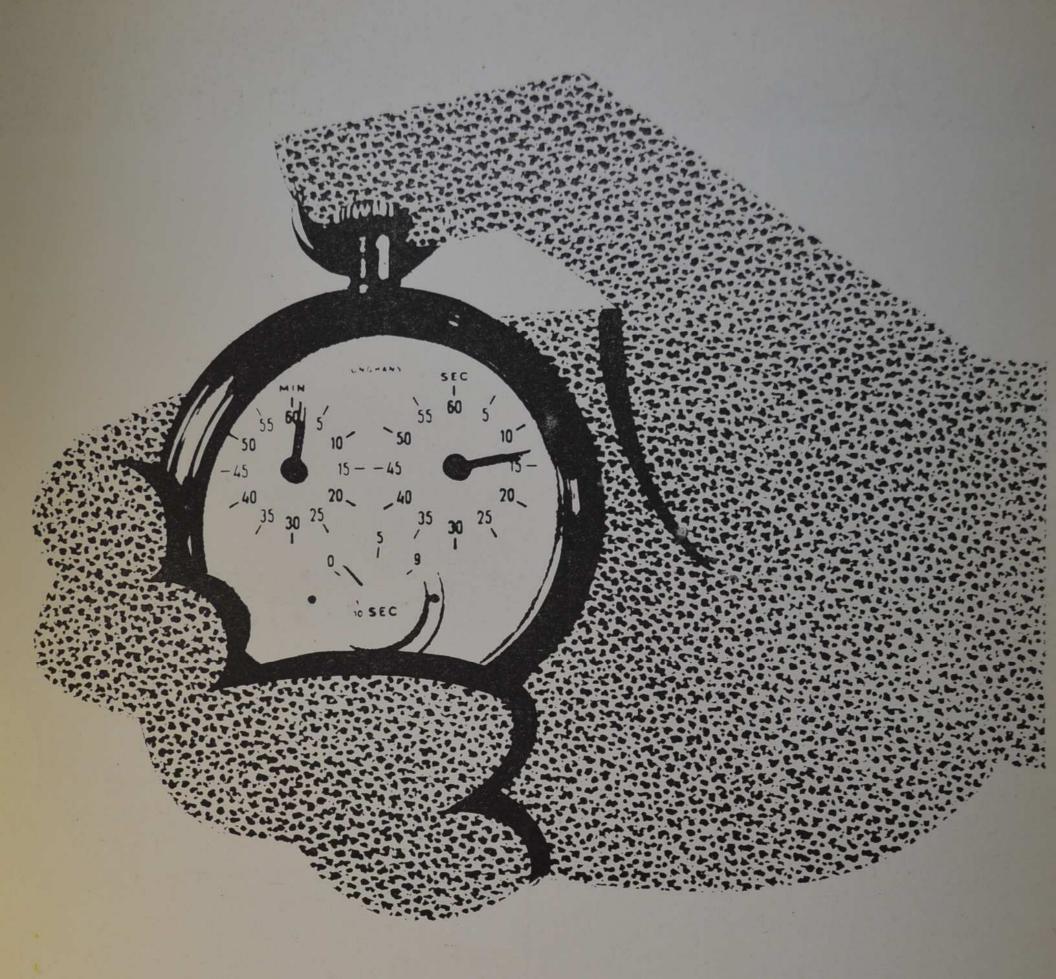


- → Prorrogação garante estímulos
- ★ Hora do comércio exterior: couro entra em pauta



Ganhar tempo

acelerando a curtição pelo emprêgo da pré-curtição com TANIGAN CH. Este processo proporciona numerosas vantagens: couros pré-curtidos absorvem mais uniformemente a solução tanante e os banhos em várias concentrações podem ser reduzidos ou totalmente eliminados. Não haverá o perigo de enrugamento da flor ou curtição estagnada pelo entupimento das camadas externas. Os couros pré-curtidos com TANIGAN CH correspondem, em qualidade e aspecto, a tôdas as exigências, pois são claros e não apresentam manchas provenientes de ferro.



Fabricantes:

Bayer do Brasil Indústrias Químicas S.A. Rio de Janeiro, Caixa Postal 1500-ZC-00

Agentes de venda:

Aliança Comercial de Anilinas S.A. Rio de Janeiro, Caixa Postal 650-Rio-ZC-00 São Paulo, Caixa Postal 959 Pôrto Alegre, Caixa Postal 1656 Recife, Caixa Postal 942

DIRETORIA DO CENTRO DAS INDÚSTRIAS DE CURTUMES DO BRASIL

Presidente: PAULO ROTSEN DE MELLO Vice-Presidente: FERNANDO DA CUNHA ANDRADE 1.º Tesoureiro: FERNANDO CAMILLO MONTEIRO 2.º Tesoureiro: JOÃO MOTTA FILHO 1.º Secretário: FUAD BECHARA MALUF 2.º Secretário: CARLOS GUILHERME BIER Conselho Fiscal: ÉNIO FASOLO MÁRIO RUBENS COSTA PEDRO LÓSI Suplentes: VLADISLAV VUKOJICIC JOSÉ BONIFÁCIO DA SILVEIRA LUIZ PODBOI Conselho Consultivo: ANTÔNIO CÉLIO CHAVES JOÃO RONALDO DA NÓBREGA GILBERTO SOUZA LUIZ CARLOS GOMES DA SILVA VICTOR SCHUCK PIERRE FONTAINE MÁRIO ABDALLA ROBERTO F. CANTÚSIO ANACLETO BUSATO ANGELO FIGUEIREDO RALF OTTE ROBERTO ZIETMANN Comissão de Assessoria junto à Presidência: JÚLIO NARDON HILÁRIO AUGUSTIN CARLOS ENGEL fTALO CORBETTA SINVAL S. VARGAS FIORO BRANDALISE ALBANO ERNESTO BOUTIN ARY LANGE MÁRIO FERRO NERY DE OLIVEIRA MARQUES JUSTINIANO GRANJO ALBERTO SCHWEITZER APARÍCIO CORSO MILTON MENEZES BOZIDAR ARAMBASIC

Secretário-Executivo: EDSEL MONASSA REIS

Redator: JOSÉ ASMAR

Sede:
RUA MÉXICO, 111
Grupo 1.701
End. Telegr.:
CURTIDORES
Telefone: 42-6374
RIO DE JANEIRO — GB
BRASIL

Impresso em: EDIT. JORNAL DAS MÔÇAS Rua Euclides da Cunha, 106 Telefone: 34-5334

o valor dos esforços comuns

FELIZMENTE, a prorrogação dos estímulos fixados pela Lei 6.422 está em vias de decisiva aprovação. O CICB se sente satisfeito com os esforços feitos junto às autoridades competentes, que se mostraram prontas a identificar a procedência do pleito.

