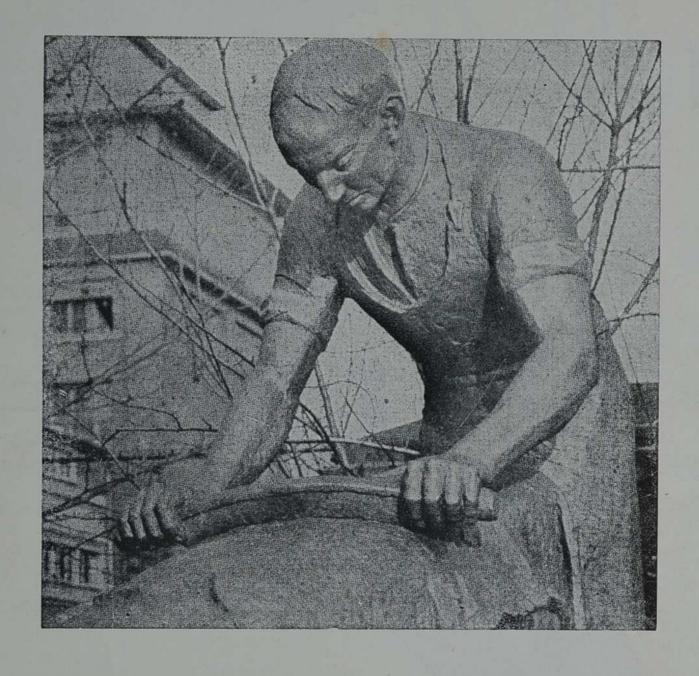
OCURTUME

BOLETIM DO CENTRO DAS INDÚSTRIAS DE CURTUMES DO BRASIL



NÊSTE NÚMERO:

- DIFÍCIL A SITUAÇÃO PARA COUROS DE PORCO
- O C.I.C.B. JÁ COGITA DE SEDE PRÓPRIA
- MERCADO DE COUROS CRUS
- DIVERSAS MATÉRIAS INFORMATIVAS E DE IMPORTÂNCIA TÉCNICA

BAYER DO BRASIL

INDÚSTRIAS QUÍMICAS S. A.

Produz taninos



RIO DE JANEIRO

CP 650

SÃO PAULO

CP 959

RECIFE

CP 942

PORTO ALEGRE CP 1656

Agentes de venda:

ALIANÇA COMERCIAL DE ANILINAS S.A.

O CURTUME

BOLETIM MENSAL INFORMATIVO

DIRETORIA
DO CENTRO DAS
INDÚSTRIAS DE
CURTUMES DO
BRASIL

Fresidente: MÁRIO RUBENS COSTA

Vice-presidente: JOSÉ BONIFÁCIO DA SILVEIRA

1.º Secretário: FERNANDO DA CUNHA ANDRADE

2.º Secretário: PEDRO LOSI

1.º Tesoureiro:
HENRIQUE DE MELO E
CASTRO DOURADO

2.º Tesoureiro:
PAULO ROTSEN DE MELO

Conselho Administrativo:
AUGUSTO CANTÚSIO
MÁRIO RESENDE
RIBEIRO
RALF OTE
FREDERICO BUSATO
JOÃO MOTTA
JOAQUIM MEDEIROS
JOSÉ PIRES GUERREIRO
ÂNGELO FIGUEIREDO
JUSTINIANO GRANJO
LUIZ PODBOI
JOSÉ CAPELO
RODRIGUES
NESTOR GUILHERME BIER

Conselho Fiscal:
(Efetivos)
RÉGIS SOULAZ
AIRES NORONHA ADURES
NERY NEVES DE
OLIVEIRA MARQUES

(Suplentes)
LUIZ FÉLIX CARDAMONE
ROBERTO ZIETTMANN
MÁRIO ABDALLA

Redator Principal: MAURÍCIO DEJANIR HERNANDORENA

Sede

RUA MÉXICO, 111
Grupo 1.701
End. Telegr.:
CURTIDORES
Telefone 42-6374

RIO DE JANEIRO Brasil

Identificando Problemas

Parece uma constante irremovível dos nossos dias a Palavra PROBLEMA. É que a transformação do regime industrial, motivada por fatores diversos, a maioria decorrente da própria evolução da técnica e da mentalidade do consumidor, produz questões difíceis de serem solucionadas de imediato. E a demora de uma solução, na quase totalidade das vêzes, se deve à órbita governamental, submetida a uma burocracia que fica longe do progresso da indústria.

Pois temos procurado, com senso, refletir nas páginas dêste Boletim um retrato da situação correspondente ao setor do couro. Prosseguindo nêsse desiderato, agora estamos publicando matéria que bem identifica os problemas cuja manifestação desassocega a classe curtidora e implica uma série de esforços para escaparmos de colapso iminente. O aspecto do câmbio é um ponto nêsse quadro de preocupações; o mercado compelido à instabilidade, outro; e de permeio a tudo, uma nesga de esperança em que o próximo Govêrno do País venha aliviar as tensões com atos objetivos, com base nessa realidade escura—abrindo rumos novos e compatíveis com a necessidade de a nossa indústria colocar-se em plano elevado, projetar-se e certificar-se de que a sua capacidade mereceu, afinal, amparo e estímulo para ajudar a Nação no afã de fortalecer as suas reservas econômico-financeiras.

Pedimos, assim, a atenção dos curtidores para os comentários e os informes que compõem êste número do nosso órgão. E que, também, façam exame do que anunciam as emprêsas que nos distinguem, oferecendo-lhes produtos especiais para o desenvolvimento das suas indústrias.

Paridades dos Preços de Couros Crus Salgados nos Mercados Interno e Externo

Externo	Índice	Em Dólar
Buenos Aires	100%	33 cents
		por quilo
Chicago	85%	28 cents
Frig. S. Paulo	75%	25 cents
Interno		
Frig. S. Paulo	100%	
Frig. R. G. do Sul	110%	
Charqueadas R. G. do Sul	112-115%	
Bahia	75%	
Recife	85%	

Por êsse quadro se verifica a enorme distorção dos preços dos couros crus salgados, no Brasil, confrontando-se os mercados externos e internos.

