OCURTUME

BOLETIM DO CENTRO DAS INDÚSTRIAS DE CURTUMES DO BRASIL



NESTE NÚMERO:

NOVA FÁBRICA REDUZ GASTOS DE DIVISAS

*

BERNE: PRAGA QUE CUSTA 370 MILHÕES

*

O PAPA FÉZ UM RETROSPECTO DA INDÚSTRIA DE COUROS

*

RUMOS DA PROPAGANDA DO COURO

*

OUTRAS MATÉRIAS DE GRANDE INTERESSE PARA OS CURTIDORES



O CURTUME

BOLETIM MENSAL INFORMATIVO

DIRETORIA
DO CENTRO DAS
INDÚSTRIAS DE
CURTUMES DO
BRASIL

Presidente:
PAULO ZIMMERMANN

Vice-presidente: AUGUSTO CANTÚSIO

1.º Secretário: FERNANDO DA CUNHA ANDRADE

> 2.º Secretário: PEDRO LOSI

JUAN HENRIQUE ARIETA

2.º Tesoureiro: NESTOR GUILHERME BIER

Conselho Administrativo:

EGON RENNER
CARLOS OTTE

EDGAR DE GÓIS MONTEIRO
FREDERICO BUSATO
JOÃO MOTTA
JOAQUIM MEDEIROS
JOSÉ PIRES GUERREIRO
JOSÉ FASOLO
JUSTINIANO GRANJO
AIRES NORONHA ADURES
MÁRIO CAPELO
PAULO ROTSEN DE MELO

Conselho Fiscal:
(Efetivos)
CARLOS FELIPE ROSSI
CARLOS TERMIGNONI
JOSÉ BONIFÁCIO DA
SILVEIRA

(Suplentes)
MÁRIO RUBENS COSTA
ANDRÉ JACOBSEN JUNIOR
MÁRIO ABDALLA

Secretário Executivo: MAURÍCIO DEJANIR HERNANDORENA

*

Sede
RUA MÉXICO, 111
Grupo 1.701
End. Teleg.:
CURTIDORES
Telefone 42-6374
RIO DE JANEIRO
Brasil

PROVIDÊNCIA INDISPENSÁVEL

Insistimos em que os curtidores devem, sem hesitado, adotar uma providência indispensável à garantia do mercado para os produtos de couro. E essa providência é simples: influir nas fontes fornecedoras da matéria prima para que esta não venha com defeitos por bernes marcas de fogo ou quaisquer estragos. Urge fazer com que maiores cuidados sejam tomados pelos criadores na proteção do gado, e tais cuidados acabarão sendo realidade mediante uma campanha geral.

o Centro das Indústrias de Curtumes do Brasil tem efetuado um trabalho constante, nesse sentido. E tem encontrado, felizmente, boa cooperação de fôrças atu antes no setor de couros. Mas, nessa época em que o couro sofre um atentado pelo abuso de "couro sinté tico", que não passa de artifício, é preciso um corretivo nos métodos da indústria de couros, exigindo-se que a matéria-prima venha boa para que o produto aca bado resulte num lucro lógico e compensador, ao mesmo tempo em que o consumidor ganhe evidentemente um artigo de qualidade.

Por isso, hoje O CURTUME oferece aos curtidores vários trabalhos referentes à proteção do couro. Inclui mos até um estudo sôbre o combate ao berne, bem como ponderadas opiniões a respeito da campanha de propaganda das vantagens do couro. Esperamos, assim, corresponder ao interêsse geral.

ESCLARECIMENTOS SÔBRE O COURO PARA SOLAS NA INGLATERRA

Um cidadão visitou vários curtumes de solas, no Norte da Inglaterra. Ao cabo da visita, formulou várias perguntas, para as quais recebeu interessantes respostas. O "Leather Trades Review", de 9 de abril dêste ano, divulgou não só aquelas perguntas como as respectivas respostas, valendo a pena reproduzí-las aqui:

Pergunta n.º 1 — Por que a recessão econômica atingiu esta parte (couro para solado) da indústria de couros, se outros setôres da mesma usufruem de uma prosperidade como nunca antes?

— A resposta é bastante simples. Como já foi anotado aqui, não faz muito tempo que a sola de couro tinha o campo de calçado como monopólio exclusivo. Depois apareceu no mercado material sintético para solado. No princípio foi sòmente um pequeno aborrecimento, mas ninguém se preocupava muito com isto. Fabricantes do material sintético para solas e os fabricantes de calçados que começaram a empregá-lo entraram no campo com fanfarras de publicidade e ninguém pôde tomar isto por mal. Este material foi mais barato e mais durável do que o couro. Dois pontos a favor. Mas, que ao mesmo tempo lhe faltava várias das qualidades específicas do couro, isto naturalmente não entrou na publicidade. Também muito material sintético foi produzido e tratado de tal forma, para ter um aspecto, o mais possível, semelhante ao couro. O público, sem pensar mais, comprava-o largamente e assim começou a recessão na fabricação de couro para solas e pouco mais tarde aí estava uma superprodução de couros para sola.

Pergunta n.º 2 — Deve a lei econômica inexorável determinar o destino da indústria de couro para solas, forçando ainda mais curtumes a fechar as portas, até chegar-se ao equilíbrio?

- Isto, sim, é um verdadeiro quesito. Mas a única "lei econômica inexorável" que conhecemos é que um homem que não se dedica ao seu negócio com todos os meios ao seu alcance, forçosamente sofre as consequências proporcionalmente à sua negligência. Atualmente, gostemos ou não, vivemos num clima exigente de publicidade, como nunca antes. Negócios florescem ou desaparecem em proporção da publicidade inteligente que lhes foi prestada. Isto é 100% verdade com referência à indústria de materiais sintéticos para solado. Muito do seu progresso é devido à publicidade altamente inteligente e bem dirigida. Couro para solas, em contraste, ainda há pouco tempo, coxeava na retaguarda neste vital aspecto de incentivação do seu próprio negócio. Por demasiado tempo satisfezse com o lema do próprio cunho: "Nada iguala o couro". Mas quanto mais isto é verdade, tanto mais deve ser trazido ao público.

Devemos classificar os couros

Maurício Dejanir Hernandorena Secretário Executivo do C. I. C. B.)

Há dias li um relatório do chefe de compras de um curtume sôbre a situação dos negócios de couros no R. G. do Sul. Por êste relatório chegamos à conclusão de que os curtumes daquele Estado — os quais já absorvem a quase totalidade da produção local —, não estão classificando, convenientemente, êstes couros no ato de compra ou de retirada da salgadeira. Em alguns estabelecimentos fôram apostas objeções às classificações que o autor dêste relatório pretendeu fazer, chegando-se, mesmo, à desistência do negócio pela discordância do vendedor com tal medida depois da operação ter sido, definitivamente, ajustada.

O problema da classificação do couro é um assunto muito importante e que deve merecer dos curtidores tôda a atenção. A desistência da classificação tira o estímulo ao produtor de couros pela apresentação de um produto melhor. Se estamos empenhados, premidos pela concorrência dos sucedâneos do couro, em obter esta matéria prima em melhores condições de apresentação, naturalmente não podemos dispensar a adoção uma classificação rigorosa. Esta prática de classificar couros não é inovação que os curtumes venham introduzir no mercado do produto. Todos os nossos importadores de couro cru do exterior adotam a classificação nos portos de embarque e esta cada vez tende a tornar-se mais rigorosa em face das exigências e das próprias condições dos mercados consumidores.

Nos últimos anos, com o desinterêsse de tradicionais importadores de couro cru brasileiro, como a Alemanha, a Itália, a Holanda e outros, em virtude de melhores cotações que

obtinham no couro argentino e norte-americano, a classificação passou a ser desprezada pelos exportadores desta matéria prima, por diversas razões. Limitado o nosso comércio externo a pràticamente um único cliente, a Tchecoslováquia, deixou de ter o negócio de couros para o exterior as mesmas exigências e o mesmo escrúpulo impostos pelos antigos clientes europeus. As poucas firmas particulares, que manipulavam a exportação e o comércio de couros, não consideravam a classificação como fator decisivo para a valorização econômica do produto. Os grandes lucros dessas emprêsas eram determinados por fatôres diversos, mas nunca o da conceituação do produto pela sua qualidade.

Como a Tchecoslováquia tivesse muito interêsse em comprar couros do Brasil para triangular operações de venda dêsse produto com a Rússia, não faziam questão da classificação porque o negócio, para êles, era muito bom de qualquer forma. Passou a adotar-se o subfaturamento como fonte de lucro ilícito, manipulado ao bel prazer dos exportadores.

Havendo, naturalmente, acentuadas diferenças de cotações entre o dólar oficial ou governamental e a paridade da taxa no mercado livre, a tendência dos exportadores erade fraudar nas classificações, nos pesos e nas declarações de vendas. Hoje, com a concorrência agressiva dos produtos plásticos e a consequente aviltamento do preço do coura cru nos grandes mercados da Europa, voltas se, novamente, à prática de melhor seleção do produto. Como consequência dessa forma ilegal de comércio, no couro exportado do Brasil, a indústria de curtumes nacional não havia conseguido transferir aos seus forneces.

dores de materia prima uma grande parte dos encargos que lhe cabe decorrentes da concorrência de produtos sucedâneos, mais especificamente os plásticos.

Com o confisco cambial exercido pelo govêrno brasileiro que estipula as diferentes taxas de câmbio para exportação, através do mecanismo do aumento de bonificações, criouse para a indústria de curtumes nacional uma situação intolerável. Os produtores insistem em fazer crer que o couro cru ainda representa de 7 a 8 % do valor total do boi.. Antes de surgir o plástico nos mercados consumidores podia-se estabelecer um cálculo exato, pois o seu consumo era pràticamente obrigatório. O próprio Livestock Bureau do American Meat Institute, em comentários do seu diretor, Sr. Paulo Zillman, reconhece que o couro, atualmente, representa apenas 3% do valor do boi, posto no curral, e adianta que "isto significa uma redução do valor do couro de 75 % desde 1919 para cá". Se o mercado brasileiro de couros tivesse reagido em função da concorrência, como ocorreu na América do Norte e na Europa, estaríamos adquirindo couros a preços muito inferiores como decorrência da sua depressão no campo aplicacional.

Até agora os produtores não entenderam que a desvalorização do couro é um fato inconteste e deve diluir-se entre todos os setores interessados, isto é, fazendeiros, frigoríficos, cooperativas de carnes, marchantes e curtumes. Isto será conseguido quando as nossas exportações forem efetuadas pelo mercado de câmbio livre, pois nivelaremos o valor do produto, em concorrência, com o similar de outros países produtores. Além disso, a nossa moeda no regime de câmbio livre, encontrará a sua paridade real não tendo, portanto, o Govêrno possibilidade de manter, como tem feito até agora, através das bonificações, o prêço no mercado interno em bases absolutamente fictícias.

O aumento constante de bonificações à exportação é um recurso altamente inflacionário, pois estipulando o valor para liquidação das cambiais, obriga automàticamente os curtumes a nivelarem seus preços tendo por base essas pequenas operações de venda para o exterior. Até hoje, não foi devidamente considerado pelas nossas autoridades o volume do consumo interno de couros crus, que é du ordem de 80% do total produzido no país, e as bonificações foram sendo aumentadas sempre que, para tanto, os exportadores pleiteassem tal medida.

