O estudo observou os meios de transporte utilizados e é bastante preciso na análise. Diz:

— "Os meios de transporte utilizados no deslocamento de bovinos são: rodoviários em maior escala, ferroviário e a pé. O transporte a pé é utilizado para cobrir pequenas distâncias, geralmente entre municípios vizinhos e que possuem maiores e melhores meios de escoamento por rodovia e ou ferrovia, tornando os mesmos centros de convergência. O transporte a pé apresenta a grande desvantagem do gado perder o peso, além da demora, e a quebra verificada é maior em relação ao transporte

rodoviário e ferroviário, atingindo a 2% do peso total, numa distância equivalente a 100 quilômetros. Torna-se interessante registrar que na Zona do Seridó, o município de Caicó recebe por rodovia o gado oriundo dos municípios de Serra Negra e Jardim do Seridó. Ali, os bovinos são abatidos e transformada a matéria prima em "carne de sol" e, ainda por rodovia, a mesma carne é escoada para grande parte do Estado, inclusive a Capital.

Idêntico fato ocorre nos municípios de Currais Novos, que recebe gado de Acari e Cruzeta".

Para o fluxo interestadual o único meio de transporte utilizado é o rodoviário. Isto não somente por ser o mais positivo, cobrindo longo percurso em reduzido espaço de tempo, mas também por oferecer melhor condição de viagem para o gado, determinando, desta forma, menor quebra de peso em relação aos outros tipos de transportes usuais.

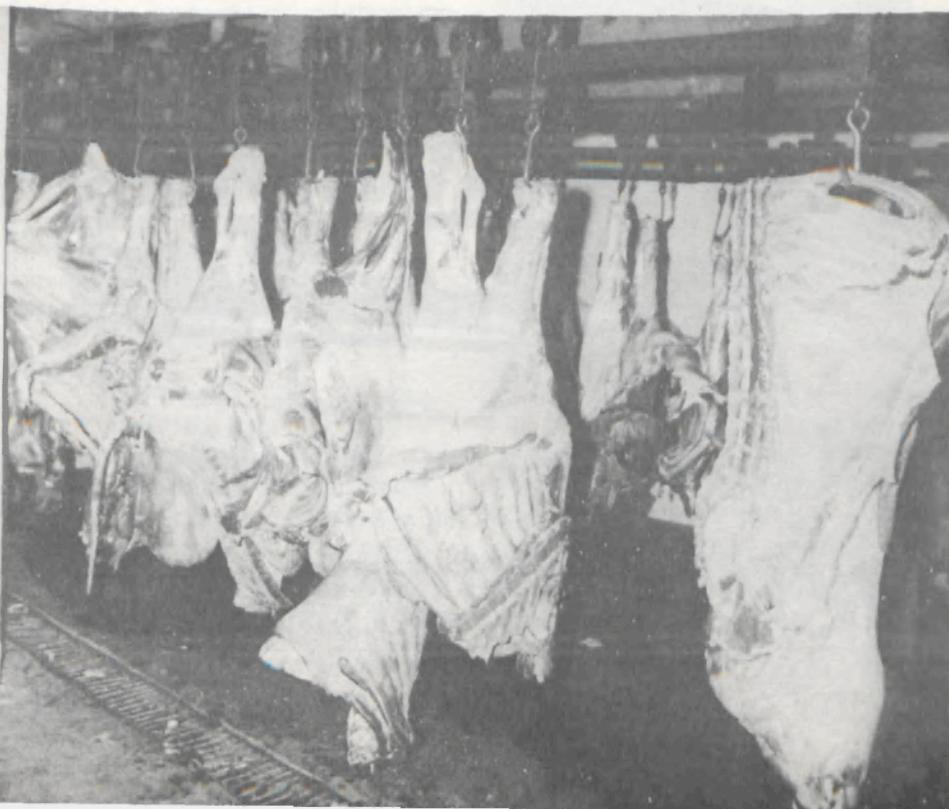
MERCADO CONSUMIDOR

— O objetivo do estudo é determinar o preço justo da carne para o consumidor. E, ao entrar neste tópico, observa:

— "A Capital do Estado, com uma população estimada em 350 mil habitantes e constituindo-se em considerável mercado consumidor de carnes, mais distintamente a bovina, vem apresentando expressivo incremento na demanda, em razão direta do aumento da renda "percapita" da sua população. Para atendimento do consumo de Natal são necessários, em média diária, 90 bovinos, os quais são abatidos no estabelecimento Frigonorte SA, abatedouro municipal, cujas instalações ocupam uma área de 10.000m², com 4.500m² de área coberta, possuindo seis currais com capacidade unitária para 100 reses. Com estas instalações poderiam ser abatidas, teoricamente, 33 cabeças por hora. Atualmente, está sendo utilizada apenas 50%, ou pouco mais, situando-se entre os Estados de mais baixo consumo na Região.

O PREÇO — O aspecto mais delicado do estudo é justamente a sua conclusão a respeito do preço final para o consumidor.

Consumo de carne em Natal tem incremento expressivo.



Primeiro, focaliza as despesas, dizendo:

— “Todo o gado trazido para a capital, destinado ao abate no Frigonorte, tem as despesas do frete por conta do boiadeiro, que faz a entrega ao marchante ao preço de Cr\$ 180,00 por arroba de 15 quilos, conforme consta no Memorial entregue nesta Delegacia. Por sua vez, o marchante arca com as despesas de sacrifício do animal, desmantelamento das carcaças e demais taxas conforme demonstramos a seguir:

Despesas inerentes ao abate do gado p/ marchante
imposto (ICM) por abatida independente do porte Cr\$ 44,00
Funrural (2,5%) s/preço animal Cr\$ 70,80
Taxa de abate (por animal) Cr\$ 42,00
Cota de previdência Cr\$ 4,20
Total das despesas Cr\$ 161,40

Focalizando o lucro do marchante, esclarece:

— “Considerando o porte do animal equivalente a 236 quilos, ou seja 155 arrobas e 11 quilos, o marchante tem seu lucro inicial com a venda do couro e vísceras. Tomando-se como base o mesmo animal, o marchante, com a venda do couro, cujo peso médio é de 33 quilos ao preço de Cr\$ 3,50 obtém a importância de

Cr\$ 115,00 apurando com as respectivas vendas (couro e vísceras) um total de Cr\$ 305,50 vez que as vísceras são vendidas por um preço global de Cr\$ 190,00 independente do porte do animal sacrificado.

Na transação incluindo marchante, criador e talhador, tomando por base um boi de 236 quilos e compreendendo todo o ciclo até chegar ao consumidor, o estudo indica o seguinte quadro:

I — a) Custo do animal para o marchante adquirindo a Cr\$ 180,00 p arroba Cr\$ 2.832,00

B) Despesas de abate e taxas Cr\$ 161,40

c) Custo final Cr\$ 2.993,40

II — a) Entrega do quarto tra-seiro pesando 129,800 gramas a Cr\$ 15,50 p/Kg Cr\$ 2.011,90

b) Entega do quarto dianteiro pesando 106,200g a Cr\$ 12,50 p/Kg Cr\$ 1.327,50

c) Venda de couro e vísceras Cr\$ 305,50

d) Total apurado Cr\$ 3.644,90

III — a) Lucro presumível p/ unidade

Abatida (marchante).....