Mas a par dêsse fato, outros preocupam os empresários do couro. Como a questão da má tiragem, da má conservação etc. Tais problemas acham-se constante e sériamente na pauta dos debates da Diretoria do CICB e de representantes de curtumes que comparecem a suas reuniões, como se poderá ver pela reportagem incluída nesta edição.

Do plano nacional, passamos ao internacional. Hoje abrimos páginas a informações interessantes, mostrando o comportamento do couro (de si e em artefatos) no Chile e na Suécia. Vamos adquirindo novas dimensões de mercado e os exemplos de fora devem merecer vistas claras.

O CURTUME prossegue, então, lutando para estampar melhor matéria, mais variada e sempre valiosa à informação dos associados do CICB, em particular, e a todos os que o lêm, em geral.

Reunião traz evidência para medidas imediatas

★ Liberação de máquinas importadas foi conseguida

★ Folhinha marcará
 datas de novos
 estágios para
 o couro

* Tiragem ainda é problema LIBERAÇÃO de máquinas importadas e que ficaram retiras na Alfândega, melhoria do couro cru e sugestão para uma folhinha da qual constasse, cada mês, um esquema indicando meios de evitar prejuízos na tiragem e na conservação dos couros. eis pontos discutidos, dentre outros, na última reunião promovida pela Diretoria do Centro das Indústrias de Curtumes do Brasil, em São Paulo, na sede especial e gentilmente cedida pelo Sindicato da Indústria do Curtimento de Couros e Peles no Estado de São Paulo.

VOLTARÁ A REUNIR-SE: GUANABARA

O encontro se realizou no dia 9 de agôsto e contou com uma presença considerável de diretores e representantes de vários curtumes, dos quais damos relação ao fim desta matéria.

Ficou decidido que a próxima reunião dar-se-á na Guanabara, dia 11 de sstembro, na sede do próprio CICB, e da agenda constarão problemas de atualidade. Isso ficou decidido em São Paulo, após se conhecer do expediente (diversas correspondências, carta do GEITEC sôbre o balanço do CICB — nota em separado —, etc.).

LEI 4.622 E LIBERAÇÃO

Inicialmente, polarizou a atenção de todos os presentes a questão da Lei 4.622, que concede estímulos à indústria, inclusive à curtidora. Sua prorrogação, conforme já informamos em números anteriores, mereceu exame e ficou resolvido que o CICB prosseguisse empreendendo contatos com altas autoridades, visando conseguir dilatação dos prazos de benefício.

Assim, permitiu-se apreciar o caso da liberação de máquinas importadas, mas que ficaram retidas nos portos devido ao esgotamento do prazo para isenções. Felizmente, essa parte logrou solução e deu-se conhecimento ao plenário da Portaria 567, do Conselho de Política Aduaneira, favorecendo à retirada das referidas máquinas sem maiores ônus para os importadores.

FEIRA EM JANEIRO, 69

Uma alteração de calendário promocional foi outro assunto discutido: a próxima VII Feira Nacional de Artefatos de Couro será em janeiro de 1969, e não em março, como em anos anteriores.

O certame, sob a responsabilidade direta de Alcântara Machado Comércio e Empreendimentos Ltda., vem, como se sabe, firmando-se no plano nacional e internacional. Os curtidores concordaram em manter sua participação e que janeiro seria também um mês conveniente.

MELHORIA POR INSTRUMENTO E FOLHINHA

Fator de depreciação da principal matéria-prima dos curtumes é, ainda, a tiragem. Insiste-se, por isso mesmo, na luta esclarecedora dos responsáveis, visando a elevar o padrão econômico de tôdas as emprêsas interdependentes.

Dentre vários manifestantes, o presidente do CICB, Sr. Paulo Rotsen de Melo, focalizou o problema detidamente e ofereceu ao debate um apanhado estatístico em Minas Gerais (íntegra em outro local desta edição). Por sua vez, o Sr. Roberto Zietmann sugeriu fôsse aconselhada a adoção de aparelhagem especial para tiragem de couros, eliminando-se o máximo de cortes prejudiciais pelas mãos humanas.

O Sr. Mário Ferro acrescentou: o Centro das Indústrias de Curtumes do Brasil poderá adquirir grande volume de folhinhas, a serem revendidas aos associados, com um calendário mensal de que constassem esclarecimentos sôbre a melhoria da tiragem e conservação do couro.

Os diferentes aspectos do caso foram analisados e a sugestão do Sr. Mário Ferro teve acolhida unânime, cabendo ao CICB estudar, agora, a formação dos recursos específicos.

SALÁRIO: MAIS 28%

O Sr. Mário Rubens Costa propôs que se desse a máxima divulgação da iniciativa do Sindicato da Indústria do Curtimento de Couros e Peles no Estado de São Paulo, para um aumento salarial de 28% em tôdas as emprêsas do Estado. Essa matéria está em estudo, isto é, recebendo exame quanto ao nível salarial.

Outra proposição do Sr. Mário Rubens Costa, imediatamente aprovada:

todos os participantes da reunião do dia 9 levantaram-se para um minuto de silêncio, em homenagem à memória do companheiro Mário Resende Ribeiro, falecido em junho, em Minas Gerais.