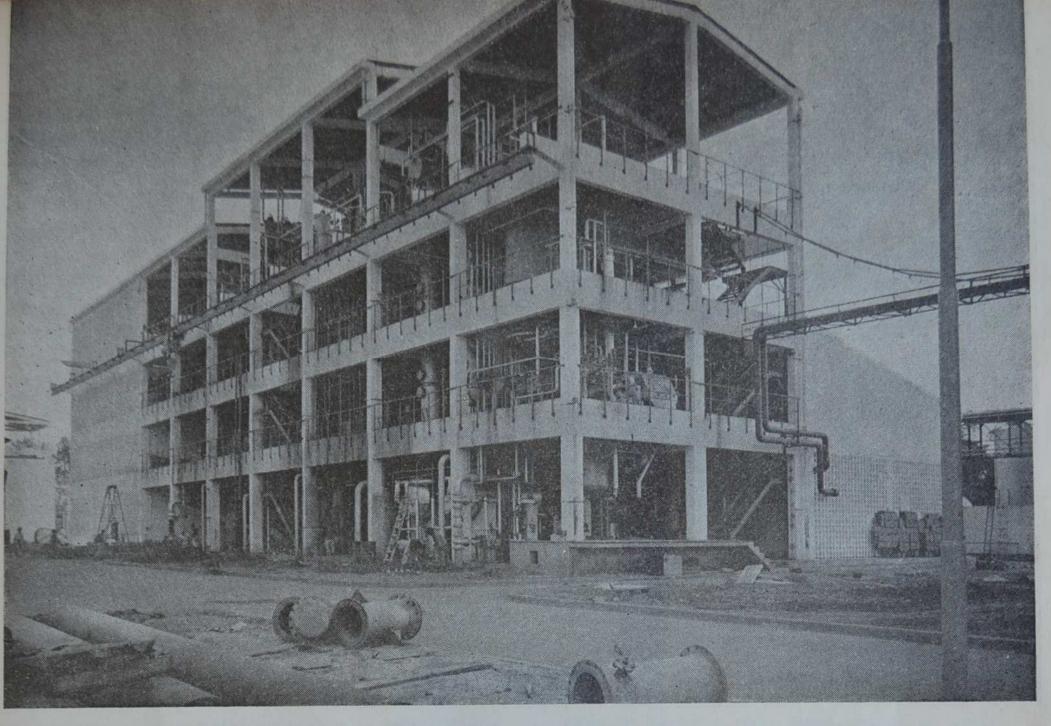
A instrução número 157, baixada últimamente pelo Conselho da Superintendência da Moeda e do Crédito, decorrente de recomendações emanadas do Fundo Monetário Internacional, é um passo avançado para o mercado de câmbio livre. Segundo estamos informados, aquêle organismo internacional haveria proposto ao Brasil a eliminação total do confisco cambial, pois consideram seus técnicos que o sistema de taxas múltiplas adotado na exportação do Brasil é um estímulo à concorrência a outros países que precisam exportar suas matérias primas.

A indústria de curtumes foi duramente atingida com esta instrução 157, especialmente no setor de peles de cabra, cuja bonificação elevou-se de 54 a 92 cruzeiros por dólar. Com isto teremos uma modificação sensível no custo de produção dêsse tipo de curtido, mas esta súbita elevação vai sem dúvida ao encontro da paridade do cruzeiro no mercado livre. Teremos indiscutivelmente que sofrer modificações profundas em nossa estrutura, mas ao mesmo tempo com isto nos estamos preparando para o nivelamento do custo da produção nacional.

No regime de câmbio livre o couro nacional só poderá obter melhores cotações nos mercados externos se apresentar condições idênticas ao da concorrência de outros países. Entendemos por melhores condições uma classificação rigorosa nos diversos tipos, processos de tiragem e salgamento.

Estas condições são as mínimas exigidas no mercado internacional da espécie e por isso não vemos como fugir à classificação pelos curtumes.

Estamos estudando a elaboração de um esquema que se ajuste a tais normas e, por êle, poderíamos padronizar o sistema de compras de couro para a indústria de curtume do País.



Esta é a única fábrica de DDT no Brasil. Produz DDT técnico 100% utilizando ácool, benzeno e cloro como matérias primas

A FONGRA REDUZ OS GASTOS DE DIVISAS COM PRODUTOS QUÍMICOS

Recentemente instalada em Suzano, São Paulo, fabrica vários produtos básicos — Duzentos mil metros de área e capital de seiscentos milhões

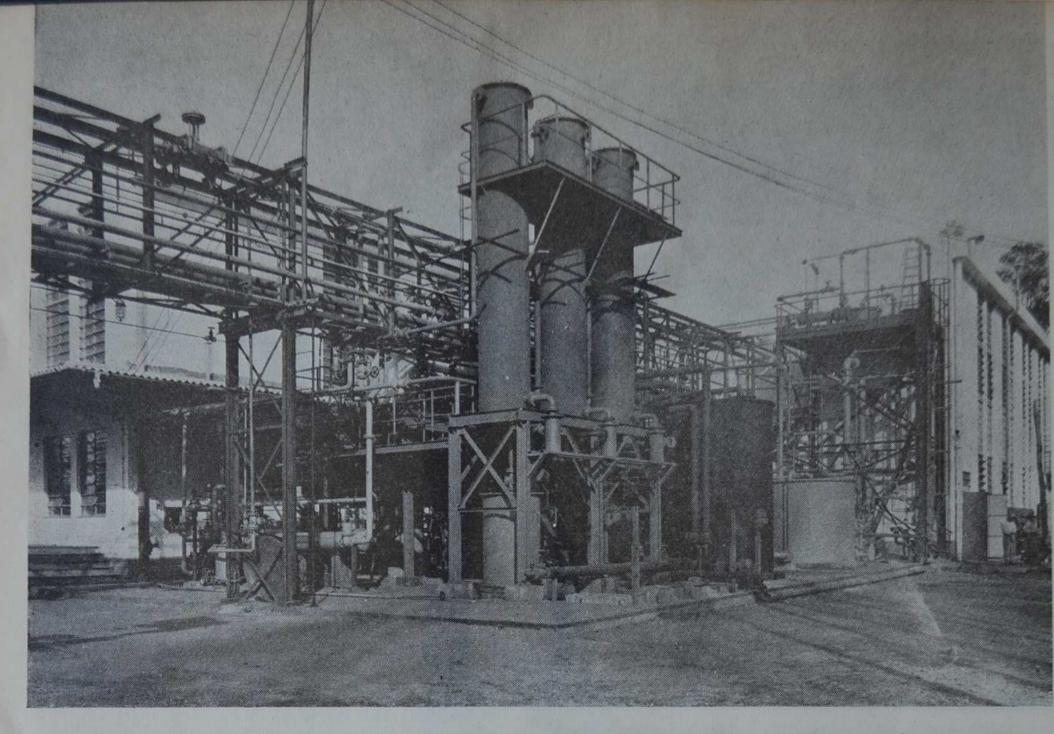
O Brasil se libertou da importação de numerosos produtos químicos com o funcionamento da Fongra, Produtos Químicos S. A., instalada em Suzano, no Estado de São Paulo.

A sociedade que se responsabilizou pelo arrojado empreendimento se constituiu em 1953. Contou, de um lado, com a Farbwerke Hoechst A. G., de Francfurt-Meno, Alemanha, de tradicional experiência de mais de um século, e de outro com o consórcio norte-americano W. R. Grace & Co..

ÁREA E INVESTIMENTO

As instalações da Fongra ocupam duzentos mil metros quadrados, dos quais doze mil cobertos, na Avenida Marginal, quilômetro 461,5, à margem da E. F. C. B.. O seu capital social é de seiscentos milhões de cruzeiros.

Em 1954 foram feitos os estudos, planos e projetos do que seria o imenso parque fabril hoje tornado realidade. Em 1955 fôram ultimadas as encomendas dos equipamentos atualmente utilizados, os quais começaram a chegar ao país em princípios de 1956. E hoje a Fongra ocupa dois edifícios com a área útil de 1.200 metros quadrados, onde estão a administração, o laboratório, o restaurante e a enfermaria; seis pavilhões industriais, onde se acham isoladamente as seções de electrólise, fábrica de solventes, fábrica de DDT, fábrica de alcoois graxos, casa de fôrça e a oficina de manutenção. Há outras construções como edfício para armazenagem de produtos e materiais, instalação de tratamento da água, edifícios para as seções de pessoal, portaria, balança e garagem, além de contar com tanques, reservatórios e gasômetros para armazenamento



Equipamento fabril de electrólise para a produção de soda cáustica e cloro. O sal é a única matéria prima para a fabricação dêstes produtos

de matérias primas e produtos acabados. Dispõe ainda de um ramal ferroviário privativo, com mil metros de extensão, ligado à linha-tronco São Paulo-Rio de Janeiro, da Estrada de Ferro Central do Brasil, bem como de um conjunto de instalações contra incêndio.

A PRODUÇÃO

, A Fongra Produtos Químicos S. A. vem de representar uma importante indústria para os curtidores brasileiros. A sua produção compreende soda cáustica, DDT, cloro líquido, ácido clorídrico, monoclorobenzeno, paradiclorobenzeno, ácido acético, acetato de butila, acetato de etila, butanol ou álcool butílico, álcool graxo, sulfonato de óleo de babaçu (Genapo D) e asplit CN Solução.

MATÉRIAS PRIMAS E PESSOAL

A referida indústria consumirá anualmente as seguintes matérias primas nacionais: cloreto de sódio, álcool etílico, óleo de babaçu, benzeno refinado e outros materiais.

A Fongra, atualmente, emprega cêrca de quatrocentos operários, tem sessenta funcionários de escritório e vinte técnicos engenheiros químicos especializados.

ECONOMIA DE DIVISAS

Calculando que o seu faturamento alcance a ordem de várias centenas de milhões de cruzeiros por ano, admite assim uma contribuição aos cofres públicos, de impostos, de setenta milhões de cruzeiros. A economia de divisas é estimada em US\$ 2.000.000,00.

O QUE DEIXAREMOS DE IMPORTAR

Dados colhidos em fontes ligadas à Fongra indicam a seguinte relação e quantidade de produtos que deixaremos de importar, em decorrência do funcionamento da Fongra:

Nome do Produto	Quantidade AMédiaq			
Soda Cáustica	Т	66.000		
D.D.T.	,,	1.528		
Ácido Clorídrico	"			
Monoclorobenzeno Ortodiclorobenzeno	,,	1.372		
Paradiclorobenzeno Acetato de Butila Ácido Acético	"	520		
Acetato de Etila Butanol	,,	2.200		
Alcoois Graxos	* * * * * * * * * * * * * * * * * * * *	2.900		

PRAGA QUE CUSTA 370 MILHÕES DE CRUZEIROS

PREMÊNCIA DE UM COMBATE ORGANIZADO — COMO O BERNE APARECE E COMO PODE DESAPARECER

O aumento alarmante do aparecimento do berne nos últimos anos vem de ser uma preocupação séria para a indústria de curtumes porque se torna cada vez mais difícil encontrar couros limpos. Da mesma forma, os próprios frigoríficos têm constatado uma porcentagem cada vez maior de couros inferiores. Muitos matadouros e xarquedas estão continuamente em dificuldades para colocar seus estoques de couros berneados e são obrigados a vendê-los a preços não compensadores

Calculamos que o prejuízo causado pelo berne à economia nacional sòmente no setor dos couros é ao redor de 370 milhões de cruzeiros anualmente. Esse prejuízo é tão grande e tão sério, que ninguém pode mais ignorar as consequências.

Os curtumes estão com grande porcentagem de couros de classificação baixa devido ao berne e com êsses couros se gastaram, na fabricação, a mesma quantidade de





Danos causados pelo berne num couro depilado (tripa)

ingredientes e a mesma mão de obra que se gasta com um couro bom.