Cr\$ 651,50

Sempre aplicando os mesmos critérios para o levantamento dos lucros do marchante e do talhador, o estudo conclui que o lucro médio, para um boi de 236 quilos, é seguinte: Cr\$ 616,10 para o marchante (20,58%); Cr\$ 60,00 para o talhador (1,81%).

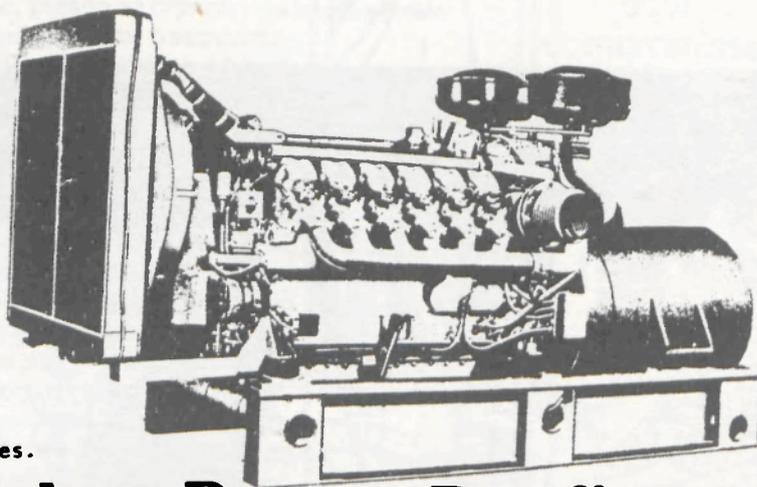
Como se vê, a parte mais substancial do lucro fica sempre com o marchante — justamente quem mais reclama. O quadro se torna mais agudo quando se torna necessária a importação mais acentuada do gado, como ocorreu recentemente. O problema é que o preço da arroba no RN, no atual período, estava a Cr\$ 165,00 (antes do aumento) e, em outros Estados, oscilava entre Cr\$ 180,00 e Cr\$ 200,00.

Na situação, mais uma vez influi o clima, ou a quase seca. Em agosto as pastagem rareiam, o gado emagrece, deixa de ser uma mercadoria valiosa. O jeito é comprar fora.

E desse mecanismo todo, quem termina arcando com todo o ônus é o consumidor final, pois os cálculos visam cobrir os custos, das diversas fases para que a carne chegue à mesa convenientemente paga — seja na entressafra ou no tempo das vacas gordas. ●

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. Mario Negocio, 1504 - Alecrim - Fones 2-3963 e 2-4830

Ainda o desencontro entre a oferta e a procura

O problema da mão-de-obra qualificada em Natal é curioso: os empresários reclamam de sua falta e os órgãos encarregados de formá-la dizem que não têm receptividade das empresas. Conclusão de um empresário: está faltando entrosamento.

O problema da escassez da mão-de-obra qualificada e semi-qualificada em Natal está naquela situação da boiada que se perde por falta de um grito. Num levantamento realizado pelo RN-ECONÔMICO, ouvidas as partes interessadas, ficou claramente estabelecido que entre os reclamantes — os empresários que precisam da mão-de-obra — os responsáveis pela sua formação — PIPMO e outras instituições — e o próprio contingente da força de trabalho há imensos fossos, vastos espaços de incomunicabilidade. Foi verificado que existem, em dose bem razoável, os recursos para, pelo menos, a formação de substanciais contingente de mão-de-obra qualificada e semi-qualificada mas, por ironia, esses recursos não são aplicados, em muitos casos, simplesmente por falta de procura. E, em contrapartida, a grande maioria dos empresários não sabe, ou sabe vagamente ou ainda, não está devidamente sintonizada com os mecanismos para a utilização dessas condições, de modo a canalizá-la para o preparo de pessoal.

A parte essa síntese, o que existe, no momento, é uma série de reclamações e queixas de todos os lados: dos empresários, dos formadores de mão-de-obra e da própria mão-de-obra. E tudo — ou grande parte de tudo — simplesmente por falta de uma iniciativa mais global que coordene os interesses e necessidades, para a elaboração de um

programa racional. Ou, em termos mais comuns: está faltando o diálogo.

O DRAMA DA CONSTRUÇÃO — O exemplo mais significativo da situação é o da construção civil. É significativo porque é um setor de vitalidade muito especial na vida econômica do Rio Grande do Norte,



Hélio Martins: "Empresário reclama mas não colabora".

particularmente pródigo em empresas construtoras de grande porte; e por reunir um número expressivo de mão-de-obra, de qualificação relativamente fácil. Mesmo assim, essa fácil qualificação é praticamente inexistente e os dez mil e tantos associados do Sindicato dos Trabalhadores na Construção Civil do Rio Grande do Norte exerce a profissão na base do "dom" — do pedreiro ao mestre de obras.

E, no entanto, de outro lado, o Programa Intensivo de Preparação de Mão-de-obra — PIPMO, segundo o seu Coordenador, Sr. Hélio Martins, vem tentando motivar empresas e entrar em entendimento com o próprio Sindicato a fim de acertar a realização de cursos de qualificação, para operários da construção civil.

Na realidade, é uma situação curiosa e até quase cômica, tais são os seus desencontros e descaminhos. E torna-se mais desconcertante ainda quando se sabe que há interesse de todos os lados no encontro desses caminhos. O presidente do Sindicato dos Trabalhadores na Construção Civil do Rio Grande do Norte, Sr. Francisco Rosa, reconhece a extrema necessidade da realização de cursos de qualificação, pois "praticamente não temos um só elemento com formação especializada, quase todos trabalhando na profissão num aprendizado ao acaso, por intuição."

Enfatiza a necessidade urgente dos cursos, por considerá-los "muito úteis". No entanto, ainda não tinha sido perfeitamente identificado dos mecanismos existentes no PIPMO para a promoção desses cursos — sem nenhum ônus. Dentro desse quadro de ironias, temos, do outro lado, o Coordenador do PIPMO procurando empresários da construção civil e também tentando um contato direto com o Presidente do Sindicato dos Trabalhadores na Construção Civil para explicar o que pode fazer, o que tem para fazer. A mesma ânsia demonstrada pelo Sr. Francisco Rosa em capacitar e qualificar o imenso contingente de associados do seu sindicato, tem o Sr. Hélio Martins em promover os cursos necessários, segundo afirmou ao RN-ECONÔMICO, mostrando, mesmo, uma certa surpresa e perplexidade por não encontrar a reciprocidade no meio de alguns setores empresariais.