UMA INICIATIVA:

Sede Própria para o C. I. C. B.

Debates na Entidade dos Curtidores. Propaganda e Situação do Mercado de Curtidos

No dia 11 último, diretores do C. I. C. B., em reunião mensal na sede da entidade, tomaram várias deliberações visando a ampliar o programa administrativo. Na parte da manhã, o Sr. Mário Rubens Costa, que viera de Campinas (SP), na véspera, acompanhado de outros diretores, realizaram contatos e, à tarde, se dedicaram à apreciação da ordem do dia, que compreendeu: 1.°) Construção da sede própria e propaganda em revista especializada; 2.°) Sufrágio do nome do ex-presidente Paulo Zimmermann, como presiden-

te emérito; 3.°) propaganda e cobertura nas revistas do ramo; 4.°) Congratulações (Curtume Sta. Helena e Banco Comércio e Indústria de Minas Gerais S. A.); 5.°) Biblioteca; 6.°) Propaganda do couro curtido; 7.°) Inquérito econômico e estatístico; 8.°) Análise do mercado de couro curtido.

Publicidade

Depois de se apreciarem preliminares de um programa a ser empreendido visando à construção da sede própria, e que tomará contornos mais nítidos quando se verificar número maior de diretores, passouse a apreciar as vantagens de uma publicidade institucional do couro curtido em revista que atinja diretamente o fabricante de calçados. Assim é que se decidiu autorizar uma verba de 240 mil cruzeiros, por ano, a "Solado", órgão editado em São Paulo e que, a título de colaboração sem qualquer ônus para o Centro, vem de há muito contribuindo para a projeção da entidade e das suas promoções.

Presidente Emérito

Como já ficou convencionado, o ex-presidente do C. I. C. B., Sr. Paulo Zimmermann, foi indicado para Presidente Emérito, sob as normas dos Estatutos. Fundador principal da entidade, à qual deu do melhor dos seus esforços, vem sendo figura de acatamento pela autoridade que encarna sôbre a política econômica dos curtumes e pela abnegada cooperação ao pleitos que envolvem o Centro.

Tão logo, pois, se constatem dois terços de presença de diretores, conforme os Estatutos, será homologado o título àquele elemento que tanto contribuiu para que a classe viesse a se congregar numa entidade capaz de representá-la perante os poderes do Govêrno.

Congratulações

Novamente a propaganda e cobertura nas revistas do ramo foi alvo de apreciações. Sem que se exigisse definição especial, passou-se ao item referente à publicidade que o Banco Comércio e Indstria de Minas Gerais S. A. iniciou em revistas e jornais de grande circulação, focalizando clientes de vulto. Como entre êstes incluisse, com justiça, o nosso associado Curtume Santa Helena, do confrade Paulo Rotsen de Melo, a Diretoria do C. I. C. B. decidiu en viar congratulações não só ao Banco, por sua louvável iniciativa, consentânea com os moldes do espírito da moderna promoção, como ao associado e diretor Paulo Rotsen de Melo, distinguido pela sua atuação econômica através daquele estabelecimento de crédito.

Biblioteca e Propaganda

Prosseguiram os diretores a discutir providências para a concretização da Biblioteca do C. I. C. B., visando a satisfazer às consultas de cunho técnico que se lhe façam. Também foram apreciadas generalidades da propaganda do couro curtido, como ponto de partida para promoções futuras.

Inquérito Econômico

Ainda figura como preocupação marcante do C. I. C. B. a forma-

cão do acêrvo referente à situação real dos curtumes brasileiros. Por isso se examinou, na reunião de 11, o número dos questionários preparados pela entidade e preenchidos pelos associados. Considerando-se os atrasos dos nossos meios de comunicações, pode-se afirmar que é satisfatório o volume já recebido. Procurando, portanto, apressar a complementação dos nossos recursos, resolveu-se reiterar apêlo aos curtidores que ainda não tenham devolvido os respectivos questionários para que o façam, de forma a não se constituirem exceção nessa arrancada para configurar o poder da classe.

Mercado de Curtidos

Como sempre, a análise do mercado do couro curtido permaneceu na pauta da reunião de Diretoria do C. I. C. B. O presidente Mário Rubens Costa fêz um relato minucioso da situação do couro de suíno, reportando-se à reunião de Roca Sales e cujos resultados são publicados neste número de O CURTUME.

Avançando nas suas considerações a respeito do interêsse econômico-financeiro dos curtidores, acentuou que os prazos de vendas e entregas estão sendo prolongados, e isso repercute ruinosamente na estrutura das emprêsas. E num período de profunda inflação, como o em que vivemos, constitui-se na mais séria ameaça à sobrevivência das fábricas, desde que os custos da matéria-prima afetam sensivelmente os custos de produção.

Após considerações a respeito, concluiu por aconselhar aos curtidores uma redução de prazos de 60 dias para vendas e entregas.

JÁ ESTÃO NOVAMENTE DISPONÍVEIS AS:

FACAS PARA DIVIDIR COUROS de 57", 72", 84" e 106" (outras medidas, obséquio consultar-nos), alemãs, legítimas, de
primeiríssima qualidade, da renomada e mundialmente famosa
marca "EBER" (Javalí).

FAÇAM SUAS

CONSULTAS

E ENCOMENDAS A:

COMERCIO E INDÚSTRIA RAQUEMA LTDA.

Rua Dom Gerardo, 80, 1.0 andar

Caixa Postal n.º 570

Enderêqo telegráfico: "BRASRAQUEMA"

Rio de Janeiro

Insegurança Cambial

Ainda em nosso número de agôsto último lançamos uma advertência sôbre as consequências da instabilidade do dólar no mercado de câmbio livre. Invocamos, até, a manifesta preocupação de o Govêrno, através do Banco do Brasil, estar aplicando as fôrças disponíveis para deter a cotação da moeda americana sem que nada autorizasse uma confiança no prosseguimento dessa política. E isso, como é lógico, deixava muito a desejar e ampla margem de retenção de negócios submetidos à taxa livre.