Torna-se cada vez mais difícil colocar curtidos berneados no mercado. Ninguém quer seu sapato solado com couro furado de berne, nem a obra com marcas de berne. Se queremos enfrentar a concorrência de materiais plásticos, temos em primeiro lugar que melhorar a nossa matéria prima. Temos que procurar em conjunto com os matadouros e frigoríficos, esclarecer os criadores e invernistas sôbre os maus efeitos do berne, e que existe hoje produtos para combatê-lo efetivamente como o SAL ANTI-BERNE do Dr. Nestor Giovine, cujo valor já foi provado em experiências oficiais e particulares, em frigoríficos e cuja aplicação é muito simples e baratissima

Damos a seguir um trabalho completo sôbre o berne e recomendamos aos nossos leitores esclarecer os seus fornecedores de couros a respeito, informando aos mesmos que podem obter folhetos de propaganda junto ao Centro das Indústrias de Curtumes do Brasil.

1) Considerações gerais sôbre o Berne ou Dermatobiose dos bovinos.

Poucos estudos achamos na literatura especializada sôbre a moléstia que maiores prejuízos ocasiona à indústria do leite, da carne e de couros no Brasil e em quase todos os países Sul e Centro-americanos.

O BERNE é a larva de uma môsca cujo nome científico é "Dermatobia hominnis". Leiam êste interessante artigo escrito pelo Dr. Pedro Costa Filho, publicado no "Correio da Manhã".

OBERNE

O Berne é uma miríase produzida pela larva da mosca "Dermatobia Hominnis", vulgarmente conhecida por "môsca berneira".

Essa môsca apresenta-se com as seguintes características: olhos amarelos, ventre azul brilhante, tórax fosco, vivendo principalmente nos lugares sombrios.

Essa môsca tem a particularidade de não depositar diretamente os ovos nos animais, a não ser em casos raros. Procede do seguinte modo: captura, em geral, um inseto (outra môsca) e, na região abdominal, coloca, durante o vôo, os ovos, que vão continuar seu desenvolvimento, chegando à forma de larvas.

Quando o inseto que as transporta pousa sôbre o animal, as larvas abandonam o ôvo e entram na pele, tomando então a forma característica do berne. Este, depois de desenvolvido, cai ao solo, mergulhando cêrca de 2-3 centímetros, para a formação da jupa. Desta nasce o inseto adulto, que irá continuar o ciclo.

Baseados em estudos experimentais, o ciclo processa-se da seguinte maneira, havendo sido as experiências feitas em cães:

Da postura ao aparecimento da larva — 7 dias.

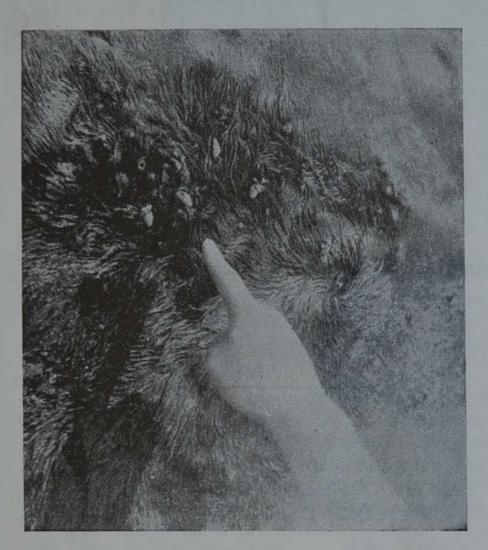
Período larval, anterior à penetração — 1-3 dias.

Período larval na pele do cão — 35-41 dias.

No solo - 64-67 dias.

No fim de 8-9 dias estará o inseto completamente desenvolvido.

Os animais atacados por esta parasitose são: bovinos, 100%; muares, 17%; suínos, 12,3%; equinos, 9,3%; jumentos, 5%; cães e homens.



Larva do berne espremida dum couro verde

Prejuízos: depreciação dos couros e emagrecimento do gado.

Como ficou demonstrado, sòmente o período larvário da môsca berneira é que prejudica o gado, ou seja, os 40 a 50 dias que a larva ou berne leva desde a penetração ate à queda do tecido subcutâneo dos bovinos.

Não achamos referências nem sequer a área geográfica desta terrível parasitose; parece-nos, entretanto, que abrange quase todos os países da América Central e do Sul.

No Brasil, poucas áreas escapam a esta parasitose, porém nenhuma incidência é notada no sul do Estado do Rio Grande do Sul, na região do Pantanal de Mato Grosso e nas regiões semi-áridas do Nordeste.

O índice de incidência no Brasil varia com as condições mesológicas e pluviométricas, tendo-se notado um aumento crescente da área parasitada nos últimos anos.

Parece-nos que 60 a 70% do rebanho bovino nacional está parasitado.

Considerando que já ultrapassamos os 70.000.000 de cabeças e estamos em franco aumento dos rebanhos bovinos, cremos oportuno lembrar os prejuízos que esta parasitose vem causando e continuará a causar em escala sempre crescente à economia nacional nos seguintes setores:

- a) Produção de Carne
- b) Produção de Leite
- c) Produção de Couros

a) Produção de Carne

Infelizmente não existem testes realizados pelos órgãos oficiais para confirmar dados obtidos por laboratórios particulares, mas foi constatado e controlado por frigoríficos do País um aumento de vinte a trinta quilos de carne, por cabeça, em novilhos isentos de berne, comparados com os parasitados.

Considerando o grande número de bovinos abatidos anualmente no País, a perda de vinte a trinta quilos de carne por cabeça representa um volume extraordinário de prejuízo anual para a economia nacional.

b) Produção de Leite

Geralmente tôdas as regiões produtoras de leite do País acham-se localizadas dentro da área geográfica do berne. O berne, um único berne, pode ocasionar numa vaca leiteira tamanho incômodo, pelas constantes ferroadas no ponto em que se localiza, o suficiente para não deixá-la comer nem dormir com a tranquilidade indispensável ao rendimento máximo de sua produção láctea.

Considerando que o número de bernes que ataca uma vaca é sempre superior a uma dezena, é fácil estabelecer o estado de nutrição e de tranquilidade das vacas leiteiras embernadas.

Um trabalho experimental publicado pelos Técnicos da Secretaria de Agricultura do Estado de São Paulo, em 1954, já estabelecia de forma incontestável que a vaca leiteira embernada produz 20% menos de leite que a vaca livre desta parasitose. Disto pode se deduzir que estamos produzindo pràticamente 80% do leite que poderia ser produzido se



Infecções cicatrizadas do berne num couro depilado (tripa)

não houvesse a parasitose denominada berne nas zonas leiteiras do País.

c) Produção de Couros

Calcula-se em 370 milhões o prejuízo causado anualmente pelo berne. Temos Estados onde 70% do rebanho bovino é afetado desta peste. São poucos os lugares que escapam a essa parasitose. Berne quer dizer couro desvalorizado e os couros assim somos obrigados a jogar às vêzes para cola sòmente devido calombos grandes que mesmo não passam mais na máquina de descarnar; couros que sem a presença do berne podiam dar artigos de primeira qualidade e que são desclassificados para 4.º qualidade e refugo, cuja colocação no mercado se torna cada vez mais difícil. Grandes pedaços de couro às vêzes têm que ser cortados e jogados para cola devido a placas grandes. O prejuízo causado aos matadouros, frigoríficos e xarqueadas pela desvalorização do couro berneado é enorme.

No interêsse dos fornecedores de couros, no seu próprio interêsse, unam-se na CAM-

PANHA CONTRA O BERNE. MÉTODOS DE COMBATE AO BERNE

Os Centros Científicos Europeus e Norte-americanos só recentemente se têm dedicado ao estudo dessa parasitose, pelo fato de não constituir problema sério naquelas áreas geográficas.

O Brasil, país que paga o mais pesado tributo a esta parasitose, pelo número elevado de seu contingente bovino, bem como pela localização em ambiente tropical e subtropical de seus campos de pastoreio, é que vem se ocupando mais sèriamente da solução dêste problema sanitário e econômico.

Entretanto, até comêço da presente década, todos os meios terapêuticos eram baseados na aplicação local de pomadas e unguentos, preparados com os mais diversos medicamentos repelentes e inseticidas. São ainda indicadas diversas variedades de pinças e até torquezes de madeira para extração dos bernes.

Todos aqueles meios empregados exigem a contenção individual do bovino afetado,

processo que acarreta, além de trabalho, despesas, perda de tempo e verdadeiro martírio do gado.

O gado leiteiro submetido a êste processo de tratamento diminui ainda mais a sua escassa produção naqueles dias e o gado de corte fica mais arisco, indócil, de difícil manejo, além de perder pêso pela agitação e nervosismo.

Os bezerros traumatizados com êste processo apresentam frequentemente focos purulentos nos pontos onde os bernes são extraídos parcialmente.

Muitos bovinos mantidos sob os raios solares morrem após o tratamento, pela absorção pela pele lesada, do elemento inseticida, geralmente nicotina.

Uma ou duas vêzes por mês são apanhados todos os bovinos infestados para esta terapêutica individual, ocupando grande número de empregados e gastando apreciável quantidade de medicamentos. Este método de tratamento individual, pelo emprêgo de pomadas e unguentos, só tem valor terapêutico e não profilático, isto é, não evita a penetração de outras larvas nos dias que se seguem ao do tratamento.

Existe ainda a possibilidade da não eliminação de tôdas as larvas, pois são atingidas pela medicação sòmente aquelas cujo orifício de respiração foi devidamente atingido pelo medicamento.

Devido a todos êsses fatôres negativos para o bom desenvolvimento dos rebanhos bovinos, existem no País enormes áreas de pastoreio que preenchem todos os requisitos de boas pastagens, mas que continuam inaproveitadas pelo fato de se acharem dentro da área geográfica do berne.

NOVO MÉTODO DE COMBATE E PREVENÇÃO DO BERNE

Foi em 1953 que o Ministério da Agricultura registrou um produto para combate e prevenção do berne, que se apresentava como o ideal para a solução do problema. Entretanto, como o sistema era inteiramente diferente aos empregados na época, poucos foram os que se animaram a usá-lo.

Agora, transcorridos cinco anos do lançamento do referido produto, com uma experiência de campo que abrange todos os Estados pastorís do Brasil e num total de mais 2 milhões de cabeças tratadas com absoluto éxito e nenhuma contra-indicação, cremos poder considerar o método ideal de combate àquela parasitose.

O produto denominado SAL ANTI-BERNE constitui uma fórmula composta de inseticidas sistêmicos, anti-tóxicos e elementos oligodinâmicos tonificantes. Esta fórmula, con-

dicionada em pacotes impermeáveis de 1.500 gramas, deve ser misturada a 30 quilos de sal comum e administrado ao gado como se fôsse o sal comum.

Como pode se perceber, o MÉTODO DE COMBATE AO BERNE pelo SAL ANTI-BER-NE não poderia ser de mais fácil aplicação. Trata-se de um método coletivo que em nada altera a rotina de trabalho da fazenda e não exige contenção individual.

Grande e justo é o entusiasmo reinante entre os criadores que vêm constatando a eficiência do SAL ANTI-BERNE, pois reconhecem nele notáveis vantagens econômicas e de mão de obra, além da valorização das terras para pastoreio.

Pelo novo MÉTODO DE COMBATE AO BERNE pode-se obter couros isentos de furos, pois os bernes não penetram no animal que se acha sob a ação do SAL ANTI-BERNE.

O SAL ANTI-BERNE, embora seja um processo inteiramente revolucionário pelo fato de ser administrado por via digestiva, tem fundamento nas mais recentes pesquisas técnico-científicas, no terreno dos inseticidas sistêmicos.