— Chego a pensar que o empresário não tem muito interesse na preparação de pessoal. O fato é que não temos clientela para nossos cursos. Nós apresentamos as propostas, nos dispomos a pagar instrutores e material de consumo e, na hora da definição, não encontramos a contrapartida. — afirma Hélio Martins.

Na ocasião em que prestava essas declarações, revelou ter entrado em contato um mês antes com o presidente do Sindicato dos Trabalhadores na Construção Civil do RN procurando acertar os detalhes para por à sua disposição os recursos do PIPMO. Tinha sido um contato telefônico. O Sr. Francisco Rosa mostrara-se receptivo e ficou de voltar ao assunto.

No mesmo dia, o RN—ECO—NÔMICO obteve do líder sindical a seguinte versão para o contato:

— Sim, eu recebi a comunicação há alguns dias do PIPMO sobre os cursos. Achei muito interessante e participei ao Delegado do Trabalho a proposta. Agora vou voltar ao assunto com o Delegado para que possamos realizar esses cursos.

Conclusão: duas partes que poderiam completar-se e ajustar-se perfeitamente — o PIPMO que tem os recursos para promover a qualificação e o Sindicato, que necessita capacitar os seus associados — vagando por trilhas diferentes, quando o confronto pode ser da maior utilidade para os dois.

Da mesma maneira, conforme acentuou o Sr. Hélio Martins, ocorre com o empresário.

— Ele reclama, fala, mas não colabora. Abrimos muitos cursos e fechamos por falta de alunos. — diz, referindo-se especificamente ao caso da construção civil, mas ponderando que, em muitos outros setores a situação é completamente diferente, citando exemplos de convênios mantidos anteriormente com vários órgãos governamentais (Secretaria do Bem-Estar Social, Secretaria de Saúde, Emater, Caern, Secretaria de Administração, INPE, ESAM), instituições como SENAI, SENAC e Escola Técnica Federal do Rio Grande do Norte e empresas particulares, como Cavim e, especialmente, do ramo de confecções.

Instado a explicar o motivo da pouca receptividade do empresário



Edilson Fonseca: "O ideal é qualificar o operário antes dele entrar no mercado".

em relação aos cursos oferecidos pelo PIPMO, principalmente do setor da construção civil, responde, realmente perplexo:

— Não sei. Francamente como não sei.

UM PROBLEMA DELICADO

— O problema, no caso da construção civil, envolve também outros aspectos. O engenheiro Edilson Fonseca, diretor da Cicol, empresário típico do ramo da construção civil, admite tranquilamente que "está faltando entrosamento, estruturação", para explicar a inegável defasagem entre a oferta e a procura de cursos de especialização e formação.

— Também é um problema de base. Há falta de informação geral, certo. Mas tem-se de convir que há outro aspecto: o da formação do pedreiro, a sua falta de conscientização. Além do mais, é um pessoal que se alimenta mal, tem uma jornada pesada de trabalho, diariamente. Não pode parar. Então, vem a questão: deve ganhar para estudar? Um mestre de obras, por exemplo: é um homem que trabalha no sol, com muita preocupação e esforço. De noite está estourado. Vai estudar, então, a que hora? — declarou o Sr. Edilson Fonseca.

O seu raciocínio é o de que esses cursos visem a formação de pessoal antes dele entrar no mercado da mão-de-obra, pois simplesmente qualificar o pedreiro, o trabalhador, quando ele já está atuando é muito difícil devido a uma questão elementar: falta de tempo falta de condições físicas.

— Por isso — reafirma — digo que se trata de um problema de base.

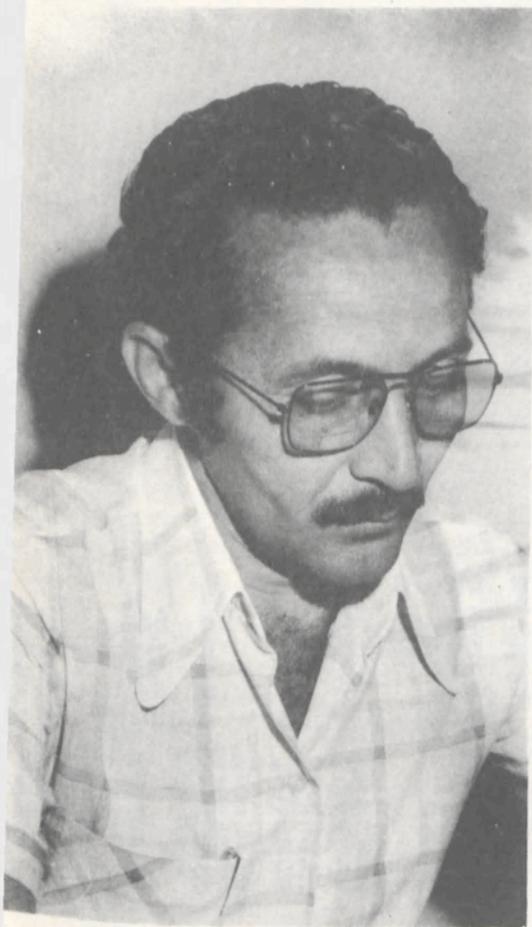
E indo mais a detalhes sobre o problema de desgaste do pessoal da construção civil, diz que na sua empresa, a Cicol, há muito desistiu de realizar trabalhos extraordinários no período noturno, quando o trabalhador está "estourado e a sua produtividade é muito pouca. "Contudo, é de opinião que deve haver um esforço conjunto para a solução do problema, talvez "formando-se um grupo para estudá-lo".

SEM PROCURA — Se bem que o problema da mão-de-obra qualificada seja mais dramático na construção civil, por reunir um maior número de trabalhadores, o irônico quadro se estende a outros setores, conquanto em doses menores. O mesmo teor das queixas de Hélio Martins é observado ao longo das declarações de José Tito Medeiros chefe do setor de Ensino do Senai.

— Infelizmente — confessa — a procura dos nossos cursos de formação de mão-de-obra não é grande. As empresas não nos procuram. E quando estamos em vias de concretizar a realização de um desses cursos, encontramos dificuldades, como a cessão de um local, por exemplo. Inclusive, faz algum tempo que não realizamos qualquer curso, face a falta de receptividade das empresas. No segundo semestre ainda não promovemos nenhum.

O sistema do Senai — Serviço Nacional da Indústria, através do seu Departamento de Ensino, é o de realizar cursos em convênios com o PIPMO e as empresas. O sistema comum é o de, inicialmente, fazer a seleção do pessoal apresentado para a formação da turma. Em seguida, é contratado o instrutor. Seus cursos mais frequentes são para o setor da construção civil (pedreiro, assentador de tijolo, ladrilheiro, estucador, armador), mecânica, eletricidade, mecânico de automóveis, mecânico ajustador, eletricitista instalador.

Quando o setor não é muito nu-



José Tito: Gráficas não se interessaram por cursos do SENAI.

meroso e há a necessidade da formação de um pequeno grupo — como no caso da indústria gráfica, por exemplo — diz José Tito que é empregado o sistema de bolsas.