OS PRESENTES

Os trabalhos, sob a presidência do Sr. Paulo Rotsen de Melo, contaram com a participação dos Srs. Fernando Camilo Monteiro (S.A. Curtume Carioca — GB); Mário Rubens Costa (Firmino Costa S.A. — SP); Ênio Fasolo (Guilherme Fasolo S.A. — RS); Victor Schuck (Bender Schuck — RS); Roberto Cantúsio (Cantúsio S.A. — SP); Antônio Célio Chaves (Irmãos Chaves S.A. — MG); Roberto Zietmann

(Inca S.A. - SP); Antônio Carlos Bueno (Santa Genoveva - SP); Waldyr Meneses (S.A. Curtume do Barbalho - Pe); Ary Lange (de Arthur Lange Sociedade Anônima, Curtume Pelotas e Júlio Adler - RS); Luiz Podboi (Podboi S.A. - SP); Pierre Fonteyne (Curtidora Campineira - SP); Vladislav Vukojicic (Ind. Couros Atlântica S.A. - SP); Hilário Augustin (R. Affonso Augustin - RS); Mário Ferro (Curtume Alvorada S.A. - SP); Aldo Luiz Gasparetto (Curtidora Brasitânia Ltda. - SP); Hildor Berger (Ind. Berger S.A. - RS); Fuad Bechara Maluf (Curtume Maluf S.A. - SP); representantes dos curtumes Telesi Ltda. (SP) e Bragança (Ba), bem como o secretário executivo do CICB, Edsel Monassa Reis.

Esclarecimento necessário: GEITEC

EM atencioso ofício, o Senhor Cécil Dias de Oliveira, secretário-executivo do GEITEC, solicita justo esclarecimento a respeito do título "Representações junto ao ... GEITEC", constante do Balancete do CICB, divulgado na última página do nosso número de junho, 1968. Argumenta, lògicamente, que a simples menção do título, sem quaisquer detalhes, poderá levar "o leitor menos atento a interpretá-la como despesas dêsse Centro com o GEITEC, o que não há a menor possibilidade de ocorrer, salvo na hipótese de eventual viagem do Grupo sob o patrocínio dêsse órgão, objetivando um

maior conhecimento do setor. É de se supor — acrescenta — que se trate de despesa decorrente com as viagens e estadas do representante da indústria de curtumes e artefatos de couro neste Grupo, ou de despesas semelhantes provenientes de outras atividades que não junto ao GEITEC relacionadas com os interêsses das indústrias do ramo".

Com efeito, a justificativa das aludidas representações se refere aos últimos pontos do ofício. E a direção do CICB, acolhendo com prazer a justa observação do GEITEC, modificará o título, daqui por diante, certo de evitar interpretações ilógicas.

Curtidores podem continuar recebendo benefícios da Lei 4622

COM uma Circular – número 5, de agôsto/68 - o CICB pôde transmitir aos associados boa notícia: logrou-se êxito nos esforços junto ao Govêrno, para que fôssem prorrogados os estímulos da Lei 4.622.

A Circular é esta:

CIRCULAR N.º 5 - AGÔSTO/68

Prezado associado:

Coroando os esforços que nossa Entidade empregou, em colaboração com o GEITEC, no sentido de ser aprovada a prorrogação da Lei 4.622 que concede estímulos à Indústria de curtumes e de calçados, temos a satisfação de comunicar-lhe o que segue:

a) O Exmo. Sr. Ministro da Fazenda, no dia 23-8-68, homologou a Resolução n.º 567, de 1-8-68, do C.P.A., que concede os estímulos da Lei 4.622 aos projetos já aprovados pelo GEITEC e cujas máquinas ainda não foram desembaraçadas nas alfândegas ou ainda não chegaram aos portos brasileiros.

b) O Exmo. Sr. Presidente da Repú-

blica enviou Mensagem ao Congresso Nacional, sob o n.º 483/68, encaminhando o Projeto 1.572, do Ministério da Ind. e Comércio, cuja entrada naquela Casa se deu em 5-8-68, pleiteando a prorrogação da Lei 4.622, o que foi publicado no Diário do Congresso de 17-8-68, pág. 5.258.

c) Mais uma vez salientamos o esfôrço empreendido pela Secretaria Executiva do GEITEC, bem como pelos demais membros componentes, no sentido de que essa prorrogação fôsse concedida no menor espaço de tempo, a fim de minorar os problemas causados a diversas indústrias beneficiadas com projetos aprovados pelo GEITEC, cuias máquinas não estavam sendo liberadas pelas alfândegas por falta de amparo legal.

Sem mais para o momento, reiteramos ao prezado associado nossos protes-

tos de estima e aprêço.

Atenciosamente. CENTRO DAS INDÚSTRIAS DE CURTUMES DO BRASIL Edsel Monassa Reis Secretário Executivo

ESTUDO

Ainda graves os prejuízos para a economia do Couro

Faz algum tempo, divulgamos estudo procedido pelo Departamento Econômico do Curtume Santa Helena S.A. a respeito dos prejuízos sofridos pela economia do couro, em Minas Gerais. Hoje, trazemos novos dados, alinhados sob a mesma responsabilidade, e que dão idéia geral, não apenas das consequências dos danos, como da produção e sua participação no mercado.

Aqui vai, pois, sem quaisquer comentários, a íntegra dêsse estudo, constituído por dados reais e que, por si sós, falam alto.

Como melhorar a situação

- 1) Produtores Criadores e Re- 2) Abatedores: criadores:
 - A) Adotar as medidas sanitárias e higiênicas prescritas para o combate ao berne, carrapatos, vermes, etc.
 - B) Sòmente marcar o gado nos locais certos, sem prejudicar o grupão e nas dimensões adequadas.
 - C) Limpeza regular dos pastos e eliminação de ervas daninhas, galhos e tocos.
 - D) Transportar o gado com maior segurança e cuidado.

- A) F. C. I.
 - A) Esfola do gado sem causar dano ao couro; furos, raias e riscos causam a maior parcela de prejuízo.
 - B) A salga deve ser em quantidade suficiente, precedida de lavagem e aparação do couro, para eliminar sangue, orelhas, rabos, unhas, etc.
 - C) A conserva do couro deve ser em local sêco, areiado, sem insolação.