Desde 1947, o médico veterinário Dr. NESTOR GIOVINE, ex-Diretor Técnico da Escola Superior de Veterinária do Estado de Minas Gerais, vem realizando pesquisas no sentido de obter um meio capaz de exterminar o berne.

Todos os inseticidas descobertos no período da guerra e nos últimos tempos foram experimentados por via subcutânea intramuscular, endovenosa e por via digestiva.

Os resultados obtidos pelo cientista inglês H. C. Gough, do Serviço Nacional de Assessoria Agrícola, que conseguiu evitar a penetração da larva de uma môsca altamente prejudicial ao trigo na caule dêste vegetal, pelo uso de inseticida sistêmico associado ao adubo, serviram de estímulo ao Dr. Giovine.

Com a certeza do êxito dos inseticidas sistêmicos no meio vegetal, hoje em uso comercial em todo o mundo agrícola, o Dr. Giovine redobrou suas experiências, chegando à dosagem exata e neutralizando a toxidez para os animais.

Como é de praxe, o Ministério da Agricultura, pela Divisão de Defesa Sanitária Animal, antes de fornecer o Registro e autorizar a venda, teve que realizar tôdas as provas de inocuidade e EFICIÊNCIA DO SAL ANTI-BERNE.

É interessante frisar ainda que o Brasil, com os trabalhos do Dr. Giovine, ficou na liderança da aplicação dos Inseticidas Sistêmicos em parasitoses dos animais.

A SITUAÇÃO DA INDÚSTRIA DE COUROS DA ALEMANHA

Extraímos do "Leder-und Haeutmarket" de 16 de fevereiro de 1958, o excelente trabalho que hoje transcrevemos, sôbre a situação da indústria de couros da Alemanha. Tratase de uma análise meticulosa, feita pelo presidente da Federação da Indústria Alemã de Couros aos industriais daquele país. Recomendamos aos Srs. Curtidores que meditem sôbre o sentido dêsse estudo, que é, sem dúvida, uma orientação muito interessante para o futuro das emprêsas do ramo, no Brasil.

Naturalmente, no Brasil nunca poderia a indústria de curtume dispor de elementos tão precisos, se pretendesse realizar um trabalho idêntico, pois os fenômenos determinantes do aumento do custo da produção industrial apresentam-se de forma diferente, a começar pela inflação da nossa moeda.

VENDAS E LUCROS

Na Assembléia Geral da Federação da Indústria Alemã de Couros teve o senhor Richard Freudenberg, como primeiro Presidente da Federação, oportunidade de fazer a comunicação alvissareira de que a indústria de couros, no ano de 1957, atingiu um aumento de 12,3% no valor das vendas, tendo-se, também em relação ao volume de produção, obtido uma média de 7,9 % de aumento. Entretanto, declarou o mesmo, deve-se atribuir apenas uma pequena parte do aumento do valor de vendas à real e verdadeira alta dos preços, pois no referido ano essa alta representava apenas cêrca de 2,5 até 2,7 % para a totalidade de tôdas as espécies de couro. Os valores percentuais restantes do aumento do valor de vendas estavam representadas: 1.º) pela alta dos fatôres principais de custas (matéria prima, salários e mão de obra, etc.), cêrca de 8 %; e 2.º) pela alta dos preços para o material auxiliar e de fabricação, com cêrca de 1,6 até 1,8 %.

Demonstrou, em conexão com tais fatos, que o aumento de vendas se efetuara recorrendo-se aos estoques existentes de couro e que, em confronto com 1956, sofreram uma redução de cêrca de 14%. Merecia observar, entretanto, que o volume da redução de estoques nas diferentes categorias tinha sido bastante variável, oscilando entre 19,9% (couros do solado) e 6,9% (couro superior). Não obstante o aumento no valor das vendas de

ao todo 12,3 %, obteve a indústria de couro, no ano de 1957, entretanto, apenas uma margem de lucro muito modesta, representando, em relação ao volume das vendas, cêrca de 1 até 3 %.

Quem quer que examine e observe objetivamente tais dados chegará, fatalmente, ao resultado de que tal margem de lucro, medida antes de tudo pelos resultados de quase todos os demais ramos da economia nacional, é realmente de uma modéstia sem par. Por isso mesmo se nos apresenta, ago ra, a indagação se o ano de 1958 sustentara, pelo menos, tal posição de sucesso.

Na apreciação do desenvolvimento futuro será de importância decisiva saber-se a ascensão conjuntural no setor das mercadorias de consumo continuará sua marcha. As influências, que atuarão sôbre as futuras tendências, são de naturezas tão múltiplas, que será extremamente difícil reconhecer uma linha clara para o desenvolvimento do volume de vendas no presente ano. Com muito mais acêrto se aplica isso à capacidade de resultados. Não será, nessa altura, necessário chamar a atenção sôbre a retenção generalizada da ascensão conjuntural da economia nacional, dando as razões correspondentes. Na imprensa diária, há cada vez maior prudência, nos prognósticos para 1958, pois, ao que parece, verifica-se atualmente uma certa saturação das necessidades do consumo. Movimento semelhante também se observa no setor de sapatos. Embora apresente a atual procura de calçados ainda um determinado formato, concordam todos os comentários de mercados, que se ocupam dêsse fenômeno, no sentido de que a indústria de calçados encontra desde já dificuldades de colocar os seus produtos no comércio lojista e, portanto, entre os consumidores.

Não é sinal vantajoso que os vazios, des tarte surgidos na produção e nas vendas, precisam ser preenchidos pelo apressamento das vendas de primavera. A indústria de couro ressente-se fortemente desta situação de desenvolvimento, que bem se pode definir com a designação de estagnação, tão fortemente quanto a própria indústria de calçados, pois as encomendas chegam a ela, já há vários meses, em volume bem mais reduzido. Há uma tendência de se atribuir êste endure-

cimento na situação do mercado, exclusivamente, aos efeitos das atuais condições climatéricas. Mas, pergunta-se, será esta realmente a causa, ou há, também, um enfraquecimento, mais ou menos pronunciado, das necessidades de consumo? Pràticamente, não será possível distinguir entre êstes fatôres. Mas as observações na prática e as verificações estatísticas ensinam insofismàvelmente com que sensibilidade reagem tanto a produção quanto o beneficiamento do couro às influências de espécie fundamental e, ainda, especificamente profissional.

A indústria de couros depende, como se sabe, mediata ou imediatamente, de uma série de outros fatôres. Como mediatamente dependente consideramos, por exemplo, o desenvolvimento da importação de sapatos e que, em virtude da elevação dos atributos da moda ao sapato, tomou um volume extraordinàriamente grande, com inclinações para maiores importações, pois é óbvio que, com o aumento da importação de produtos acabados, haverá menor necessidade de se recorrer ao couro alemão. De importância máxima serão, entretanto, as decisões do Ministério Federal da Economia em relação às questões que atingem o nervo vital da indústria do couro, como sejam: a liberação total da importação de couro mesmo face ao espaço do dólar, e a futura proteção antes da redução de tarifas no setor de couros.

O senhor Freudenberg, no seu relatório da situação e atividade na mencionada assembléia geral, não deixou dúvidas de que, em especial, o primeiro dos problemas referidos apresentar-se-á à indústria de couros de modo que requererá esforços inauditos para combater com sucesso tais intenções. Se a indústria de couro tiver que contar, ainda, com encargos adicionais resultantes de aumentos de salários e mão de obra, bem como encargos sociais, e, não obstante, pretendesse sustentar os preços do couro, mesmo nos limites de sua própria elasticidade, pela captação de um ou outro aumento das custas, sofreria a relação de lucros da indústria de couro, novamente, sérias perturbações. Já em 1957 havia um número de fábricas que de modo nenhum atingiam o acima referido limite de lucro de 1 até 3 % em 1957, o que era causado, principalmente, pela pressão da competição exercida pela importação de couro.

Essas inseguras condições justificam, ainda, um julgamento especial do comércio externo do couro. Eis por que recapitulamos algarismos, tornados públicos na assembléia extraordinária dos membros, relativos ao de-

senvolvimento repreensivo da importação de couros:

Negócios	de couro	(em milhões de marcos)	Aumento s/1956
19	957	1956	%
Total Sendo	1.008.791	898.051	12,3
Interior Exterior	897.638 111.153	801.150 96.901	12,0 14,7

Considerando entregas de couro, evider temente efetuada depois de encomendas d ano anterior, resulta o seguinte quadro:

Comércio exterior de couros da Alema nha Ocidental (quantidades em toneladas valores em milhões de marcos):

	1957		1956		s/19	ento 256 en cento
	Vol.	Valor	Vol.	Valor	Vol.	Valo
Import. de couro Export. de	8.590	113.886	6.193	108.502	30,3	32,6
		114.397	7.899	98.224	23,1	16

De tais algarismos evidencia-se o deser volvimento, entre si fortemente divergent da importação e exportação em relação ao resultados quantitativos. Mas não só a impo tação de couro, considerada quantitativamen te, ultrapassa fortemente a exportação; tar bém o valor obtido da exportação alemã fic abaixo da média do valor da importação. E quanto na importação por unidade-pêso (ton se nota uma ligeira melhora da média d valor de importação, teve o valor-médio da e portação alemã que suportar uma diminu ção considerável. Isto está expresso, de un lado, no valor média de importação de DM 16.457, por toneladas, para 1956, e DM. 16.750 para 1957, e do outro lado n baixa do valor médio do couro alemão de e portação, de DM. 12.435,00 para DM. 11.765,00 em 1957. Consequentement está confirmada a exatidão da explanaçã semi-oficial de que, aparentemente, seguirar muitas vêzes sortimentos de qualidade inf rior para o exterior.

Quais as causas para a importação au mentada de couro para a Alemanha, não mais fàcilmente descobrir e comprovar. Nã há, para os beneficiadores alemães de couro uma necessidade material para um alarga mento tão pronunciado da importação, poi

quase todos os couros alemães são, qualitativamente, e sob o mesmo prisma, também quanto aos seus preços, capazes de concorrer no mercado internacional, tomando-se base princípios objetivos de confronto. Outrossim, verifica-se sempre de novo que, contràriamente considerado, os couros estrangeiros, mesmo os da França, Inglaterra, etc., não são, de modo algum, mais baratos. E se, não obstante, os beneficiadores alemães concordam em pagar os preços estrangeiros muitas vêzes mais elevados, aceitando qualidades que por êles seriam recusadas caso fôssem oriundas da produção alemã, deve ser levado a crédito das incoerências psicológicas do mercado. Entretanto, não se pode deixar de considerar o fato de que, pela libertação ao contrário da conduta de outros países importantes — se concedeu uma ajuda à importação de couro, sem que houvesse possibilidade de avaliar, com alguma segurança, o grau do seu efeito. Adicionem, entre outros, os esforços, como existentes por exemplo do lado francês, isto é: de incrementar a exportação do couro de bezerro por meio de certas medidas futuras de benefícios, opondo-se, no entanto, à exportação dos couros de bezerro.

O balanço do comércio exportador alemão de couro naturalmente não é influído menos pelo volume da exportação de couro. Em linhas gerais sente-se em muitos países, especialmente naqueles que representam papel importante na aceitação de nossa produção, uma diminuição do interêsse por mercadorias de orígem estrangeira. Por isso não nos surpreende que atualmente relatórios de câmaras de comércio e indústria e outras entidades indicam uma diminuição da exportação em muitos ramos da produção de investimentos, bem como de mercadorias de consumo. Sem dúvida, influi nisso a paralisação ou até redução da conjuntura em tais países. Parece que o consumo, muitas vêzes, ultrapassou ali o seu climax, seja por essas, seja por outras razões e, talvez, ainda, porque nos países de matérias primas baixaram sensivelmente os preços para a matéria prima, enfraquecendo, consequentemente, o poder aquisitivo. Basta, nesta conexão, indicar a situação nos Estados Unidos da América, onde o esfriamento do mercado e o decréscimo do rátio de crescimento da produção no quarto trimestre de 1957 causaram, não apenas moralmente, mas também efetivamente, uma queda.