— No ano passado — revela — fizemos o oferecimento a inúmeras indústrias gráficas para bolsas de estudos em São Paulo e não obtivemos nenhuma resposta. Temos documentos provando isso.

DIVULGAÇÃO — Mas parece que é o próprio incipiente processo de industrialização do Rio Grande do Norte o culpado real pela defasagem. Essa incipiência ainda não ensejou o tempo suficiente para o necessário entrosamento de toda a estrutura, de modo a harmonizar o processo. Muitos empresários, às voltas com as tarefas de fazer crescer a sua firma, não tiveram tempo de voltar-se para certos detalhes e, por sua vez, o complexo de formação da mão-de-obra não contou, até agora, com um sistema de divulgação mais preciso. Como bem nota o engenheiro Edilson Fonseca é preciso

RN-ECONÔMICO

“entrosamento” pois, de acordo com as observações de Hélio Martins, o costume de uma empresa colocar um anúncio em jornal solicitando tal ou qual operário qualificado não é o meio certo para se promover um curso.

Um indício de que o problema, no seu todo, é sintoma de incipiência, pode estar na observação de outro setor: a formação de mão-de-obra para o comércio, através do Senac. Atuando em convênio com o Fundo de Projetos Especiais, Departamento Nacional de Mão-de-Obra, PIPMO e empresas o Centro de Informação Profissional do Senac, segundo a sua responsável D. Núbia Maria Barros, não tem de se queixar da falta de procura. Evidentemente, a estrutura do comércio em Natal não é incipiente como a da indústria e, portanto, seus canais são mais amplos. O sistema do Senac já se desenvolveu a tal ponto, inclusive no relacionamento com as firmas comerciais, que tem em funcionamento um Setor de Colocação, dirigido por uma assistente social, com a finalidade de encaminhar pessoal qualificado em seus cursos. Este, conforme explica D. Núbia Barros, são em sua maioria de datilografia, auxiliar de escritório, auxiliar de pessoal, análises de balanço, aperfeiçoamento em contabilidade, cartazista.

— Embora não seja comum, chegamos a realizar cursos especificamente para vendedores, quando recebemos solicitações de algumas firmas. — explica a responsável pelo Centro de Informação Profissional.

Por esse aspecto, a grande deficiência de mão-de-obra é para o setor de hotelaria, por um motivo todo especial, segundo a explicação de D. Núbia:

— O pessoal qualificado, é logo absorvido. E é difícil aparecer o candidato.

Mesmo assim estão sendo promovidos cursos para camareiras, porteiro/recepcionista e lancheiro, estando em preparo os de mensageiro e garçon.

É, pois, um quadro diferente, mais claro. O empresário do comércio já está mais afeito a ele. Ao contrário, pois, do setor industrial, onde até mesmo uma indústria do porte da Alpargatas vê alguma dificuldade de obter mecânicos, a ponto do seu diretor, Paulo Costa Júnior considerar a questão dos cursos como



Núbia Barros: Pessoal qualificado para o Comércio é logo absorvido.

“delicada”, por achar que “os cursos realizados nem sempre são compatíveis com as nossas necessidades” e afirmar que “ele não podem ser padronizados”. De qualquer forma, nota-se que também em seu caso falta a interação com os mecanismos de formação, ou simplesmente em contato mais direto.

Resta saber quando e de que maneira vai ocorrer o entrosamento desejado e aconselhado pelo engenheiro Edilson Fonseca para, então, os opostos se unirem numa imprescindível convergência de caminhos.

Gráfica
RN—ECONÔMICO

Dez anos na frente!

Rua Dr. José Gonçalves, 687
a cem metros da Av. Salgado Filho
Telefone: 222-0706 e 222-4455

CISAF-Comércio e Indústria de Fibras S.A.

CGC Nº 08.397.176/0001-30

Capital Social Autorizado Cr\$ 30.000.000,00
Capital Subscrito e Integralizado Cr\$ 16.320.000,00

Relatório da Diretoria

Senhores Acionistas:

Em cumprimento às disposições legais e estatutárias, trazemos à apreciação e deliberação de Vv.Ss. o balanço e anexos referentes ao nosso 14º exercício, encerrado em 30 de junho de 1976.

A crise que o mercado de sisal vem enfrentando, desde 1974, mais um vez se refletiu negativamente no resultado econômico do exercício ora encerrado. O problema, que era muito complexo, agravou-se ainda mais com a defasagem existente entre os preços internos da fibra de

sisal e aqueles do mercado externo, pelo que o nosso volume de exportação diminuiu sensivelmente.

Quanto ao setor industrial temos a satisfação de informar já se encontrar funcionando, em fase experimental, a nossa fábrica de baler twine. Esperamos que,

com essa nova frente de negócios, possamos no próximo ano apresentar resultados mais compensadores.

Com estas considerações colocamos à disposição de Vv. Ss. para quaisquer esclarecimentos adicionais.

Natal, 14 de setembro de 1976
A Diretoria

BALANÇO GERAL ENCERRADO EM 30 DE JUNHO DE 1976

- A T I V O -

<u>DISPONÍVEL</u>		
Caixa-Matriz e Filiais	8.736,61	
Depósitos em Bancos	<u>7.801.837,42</u>	7.810.574,03
<u>REALIZÁVEL</u>		
Devedores Diversos	227.095,32	
Almoarifado	309.217,12	
Produtos em Estoques	4.310.005,87	
Cambiais a Receber	1.633.475,25	
Duplicatas a Receber	239.467,80	
Importações em Curso	<u>267.561,45</u>	6.986.822,81
<u>IMOBILIZADO</u>		
Imobilizações Técnicas	2.667.441,59	
Imobilizações Financeiras	839.072,00	
Correção Monetária	<u>752.332,66</u>	4.258.846,25
<u>TRANSITÓRIO</u>		
Projeto Fábrica de Cordas		7.364.399,80*
	Ativo Real	26.420.642,89
<u>COMPENSADO</u>		
Ações Cauçionadas	400,00	
Apólices de Seguros	10.332.531,85	
Mercadorias Em Armazém Geral	<u>662.440,50</u>	10.995.372,35
Total do Ativo		<u>37.416.015,24</u>

<u>ATIVO</u>		
Empréstimos Bancários	573.673,39	
Créditos Diversos	1.062.444,73	
Contas a Pagar	57.449,87	
Cambiais Descontadas	1.633.475,25	
Duplicatas Descontadas	239.467,80	
Ret. Computação e Recolher	164.922,83	
Contribuições a Recolher	118.745,39	3.850.179,16
<u>INEXIGÍVEL</u>		
Capital Autorizado	30.000.000,00	
Ações a Disposição da Diretoria	13.680.000,00	
Capital Integralizado	16.320.000,00	
Fundo de Reserva Legal	411.945,39	
Reserva p/ Capital de Giro	3.222.647,61	
Fundo Aus. de Capital Lei 4239	1.081.888,00	
Reserva de Corr. Monetária	4.915,91	
Fundo de Depreciações	459.496,25	
Fundo p/Dep. de Corr. Monetária	115.940,65	
Correção Monetária das Depreciações	349.629,96	21.966.463,77
<u>TRANSITÓRIO</u>		
Reserva para Encargos Fiscais		392.637,00
<u>PENDENTE</u>		
Depósitos p/ Investimento Lei 3922/71		211.362,96
	Passivo Real	26.420.642,89
<u>COMPENSADO</u>		
Compensações Diversas	X	10.995.372,35
	Total do Passivo	37.416.015,24