ECONOMIA DO COURO BOVINO — MINAS GERAIS 1968

Departamento Econômico do Curtume Santa Helena S/A

Produção Anual de Couros Bovinos

Classifi- cação	% Do Abate	Total Couro Apurado	Preço Médio Couro Fresco NCr\$	Preço Global Prod. NCr\$ 1,00
1.a	15	150.000	15	2.250.000
2.a	40	400.000	10	4.000.000
3.a	30	300.000	7	2.100.000
4. ^a	15	150.000	5	750.000
Soma:		1.000.000	1000000	9.100.000

Preço médio por couro fresco — Prejuízo global da economia mineira NCr\$ 9,10 na desclassificação do couro — 5 mi-Valor da produção se fôsse couro de lhões, 900 mil cruzeiros novos — primeira — NCr\$ 15.000.000,00 Anualmente

RATEIO DO PREJUÍZO

Aos Produtores e Criadores: Carrapato e Berne	30% 20% 5% 5%	NCr\$ 1.770.000 1.180.000 295.000 295.000	NCr\$
Aos Abatedores: Esfola Deficiente			1.770.000 590.000 5.900.000

flashes

Comércio anda mais com capitalismo

O JAPÃO e os países ocidentais considerados desenvolvidos dominam 70% do comércio mundial de exportação, é o que apura relatório da ONU. Entretanto, os países em desenvolvimento e os comunistas baixaram um ponto, cada um, passando para 19 e 10% do mercado, respectivamente. Os "experts" das Nações Unidas indicaram 203 480 000 000 dólares, ou sejam 9% mais do que em 1965, o volume total das exportações mundiais em 1966. E as cifras resumidas acusam aumento até 214 000 000 000 de dólares para 1967.

Curtume faz exposição própria

I IM CURTUME argentino já tem como tradicional uma exposição que realiza, de dois em dois anos, de seus artigos. Agora vai lançar produtos da linha de 1969, em sétima de suas mostras. Trata-se do curtume CIDEC, incluindo no programa de hoje até desfiles de modelos próprios.

Dois "stands" em Paris

OUTRA da Argentina: desde 1960 o mesmo CIDEC e o Coplinco, outro curtume de vanguarda, comparecem à Feira do Couro em Paris. Dois "stands" estão sendo preparados para o certame, marcado para 12 até 17 de setembro.

Mexicanos esperam Uberaba internacional

DELEGAÇÃO de criadores mexicanos, filiados à Confederação Interamericana de Ganaderos (CIAGA), estêve em contato com a Confederação Nacional de Agricultura, do Brasil, pleiteando integração Com isto — disseram os representantes — haveria incentivo de ingresso também à Bolívia, ao Uruguai, Paraguai e Chile. A CIAGA constrói quarentenários em todos os países latino-americanos, para facilitar o

intercâmbio de gado e melhorar sua qualidade. Manifestaram confiança, inclusive, em que se envolva de caráter internacional a Exposição Agropecuária de Uberaba.

Pequena emprêsa tem tinanciamento

O BANCO Regional do Desenvolvimento Econômico, do Sul, institui, em caráter experimental, um Fundo de Financiamento à Pequena Emprêsa. Com a iniciativa, pretende incentivar o desenvolvimento dessa categoria, cujo faturamento médio anual nos últimos dois anos não ultrapasse cinco mil vêzes o salário mínimo.

Impôsto rende mais com renda nacional

NOTICIOU "O Globo": O impôsto de renda é o segundo tributo, na ordem de grandeza, da arrecadação federal, figurando entre o tributo sôbre produtos industrializados e o impôsto sôbre lubrificantes e

combustíveis, que se situa em terceiro lugar.

A arrecadação do impôsto de renda, nos primeiros seis meses do corrente ano, experimentou elevação da ordem de 48% em comparação com igual período do ano passado. Êste ano, até o dia 28 de junho, o recolhimento do tributo, pelo Tesouro Nacional, atingiu a um montante da ordem de NCr\$ 832.523,7 mil, figurando o Estado de São Paulo na liderança, e a Guanabara vindo logo em seguida, respectivamente, com NCr\$ 295.016,6 mil e NCr\$ 225.737,6 mil, ou seia, . . . 73,6% do total que a União recolheu com o IR.

Sòmente Goiás apresentou queda, na arrecadação do impôsto de renda, no decorrer dos seis primeiros meses de 1968, recolhendo 34%

a menos, em relação a igual período do ano passado.

Além dos Estados que lideraram a arrecadação do IR, alcançaram incremento, mais de 50%, em comparação com 1967, o Distrito Fe-

deral, Rio Grande do Norte e Paraíba.

Também, com relação ao impôsto de renda, os resultados não foram iguais às previsões feitas para o primeiro semestre, que estimavam uma arrecadação da ordem de NCr\$ 1.860,00 mil, para a receita do tributo, enquanto, na realidade, o recolhimento ficou na faixa dos NCr\$ 832.323,7 mil, ou seja, percentual de 23,4%, para menos.

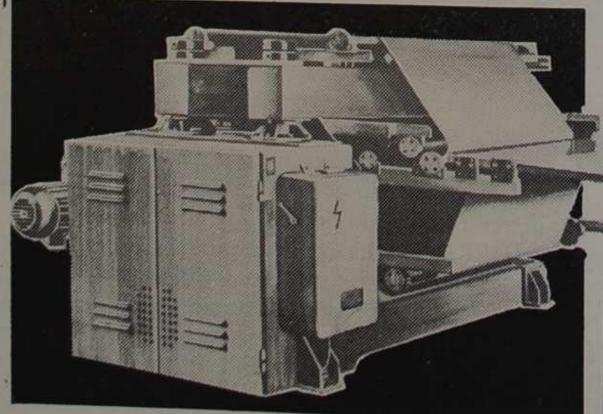
* Exportação na ordem



Tanac f novas v

Para tratar no exterior, via diretor da TAN vários amigos, e go, respectivam São Paulo (foto

MÁQUINAS STEE MOLL



Velocidad amaciame

Rendiment
 fabricad

Repr o Rio Grand



lo dia

incrementar das no Velho Mundo

ior comércio do tanino brasileiro de acácia negra, para a Europa, via aérea, o Sr. Ernesto Popp, A., de Montenegro. Ao seu embarque, dentre am os Srs. Arnaldo Macchione e Arruda Camardiretor e redator-chefe da revista "Soldado", de