Os dias subsequentes às cotações trouxeram razões para conservarmos aqueles cuidados. O dólar oscilou, como sempre para mais. As raras quedas de cotação foram pequenas. Mas a instabilidade ficou conservada.

O panorama cambial é tão flagrante que a previsão formulada em O CURTUME ganha, agora, independentemente de qualquer ingerência, amparo de observadores econômico-financeiros. O "Correio da Manhã", por exemplo, vem de divulgar um tópico lembrando que "de janeiro a outubro do corrente ano a cotação média mensal do dólar no mercado de taxa livre evoluiu de Cr\$ 188,43 para Cr\$ 190,78. Um aumento de pouco menos de 2% em dez meses". E acrescentou que "à primeira vista, êsse comportamento do mercado parece refletir uma situação de relativo desafôgo para o nosso setor cambial. Tal, entretanto, não acontece. A estabilidade das cotações do dólar no mercado livre é fruto apenas de uma política artificial de sustentação".

Examina, então, o observador do jornal, que "se estabilizando as cotações do dólar no livre enquanto os custos internos de produção aumen-

tam vertiginosamente, criam-se condições limitativas da expansão na receita cambial do país, uma vez que cêrca de 25% da receita de exportação decorre das vendas, ao exterior, de mercadorias subordinadas ao regime da taxa livre "(entre estas, convém ressaltar, acha-se o couro curtido).

A situação, por conseguinte, é sombria. Dólar retido com sacrifício, sem recursos suficientes para uma estabilização normal ou natural, acarreta uma série de consequências desastrosas para o campo dos negócios. Eis, enfim, o diagnóstico do matutino citado: "Na medida em que os custos internos sobem, enquanto se mantém constantes a cotação do dólar, pioram as condições de competição daquelas mercadorias no mercado internacional. Piorando as condições de competição, diminui a capacidade de exportação e, consequentemente, a da receita de divisas do país". E conclui por perguntar "quem garante que num futuro próximo não dará (o dólar) um salto assustador?".

Por sua vez, o "Boletim Cambial", apoiado pela autoridade de uma equipe que o elabora, informa: "Na opinião das mais abalizadas figuras dos círculos financeiros do país deverá ocorrer, dentro em breve, um inusitado aumento na cotação do dólar. As razões mais importantes são: elevação do nível de salário-mínimo em todo o país, aumento dos fretes, encarecimento dos equipamentos agrícolas e industriais, elevação dos preços dos veículos de um modo geral, aumento do meio circulante, e retenção das exportações, face à condição de "gravoso" da maioria dos produtos que não puderem ser exportados às taxas tauais".

O esbôço da insegurança cambial continua, portanto, sem modificações. E façamos votos para que, nos poucos meses que nos separam de um novo Govêrno, não ocorram profundos abalos na estrutura das nossas emprêsas, determinados pela "libertação" do dólar livre, prêso que se acha por linhas cuja rigidez é duvidosíssima.

Queda da Arrecadação do Impôsto de Consumo sôbre o Calçado

A revista "Solado", em seu número de outubro último, publica comentário de autoria do Sr. Hermínio Narduzzo, relacionado com o Impôsto de Consumo incidente sôbre os calçados. O comentarista, que na atualidade é o Presidente do Sindicato das Indústrias de Calçados do Estado de São Paulo, e, por conseguinte, representante dos interêsses dos fabricantes de calçados, sugere introduzirem-se modificações no sistema de cobrança do referido tributo, que merecem ser analisadas.

Reportando-se ao retôrno do siste-

ma de selagem direta, abolido pela última reforma da Legislação do impôsto de Consumo, entende que o mesmo devolveria aos industriais uma série de problemas que já estavam solucionados.

Não pretendemos entrar no mérito da questão sôbre a conveniência da selagem direta ou indireta, em se tratando de assunto que foge à apreciação da indústria de curtumes, fornecedora de matéria-prima. O que não deixa margem a dúvidas é que a selagem direta se constitui num sistema arcaico que permitiu, inclusive, ampla

margem para sonegação do tributo. A modificação no sistema de selagem atendeu, depois de muita luta, aos interêsses dos fabricantes e varejistas de calçados, mas parece que a arrecadação, proveniente do Impôsto de Consumo sôbre o calçado apresenta índices de constante baixa.

Isto tem levado os técnicos do Fisco, notadamente a Diretoria de Rendas Internas do Ministério da Fazenda, a pensar sèriamente na modificação do sistema de cobrança. Se a arrecadação caiu é porque está havendo sonegação e alguém está se beneficiando, ou os fabricantes, ou os varejistas, ou, talvez, as duas categorias conjuntamente.

Estamos cientes de que, realmente, a Fazenda Nacional pretende modificar o sistema de recolhimento, face à queda da receita. Seria o caso de perguntar-se, já que a adoção do critério da arrecadação por verba interessou tanto ao fabricante e varejista, por que razão se permitiu a queda da receita do tributo? É evidente que existe sonegação e isto significa um problema muito sério para as fábricas e os varejistas que recolhem o impôsto. Criamse condições de desigualdade, amplamente vantajosas, entre o fabricante que fiscaliza o recolhimento e o que permite a sonegação. .

Pensamos que modificar-se o sistema atual, como pretende o Sr. Presidente do Sindicato das Indústrias de Calçados de S. Paulo, transferindo o o ônus para os curtumes, seria impraticável, do ponto de vista tributário, pois cairia ainda mais a receita proveniente do Impôsto de Consumo, além de ferir frontalmente o princípio de que Impôsto de Consumo deve ser pago pelo consumidor e incidir sôbre produto manufaturado e não sôbre matéria-prima, em que se conceitua o couro curtido.

A queda da arrecadação, no caso da errônea transferência do tributo aos curtumes, seria proveniente não da sonegação que os curtumes pudessem exercer, mas sim porque a incidência do impôsto sôbre o valor do couro curtido representa, sôbre o preço de um sapato entregue ao consumidor, apenas 25%, se tanto. A adoção de tal sistema de cobrança, incidindo na matéria-prima, elevaria o atual tributo de 12% para uns 48-60%, desde que se pretenda preservar a receita fiscal.