DEMONSTRAÇÃO DA CONTA LUCROS & PERDAS

<u>Debito</u>		<u>Credito</u>	
Despesas Administrativas	850.545,67	Exercício Industrial	2.294.796,10
Prêmios de Seguros	124.018,91	Receitas Financeiras	2.775.890,94
Baixa de Bens do Ativo	3.546,64	Receitas Diversas	227.611,40
Fundo para Depreciações	132.793,29	Baixa de Bens do Ativo	2.553,82
Fundo p/Dep. de Corr. Monetária	68.245,03	Provisões p/ R. de Credito	3.650,00
Fundo p/Aus. de Capital Lei 4239	1.081.888,00	Recuperação de Despesas	179.182,89
Reserva para Capital de Giro	3.222.647,61		
	<u>5.483.685,15</u>		<u>5.483.685,15</u>

Natal, 30 de Junho de 1976

Alonso Bezerra de Albuquerque
Dir. Presidente

Francisco Dantas Guedes
Dir. Administrativo

Ibanez Pereira
Dir. Comercial

Alonso Bezerra A. Filho
Dir. Substituto

Manuel Cortez Pereira
Tec. Cont. Reg. CRC/Rn nº 1970
CPF Nº 056407684-87

PARECER DO CONSELHO FISCAL

Os abaixo assinados, membros efetivos do Conselho Fiscal de CISAF – Comércio e Indústria de Fibras S.A., hoje reunidos para examinar o balanço, docu-

mentos e as contas relativas ao exercício encerrado em 30.06.76, resolvem emitir o presente parecer através do qual opinam pela sua aprovação pela Assembléia

Geral Ordinária a que forem submetidos.

Natal, 16 de setembro de 1976
(aa) José Resende Filho
Telmo Barreto
Luiz Gonçalves Pinheiro

Novos prazos, três meses depois: a queixa é geral

Três meses após o ato do Governo Federal, que reduziu os prazos de financiamento de bens duráveis ao consumidor, o comércio de Natal já saiu da expectativa (ver RN-ECONÔMICO n° 75) com que aguardou as primeiras consequências, para a realidade de uma situação. Dura realidade, diga-se, conquanto já praticamente absorvida e, em alguns casos, digerida com a ajuda de temperos improvisados para melhorar o sabor. Alguns lojistas procuram manter o tom otimista e destacam aspectos que podem ser considerados "positivos", enquanto outros admitem claramente a redução. De qualquer forma, o tom geral, à parte os queixumes entreouvados, é de conformação, face à certeza de que as medidas não sofrerão modificação, pelo menos a curto prazo, embora ainda exista a esperança, tênue, de um afrouxamento, possivelmente em novembro. Notícia essa, de resto, sem base em fundamentos sólidos, sequer rumores filtrados de áreas oficiais, apenas divagações de fonte original indefinida.

Para tornar a situação mais tensa, há a retração das principais fontes de crédito. O Banco do Nordeste do Brasil, por exemplo, diminuiu em Cr\$ 5 milhões o seu volume de operações, prevendo mais redução ainda, no mesmo montante, para o próximo mês.

Como ângulo realmente positivo, notou um lojista que, como pequena compensação, mas que pode tornar-se significativa com o tempo, tem ocorrido uma progressiva entrada de mais dinheiro no comércio graças ao aumento de funcionários da Petrobrás e do pessoal do III Distrito Naval em Natal.

O impacto dos novos prazos de financiamento de bens duráveis ao consumidor se fez sentir no comércio de Natal, em setembro. Por falta de unanimidade de pontos de vistas, não se formou um bloco para se fazer respeitar a nova modalidade, o que forçaria o consumidor a se habituar sendo criados sistemas híbridos, com as lojas bancando metade dos financiamentos na base de 25 meses.

O CONFORMISMO — O fato, mesmo, é que há o conformismo e, de alguma maneira, um certo descontro nos pontos de vista e filosofias de ação. Antes mesmo da afinação entre os lojistas para um possível consenso na maneira de conviver com os novos prazos verificaram-se tomadas de posições apressadas, no entender de alguns, mas cuja causa está na própria filosofia da concorrência comercial.

Roberto Moura, presidente do Clube de Diretores Lojistas, diz que a entidade apóia as medidas do Governo "por entender as suas necessidades".

— "O Clube de Diretores Lojistas acata a medida, embora sabendo que as vendas serão afetadas. É inegável que todos foram atingidos. Mas, mesmo assim, não temos recebido queixas de alto nível, em nossas reuniões. Apenas comentários e reclamações de sócios, individualmente", afirma ele.

Tem um exemplo bem pessoal para demonstrar a situação, ao falar como representante da cadeia de lojas Utilar:

— "No nosso caso, posso informar que a redução das vendas a prazo foi da ordem de 10%, após as novas tabelas de prestações".

Acredita, por outra parte, que sempre há o lado positivo e cita, como um deles, o estímulo das vendas em prazos pequenos e à vista. E por aí entende que em muitas lojas do interior, onde já havia o costume do prazo pequeno, não houve qualquer consequência significativa. E inclui nesse rol Mossoró.

Já o presidente da Federação Lojista, Aderbal Soares Costa, também traduz a posição de aceitação geral da classe com relação às medidas, não vendo a possibilidade de uma tomada de posição efetiva.

— "O Ministro da Fazenda recomendou que fosse feito em cada Estado um levantamento da situação, após a redução dos prazos. Mas é difícil esse levantamento, porque o formulário para preenchimento, e que daria base à estatística, é muito minucioso e torna-se problemático,

para o caso de Natal, onde uns comerciantes são bem organizados e outros não tanto" — declarou Aderbal Soares ao RN-ECONÔMICO.

Quanto aos reflexos, em si, afirmou:

— "Dizer que as vendas não foram afetadas, eu acho até um absurdo. Evidentemente, alguns sofreram mais, outros menos. Uns estão bancando o prazo de 25 meses, com recursos próprios. Mas até quando vão suportar? É claro que o efeito varia de ramo para ramo. No caso, o mais afetado foi o setor de eletrodoméstico".

Aborda, então, o caso das outras lojas, as que vendem equipamentos, como é o caso da Recomap, firma que dirige:

— "Nós não sofremos muito, porque somos fornecedores do Governo, de grandes firmas, já com prazos pequenos. A nossa grande preocupação é a redução dos repasses e operações de organismos de crédito, como o Banco do Brasil e o Banco do Nordeste. Aí sim, está o problema, pois soubemos que essa contenção de crédito vai aumentar mais ainda".