A PARA AMACIAR COUROS

limentação e grau de stáveis

250 bezerros por hora



Praga - Tcheco-Eslováquia

ntes exclusivos para ul, Santa Catarina e Paraná

LHOTERO

egre: Vol. da Pátria, 572 e: 4-64-88 e 4-60-49 Caixa Postal, 1125

2 = napa calçados

DOIS artigos, vinculados aos interêsses da economia do couro, são lembrapelas autoridades brasileiras para ganhar maior projeção no mercado externo. O Centro de Promoção da Exportação — CEPEX, da Carteira de Comércio Exterior do Banco do Brasil, assim se manifesta:

NAPA

Há poucos anos, desprezada como sendo de qualidade inferior, a napa passou, por uma reviravolta da moda, a ser material disputado para calçados, bôlsas, cintos, botas femininas e um sem número de artigos acessórios, como casacos, capas, saias e calças.

Com uma produção elevada de artigos dessa natureza, poderíamos oferecer preços competitivos e penetrar em mercados no exterior com produtos que, em face da voga atual, encontrariam compradores em quantidade. Cumpre observar que, nos países de clima frio, as botas altas para senhoras são uma necessidade e, tendo em vista a sua flexibilidade e maciez, a napa é sempre o material preferido para o calçado em questão.

EXPORTAÇÃO DE CALÇADOS PODEM AUMENTAR

As exportações brasileiras de calçados constituem uma estável fonte de divisas para-o País. Não obstante, um

SEGUE

maior esforço por parte dos fabricantes possibilitaria um notável incremento em nossas vendas.

As exportações do item, como aliás as de todos os produtos manufaturados, gozam de total isenção tributária e dispõem de financiamento, não sòmente para a exportação pròpriamente dita, mas ainda para a produção. Com esta série de incentivos, cabe agora ao em-

presariado nacional a conquista de novos mercados. A diversificação da distribuição geográfica de nossas exportações não será de difícil consecução, pois, no âmbito da própria ALALC, ainda restam mercados inexplorados. Êste é, por exemplo, o caso da Bolívia, que importa quase todo o calçado que consome, inclusive o que se destina às forças armadas.

Couro foi tema classificado em concurso da CNC: exportação

A INCLUSÃO do couro curtido no empenho para expansão do comércio brasileiro no exterior foi o tema apresentado pelo jornalista José Asmar ao concurso "Uma Sugestão por um Milhão", promovido pela Confederação Nacional do Comércio. Dentre mais de trinta trabalhos, examinados por comissão de alto nível, "Tirando o Couro dos Problemas" deteve o segundo lugar, sendo o primeiro versando sôbre tarifas. A Comissão Julgadora, sob a presidência do Ministro da Indústria e do Comércio, General Edmundo de Macedo Soares e Silva, compôs-se dos seguintes membros: Srs. Ernane Galvêas,

presidente do Banco Central do Brasil; Jessé Pinto Freire, presidente da Confederação Nacional do Comércio; Antônio Carlos do Amaral Osório, presidente da Associal Comercial do Rio de Janeiro; Ministro Berenger César, chefe do Departamento de Divulgação e Promoção do Ministério das Relações Exteriores: Carlos Tavares, assessor de Comércio Exterior, da CNC; e jornalista Manoel M. de Vasconcelos, professor e redator-chefe de "Comércio & Mercados". Oportunamente, com a devida licença dos promotores do concurso, O CUR-TUME divulgará a íntegra de "Tirando o Couro dos Problemas".

Boas perspectivas no mercado chileno

A CACEX, com base em "Notícias do Chile", n.º 21, divulga interessante informe sôbre as perspectivas do mercado chileno de couros.

Aqui vai:

As importações diretas de couros pelo mercado chileno nos próximos anos estarão condicionadas por dois fatôres principais:

 a) a produção nacional, através da matança de gado no país;

b) a demanda de manufaturas de couro, especialmente de calçados.

O primeiro está diretamente ligado à política de fomento pecuário em vigor e à disciplina interna do consumo de carnes bovinas (reserva-se um dia em cada semana para a matança e três outros para a venda. É provável que os atuais níveis de matança, a prevalecer tal orientação, recebam apenas os acréscimos naturais do aumento vegetativo da população.

Mas, por outro lado, mesmo com o estancamento do abate, a produção de couro pode aumentar, de vez que a introdução de modernos processos de beneficiamento permite melhorar a qualidade dos artigos e, portanto, o rendimento geral da produção. Ainda mais, reflexos positivos advirão do funciona-

mento dos seis primeiros modernos matadouros regionais, cuja construção, em andamento, é patrocinada pela Corporação de Fomento da Produção — CORFO.

Quanto à demanda de manufaturas, a associação de classe dos industriais do calçado enumera quatro fatôres de incremento, dos quais apenas um não é aleatório — aumento vegetativo da população; os outros dependem do aumento da renda real dos consumidores, da redistribuição das rendas e da exportação.

Com fator negativo, assinala-se a crescente demanda de calçados plásticos, principalmente no setor infantil.

O Brasil, exportador habitual de couros, não tem experiência firmada no mercado chileno (as raras oportunidades em que ofereceu ao Chile, pequenas partidas, deixaram experiências pouco satisfatórias, pela falta de atendimento às exigências e especificação técnicas e ainda pela entrega de couros provenientes de animais enfermos).

Não obstante, o mercado chileno está aberto às suas ofertas e vários importadores ouvidos manifestaram interêsse em conhecer os têrmos, que devem supor, além de preços internacionais, requisitos de qualidade e de adequação às preferências locais, capazes de ensejar a formulação de pedidos comerciais.

Calçado de couro pode andar mais na Suécia

TAMBÉM a CACEX dá a medida do calçado no mercado sueco, demonstrando seus diferentes aspectos econômicos de acôrdo com informações prestadas pela Embaixada do Brasil em Estocolmo:

O mercado sueco de calçados é bastante expressivo, e, apenas no ano passado, consumiu a significativa importância de US\$ 38.051.848,00, distribuída do modo discriminado no quadro abaixo.

voz dos números

1967 — Importações suecas de diversos tipos de calçado.