Não pretendemos, com isso, de modo algum, negar à exportação alemã de couros futuras possibilidades, mas haverá necessidade de esforços fortemente aumentados para manter a posição face aos sinais de competição mais reforçada no mercado mundial e as tendências sempre existentes de dificultar a

importação. Eis por que resta, também, neste ramo, aguardar se o rátio de crescimento da exportação de couro de 1958 atingirá o mesmo volume do de 1957 e se, além disso, de 1950 em diante o mercado comum será capaz de criar novas possibilidades de exportação.

Concluindo, resta dizer nas presentes considerações gerais, que a economia alemã de couros, em sentido lato, enfrentará problemas extraordinàriamente difíceis e que só poderão ser dominados se não se puser a perder, por meio de intromissões no campo da política econômica, os sucessos de 1957, de modo algum extraordinários. Colaboraria eficientemente na defesa contra medidas econômicas contraproducentes, se a produção e o beneficiamento, muito mais do que até então, se entendessem quanto aos seus fins e encontrassem uma plataforma comum para ponto de partida de sua política profissional. Naturalmente tornar-se-á necessário cumprir, ainda, uma série de outros pressupostos decisivos, como já os enumeramos no nosso artigo:

"Otimismo contido", no número 1-2-1958. Em especial, nem as despesas nem aumentos gerais de preços deveriam conduzir a um aumento do custo da vida, movimentando, assim, a espiral de salários-preços. Recordamos, nesta altura, a declaração do senhor Freudenberg de que os aumentos de mão de obra e de salários, prováveis em virtude da denúncia das tarifas salariais, tornariam, também, prováveis, no decorrer do ano de 1958, aumentos dos preços de couros acabados, segundo o alcance das exigências salariais.

Se consideramos, nas presentes dissertações, um pouco mais os aspectos negativos, não pretendemos com isso, de modo algum, desmentir ou renegar o "otimismo contido" na indústria de couros. Ao contrário, pretendemos chamar a atenção da indústria de couros sôbre as consequências a tirar, isto é, promover com os maiores dispêndios de fôrça a racionalização de suas fábricas. Mais do que nunca decidirão a capacidade de produção e a melhor qualidade pelo menor preço sôbre as vendas e lucros e, portanto, sôbre a sobrevivência. E como se deve tomar por ponto essencial a racionalização, compreende-se, em face do insuficiente capital próprio em confronto com o capital estranho, a importância de uma política equilibrada a favor da classe média e que vise, entre outros, o fortalecimento da base financeira das emprêsas médias e pequenas na indústria.

ANTIGO COMO O HOMEM O CURTIMENTO DE COUROS

Ao abençoar os químicos do couro, S S. Pio XII fêz interessante retrospecto da história do curtume

Representantes de dezesseis países, que participaram do V Congresso Internacional de Químicos do Couro, ao serem recebidos em audiência pelo Papa Pio XII, em setembro do ano passado, ouviram de Sua Santidade a se-

guinte e expressiva alocução:

"Com muito gôsto, senhores, recebemos os membros do V Congresso Internacional de Químicos do Couro. Ao escolher Roma como local de reunião, quisestes dar a vossos trabalhos um marco unico pela riqueza das recordações históricas que sugere. As etapas do progresso da cultura ocidental se têm gravado no solo romano, onde ainda podem ser decifradas e não faltam documentos que testemunhem de modo particular a existência e amplitude da indústria do couro na antiguidade clássica.

Agradar-vos-á indubitàvelmente evocar também alguns fatos da sua história mais remota, já que o curtimento de peles é provàvelmente tão antigo como o homem mesmo. Portanto, podeis calcular com satisfação a extensão do caminho percorrido desde as remotas orígens e o preço dos recentes descobrimentos, que têm provocado essa ativi-

dade por novos rumos.

Não é difícil imaginar o partido que os homens dos tempos pré-históricos podiam tirar do uso das peles dos animais: as excavações paleontológicas têm pôsto a descoberto numerosos instrumentos de pedra dos que se serviam para raspá-las e perfurá-las. O azeite e as graxas fôram os ingredientes empregados em primeiro lugar para torná-las resistentes à umidade e o suficientemente dútiles para responder às mais diversas necessidades. Os monumentos egípcios contêm a representação de curtidores entregues ao seu trabalho e a "Ilíada", de Homero (c. XVII, v. 389 e s.) descreve os esforços dos escravos, estirando o couro de um touro para que nele penetre a graxa. O alúmen e os taninos vegetais eram utilizados também para obter um couro que não apodrecesse, sobretudo entre os egípcios e os babilônios. Os romanos voltaram aos antigos processos e os aperfeiçoaram; mas é de lamentar que as obras dos autores que, como Plínio, se ocupam de ciências naturais, se mostrem tão avaros em informar sôbre o trabalho dos curtidores. O fato se explica, sem dúvida, pela escassa estima de que então gozava êsse ofício, devido às condições defeituosas de higiene em que se trabalhava. Por outro lado, os testemunhos literários e as pacientes reconstituições dos arqueólogos explicam com bastante suficiência os diversos partidos que os romanos sabiam tirar do couro. O exército, sobretudo, fazia dele um uso abundante, tanto para as armas defensivas — cascos, escudos e couraças — como para a vestimenta dos soldados.

O problema principal com que teve de lutar a indústria do curtido até fins do século passado consistiu na lentidão do processo do curtimento, cuja duração era de longos meses. Um primeiro passo para a aplicação de processos mais rápidos se deu até 1730 mediante o emprêgo de soluções de extratos tânicos, cuja fabricação, por outro lado, não foi verdadeiramente industrial até 1870. Diversos sistemas para acelerar o tratamento dos couros fôram ensaiados sem grande êxito em meio do século XIX, até o momento em que os irmãos Durio puseram a ponto um método que permitia reduzir a um dia ou dois as operações de curtimento pròpriamente dito. Este resultado pareceu tão assombroso que ainda tiveram de passar vários anos antes de que o novo invento lograra imporse sôbre os antigos processos. A partir de então, a indústria do couro, que se praticava em fábricas de pequenas dimensões, ia a organizar-se em grande emprêsa e durante a primeira guerra mundial havia de encontrar a ocasião para aumentar grandemente a sua produção. Pouco depois, a evolução das condições de economia e sobretudo a multiplicação dos veículos automóveis e a difusão de novos produtos obrigaram os curtidores a adaptar-se às circunstâncias; a buscar sem trégua uma maior perfeição técnica e, por conseguinte, o melhoramento da qualidade do produto.

Com êsse fim, era preciso ter dados mais abundantes e mais precisos sôbre as transformações físicas e químicas dos produtos de curtido e as diversas fases do tratamento a que se sujeitavam as peles. Após a época dos progressos empíricos, começava a das investigações científicas sistemáticas e de elaboração das teorias. Os progressos da química orgânica se traduziram neste campo nos magistrais estudos do químico inglês Procter, que explorou com autoridade o vasto campo da química do couro. Já havia sido dado o impulso e em seguida surgiram grupos de investigadores e construiram-se laboratórios especializados. Atualmente, apesar da importância dos resultados obtidos, ainda falta muito por fazer para concretizar as teorias e determinar melhor os fatôres que intervie-

Preços para importação de produtos químicos

EXTRATO DE QUEBRACHO

Dólares	
convênio)

Solúvel a frio, FOB — Buenos Aires	Arg	\$205	p/tonelada
Idem, CIF — Rio, Santos	Arg	\$230	"
Solúvel a quente, FOB — Buenos Aires	Arg	\$185	"
Idem, CIF — Rio, Santos	Arg	\$210	"

BICROMATO DE SÓDIO

CIF — Rio, Santos	Jap	\$289	p/tonelada
CIF — Rio, Santos	Pol	\$300	,,
CIF — Rio, Santos, Inglês, Alemão	ACL	\$315	"
CIF — USA			"

OUTROS PRODUTOS

Sulfito de sódio anidro	Acl	\$126—CIF	p/tonelada
Dióxido de titânio italiano	700	\$490—CIF	"
Idem, idem, alemão		\$485—CIF	"

PREÇOS NACIONAIS

Extrato de Acácia em pó, 68/69%	Cr\$ 24,50 p/k, p/P. Alegre	
Extrato de Acácia sólido, 63/64%	Cr\$ 21,00 " "	
Extrato de quebracho	Cr\$ 19,50 " p/P. Murtinh	0
Acido fórmico 90%	Cr\$ 32,00 " p/Rio Claro	
Sulfato de Sódio	Cr\$ 6,00 " p/S. Paulo	
Hipossulfito de sódio	Cr\$ 10,50 " p/S. Paulo	

am nas operações do curtimento vegetal ou ineral. Mas não resta dúvida de que as inestigações, realizadas com paciência e de aneira verdadeiramente rigorosa, conseguim esclarecer alguns dos problemas ainda endentes e levaram a um contrôle cada vez ais exato e a uma eficácia cada vez maior os grandes processos do curtimento moterno.

Esperamos, de modo particular, que êste ongresso, ao facilitar o intercâmbio de ponos de vista entre investigadores das diveras nações, dará a conhecer mais amplamene os resultados dos vossos trabalhos. Se a nalidade principal que perseguis se coloca a ordem dos valores humanos, entre os proressos científicos e técnicos, que modificano pouco a pouco as condições de vida da umanidade tendem a proporcionar-lhe uma ida mais cômoda e mais formosa, sabereis ambém, não duvidemos, aceder à consideação do ideal moral e religioso, o único que onfere a êsse imenso esfôrço seu sentido erdadeiro e determina seu ponto de chegaa. As mais humilhantes entre as atividaes humanas, o mesmo que as mais brilhanes, se julgam, em definitivo, pela importân-

cia que se dá à elevação espiritual do indivíduo e da sociedade, isto é, que as qualidades profissionais, por estimáveis que sejam, não bastam. Esperam, como complemento necessário, a nobreza de caráter e a generosidade do coração. Por absorventes que sejam vossas ocupações, não podem impedir-vos de tomar parte nas dificuldades e nos sofrimentos dos demais, e de trabalhar, na medida de vossas possibilidades, pela instauração de uma ordem social melhor equilibrada, mais justa, mais inflamada de caridade. Obedecereis, modo, às aspirações que todo homem sente em seu sêr mais íntimo e que o induzem a acercar-se ainda mais de Deus, autor de todo o bem, para receber sua luz e sua fôrça. Que os Santos Patronos dos artesãos do couro vos concedam a sua proteção e vos ajudem a encontrar em vossa profissão as satisfações que legitimamente podeis esperar de vossos esforços.

Imploramos sôbre todos vosoutros, sôbre vossos colaboradores, e sôbre todos vossos entes queridos, os mais abundantes favores divinos e lhes concedemos de todo coração, em decorrência dêsses dons, nossa Bênção Apostólica."

Alteradas as Categorias de Exportação

A SUMOC baixou, no dia 10 de junho corrente, importante Instrução, de n. 157, que altera sensivelmente as categorias de exportação, fixando novas bonificações para os produtos exportáveis. De acôrdo com as recomendações do Fundo Monetário Internacional, sugeridas ao Govêrno Brasileiro, últimamente, a Instrução 157 tem por finalidade principal abolir as operações de compras e vendas simbólicas, mecanismo utilizado pela Carteira de Comércio Exterior do Banco do Brasil que permitia o reajuste da taxa cambial a diversos produtos de nossa exportação.