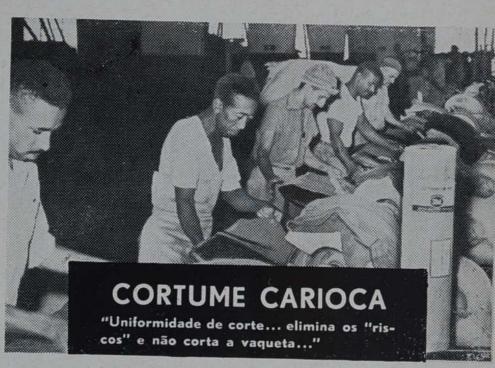
Que curtume estaria em condições, no Brasil, de vender a prazo de 60-90-120 dias, como ocorre normalmente, tendo que recolher, sôbre o valor da fatura, um impôsto de 50%? Parece-nos pouco viável que o canto da sereia possa influenciar os técnicos do Ministério da Fazenda. De qualquer forma, sem pretendermos estabelecer debates com os nossos clientes — os fabricantes de calçados — afigura-senos um absurdo transferir-se para a matéria-prima a incidência do Impôsto de Consumo.

A última modificação, introduzida pelo Congresso Nacional, permitiu-nos observar quão interessados estavam os varejistas na mudnaça do sistema direto para o indireto. Exerceu-se sôbre determinados deputados, conhecedores da Legislação Fiscal e membros de comissões técnicas na Câmara, autêntica pressão. A quem viria interessar, agora, a modificação proposta? Ao Fisco, aos fabricantes, aos varejistas ou aos curtumes? De nossa parte nunca sonegamos, nem pretendemos fazê-lo, mas não permitiremos que se estabeleçam distorsões e novos conceitos sôbre o Imposto de Consumo. O couro curtido sempre foi matéria-prima e como tal até antes da última reforma da Legislação do Impôsto de Consumo permanecia isento.









FAMOSAS MARCAS DE CALÇADOS E CURTUMES ADOTAM LIXAS

Testes reais, nas indústrias de calçados nacionais, provaram que as Lixas Resinite 3M rendem cinco vêzes mais do que as lixas comuns... não se "rasgam", quando em contacto com os pregos dos calçados — "empastam-se" menos com o calor produzido pelo atrito — e são laváveis, na sua superfície abrasiva, podendo ser usadas várias vêzes, reduzindo os gastos com abrasivos em 60 por cento!

Nos grandes curtumes, as Lixas "Production Papel" 3M têm recebido a preferência... porque proporcionam um acabamento sem irregularidades na superfície dos couros.

Economia de tempo e mão-de-obra! A Lixa Resinite 3M dura, em média, 5 vêzes mais que a lixa comum. Isso quer dizer que se economiza tempo de produção e mão-de-obra na troca de lixas—até cinco vêzes por dia!

Aumento de produção! As Lixas 3M são mais resistentes, não se "rasgam" em contacto com os pregos... duram até o fim, evitando as frequentes paralisações das lixadeiras, proporcionando aumento de produção a custos mais baixos!

Acabamento uniforme!
Fabricadas pelo processo "eletrostático" e com um adesivo
de alta qualidade, o abrasivo
das Lixas 3M é homogéneo e
não se solta... proporciona
lixamentos uniformes, sem
"riscos" ou "ondas". O acabamento feito com as Lixas 3M
é impecável!

O que as Lixas 3M fazem por muitas indústrias, podem fazer também pela sua! Um grupo de técnicos está à sua disposição, sem compromisso. Escreva-nos solicitando a presença de um dêles, para ajudá-lo a resolver seus problemas de melhor lixamento e perfeito acabamento de calçados e couros.

MINNESOTA MANUFATUREIRA E MERCANTIL LTDA.

Fábrica e Matriz: Parada 3M - Via Anhanguera - km 110 - Cx. Postal 123 - Tel. 3-670 - CAMPINAS - Est. de São Paulo

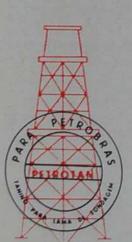
SÃO PAULO: Av. Paulista, 2073 — Conj. 29 (Edifício Conjunto Nacional) — Cx. Postal 22060 — Tel 80-2137 RIO DE JANEIRO: Av. Gomes Freire, 559 — Sobreloja — Caixa Postal 4903 — Telefone 32-9874 PÓRTO ALEGRE: Rua Voluntários da Pátria, 2.725 — Caixa Postal 727 — Telefone 2-4096

Preços para Importação de Produtos Químicos

EXTRATOS TANANTES

	Dólares Convênio	
Quebracho Solúvel a frio FOB — Buenos Ai Quebracho Idem, CIF — Rio, Santos	Arg \$195 '' S Aires Arg \$155 '' Arg \$180 '' US \$184 '' US \$214,80 ''	
BICROMATO DE S	SÓDIO	
CIF — RIO, Santos CIF — Rio, Santos, Inglês, Alemão CIF — RIO, Santos CIF — USA Bicromato de sódio nacional (Bayer) Cromosal B Danichrom 25/26% Fob Copenhague CIF — Santos, Rio	Pol \$300 " ACP \$315 " US \$315 " Cr\$ 75,00 quilo FOB — RIO Cr\$ 56,00 quilo FOB — RIO D. Kr. 1.400 (US\$200)	
OUTROS PRODU	JTOS	
Sulfito de sódio anidro	\$445 — CIF " \$445 — CIF " Sw. Kr. 390 — CIF "	
PREÇOS NACIONAIS		
Extrato de Acácia em pó, 68/69% Extrato de Acácia sólido, 63/64% Extrato de Quebracho Ácido fórmico 90% Sulfato de Sódio Hipossulfito de Sódio Sulfureto de Sódio (Fundido) Wargotan Lanichrom 25/26% atomizado Nortan	Cr\$ 30,00 p/k, /P. Alegre Cr\$ 28,00 " p/P. Murtinho Cr\$ 30,00 " p/Rio Claro Cr\$ 58,00 " p/S. Paulo Cr\$ 15,00 " p/S. Paulo Cr\$ 19,00 " p/S. Paulo Cr\$ 28,50 " p/Rio Cr\$ 65,00 " p/S. Paulo Cr\$ 35,00 " p/S. Paulo Cr\$ 78,00 " p/S. Paulo	







EXTRATO DE ACÁCIA NEGRA







Fábrica: MONTENEGRO - EST. DO RIO GRANDE DO SUL

Depósitos: NOVO HAMBURGO - S. PAULO - JUIZ DE FORA - RECIFE

REPRESENTANTES:

IRMÃOS SINGER REPRESENTAÇÕES LTDA.