- Com solas de borracha ou plástico Galochas e outros de passeio Botas	Pares 39.772 1.010.217 44.823	USP 2.230.000,00 140.776,00
- Com solas de couro, couro artificial, borracha ou plástico		
Pantufos e outros Sapatos de homem Sapatos de senhora Sapatos de senhora e outros Sapatos de criança	1.330.225 1.801.554 5.271.603 534.814 714.357	1.120.776,00 7.160.776,00 10.613.000,00 3.863.495,00 1.623.495,00
- Com parte em tecido e solas de borracha ou		
plástico	2.671.206	2.212.233,00
— Com outras solas		
Pantufos	131.520	41.747,00
	13.952.091	38.051.848,00

Dentre os 29 fornecedores da Suécia, destaca-se, de longe, a Itália. Com efeito, êsse país vendeu sòmente em 1967, aproximadamente 15.737.500 dólares de calçados àquele mercado. Outros importantes exportadores foram, ainda no ano passado, os vizinhos nórdicos, a França, a Grã-Bretanha, a Áustria e a Alemanha Federal. O Brasil ainda não efetivou nenhuma venda de calçados para a Suécia.

A preferência do consumidor sueco recai sôbre o sapato de couro (tanto a parte superior quanto a sola). Isto ocorre também em relação às botas. No inverno, os sapatos de couro mais espesso e com solas reforçadas dominam o mercado. No verão, também são procurados os com sola de borracha e confeccionados com couros mais finos.

A época mais apropriada para a venda é a que permita a chegada dos calçados à Suécia nos primeiros dias de março ou de setembro. Essa época se justifica pelas feiras que se realizam em Estocolmo (para modelos de outono/inverno), de 11 a 13 de março, e em Gotemburgo (para modelos de primavera/verão), nos dias 25 e 26 de setembro.

O item em questão paga, na alfândega sueca, a taxa de 14% "ad valorem". Considerando que a comissão de agente distribuidor é, geralmente, de 10% (é aconselhável que a distribuição se faça por intermédio de um agente, sistema dos mais usados na Suécia) e que o preço médio de revenda varia entre 3 e 5 dólares, concluímos que os produtores e exportadores brasileiros têm boas perspectivas de competição no mercado sueco de calçados.

ARGENTINA DÁ EXEMPLO: CURTIDOS SÃO DÓLARES

DEVERÃO superar a cifra de quinze milhões de dólares, êste ano, as exportações de couro curtido pela Argentina. A informação é dada pelo boletim do Sepro, em Buenos Aires, esclarecendo tê-la colhido em fontes não-oficiais, entretanto.

Acrescenta que "já no segundo semestre de 1967, os embarques do produto (argentino) superaram os cálculos previstos, ultrapassando a média mensal de um milhão de dólares. Apesar do encarecimento da matéria-prima, os industriais do couro se mostram otimistas com o incremento das vendas ao exterior e admitem que o couro curtido possa se constituir num dos principais itens da pauta das exportações argentinas no corrente ano".

PORTARIA DE 25 DE JULHO DE 1968

O Ministro de Estado da Fazenda, no uso de suas atribuições, e

CONSIDERANDO a nova sistemática de parcelamento e cobrança de débitos fiscais estabelecida pelo Decretolei n.º 352, de 17 de junho de 1968,

CONSIDERANDO a necessidade de normas que orientem as autoridades fazendárias quanto ao parcelamento de débitos fiscais;

considerando que o parcelamento de débitos fiscais é medida de caráter excepcional, que exige providências acauteladoras do interêsse da Fazenda Nacional, devendo ser concedida apenas a contribuintes que, sem dolo ou má fé, tenham infringido leis ou regulamentos fiscais e cuja situação financeira justifique a concessão do favor, permitindo-lhes regularizar sua situação perante o fisco, resolve:

N.º 342-A-GB — I — Na concessão dos parcelamentos e na determinação de seu prazo serão levados em conta fatôres como a situação financeira do contribuinte; valor do débito em relação ao capital; valor da prestação em relação ao faturamento mensal; e outros a juízo da autoridade concedente;

II — Os pedidos de parcelamento sòmente poderão ser autorizados, em qualquer caso e por qualquer autoridade, mediante a entrega de notas promissórias recebidas "pro solvendo", emitidas pelo devedor em favor do Tesouro Nacional, com vencimento e valor iguais aos das prestações;

III — Sòmente serão encaminhados à decisão ministerial os pedidos de parcelamento de débitos fiscais iguais ou

superiores a NCr\$ 1,000.000,00 (hum milhão de cruzeiros novos) devidamente informados de acôrdo com as instruções expedidas pelo Diretor-Geral da Fazenda Nacional e Procurador-Geral da Fazenda Nacional;

IV – Nos processos submetidos à decisão ministerial, o Diretor-Geral ou o Procurador-Geral da Fazenda Naciosal apresentará parecer conclusivo, apreciando a excepcionalidade e as razões invocadas na fundamentação;

V – Não serão concedidos parcelamentos a contribuintes remissos ou condenados em qualquer instância por vício, simulação ou falsificação de livros ou de escrituração fiscal ou comercial;

VI – O contribuinte poderá solicitar, no mesmo requerimento, parcelamento de débito referente a impostos diferentes;

VII — A Direção-Geral da Fazenda Nacional promoverá estudos sôbre a conveniência da padronização das notas promissórias oferecidas como garantia, objetivando a maior segurança e racionalização dos serviços;

VIII — A Direção-Geral e a Procuradoria-Geral da Fazenda Nacional baixarão instruções às repartições subordinadas, no sentido de contrôle e de devedores e dos pagamentos parcelados, mantendo quadro demonstrativo atualizado mensalmente;

IX — O Diretor-Geral e o Procurador-Geral da Fazenda Nacional poderão, em sua área de competência, baixar instruções sôbre a regulamentação dos pagamentos parcelados, inclusive fixando limites para as decisões por delegação de competência.

- Antônio Delfim Netto.

PUBLICADA NO DIÁRIO OFICIAL DA UNIÃO — SEÇÃO I — PARTE I — DE 1-8-1968.