As autoridades do Fundo Monetário Internacional, recomendando ao Govêrno Brasileiro a adoção de maior liberdade cambial à exportação, pretendem, como ficou evidenciado na última reunião daquele organismo, da qual participou o diretor da CECEX, Sr. Inácio Tosta Filho, que o Brasil elimine, gradativamente, o confisco cambial. Segundo podemos colhêr, os técnicos do F. M. I. preconizaram a total liberação do câmbio, inclusive para o café, diante das reclamações dos países concorrentes do Brasil, filiados àquêle organismo.

A nosso ver, a Instrução 157 é um passo bem adiantado para a liberação gradativa do câmbio, realmente. De momento, não poderá o Govêrno Brasileiro concordar com a liberação total, tendo em vista que sòmente um produto — o café — é responsável por quase 70% da nossa receita cambial. Não resta dúvida de que com a referida Instrução marchamos para o mercado de taxa livre nas nossas exportações.

Muitas matérias primas sofrerão oscilação de preços, para mais ou para menos, pois o agrupamento, na quarta categoria, de todos os produtos não incluídos na citada Instrução, permite uma liquidação dos contratos de câmbio à base de 92 cruzeiros por dólar. A indústria e o comércio são reconhecidamente favoráveis à adoção do mercado leivre para exportação e devem suportar, sem protestas, as oscilações que venham a ocorrer, mesmo porque o reajuste dos custos dessas matérias primas processar-se-á paulatinamente.

No que se refere ao interêsse das indústrias de curtumes, o C. I. C. B. já tomou tôdas as providências cabíveis n oseu setor, a fim de oferecer-lhes uma orientação diante da conjuntura atual.

Damos, a seguir, a întegra da Instrução 157 da SUMOC: "A Superintendência da Moeda e do Crédito, na forma da deliberação do Conselho, em sessão de hoje, resolve, em conformidade com os arts. 3.º, alínea "t" e 6.º do Decreto-lei número 7.293, de 3-2-45, e considerando a conveniência de serem simplificados os dispositivos que ora regulam o pagamento de bonificações aos exportadores, nos têrmos do artigo 9.º, da Lei n. 2.145, de 29-12-53, baixar as seguintes normas:

I — Serão atribuídas bonificações fixas, por dólar americano ou seu equivalente em outra moedas, aos produtos de exportação classificados nas quatro categorias abaixo, bonificações essas aplicáveis a tôdas as áreas monetárias e obedecidas as bases adiante especificadas:

1.ª categoria — para o café em grão Cr\$ 18,70; 2.ª categoria — para o cacau em améndoas e produtos derivados Cr\$ 24,70; 3.ª categoria — para o algodão-linters e resíduos de beneficiamento de têxteis em geral e de fiação e tecelagem, fumo em fôlha, smnts d mamona ou ricino, minério de manganês, cêra de carnaúba, cêra de ouricuri ou licuri, pinho serrado em bruto (inclusíve ripas e quadrinhos), erva-mate cancheada ou mate beneficiado e couros crus Cr\$ 51,64; 4.ª categoria — para todos os demais produtos não incluidos nas três categorias precedentes Cr\$ 73,64.

II — No licenciamento da exportação a Carteira de Comércio Exterior observará sempre os fatôres que resguardem os interêsses do consumo interno dependendo, além disso, e quando se tratar de manufaturas, da comprovação, pelos interessados, de que a mão-de-obra e a matéria-prima nacionais concorram com pelo menos 70% (setenta por cento) na integração do respectivo custo de produção.

III — A presente Instrução respeitará as obrigações contratuais assumidas pela Carteira de Comércio Exterior até que os respectivos

contratos terminem a sua vigência.

IV — A liquidação dos contratos de câmbio provenientes de mercadorias vendidas pela Comissão de Assuntos do Algodão e outros Produtos, anteriormente à vigência da presente Instrução, será processada de acôrdo com o regime que vigorava na data do fechamento das vendas pela citada Comissão.

V — A presente Instrução entrará em vigor na data de sua publicação no "Diário Oficial", aplicando-se às exportações cujos embarques se realizarem a partir da sua vigência.

IV — Ficam revogadas as Instruções que colidirem com a presente, inclusive a de n.º 147, de 24-6-1957".

SEUS COUROS PODEM FAZÊ-LO PERDER A CAMISA

Paul Zillman

Diretor do Livestok Bureau, American Meat Institute

Faz poucos meses, um inteligente professor de colégio inventou um método para distribuir ovos frescos cobertos de plástico. Proclamam que isto protege o produto contra muitos aborrecimentos.

Se não acabamos com o prejuízo de 200 milhões de dólares, provocado anualmente nos couros por bernes, arranhões, sarnas e marcas de fogo, podemos bem pensar como prover o gado com um cobertor a fecho-éclair.

O comércio de couros pode recuperar-se, mas esta recuperação depende primordialmente dum melhoramento do tratamento dos couros, tanto pelo produtor como pelos frigoríficos.

Pode parecer que esta triste canção sôbre a posição do couro está em desacôrdo com os alegres anúncios que se podem ver nestes dias. Leia alguns artigos e avisos referentes a macias capas de couro em maravilhosas côres pastel. Aí parece lógico supor que o couro fêz a sua reentrada e dedica-se de todo coração ao futuro do couro do boi. Mas, chegando a tal conclusão, você está na posição do homem que se meteu em traje de banho quando lhe apareceu a miragem da praia no meio do deserto.

É um fato deplorável que a indústria frigorífica perca um termo médio de 10 cents em cada couro que vende. E esta situação não melhorará enquanto os produtores e frigoríficos não se unirem para corrigir os maus tratos que recebem os couros de gado no criador, invernagem, transportes rodoviário e ferroviário e processamento nas salas de matança, evitando assim êstes enormes prejuízos anuais. Mas isto é uma história algo comprida

Realisticamente visto, podemos incriminar a indústria de plásticos pelos maus lençóis nos quais estamos envolvidos. Se, porém, entrarmos em cooperação, poderemos amanhã agradecer tão fervorosamente à indústria de plásticos como a acusamos hoje. Ela forçou o couro para o mercado de qualidade. Dentro dos próximos anos os produtores e frigoríficos ou estandardizarão ou arruinarão êste mercado de qualidade.

Voltando para os dias quando milhões de cavalos fôram atrelados com arreios de couro e cada charrete tinha assentos estofados com couro, os couros bovinos vendiam-se a US\$ 17 e US\$ 18 por 45 ks nos currais. Então o valor do couro significava um oitavo do preço do boi no curral.

Mas os automóveis e os fabricantes de plásticos acabaram com isto. Os automóveis destronaram os canalos atrelados. Depois os fabricantes de plásticos meteram-se com os fabricantes de calçados. No ano de 1925, sòmente 5% de sanatos americanos tinham solado sintético. Este ano, dos 590 milhões de pares de calçado produzidos, 55 a 60% terão solas e cabedais feitos de outros materiais, e não couro.

Esta perda do mercado de arreios e correias e a renhida concorrência de plásticos na indústria de calçados empurraram o couro na posição de 'Produto de Qualidade'. O mercado para couros cheios de cicatrizes e talhos pràticamente desapareceu. Os couros devem ser impecáveis quando entram no curtume, pois só então podem ser convertidos em belos e macios casacos, blusões, sapatos e bolsas atualmente de boa procura nas lojas elegantes.

Mas, couros perfeitos são coisa rarissima nestes dias e, especialmente, na indústria de gado bovino. Os bernes fazem buracos neles. O arame farpado e o ferrão ponteagudo do carreiro arranham-nos. Sarna provoca malhas escuras e desagradáveis. Estacas com espinhos e maus tratos no curral provocam feias pústulas. E, finalmente, a maior decepção de todos, as marcas de fogo condenando de um quarto até têrça parte dos couros para servir sòmente como material para fertilizantes.

O couro de gado encontra ainda outros perigos econômicos durante a passagem pelo frigorífico. Exige paciência e muita perícia para tirar a faca um couro de boi sem provocar talhos e buracos, porém a nova máquina de esfolar, com o vulgo de 'Gorgeous George' (George o faustoso), poderá resolver êste problema. Passado êste obstáculo, o couro tem que ser perfeitamente lavado, depois estirado para ser submetido a um tratamento prolongado com sal limpo. A salgagem e empilhamento mal efetuados podem deteriorar montão de couros dentro de poucos dias.

São êstes os seis maiores "adversários" da indústria de couros, antes da curtição começar. Chamo-os "adversários", pois são tão eficientes quanto a indústria de plásticos, para diminuir o potencial do mercado do couro e reduzir os preços, tanto do produtor como do frigorífico:

- 1). Bernes
- 2). Sarna
- 3). Arranhões por arame farpado e pregos
- 4). Marcas de fogo
- 5). Talhos provocados pelos esfoladores, buracos e raspaduras.
- 6). Deterioração no trapiche.

Sòmente exterminado êste sexteto poderá o produtor e o frigorífico oferecer couros de qualidade uniforme e boa, assegurando melhores precos nos currais e curtumes. Mas com a situação atual reduzindo enormemente a classificação e aumentando retalhos, ocouro termo-médio representa sòmente três por cento do valor do boi posto no curral. Isto significa uma redução do valor do couro de 75 por cento desde 1919 para cá.

Este é o problema. Mas, agora, o que mais importante podemos fazer para solucioná-lo?

Cinco simples providências podem ser tomadas pelo produtor para fazer jus ao preço de "couros de primeira" no curral:

- 1). Começar a venda do rebanho com couros limpos. Muito gado aparece nos matadouros com 30 a 50 ks de esterco aderido e diversas sujeiras grudadas no cabelo da anca e do corpo. É dificílimo remover êsses materiais e, tanto nos frigoríficos como nos curtumes, os couros são automàticamente avariados. Assim o produtor sofre, em conseqüência do preço inferior de venda. Ainda depois de depilados, êstes couros mostram manchas e marcas e não podem ser transformados em couro de qualidade.
- 2). Criar gado sem chifres e dechifrar. Chifres ponteagudos perfuram os couros. Os furos não podem ser tapados no curtume. Por um lado é aumentado o custo de mão de obra e por outro é reduzida a classificação.
- 3). Proteger o gado contra ferimentos por espinhos ponteagudos, pregos e arame farpado. Escoriações por espinhos, perfurações por pregos e arranhões por arame farpado provocam a redução da classificação dos couros. Um ou outro curtume aceita couros arranhados e furados, mas isto serve só para um mercado limitadíssimo. Porém a maioria dos couros, como o diamante, é vendido como produto "impecável". Para que o couro arranhado possa ser vendido a preço alto, o público teria que mudar o seu gôsto.
- 4). Resolver o problema de marcas de fogo. Para o curtidor, isto é um nojo igualável aos furos de berne. Outra vez se trata de um hábito do público. O freguês quer uma marca de togo na sola do savato tanto quanto a quisesse no paletó a rigor. Assim, essas marcas são recortadas nos curtumes. A única aplicação para quarta ou têrça parte do couro é para cola ou adubo. Assim, em média as marcas reduzem o preço no curral. Muitas autoridades roeram já um ôsso duro com êste problema. Querer impor o malabarismo da marcação na raiz do rabo é assunto gasto demais. Contra a marcação por materiais químicos falam argumentos ponderáveis. Porém, com couro posto no papel de "produto de qualidade", os defeitos de marcas resultaram num problema de enorme importância econômica e merece pesquisas coordenadas dos produtores e frigoríficos em conjunto.
- 5). Exterminar o berne. Os peritos estimam que o berne prejudica os criadores anualmente em \$100 milhões. Agora, porém, estão à venda inseticidas que parecem capazes de acabar com o berne adulto e também com as larvas. O emprêgo dêstes remédios contra o berne naturalmente

não é obrigatório. Mas os furos jeios do berne entalhados nos couros representam o maior problema de matéria prima do curtidor. Couros com bernes reduzem os preços tanto para o produtor como para o frigorífico.