Rua Conselheiro Crispiniano, 404 · 6.º andar

Caixa Postal 4372 · São Paulo

CAMPANI & CIA.

Rua Gomes Portinho, 86 - Caixa Postal 30 - Novo Hamburgo FELLOWS, MAIA & CIA. LTDA.

Av. Cruz Cabugá, 343 - Caixa Postal 1226 - Recife

F. C. MEDEIROS & CIA.

Av. Estados Unidos, Edificio Wildberg, 4.º andar Caixa Postal 639 - Salvador

PARÁ COMERCIAL LIDA.

Travessa 7 de Setembro, 157 - Belém

J. S. MARTINS

Rua General Osório, 601 - Caixa Postal 250 - Pelotas

ÁCIDO TÂNICO NEBULIZADO AO ÉTER E ÁLCOOL

RIO NEGRO - COM. E REPR. LTDA. Rua Xavier de Toledo, 44 - 8.º andar

REPRESENTANTES:

ORDI - Org. de Rep., Distrib. e Import. Ltda Caixa Postal 5447 - Rio de Janeiro-Caixa Postal 6833 - São Paulo

VVA. H. E. KUNZ & CIA.

Rua Sinimbú, 1380 - Caixa Postal 217 - Caxias do Sul





Grave a Situação dos Curtidores de Couro de Porco

Objetiva Reunião em Roca Sales. Emitida Advertência aos Fornecedores, Através da Imprensa

Em importante reunião realizada em Roca Sales, no Rio Grande do Sul, foi examinada com a maior objetividade a crise por que atravessam os curtidores de couro de porco. A situação se tornou de tal modo caótica que a classe resolveu tentar, de modo decisivo, obter uma cooperação razoável dos fornecedores, a fim de que, levando-se em conta a interdependência de uns e outros, alivie-se o futuro sombrio já desenhado.

Presença

O Centro das Indústrias de Curtumes do Brasil fêz-se presente em Roca Sales, por intermédio de vários diretores tendo à frente o Sr. Mário Rubens Costa, presidente, bem como do secretário executivo, Sr.. Maurício Dejanir Hernandorena. Dentre outros, participaram dos debates, com destacada atuação, os Srs. José Bonifácio da Silveira, presidente do Sindicato de Novo Hamburgo, e Nestor Guilherme Bier, do Sindicato de São Leopoldo, além de curtidores de couros de porco de Alto Taquari, grande zona produtora.

Alto Custo

O principal fator da crise se localiza no alto custo do couro suíno nas fontes produtoras, com repercussão desastrosa no parque industrial, uma vez que êste veio de experimentar, diretamente, a reação do mercado, oferecendo-lhe um impacto inédito.

Rumo: reconquista de mercado

No curso dos estudos do problema, ficou definida a área perdida no mercado externo e interno, agravada pelo avanço de produtos artificiais no campo aplicacional do couro suíno.

Observou-se, ainda, que os fabricantes de banha não terão, em tempo econômico favorável, condições de compensar as dificuldades atuais sem que, juntamente com os curtidores, adotem um rumo de interêsse comum. Eis por que os presentes à reunião de Roca Sales, por intermédio do C. I. C. B., concordaram em emitir uma circustanciada nota através da imprensa de Pôrto Alegre, expondo o problema e indicando a melhor solução. O texto dessa nota, estampada por duas vêzes no "Correio do Povo", órgão de reconhecida probidade, vai reproduzido a seguir. Por êle os curtidores em geral perceberão os ângulos da questão e a justeza das deliberações em Roca Sales.

Aviso aos Frigoríficos Produtores de Banha

O CENTRO DAS INDÚSTRIAS DE CURTUMES DO BRASIL, cumpre o indeclinável dever de levar ao conhecimento dos produtores de couros suínos a grave crise que atravessam as indústrias de curtumes dessa matériaprima, estabelecidas nos Estados do Paraná, Sta. Catarina e Rio Grande do Sul, cuja origem emana do elevado preço que atingiu o couro cru nas fontes produtoras.

As indústrias de curtumes estabelecidas nêsses Estados, constituindo-se em beneficiadores, quase exclusivamente, de couro suíno e representadas por mais de 25 fábricas, encontram, no momento, sérias dificuldades em colocar o produto industrializado no mercado interno e externo, em virtude de seu elevado custo industrial, agravado, ainda, pela concorrência de vários similares utilizados na fabricação do calçado e demais artefatos de couro, os quais reduziram, sensivelmente, o campo aplicacional do couro suíno.

A reconquista do mercado norteamericano, que absorvia grande parte do couro de suíno curtido e cujas exportações situavam-se ao redor de 4 milhões de pés por ano, deve ser tentada, a fim de estabelecer-se o equilíbrio econômico e financeiro no regime de produção dêste importante setor industrial. Para que isto se verifique, e os próprios produtores de couros crus - cooperativas, matadouros e frigoríficos de suínos — tenham assegurada a fonte de escoamento para êsse subproduto, é necessário e imprescindível reduzir-se o preço do couro cru a uma base média de Cr\$ 50,00 (cinquenta cruzeiros) o quilo.