Trabalhista

Normas definem

validade de

fim de contrato

ABAIXO, transcrevemos o texto da Lei n.º 5.472, de 9-7-68, publicada no Diário Oficial da União — Seção I — Parte I — da mesma data, estabelecendo normas para validade de demissão ou recibo de quitação contratual firmado por empregado:

"Acrescenta parágrafo ao artigo 1.º, passando a ser 2.º o parágrafo único, da Lei n.º 4.066, de 28 de maio de 1962, que estabelece normas para a validade de demis-

são ou recibo de quitação contratual, firmado por empregado.

O Presidente da República

Faço saber que o Congresso Nacional decreta e eu sanciono a seguinte lei:

Art. 1.º — É acrescentado o seguinte parágrafo ao art. 1.º, da Lei n.º 4.066, de 28 de maio de 1962, que estabelece normas para a validade de demissão ou recibo de quitação contratual, firmado por empregado, passando a ser 2.º o seu parágrafo único.

"§ 1.º — No têrmo de rescisão ou recibo de quitação, qualquer que seja a causa ou forma de dissolução do contrato, deve ser especificada a natureza de cada parcela paga ao empregado e discriminado o seu valor, sendo válida a quitação, apenas, relativamente às mesmas parcelas".

Art. 2.º – Esta lei entra em vigor na data de sua publicação.

Art. 3.º – Revogam-se as disposições em contrário".



Austrália quer importar curtidos

Duas firmas da Austrália desejam importar peles e couros curtidos. São elas Booma Products Pty. Ltd. (4, Liveingstone Street, Burwood — N.S.W.) e Alco Furskins Pty. Ltd. (34, Bath, urst Street, Sydney — N.S.W.).

Na vida moderna
tôda política é
esquematizada
coletivamente
para merecer
resultados
positivos

o CICB

é a entidade nacional dos curtidores

CACEX FAZ FICHÁRIO

O FICHÁRIO CENTRAL DOS EX-PORTADORES, serviço recém-criado no Centro de Promoção da Exportação, testemunha o alto empenho da Carteira de Comércio Exterior, não só em ampliar, mas, sobretudo, em tornar mais produtiva a promoção comercial brasileira, como reflexo da política governamental de exportação.

Despendemos — exportador e Govêrno - elevadas somas em propaganda no estrangeiro, com o que temos conquistado consumidores em potencial, criando novos mercados ou ampliando os tradicionais. Como coroamento dêsse esfôrço conjugado, contamos hoje, pela variada gama de produtos que podemos oferecer, com uma clientela importadora interessada em transações com o nosso País. Êste, o desejável fruto de nossa política agressiva de exportação, em que a propaganda tem dado o que dela se espera: maior clientela importadora estrangeira. Mas o circuito comercial só se completa com a efetivação de vendas. Precisamos, portanto, envidar esforços para que tôdas as oportunidades comerciais no exterior sejam aproveitadas, mediante uma técnica nova de aproximação exportador-importador. Sentindo essa urgente necessidade é que criamos o Fichário Central dos Exportadores. Êle é o elo indispensável nas suas exportações, poupando-lhes trocas improdutivas de correspondências com o exterior, ou outros meios de contato, lentos e onerosos. Foi para atalhar êsses percalços naturais que criamos o Fichário. Serviço inédito no setor de vendas externas, conta, para seu êxito, com a rêde de serviços de promoção comercial, mantida pelo Itamarati no exterior, onde capta e canaliza até nós, diàriamente e em primeira mão, numerosas propostas concretas de importadores, e com o Banco do Brasil S.A. que, através de suas 700 agências no território nacional, permite ao produtor tomar conhecimento, em sua própria casa, destas propostas concretas. Eis o que é o Fichário: o serviço que aproxima exportador e importador para o incremento, vital ao nosso País, das exportações brasileiras.

A organização do Fichário consiste, bàsicamente, em duas fases:

- a) catalogar todos os exportadores brasileiros para conhecimento:
- 1. do nome da firma e enderêço específico para exportação;
- 2. dos produtos com que operam: características, capacidade de produção e disponibilidade exportável;
- 3. de sua experiência e interêsse no mercado internacional;
- b) catalogar, paulatinamente, os importadores estrangeiros, com vistas a lhes conhecermos:
 - 1. nome e enderêço;
- 2. as preferências quanto a características dos produtos;
- 3. as preferências por modalidades de operações;
- 4. a capacidade em volume de operações;
 - 5. a idoneidade comercial.

Para atingir êsse escopo, contamos com duas fontes de informações:

a) A dos exportadores nacionais, preenchendo devidamente e devolvendo-nos, quanto antes, o questionário que lhes enviamos, ou que nos poderão solicitar. Para que possamos organizar eficientemente o Fichário, não é demais insistirmos na extrema necessidade dos informes do questionário. Primeiro, porque êle, por si só, é o único instrumento hábil para a inscrição, pois os dados de que precisamos, por serem particulares e técnicos, têm valor apenas pela autenticidade que só a sua menção pessoal nos pode garantir. Necessitamos, ainda, de sua colaboração interessada e constante, manifesta na pronta devolução, também, de tôdas as fichas de consulta que lhes enviamos tôda vez que nos chega proposta do exterior para produto do seu ramo. Quer haja interêsse de sua parte, quer não, o retôrno de cada ficha, preenchida, nos dará os elementos que são a pedra angular do Fichário. Na hipótese de

eventual desinterêsse, motivado por obstáculos que lhes dificultem ou mesmo pareçam impossibilitar a operação, exponham-nos. A Carteira de Comércio Exterior é o órgão competente para esclarecer e ajudá-los em todos os passos da exportação. Colaborando dessa maneira, os exportadores estarão agindo no interêsse próprio, porque essa atenção representa o seu primeiro passo na realizacão de vendas, cuja promoção subsequente fica a nosso cargo, e a execução com todo empenho, até aproximá-los — exportador e importador — para a transação pròpriamente dita. Cônscio do interesse que para o exportador brasileiro representa o Fichário Central dos Exportadores, deverá êle, pois, devolver-nos, sempre, e com a possível rapidez, essa correspondência. Sua omissão só pode privá-los de inestimáveis benefícios.