Vê, então, Aderbal Soares, o segundo semestre como um período de muita expectativa do comércio lojista natalense em geral, cada setor, cada loja, com o seu motivo de preocupação particular. Analisa a situação ainda sob o aspecto das indústrias e dos custos, pois até então os preços estavam em aberto.

— "Se houver a estocagem" — observa — "aí vem o desemprego".

É, contudo, um dos que têm esperança numa modificação e está entre os que ouviram rumores a respeito de uma possível reconsideração do Ministério da Fazenda em novembro.

A ESTRATÉGIA — Sente-se, de um modo geral, que não houve uma sintonia perfeita de percepção

do problema, na sua fase inicial, e por isso faltou a elaboração de uma estratégia conjunta e homogênea, para enfrentar a nova situação.

— "O problema" — acentua Anchieta Fernandes, da Socic — "é que cada um pensa diferente".

E por pensarem diferente é que os lojistas não coordenaram uma norma de ação conjunta para — como desejavam alguns — formar uma corrente a fim de estabelecer uma rígida observância com respeito aos prazos estabelecidos pelo Governo — financiamento em 12 meses para comprar até Cr\$ 12.700,00 e de 18 meses, para compras após esse teto.

Essa situação é precisamente definida por Zildamir Soares, de A Sertaneja e do Serviço de Proteção ao Crédito:

— "Se todo o comércio se mantivesse nos prazos de 12 e 18 meses determinados pelo Governo certamente forçaria o consumidor a se adaptar a eles".

E essa hipótese foi levantada durante uma das primeiras reuniões dos lojistas, logo quando foi dado a conhecer o propósito do Governo em implantar uma nova sistemática de prazos, dentro de um complexo de providências destinadas a conter a demanda com vistas a um freio ao processo inflacionário.

— "Mas aconteceu" — lembra Zildamir — "Que naquela ocasião houve logo o anúncio de uma loja sobre uma nova maneira de continuar vendendo com prazos longos".

Eram, já algumas táticas para não afastar de vez o consumidor. Táticas porém perigosas a longo prazo. Essas táticas consistem, basicamente, num sistema híbrido: o prazo de 25 meses, com a loja financiando a metade com recursos próprios, quer mantendo os títulos em carteira, quer descontando-os em bancos. É, de qualquer maneira, o caso da loja bancar o risco.



Roberto Moura: Apenas comentários de alguns, individualmente.

No caso de A Sertaneja, segundo Zildamir, tudo tem dado certo e ele é um dos poucos a manter um tom essencialmente otimista em todas as suas informações. Diz ele:

— "A redução dos prazos nos afetou apenas no início. Contudo, notamos que o consumidor já aceita perfeitamente os prazos curtos. No caso das nossas lojas no interior, pensei que a redução das vendas fosse muito grande. E houve, realmente, no início, o impacto. Todavia, a redução dos prazos dilatados terminou se constituindo uma vantagem".

Reconhece, no entanto, que o sistema das lojas bancarem o complemento do financiamento, para estabelecerem o prazo de 25 meses, é bastante oneroso para o capital das empresas.

PNEUS só com RAUL

Outro ângulo bastante delicado refere-se ao risco mais acentuado para as empresas, nas novas modalidades de mecanismos de crédito que cada uma adota, no conjunto de estratégias, visando não perder de todo o consumidor adepto dos prazos mais longos. E, já prestando informações como dirigente do Serviço de Proteção ao Crédito, Zildamir Soares diz que, depois de uma clara diminuição de consultas nos primeiros momentos em que entrou em vigor o novo prazo de financiamento, verificou-se a "recuperação".

— "Mas o risco de cada firma passou, inegavelmente, a ser bem maior". — aduz.

Zildamir Soares, com a sua dupla experiência de homem de cúpula de uma empresa como A Sertaneja, que detém a maior fatia do mercado de eletrodomésticos do Rio Grande do Norte, com sua rede de 21 lojas; e como dirigente do Serviço de Proteção ao Crédito, manifesta uma indisfarçável convicção final na filosofia dos prazos curtos. Ele crê que, com menores prazos, a rotatividade do consumidor é maior, simplesmente porque ele se desobriga mais rapidamente do seu compromisso com as prestações.

— "O ideal é o prazo curto". — sentencia.

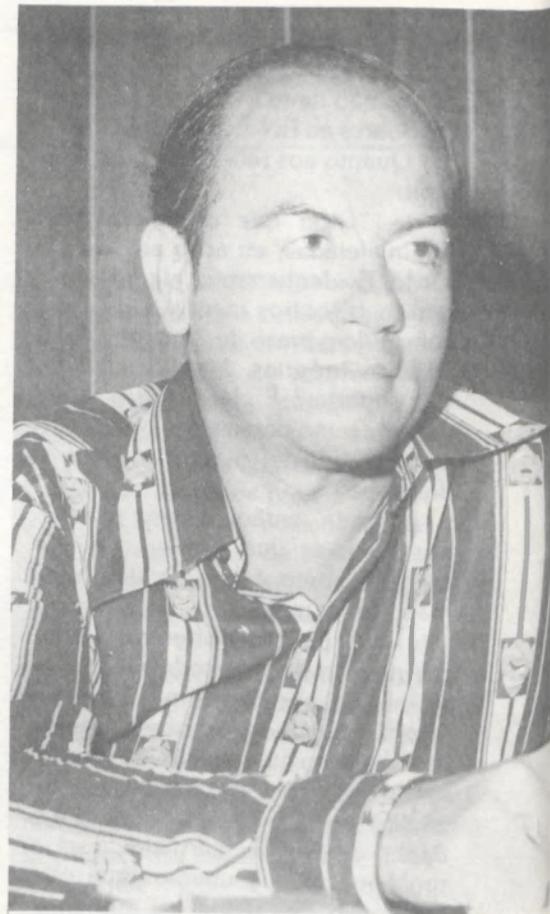
É de opinião também que está sendo bastante significativa a presença do consumidor novo na praça

de Natal, em consequência do aumento do contingente de funcionários da Petrobrás e do III Distrito Naval, tendo citado alguns casos de consultas para compras bem relevantes, dessa nova safra de consumidores que passa a compor o mercado potiguar. Acredita mesmo, como otimista crônico, que esse pormenor pode chegar a equilibrar a defasagem eventual provocada pela oferta e a retração ocasionada pela nova realidade dos prazos.

O CRÉDITO PARA O CRÉDITO — Um quadro menos róseo é traçado por Anchieta Fernandes:

— "Realmente, já estamos sentindo os primeiros efeitos negativos. — admite, objetivamente".