Ainda tem outro campo onde os criadores e respectivas associações poderão ter ação eficiente. E eu não vejo nenhuma razão pela qual êles não possam promover o couro. Os Conselhos de Carne fazem um trabalho esplêndido recomendando o bife. Por que não amparar o couro também? Afinal de contas o couro é o mais importante sub-produto da carcassa. Aplicação mais extensa de couros de qualidade poderá levar a melhores preços para o criador.

Numa cidade do Texas, por exemplo, um fabricante de móveis confecciona cadeiras estofadas em estilos rústicos e com gravuras de marcas de fogo e cabecas bovinas. Porém o material do estofamento, desenhado com os respectivos símbolos de gado, é plástico, imitando couro fabricado, da mesma matéria como as solas sintéticas. A meu ver, é contra a ética aplicar desenhos de cabecas de gado e marcas de fogo sôbre plástico para vender móveis em "estilo rústico". Tenho a impressão que seria igualmente razoável permitir a Elvis Presley que adote o nome de Enrico Caruso, como permitir o emprêgo de desenhos de símbolos de gado no estofamento plástico de cadeiras. Isto me parece um assunto instigante para os criadores.

Faz ainda algumas semanas, entrei num botequim, pois as peles prêto-brancas de bezerros cobrindo os assentos dos bancos faziam uma impressão bem alegre vistos da rua. Vistos de perto, porém, não se tratava de forma alguma de peles de bezerro, mas de plástico inteligentemente desenhado. Em seguida verifiquei que o sanduíche por mim pedido estava úmido e a carne insípida.

Sem querer, comparava êstes bancos de decoração fraudulenta e o sanduíche dormido com o confôrto e verdadeiro prazer de uma refeição no Negro Salão Angus, do Stockyard's Inn, em Chicago, com sua tapeçaria de couro.

Assim, raciocinei, se é que falsa decoração e comida se acompanham, igualmente uma bela decoração de couro e comida excelente andam de mãos dadas no salão Negro Angus.

Hoje em dia, com couros do esplendor do Arco-Iris mais as qualidades históricas de resistência e alto confôrto, não existe razão alguma para decorações de burla e má cozinha.

Produtores também quiseram discutir éste problema de promoção, enquanto toca a você raciocinar com referência aos cinco grandes problemas do couro. Sem ajuda dos criadores, o couro não pode conquistar a preferência do consumidor. Na fazenda e no mercado seus couros podem provocar a "perda de sua camisa". Limpe-os, portanto, dos defeitos e sujeiras, e êles o ajudarão a encher sua carteira — carteira de couro, naturalmente...

RUMOS DA PROPAGANDA INTERNACIONAL DO COURO

Não pode o corpo humano ficar isolado da terra e por isso todos devem usar calçados de sola de couro — Referências a uma campanha com base científica

Relatórios interessantíssimos sôbre a propaganda do couro fôram feitos na Alemanha. O assunto foi levado ao conhecimento de tôdas as classes, inclusive de estudantes. E bem merecido, pois ditos relatórios esclarecem pontos capitais que influem na saúde do homem.

O "Leader-und Haeutemarket" divulgou uma conferência valiosa, que abordou os principais aspectos da propaganda do couro, em diversos países. Dado o valor das palavras do conferencista e do sentido dos relatórios, traduzimos a matéria da prestigiosa publicação alemã e, data vênia, trazemo-la ao conhecimento dos curtidores e de todos aquêles que estão relacionados com a indústria do couro, a fim de que possam aquilatar do verdadeiro rumo e da justificativa de uma campanha em defesa dos nossos produtos, isto é, em defesa dos próprios consumidores.

CONTEÚDO DA CONFERÊNCIA

Êstes relatórios — disse o conferencista — tiveram grande aceitação nos diversos grupos escolares, onde foram divulgados sob o título "O aluno e o tratamento do couro". Os trabalhos dêste Congresso conseguiram chamar a atenção das autoridades escolares para influir no esclarecimento tanto dos alunos como dos pais para a necessidade de comprar sapatos de couro, de preço acessível e absolutamente higiênicos.

Especialmente na França e na Grã-Bretanha, as autoridades, o Ministério da Saúde, o Ministério da Educação e outros deram completo apoio para a distribuição de folhetos esclarecedores, bem como para a exibição de filmes e conferências sôbre o assunto. Essa ação nos pareceu excepcionalmente importante, porque estamos convencidos de que no setor humano é de nosso dever proteger os adultos das enfermidades e educar as crianças permanentemente a observar os conceitos higiênicos e, finalmente, como dissemos, convencer os pais a comprar, para seus filhos, sapatos de couro legítimo.

PARA O PÚBLICO EM GERAL

Todos os métodos usuais de propaganda foram utilizados e, de acôrdo com os fundos disponíveis nos diversos países, os meios foram escolhidos e encaminhados para êste ou aquêle lado, devidamente articulados. Aqui o conferencista relembra tudo o que foi feito em relação ao assunto, na imprensa diária, revistas ilustradas, distribuição de folhetos, etiquetas com os dizeres "Couro Legítimo", em painéis públicos, pelos trens, rádio e televisão. No ano de 1956 foram gastos, nos diversos países, em propaganda do couro, as seguintes somas:

			Libras
A lem anha Ocidental.	500.000	DM	42.500
França	36.000.000	FR	36.600
Grã-Bre- tanha			81.000
Itália	30.000.000	Liras	19.200
Suiça	134.000	SFR	13.400
Holanda	8.500	FL	9.100
Suécia	50.000	KR	3.500
Áustria	600.000		8.600
Canadá	40.000	\$	40.000
Dinamarca .	150.000	Dkr	7.700

Isto quer dizer, em conjunto, nesses dez países, 261.000 libras esterlinas.

Convenhamos que estas somas são bem pequenas, quando comparadas com aquelas que se gastam com propaganda de certos outros produtos, de limpeza, por exemplo, ou mesmo de algumas indústrias concorrentes. Seria interessante chegar ao ponto de ter à disposição, em cada país, maiores possibilidades e que os esforços não fôssem apenas feitos pela indústria de couros, mas também por tôdas as interessadas na prosperidade da mesma.

Agradeço àquêles que fizeram sua contribuição. Ficariamos gratos se fôsse possível aumentá-la, e aos outros apelamos para que compreendam a necessidade de nos ajudar.

RESULTADOS

Apesar da escassez de meios empregados, as opiniões são unânimes em concordar que essa propaganda trouxe resultados consideráveis. Em sapatos para senhoras, especialmente "pumps" patos fechados), que figuram em primeiro lugar, pràticamente só se utilizou couro. Em calçados para homens, sapatos de rigor são confeccionados com solas de couro. Sapatos para o trabalho e esporte ainda são fabricados em parte com sola de borracha. A sola "crêpe", porém, pràticamente desapareceu. Em todo caso, aumentou aqui, também sensivelmente, a parte de solas de couro no mercado geral.

Em calçados para crianças ainda não foram obtidos bons resultados, porém já se pode notar que os sapatos de qualidade são fabricados com 80% de solas de couro — os calçados de preços baixos ainda trazem muito de borracha, "crêpe" e material sintético — quando há três anos era mais ou menos o contrário.

O aumento do uso de solas de couro apresenta-se da maneira seguinte:

— Na Alemanha, em 5% do primeiro semestre de 1955 ao primeiro semestre de 1956; na França, em 7,5% do primeiro semestre de 1955 ao primeiro semestre de 1956 (e está desde o primeiro semestre de 1957 em ascensão); na Inglaterra, em 1,5% do segundo semestre de 1955 ao primeiro semestre de 1956.

Também nos couros para a parte superior dos calçados nota-se um aumento considerável na fabricação, devido à boa marcha da indústria e ao fato de que para os couros de botinas apenas uma pequena parte é feita de material plástico. Porém, a melhor prova de que a nossa propaganda obteve êxito consiste no comportamento dos nossos concorrentes. (Aqui o conferencista fala sôbre as experiências práticas na Itália e sôbre alguns "slogans" discutidos).

"Peço desculpas, senhores e senhoras, por lhes ter feito tão demorado relato sôbre a propaganda de couros — acrescentou. Entretanto, como tomamos a resolução de reunir nossos esforços pelo bem das nossas indústrias, pareceme imprescindível prestar contas sôbre o andamento da nossa propaganda, su-

pondo que, sendo orientada com base nos pormenores, nos agradaria muito mais."

BASE CIENTIFICAMENTE SEGURA

O Professor Grassman acentuou a necessidade de se dar também ao couro, na propaganda, uma base cientificamente segura. De fato, isto é uma absoluta necessidade, porque, em face da reação das nossas indústrias concorrentes, é imprescindível que os argumentos da nossa propaganda sejam inabaláveis. Tais argumentos se baseiam no confôrto, na elegância e na saúde.

Em reunião realizada em Londres, em 27 de março de 1957, fôram pelos diretores dos nossos Institutos de Pesquisa, como também pelos responsáveis pela nossa propaganda, sublinhadas as diversas qualidades — segurança contra perfuração, maleabilidade, impermeabilidade, uniformidade de supertície, bom manejo. Algumas qualidades do couro não se prestam bem para fazer propaganda, mas mesmo assim a tentação foi grande para usá-la.

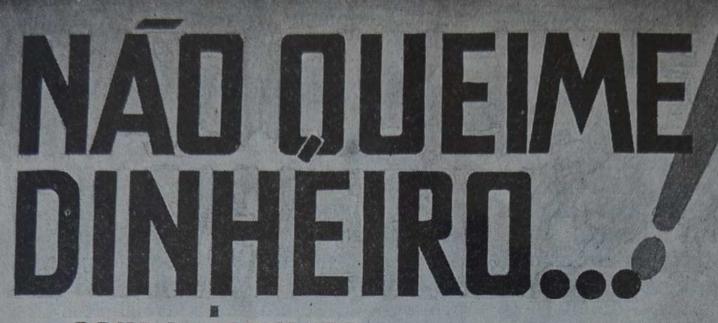
Ao couro pertence a qualidade de não isolar a eletricidade, o que teria permitido uma campanha sensacional, com a qual poderiamos atingir em cheio a consciência popular. Por exemplo: uma pessoa carregada de eletricidade estática pode ser eletrocutada quando está completamente isolada do solo, porém nada lhe acontecerá se usar sola de couro.

PROVAR O QUE DIZEMOS

Estamos no momento ganhando a batalha do couro, mas para vencê-la definitivamente devemos estar sempre na situação de provar o que dizemos e não simplesmente explicar como isto acontece.

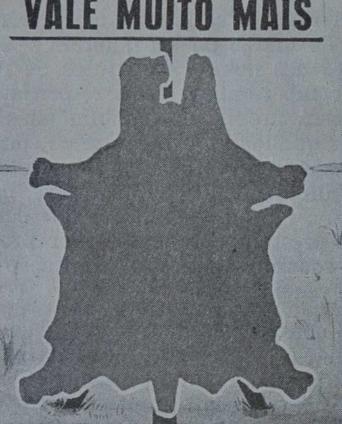
Estamos convencidos de que os Senhores pesquisadores e técnicos nos podem fabricar couro perfeito. Procurem conseguir que êsse couro bom seja barato, para que certas pessoas não caiam na tentação de diminuir a qualidade para reduzir os preços. A venda de couros de má qualidade, mesmo em pequenas quantidades, destrói os resultados da nossa propaganda.