Levando ao conhecimento dos fornecedores desta matéria-prima a situação anômala em que operam os curtumes, presentemente, queremos tão sòmente evitar que, por imposição de um processo lento de estrangulamento e depauperação econômica, sofram os curtumes e seus próprios fornecedores, em futuro próximo, conseqüência mais danosa à economia dos produtores e do próprio País.

Existe absoluta interdependência econômica entre o produtor e o curtiqual reiteramos nossa advertência no fabricantes de banha que encontram no curtume a única fonte de escoamento para êste subproduto. Sabe-se que os fabricantes de banha não poderão modificar, ao menos em curto prazo, o sistema de aproveitamento do couro cru em bases econômicas sem a cooperação da indústria de curtumes, razão pela qual reiteramos nossa advertência, no sentido de ser encontrada uma solução que permita à indústria curtidora reconquistar o mercado externo e grande área do interno, e isso só será possível com a redução do preço às bases acima previstas.

Mário Rubens Costa, Presidente

— José Bonifácio da Silveira, VicePresidente — Maurício Dejanir Hernandorena, Secretário-Executivo.

Como o Brasil, a Argentina Luta Para Exportar Curtidos

Os curtidores da Argenuna também estão voltados para uma luta árdua: a de aprir brechas no dique das exigências oficiais para obter facilidades à exportação dos seus produtos.

Fala-se muito em formar, em nossos países, uma sólida mentalidade exportadora. Repetem-se chavões como fórmulas de salvação econômica. Todavia, os obstáculos deixam de ser removidos e os problemas se acumulam, com os naturais gravames determinados pelo desenvolvimento mais livre de outros seto-

res industriais.

Pois os Curtumes da Aargentina, segundo o Boletim da Câmara Gremial de Curtidores, reclamam providências do Govêrno para que se lhes conceda abertura na pauta de exportações. Argumentam com a qualidade dos seus couros e com o alvo à vista: a Alemanha, onde o crescimento de ramos de maior produtividade, como a metalurgia, tira dos curtumes boa parte da mão-de-obra, por pagar-lhe melhores salários, deixando claros no mercado cousumidor de artigos de couro.

O paralelo da luta argentina com a brasileira está, pois, nítido. O interêsse na exportação de curtidos é evidente. Há, em suma, a tendência definida para saltar da condição nada agradável de fonte de matéria-prima, condição quase que apenas devida aos favores da Natureza, para o justo lugar de país industrializador.

E para merecer o triunfo da causa, os curtidores argentinos, como nós, não se descuidam daquilo que é vital: o aprimoramento dos seus produtos, mediante dotação de equipamentos modernos, de modo a assegurar produção mais barata e maior.

São pontos identificados lá como aqui. E aqui como lá, esperam-se atenções dos Govêrnos, quando êstes chegarem a considerar que as facilidades para exportarmos curtidos interessam mais à sorte das divisas nacionais do que, simplesmente, aos negócios de uma classe.

Inconveniências da

Temos observado, últimamente, que alguns curtumes estão efetuando vendas para entregas a longo prazo. Diversos negócios foram efetuados por grandes curtumes, cujo prazo de entrega vai até 6 meses, ou seja, até maio do ano vindouro. Causa-nos apreensão, na atual conjuntura, esta modalidade de forçar mercados por diversas razões.

Em primeiro lugar, operações dessa natureza, realizadas por curtumes de grande expressão, criam pânico entre as médias e pequenas emprêsas que se vêem forçadas à adoção de tais normas, quando não dispõem de suficiente capacidade financeira para tal. Em segundo, tudo indica que a expressão inflacionária há-de continuar a exercer constante tendência de alteração nos custos de produção das emprêsas por um período de tempo bastante prolongado.

Mesmo que a indústria disponha de estoque no momento da venda para entrega a posteriori, especialmente nos casos de negócios efetuados a 6 meses de prazo, não se justifica a adoção de tal critério, pois seguramente o curtume, quando entregar seus produtos, com os recursos obtidos, não conseguirá repor o estoque vendido. Este fenômeno da impossibilidade da reposição de estoque caracteriza o processo de descapitalização a que são submetidos quase todos os setores da produção quando em regime de crescente inflação monetária. Por outro lado. o clima psicológico que exercem no mercado tais nengócios é de repercussão altamente desfavorável, pois a inflação nivela as dificuldades de todos — curtumes, fabricantes de calçados e coureiros.

Se algumas emprêsas curtidoras adotaram

ntrega a Longo Prazo

novos critérios na questão relativa aos prazos de entrega, estarão demonstrando à sua clientela uma situação que na realidade não existe, qual seja a de excessos de recursos financeiros.

Tivemos, há poucos dias, um flagrante bastante expressivo de como é nocivo ao curtume a venda a longo prazo com preço fixo, quando se efetuou a concorrência para fornecimento ao Exército nacional. Tôdas as emprêsas concorrentes sabiam de antemão que não tinham base segura para formular seus preços de venda, uma vez que os elementos componentes do seu custo — matéria-prima, couro, taninos, mão de obra e outros — alteram-se gradativamente.

Nossa missão não é a de ditar normas para o comportamento comercial da indústria de curtumes, mas esta observação, relativa aos prazos de entrega, é oportuna e justa; já se começou a sentir seus efeitos maléficos junto aos pequenos e médios curtumes que não dispõem de elementos para concorrerem em tais bases de negócios.

Há a ressaltar, ainda, o aspecto da quebra de tradição nas normas de negócios, pois, outrora, não temos ciência de curtumes que efetuassem vendas para entrega a 180 dias. Esses prazos dão aos nossos clientes uma sensação de que doravante os curtumes poderão ser banqueiros dos fabricantes de calçados e dos coureiros, pois se propõem depositar couro curtido, ou matéria prima correspondente, em seus depósitos, sem a obrigatoriedade do pagamento imediato.

Se estamos empenhados em reduzir os prazos de venda, a uma média de 60 dias da data, como justificar perante nossos clientes a concessão de 180 dias de prazo de entrega?

Calçado - Problema em Busca de Solução

A expansão industrial brasileira, por fôrça da orientação governamental e de outros motivos que não cabe aqui analisar, tem seguido uma direção exclusivamente vertical.