Seus cálculos estimam em até 35% a redução do índice de vendas de eletrodomésticos na rede de lojas da Socic, revelando que, a partir de agosto, o jeito foi também "bancar" parte do prazo de 25 meses para poder continuar atendendo os consumidores menos sensíveis ao novo sistema de prestação mais alta. No sistema da Socic, alguns artigos são financiados em 25 meses, enquanto outros recebem o complemento do financiamento. Explica, porém, que o crédito da Socic ao consumidor, no momento, é pelo sistema direto, com interviniência da empresa, ou seja: é ela que se responsabiliza inteiramente pela aprovação da proposta do cliente e corre sozinha os riscos nos casos de atrasos. Em se-

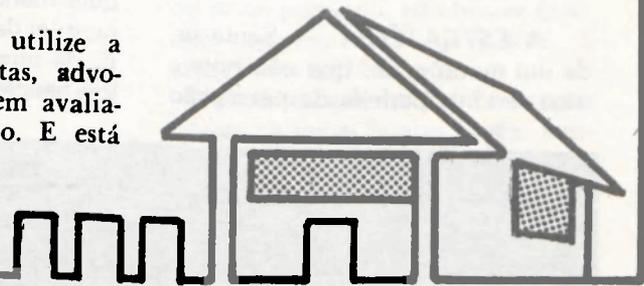


Aderbal Costa: Vendas foram afetadas — uns sofreram mais, outros menos.

melhante situação, em que a loja banca praticamente com integral responsabilidade todo o processo de crédito, é que se torna dramática a necessidade de capital de giro.

Utilize a Bolsa de Imóveis

Antes de vender ou comprar qualquer imóvel, utilize a Bolsa! Composta por engenheiros, agrônomos, economistas, advogados e corretores, a **BOLSA DE IMÓVEIS** tem atuado em avaliações para órgãos públicos, indústrias e bancos do Estado. E está sempre pesquisando o mercado imobiliário do Estado.



Bolsa de Imóveis do Rio Grande do Norte

Rua Floriano Peixoto, 559 — Tels.: 222-2262 — 222-4249

— “E é grande a falta de capital na praça” — completa Anchieta Fernandes. “Há pouco tempo os lojistas natalenses tiveram uma reunião-almoço com os dirigentes do Banco do Brasil, Banco do Nordeste e Bandern. Dos dois primeiros, ouvimos notícias pouco tranquilizadoras, de que pouco poderiam fazer mais, em termos de reforço de crédito. Apenas o Bandern forneceu notícias mais agradáveis”.

O DINHEIRO — E as preocupações de Aderbal Soares e Anchieta Fernandes francamente manifestadas com respeito à redução do crédito bancário são absolutamente consistentes. Se a gerência do Banco do Brasil se manteve reservada e prudente, evitando qualquer informação sobre suas operações — não obstante saber-se que a sua tese é de ter havido uma certa “liberalidade” nos últimos meses, não chegando a admitir o termo “retração” — o gerente da agência do Banco do Nordeste do Brasil, Anchieta de Guarani Fernandes Bezerra, foi bastante claro:

— “Sim, está havendo problema devido a carência de recursos a curto prazo. Estamos reduzindo em cinco milhões o montante de operações e vamos reduzir mais cinco, no próximo mês. E, inclusive, se não for repassado o montante usual para financiamento do algodão, não poderemos realizar a operação de financiamento”.

A ressalva que o Sr. Anchieta de Guarani faz é que o repasse para o comércio já vinha normalmente baixo, não tendo se verificado propriamente uma política de redução predeterminada. Ressalva que para os setores rural e industrial o volume de operações é considerado normal.

A conclusão da situação do comércio lojista natalense é a de que, pelo menos, ele tem a visão de um quadro definido e tem, por esse quadro, de basear os seus sistemas de crédito. A esperança de modificação da parte do Ministério da Fazenda é tênue e não tem consistência. No horizonte há um fator mais consistente e que pode vir a aliviar substancialmente a pressão por dinheiro: as vendas de fim de ano, época praticamente sagrada para o consumidor, seja qual for o sistema de crédito vigente.

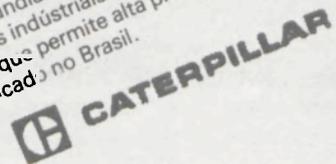


Anchieta de Guarani: “Não houve redução. Repasse para comércio já era baixo”.

**Caminhão
fora-de-estrada 769 B
Caterpillar.
Brasileiro.**



Uma presença mundial em obras civis de médio e grande porte e nas industriais de mineração, graças a seu projeto, que permite alta produtividade e segurança. Fabricado no Brasil.



MARCOSA S.A.

MAQUINAS E EQUIPAMENTOS

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

FORTALEZA -- Ceará
Rua Castro e Silva, 294/3

J.PESSOA - Paraíba
BR-101, nº 235 D.I

Imposto de renda nas empreitadas de obras

A incidência do Imposto de Renda na fonte dos rendimentos de empreiteiros de obras tem provocado, entre os especialistas em direito fiscal, controvérsias de interpretação, mesmo após a edição do decreto 76.186, de 2 de setembro de 1975. A compensação do imposto na declaração, repasse em casos de subempreitadas, reajustamentos monetários e do custo dos contratos, casos de exclusão da obrigação tributária e outros, despertam a atenção do profissional, na busca de uma regra justa, e empresarialmente, eficaz.

O Regulamento do Imposto de Renda prescreve que os valores brutos pagos aos empreiteiros de estradas, de obras e semelhantes, pessoas jurídicas, pela União, Estados, Distrito Federal, municípios, territórios e respectivas entidades paraestatais, ficam sujeitos ao desconto do imposto à razão de 1,5%. Nota-se, que o fato gerador da incidência na fonte, ocorre, apenas, nos pagamentos efetuados pelas pessoas de direito público expressamente definidas, sendo exorbitância ampliar o raio de ação não explicitamente contido na Lei. Não há que se cogitar, por exemplo, de antecipação do imposto nos pagamentos efetuados por Fundações, salvo se instituídas por Lei (Parecer Normativo CST n.º 649/71).

Quanto a compensação do imposto na declaração anual da pessoa jurídica, a devolução somente se aplica nos casos em que for efetivamente descontada da receita apresentada para caracterização final do resultado tributável.

Nos casos de repasse, pela ocorrência de subempreitada, a compensação far-se-á com base nos valores pagos ao subempreiteiro, no percentual correspondente ao imposto que lhe tenha sido descontado na fonte. Importante destacar, como regra preventiva, a obrigação do empreiteiro fornecer ao subempreiteiro documento do imposto compensado, remetendo 1 (uma) via à Receita Federal até o dia 10 (dez) do mês seguinte a operação.

Outro cuidado preventivo para as empresas: o Parecer Normativo CST n.º 30/75 descaracteriza como subempreitada os serviços de transporte e remoção de terra e outros materiais realizados no canteiro de obras. Nestes casos, obriga-se a retenção do imposto à razão de 3%, cujo total não poderá ser compensado. Uma orientação jurídica segura poderá, através de consultas, distinguir, mais precisamente, o raio de ação da canteiro de obras, para evitar procedimentos fiscais futuros.