Dêm-nos elementos científicos, que concedam a nossos argumentos clareza, firmeza e capacidade de convencer.



MARQUE SEU GADO
NO LOCAL GADO
INDICADO PELOS
CÍRCULOS

COURO PERFEITO VALE MUITO MAIS



ZONA PROÍBIDA

JANEIRO

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20 21 22 23 24

MAIO

25 26 27 28 29 30 31

1 2
3 4 5 6 7 8 9
10 11 12 13 14 15 16
17 18 19 20 21 22 23
24/31 25 26 27 28 29 30

SETEMBRO

1 2 3 4 5
6 7 8 9 10 11 12
13 14 15 16 17 18 19
20 21 22 23 24 25 26
27 28 29 30

FEVEREIRO

DOM. SEG. TER. QUA. QUI. SEX. SAB.

1 2 3 4 5 6 7

8 9 10 11 12 13 14

15 16 17 18 19 20 21

22 23 24 25 26 27 28

JUNHO

DOM. SEG. TÉR. QUA. QUI. SEX. SÁB.

1 2 3 4 5 6

7 8 9 10 11 12 13

14 15 16 17 18 19 20

21 22 23 24 25 26 27

28 29 30

OUTUBRO DOM. SEG. TÊR. QUA. QUI. SEX. SÁB.

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20 21 22 23 24 25 26 27 28 29 30 31 MARÇO

DOM. SEG. TER. QUA. QUI. SEX. SÁB.

1 2 3 4 5 6 7

8 9 10 11 12 13 14

15 16 17 18 19 20 21

22 23 24 25 26 27 28

29 30 31

0

DOM. SEG. TÉR. QUA. QUI. SEX. SÁB.

1 2 3 4

5 6 7 8 9 10 11

12 13 14 15 16 17 18

19 20 21 22 23 24 25

26 27 28 29 30 31

NOVEMBRO
DOM. SEG. TÉR. QUA. QUI. SEX. SAB.
1 2 3 4 5 6 7
8 9 10 11 12 13 14
15 16 17 18 19 20 21
22 23 24 25 26 27 28
29 30

1 2 3 4
5 6 7 8 9 10 11
12 13 14 15 16 17 18
19 20 21 22 23 24 25
26 27 28 29 30

A G O S T O

DOM. SEG. TER. QUA. QUIL SEX. SÁB.

1
2 3 4 5 6 7 8
9 10 11 12 13 14 15
16 17 18 19 20 21 22
23/30 24/31 25 26 27 28 29

D F 7 F M R D O

DEZEMBRO

DOM. SEG. TÊR. QUA. QUI. SEX. SÁB.

1 2 3 4 5
6 7 8 9 10 11 12
13 14 15 16 17 18 19
20 21 22 23 24 25 26
27 28 29 30 31

A F.I.E.S.P. APÓIA A RECLASSIFICAÇÃO DE EXTRATO DE CASTANHEIRO PARA A CATEGORIA GERAL

A Federação das Indústrias do Estado de São Paulo atendeu a uma solicitação do Centro das Indústrias de Curtumes do Brasil para apoiar o pleito que essa entidade vem levando adiante a fim de que seja promovida a reclassificação do extrato de castanheiro da categoria

especial para a geral.

Tal comunicação foi feita ao C. I. C. B. por intermédio de atencioso ofício do Sr. Antônio Devisate, presidente da F.I.E.S.P., que desde o início do pleito se colocou ao lado da indústria de curtumes do País, uma vez que conhece, profundamente, os problemas afetos à economia do couro, pois é, também, um destacado industrial e varejista de calcados.

Registramos com imensa satisfação o apôio da F.I.E.S.P., dado o critério altamente técnico e judicioso com que são analisados, no seu Departamento de Economia Industrial, todos os pleitos suscitados pela indústria brasileira. É realmente motivo de orgulho para as classes produtoras o trabalho desenvolvido por aquela respeitável entidade, sempre acompanhando as contingências do momento, sendo mesmo a pioneira nas reivindicações da indústria.

O Conselho de Política Aduaneira terá assim, certamente, um subsídio qualificado para o estudo definitivo da reclassificação do extrato de castanheiro para a categoria geral.

MÁQUINAS PARA CURTUME

O Curtume de Arthur Lange, Filhos & Cia. Ltda., de Pelotas, Rio Grande do Sul, está interessado na compra das seguintes máquinas:

- 1 máquina para dividir couros (grande), 2,70 aproximadamente.
- 1 máquina de trinchar couros (grande), 2,70 mts. aproximadamente.
- 1 cilindro para cilindrar solas.
- 1 grupo gerador Diesel-Eletric de 60 a 100 KVA.

O mesmo curtume está oferecendo, para venda, as seguintes máquinas, em estado de novas, de pouco uso, visto a produção não ser suficiente para o estabelecimento:

- 1 máquina de descarnar para peles e meios (largura útil de 1,58 mts.)
- 1 máquina de estirar sola, elétrica, de mesa.
- 1 máquina de estirar sola, elétrica, de mesa.

Os interessados poderão dirigir-se diretamente aos Srs. Arthur Lange, Filhos & Cia. Ltda., Caixa Postal 468, Pelotas, Estado do Rio Grande do Sul.

RESENHA DO MERCADO DE COUROS

U.S.A. — O mercado dos "packers" nos EE.UU. aumentou $\frac{1}{2}$ cent no início da primeira quinzena de junho e estabilizou-se entre $11\frac{1}{2}$ e 12 cents por libra para "heavy native steers", permanecendo nesta base até meiado de julho.

Segundo informações do Tanners Council, os EE.UU. exportaram 435.000 couros no mês de abril. A maior parte se destinou para a Polônia com 92.000 couros, seguido pelo Japão com 78.000, Canadá com 58.000 e Alemanha Ocidental com 49.000. As exportações nos primeiros quatro meses do ano de 1958 totalizaram 1.935.000 couros contra 2.031.000 no mesmo período do ano passado.

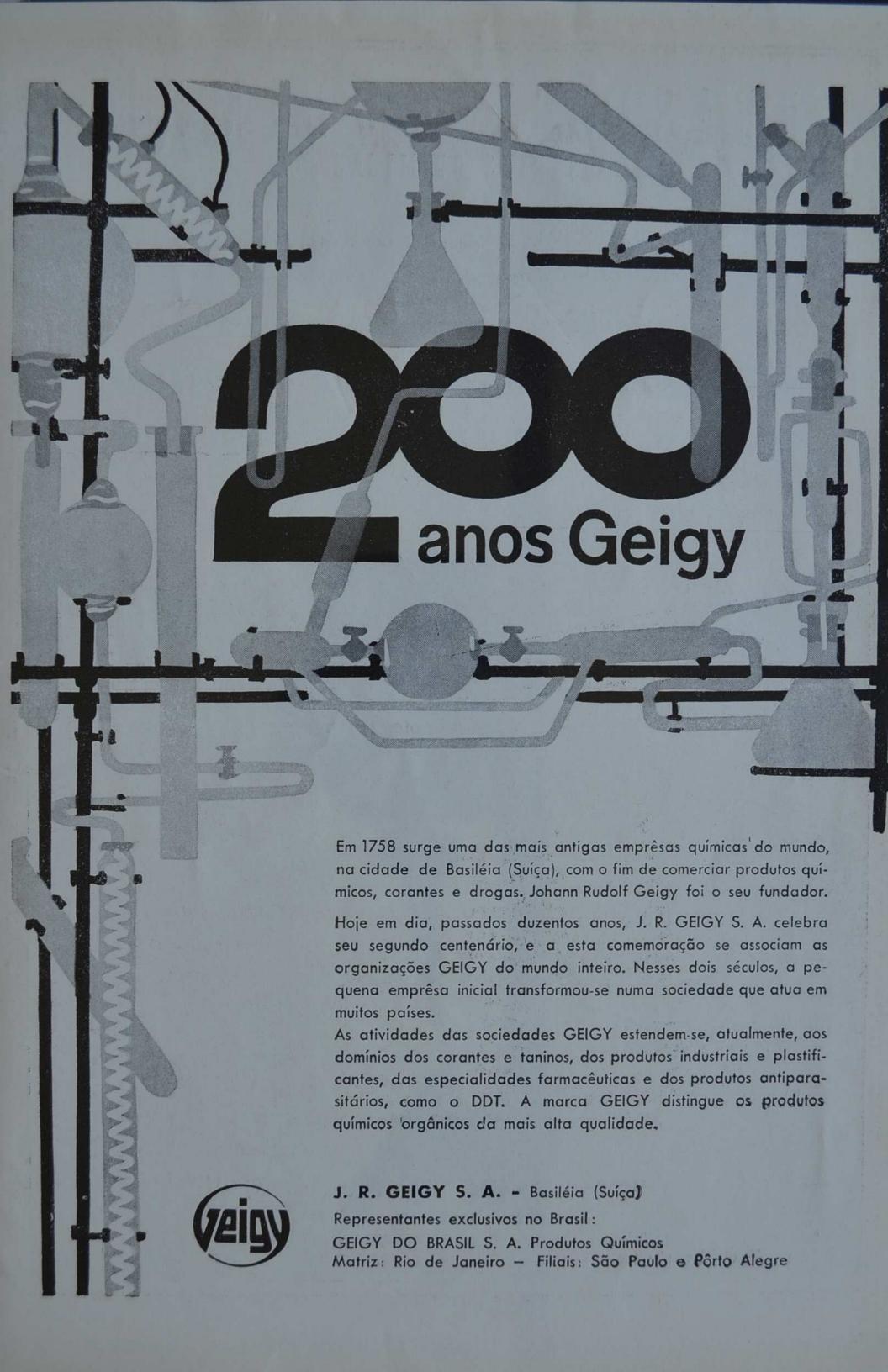
ARGENTINA — O mercado se manteve calmo durante todo o período em revista. Continuaram os rumôres sôbre uma revisão do sistema de exportação que contribuiu na tendência baixista do mercado

A cotação da bolsa de Liverpool baixou de 15½ para 15¼ por libra no dia 24-6 e só no início de julho notou-se uma ligeira recuperação, sendo o "heavy ox" cotado a 15-3/16 d.

URUGUAI — O mercado estêve paralisado com a produção baixa e a cotação continua nominal na base de 35¼ cents por quilo para "steers" e 36 cents para vacas.

BRASIL — O mercado brasileiro de couros salgados continuou calmo durante o período em revista tanto no Norte como no Centro e no Sul. Sòmente couros secos e sêco-salgados, tradicionalmente um artigo de exportação, mostraram uma tendência altista devido à procura mais intensa de casas exportadoras.

Em São Paulo foram vendidas apreciáveis quantidades de couros durante o mês de junho aos preços estabelecidos de Cr- 15,50 e 16,00 respectivamente e os estoques dos frigoríficos são pequenos. Com o início da entresafra no mês de agôsto e a dificuldade de conseguir boi de corte, as matanças vão reduzir-se, conforme acontece todos os anos.



BRASITEX . POLIMER

INDÚSTRIAS QUÍMICAS SA

Rua Marconi, 124 - 4.º and. Fone 37-7195 - Teleg.: SABRASITEX C. Postal, 8108 - São Paulo



Fábricas: Rua Baraldi, 390-414 Rua São Jorge, 230 São Caetano do Sul

Especialidades

para cortumes

PURGAS • TANINOS SINTÉTICOS • ÓLEOS ESPECIAIS • RESINAS ACRÍLICAS Polycos

TINTAS POLYCO

Suspensões de pigmentos em Resinas Sintéticas

TINTAS DE ACABAMENTO

À base de água e nitro-celulose, Lacas, Thinners.

LUSTROS

Aqualac, Polyco Top