A maior ou a melhor justificativa para êsse fato é a necessidade da criação de indústrias de base, de uma infra-estrutura sôbre a qual viria a repousar a verdadeira expansão, dado que a velocidade do desenvolvimento impõe critérios drásticos de prioridade.

Por conseguinte, êsse critério não está em função de um verdadeiro e natural desenvolvimento e sim, segundo diz o govêrno, a serviço das necessidades mais prementes do país.

Se por um lado é justo e admissível êsse critério, por outro é condenável, porque não conduz a um desenvolvimento harmonioso, equânime e equilibrado do conjunto, daí advindo periódicas crises em determinados setores, com sensível agravamento do problema social.

Uma esquematização do desenvolvimento, que, sem desprezar as necessidades de base, levasse na devida conta as indústrias auxiliares, sobretudo

ENÉAS A. FONTES

as que mais de perto interessam ao bem estar do indivíduo, seria, a nosso vêr, o ideal.

Teríamos, então, um desenvolvimento em sentido horizontal, cujos primeiros benefícios seriam o fortalecimento de todos os ramos da produção com consequente afrouxamento da tensão social.

É um êrro, e a realidade nô-lo mostra, supôr-se que todo o desenvolvimento de uma nação está na dependência exclusiva de uma infra-estrutura. Pelo contrário, a infra-estrutura não Pelo contrário, a infra-estrutura não terá razão de existir se os demais ramos acessórios estiverem em crise ou inexistirem.

Obsecados, como estamos, pela miragem das gigastescas industrias, vamos deixando morrer à míngua, pelo depauperamento, os ramos industriais que são o sustentáculo da prosperidade da nação e do bem estar do seu povo.

A permanência da crise, agravada de ano para ano, vai destruindo lenta e inexoravelmente a média e a pequena emprêsa e, entre elas, grandes e tradicionais organizações, com sensível agravamento do já dramático problema social.

Na indústria do calçado, que é a que no momento nos interessa comentar, uma série enorme de fatores contribuem para mantê-la em permanente estado de crise, confusão e sobressalto.

Não padece dúvida o fato de que o custo de vida provocou e provoca ainda uma acentuada redução no consumo de calçado. Essa redução é maior nas camadas menos favorecidas, cujos componentes são obrigados a empregar quase tudo quanto ganham nos gastos de alimentação e transporte.

Ora, nessas camadas é que está o grosso público consumidor, daí advindo a retração do consumo que tão sèriamente vem afetando as fábricas produtoras.

Este fenômeno, porém, é passageiro, comum às épocas ou períodos de transição brusca como o que se verifica no momento, em nosso país, porque a verdade é que, mesmo em épocas de relativa normalidade, o consumo de calçado sempre esteve abaixo da verdadeira capacidade do mercado interno. Para isso contribuem, além do custo de vida, diversos fatores, conforme veremos adiante.

Diga-se, de passagem, que o Brasil produz, de fato, um dos melhores calçados do mundo e, ainda assim, jamais houve qualquer iniciativa do govêrno no sentido de estabelecer a exportação, principiando por fazer uma propaganda do nosso artigo no exterior ou abrandando as pavorosas leis de exportação e a não menos pavorosa burocracia e que constituem o maior entrave, quando não desestímulo a qualquer industrial, mesmo os mais idealistas.

Não existe da parte do poder público um interêsse adequado por êste importante ramo que tão de perto diz da saúde d opovo, apesar de dois terços, aproximadamente, da população brasileira andar de pés descalços.

Dependendo do couro e da sola, suas matérias primas principais, asfixiada pelo alto custo da maquinaria, dos "royalties", das peças não raras vêzes importadas e valendo o seu pêso em ouro, vive a indústria do calçado em permanente apreensão, incapacitada até mesmo de fixar preços de venda, dado que os aumentos no custo dessas matérias primas são permanentes, sucessivos e imprevisíveis.

Sendo o couro e a sola produtos escassos no mundo, é claro que os mercados consumidores se voltam para os países em condições de produzi-los em maior escala, tais como os países sul-

americanos, notadamente o Brasil, a Argentina e o Uruguai. Ora, a procura do couro e da sola tende a forçar a exportação e é insofismável que os fabricantes brasileiros ou compram pela paridade internacional ou cruzam os braços por falta de matéria prima.

Em última análise, é o povo quem paga a exportação do couro, tal como aconteceu em 1959, ano recorde no encarecimento do sapato, motivado pela liberação do produto para exportação. Agora mesmo acaba de reproduzir-se a mesma insensatez governamental: libera-se a exportação e coloca-se os preços oficialmente sob a paridade internacional.

Luta a indústria do calçado com a insuficiência de financiamento, eis que os bancos oficiais são os primeiros a darem o mau exemplo, recebendo via de regra, com má vontade, os fabricantes que assim se vêm forçados a lançar mão dos agiotas, a cuja exploração vivem escravizados.

E não falta quem acuse os industriais de ambiciosos, escorchadores, etc., mas falta, sim, quem se disponha a conhecer o verdadeiro e permanente drama em que vivem por pura teimosia e isso até que não sejam forçados a fechar as portas dos seus estabelecimentos.

Não é uma indústria nas mãos de grupos econômicos poderosos, de magnatas com influênnias políticas. Ao contrário, tem que lutar contra êles, contra a falta de conhecimento do povo sôbre o que representa em dificuldades e estoicismo, a manutenção de uma indústria de calçado.

Como se isto não bastasse, temos ainda a considerar os impostos pagos pelos fabricantes e pelos consumidores, bastando para tanto citar o impôsto de consumo que é de 12% (doze por cen-

to) sôbre um produto de cuja falta se ressentem, aproximadamente, dois têrços da população nacional.

Mas não fica aí o drama das indústrias de calçado. Há, também, a falta de fiscalização, a falta de repressão às fábricas clandestinas que produzem grandes e pequenas quantidades de calçados e que são vendidos a prêço inferior ao das fábricas legalmente constituídas.