Nos reajustamentos de custos os valores recebidos são alcançados pela incidência na fonte. Nos reajustamentos monetários a isenção prevista em lei restrin-

ge-se a parcela equivalente a correção monetária incidente sobre a parte do preço financiada.

A exclusão do imposto ocorre, nos casos em exame, nas hipóteses de faturas emitidas até 31 de dezembro de 1968, mesmo que pagas após essa data. Certas cautelas têm que ser obedecidas para obter esse favor fiscal, de acordo com a Portaria Ministerial específica.

O alcance do tema é amplo, sobretudo considerando-se a complexidade nascida das técnicas postas em prática no dia a dia, em consequência do desenvolvimento que atinge as empresas de construção. As regras jurídicas são genéricas, pela sua própria natureza, impondo-se, que a sua exegese seja feita, em função dos casos concretos e consequente alcance social e econômico dos mesmos.

NOTAS & JURISPRUDÊNCIA

* ICM SAÍDAS PARA O EXTERIOR

"De acordo com o art. 2.º, § 8.º, do Dec. Lei 406, de 1968, na saída de mercadorias para o exterior, a base de cálculo será o valor líquido faturado, a ele não se adicionando frete auferido por terceiro, se-guro ou despesas de serviço de embarque (1.º TA Civ. SP - Ac. unan. da 4.ª Câmara)

* DEPÓSITO EM RECURSO TRABALHISTA

"Desde a desvinculação do salário mínimo como fator de correção monetária, há que se entender que também quanto aos depósitos de garantia recursal se aplicam os valores de referência" (TRT-4.º Reg. Ac. da 1.ª Turma)

* NULIDADE DE FIANÇA

Se é verdade que nenhum dos cônjuges pode prestar fiança sem outorga do outro, sob pena de nulidade, não é menos verdade que a infração só pode ser alegada pelo cônjuge que não participou do ato, não podendo a nulidade ser apontada "ex-officio" (1.º TA Civ. SP-Ac. unan. da 3.ª Cam.) ●

-
- **CONSULTAS & SUGESTÕES** para esta coluna devem ser enviadas ao Dr. Ney Lopes de Souza no endereço de RN-ECONÔMICO ou do Escritório de Advocacia sito à av. Rio Branco 571 (Edif. Barão do Rio Branco) s/1009 (Fone 222-1226).



Fusca. Você nunca precisou tanto de um como agora.

Revendedores autorizados:

MARPAS S/A

Av. Tavares de Lira, 159

**DIST. DE AUTOMÓVEIS
SERIDÓ S/A**

Av. Salgado Filho, 1669

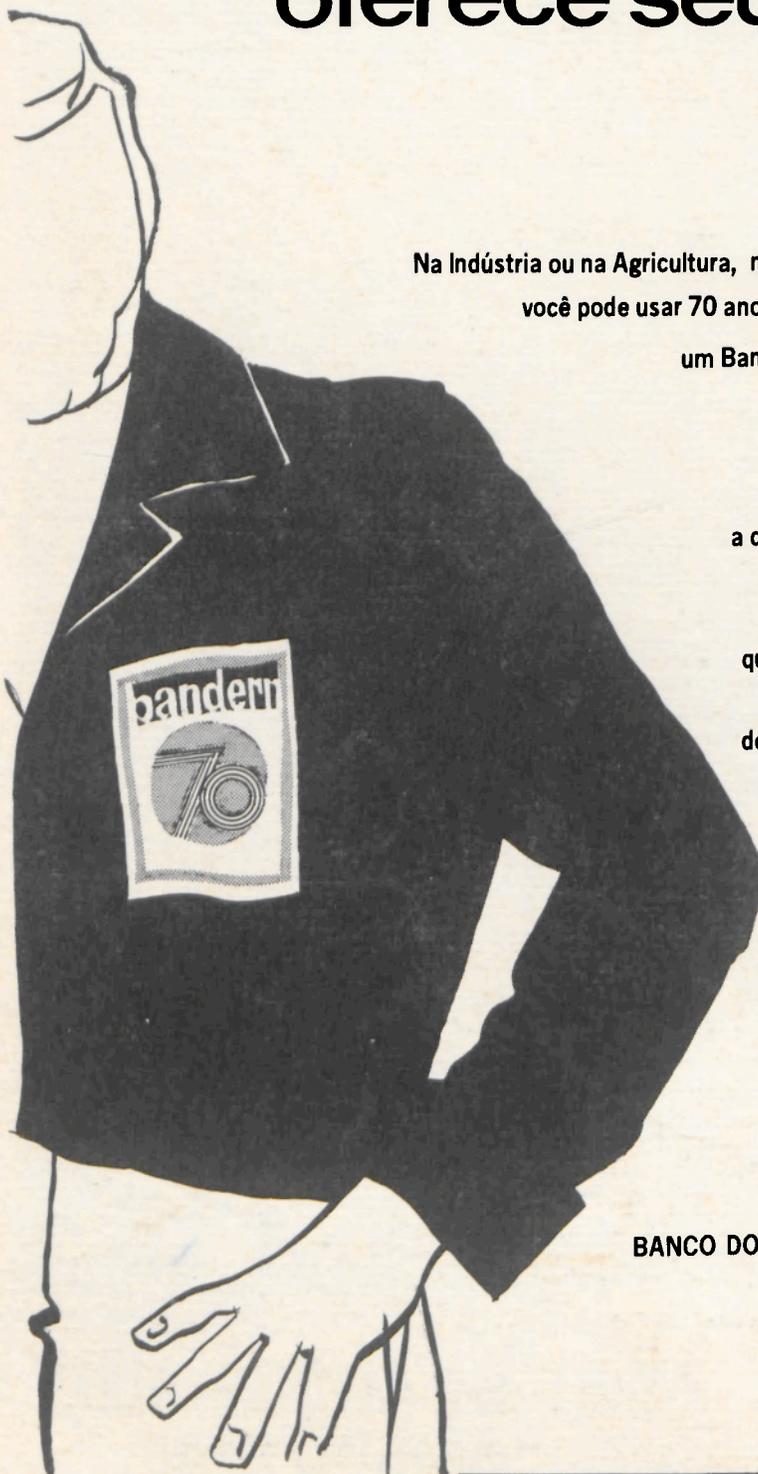
Operário de 70 anos oferece seus serviços

Na Indústria ou na Agricultura, no Comércio ou em qualquer outro setor,
você pode usar 70 anos de experiência e tradição, procurando
um Banco que não enjeita serviço: o BANDERN

Ao completar 70 anos, o BANDERN
está cada dia mais jovem e disposto
a continuar transformando todas as metas
de seus clientes em realidades.

Fique com os serviços de um Banco
que sempre trabalhou em busca de um só
objetivo: a satisfação do cliente e o
desenvolvimento do Rio Grande do Norte.

Seja Cliente do BANDERN.



bandern

BANCO DO ESTADO DO RIO GRANDE DO NORTE S/A