b) A dos importadores estrangeiros, indiretamente. A proposta inicial é invariàvelmente lacônica. Os dados que mencionamos, apenas pela troca de correspondências entre CACEX-Itamarati-importador, se conseguem. Daí, a omissão, na ficha de consulta que lhes remetemos para devolução, do nome do importador interessado, até que se complete o ciclo. Assim ganhamos tempo. Em seguida procuramos obter maiores informações sôbre a transação em perspectiva, inclusive dados da firma importadora que convenham constar do Fichário, não só para mantê-lo atualizado e completo, como, e principalmente, para cooperar no resguardo dos interêsses do nosso exportador em transações selecionadas; e da parte do Itamarati: permitir-lhes tornar os importadores de produtos brasileiros conhecidas dos Serviços de Promoção Comercial no exterior. E não é inconveniente para as partes em transação porque a CACEX e as repartições comerciais oo Itamarati trabalham em perfeita sintonia,, emprestandose o máximo de rapidez na troca das correspondência relacionadah com a operação proposta. Depoih,s o Fichário, assim organizado, constitui fonte segura de informações sôbre clientes no exterior, de que sua firma poderá também lançar mão.

Munidos dosdados nêle contidos, cada proposta concreta de importador estrangeiro será triada, consultando-se pronta e diretamente cada exportador daquele produto, sob absoluto critério de equidade. Assim, na direção de sua emprêsa, o exportador, inscrito no Fichário, será, a qualquer momento, rendosamente surpreendido com propostas con-

cretas de vendas. A habilitação de todos a essas surpresas, sempre renovadas, constitui o nosso ponto de partida.

Acresce esclarecer que, além dêsses benefícios no setor de vendas externas, a inscrição no Fichário assegura ao exportador brasileiro os seguintes direitos:

- 1. publicação, em série destinada ao exterior (Série 5 dêste Boletim), do nome da firma, dos produtos com que comercia e suas características, para divulgação lá, sob o patrocínio do Itamarati;
- fornecimento dos elementos supra a agentes internacionais que nos têr procurado;
- 3. recebimento direto e regular de nossa "Informação Semanal", onde as oportunidades comerciais, só depois de consultados os integrantes do Fichário, são publicadas;
- 4. prioridade para o recebimento, aos que ainda não possuem, no Manual do Exportador Brasileiro, cuja segunda edição, melhorada, sairá em breve, e das atualizações subsequentes;
- 5. conhecimento, com prioridade, das consultas comerciais que nos forem feitas do exterior, ou mesmo do País;
- 6. recebimento de tôda e qualquer publicação que trate de assuntos de exportação, em geral, ou de produtos e/ou mercados de seu interêsse, em particular;
- 7. fornecimento de referências, sôbre a firma, a interessados no exterior na compra de seus produtos;
- 8. melhor assistência pela Carteira em eventuais questões de seu comércio com o exterior;
- 9. cartas de apresentação às Agências do Banco do Brasil S.A., existentes no exterior (Buenos Aires, La Paz, Assunção, Santa Cruz de la Sierra, Montevidéu, Santiago e Nova York).

O Fichário Central dos Exportadores não é uma instituição legal, sendo voluntária a inscrição. Os dados do questionário e das fichas de consulta nos interessam unicamente para que possamos pôr em funcionamento êste serviço de informação para os exportadores, e, consequentemente, sem êles, não há condição de executarmos esta tarefa de promoção comercial. Não é tampouco um instrumento publicitário do tipo convencional; é tão-sòmente um serviço que canaliza, até o exportador brasileiro, as oportunidades comerciais, captadas no exterior, visando a contribuir para que se realize o máximo de vendas externas.



Mais de meio século a serviço dos curtumes do Brasil

M. HAMERS COMPANHIA DE PRODUCTOS CHIMICOS INDUSTRIAES

MATRIZ: RIO DE JANEIRO - GB

Av. Rio Branco, 20 - 14° - 16° e 17° andares Caixa Postal 2104 - ZC.00 - Fone: 23-8240 End. Telegráfico - "Sorniel"

FILIAL SÃO PAULO - SÃO PAULO

Rua João Kopke, 18 Caixa Postal 845 - Fone: 32-5263 End. Telegráfico - "Sorniel"

FILIAL PORTO ALEGRE - R. G. DO SUL

Praça Rui Barboza, 220 - salas 35/6 Caixa Postal 2361 - Fone: 5401 End. Telegráfico - "Sorniel"

FILIAL RECIFE - PERNAMBUCO

Av. Barbosa Lima, 149 - sala 410 Caixa Postal - 731 - Fone: 4-5028 End. Telegráfico - "Sorniel"

FÁPRICAS

Estado da Guanabara - Catumbi Rua Navarro, 16 - Insc. 116.057 Estado do Rio de Janeiro - Nilópolis R. José Couto Guimarães, 1502 Insc. 892 Ampla linha de produtos para curtumes e uma equipe de técnicos especializados à disposição dos curtidores

PRODUTOS QUÍMICOS MH

FABRICANTES DOS AFAMADOS PRODUTOS DA

BADISCHE ANILIN & SODA FABRIK AG

ALEMANHA - LUDWIGSHAFEN S/RENO

COMPANHIA DE PRODUTOS QUIMICOS "IDRONGAL"

GUARATINGUETÁ - ESTADO DE SÃO PAULO

Se Você não se preocupa com a qualidade dos produtos, mas sim com a aparência, continue comprando malas, cintos, bôlsas e calçados que se assemelham ao Couro.



Então permita a franqueza, mas não é para Você que a TANAC S. A. fabrica seus produtos: derivados do tanino da acácia negra para o aprimoramento do Couro. A nobreza a personalidade e qualidade do Couro são intocáveis para a TANAC S. A. (Tanto que hoje seus produtos são de qualidade internacional. Estão presentes nos grandes curtumes dos Estados Unidos, América Latina, Europa e Extremo Oriente.) Mas voltando ao assunto, afirmamos que só Couro é Couro! O resto é mera semelhança.

ROYALTAN



PARA O CURTIMENTO E RECURTIMENTO DAS SOLAS.