Em qualquer sala, em qualquer vão de porta ou quintal se pode montar um pequeno fabrico de calçado; pode-se vender livremente aos consumidores, sem o pêso de imposto, de responsabilidades trabalhistas, de encargos sociais com institutos e entidades outras de amparo ou orientação profissional. Daí decorre uma competição desleal que pouco a pouco leva à destruição as fábricas legalmente constituídas, muitas delas antigas e tradicionais.

Não tardarão a chegar os industriais do calçado à conclusão de que, nêste país, fabricar calçados é coisa de doidos porque é entrar ou permanecer numa indústria em liquidação, uma indústria com os dias contados.

Impõem-se, por conseguinte, medidas saneadoras, atitudes mais decisivas e agressivas por parte dos industriais para forçar o govêrno a olhar com o devido cuidado e com mais interêsse para êsse magno problema que tanto afeta a economia do país, a estabilidade da produção e a saúde do povo.

Uma união de todos os industriais, grandes e pequenos, para o equacionamento do problema é o primeiro passo para encontrar-se a solução que objetive o reerguimento e, em suma, a salvação da indústria do calçado..

(De "Calçados e Couros", outubro, 1960).

A INDÚSTRIA DO COURO NA TCHECOSLOVÁQUIA

Qual a situação da indústria do couro na Tchecoslováquia? Eis um assunto que interessa de perto aos curtidores brasileiros, tal a vinculação do mercado da matéria-prima. Reproduzimos, então, a seguir, um artigo do Sr. Frantisck Prochozka, extraído de "Informaciones Econômicas y Tecnicas de la Industria del Extracto de Quebracho", de Buenos Aires, dando-nos perfeitamente o quadro da indústria do couro naquele país europeu.

A indústria do couro na Tchecoslováquia tem uma tradição que remonta a muitos anos. Foi fundada muito antes da Primeira Guerra Mundial e nessa época colocava os seus produtos nos países do antigo Império Austro-Húngaro. Um dos centros mais antigos dessa indústria se achava na Boêmia Oriental. Entretanto, a indústria alcançou um desenvolvimento considerável no período compreendido entre as duas guerras mundiais, principalmente pela expansão da emprêsa capitalista de Bata.

Durante a segunda guerra as fábricas de artigos de couro foram parcialmente destruídas pelos bombardeios e tiveram de ser reconstruídas após 1945.

O ramo de maior importância da indústria do couro tchecoslovaco é a do calçado, que tem fornecido as seguintes cifras à estima da indústria do couro, no que tange à questão do seu desenvolvimento:

1937 1948 1958 55.028.000 64.379.000 80.214.000 20.519.000 19.573.000 28.061.000

Exportação (em pares de calçado) Exportação (em pares) de calçado)

desenvolvimento extensivo dessa indústria é tanto mais notável se se levar em conta que a transição entre a produção manual e a industrialização moderna teve lugar num período assaz curto. Especialmente após a II Guerra Mundial se verificou uma rápida industrialização da manufatura de couro e isso não apenas com respeito à fabricação de calçado como também de peças de vestuário, luvas, peles e a elaboração técnica de couros curtidos. A concentração da produção em grandes unidades, a especialização dos sistemas de produção e a combinação adequada da produção básica com a produção secundária na indústria do couro na Tchecoslováquia permitiu uma elevação considerável da produtividade e uma baixa nos custos de produção. Grandes emprêsas transformaram as matérias-primas em produtos semi-elaborados e

usaram êstes para a fabricação imediata de artigos de couro. A experiência tem demonstrado que tal organização de planos industriais no setor do couro é a mais conveniente e econômica.

As fábricas de couro na Tchecoslováquia acham-se equipadas com máquinas modernas, usando-se a tecnologia de produção mais progressiva. Na primeira etapa do estabelecimento da indústria, a continuação da II Guerra Mundial infletiu-se sobretudo na produção básica. Perto das fábricas de calçados, artigos de couro e peleterias se construíram curtumes modernos. Tal iniciativa supera, pelas suas dimensões econômicas, tôdas as organizações de produção até agora conhecidas. Nos planos de produção se estabeleceu, assim mesmo, o sistema de fôlhas diárias de produção visando ao

contrôle contínuo desde a matériaprima até ao produto acabado.

A indústria tchecoslovaca do couro melhora continuamente a tecnologia de produção e a qualidade dos seus produtos. O Instituto de Investigações da Indústria do Couro persegue novas tendências em matéria de técnica e tecnologia. Introduziram-se muitos produtos de acabamento que melhoraram o aspecto superficial dos couros curtidos, especialmente da matéria-prima danificada. Relacionado a êsse progresso e à expansão da indústria no futuro, constroem-se novos e grandes curtumes modernos.

O Instituto de Investigações da Indústrias do Couro desenha, a par disso, novos tipos de máquinas para o tratamento contínuo do couro e estuda a automatização de grupos completos de operações tais como os processos nas seções de remôlho, secagem, etc. Na manufatura do calçado insiste-se, especialmente, no desenho de equipamentos de operações multíplices e a organização de outra tecnologia na elaboração do calçado.

A aplicação de novas técnicas e tecnologia encontra grande aceitação pelos grupos de trabalhadores, que anualmente submetem centenas de sugestões de melhoria que possam efetuar-se sem maiores inversões. Tais sugestões visam à perfeita utilização das maquinarias e o horário de trabalho. Familiarizam-se os trabalhadores com os problemas mais prementes, que apresenta o melhoramento da produção mediante planos temáticos. A iniciativa em tela se fêz habitual na indústria nacionalizada como uma des formas de participa-

ção os trabalhaores no contrôle da indústria.

O aumento da capacidade de produção da indústria do couro depende em parte da importação de couros crus. A Índia foi no passado um dos principais fornecedores de couros brutos à Tchecoslováquia. Entretanto, em razão da organização da sua própria indústria do couro, a importação dali ficou limitada.

À semelhança de outros países, a Tchecoslováquia também procura novos materiais para as crescentes necessidades da sua indústria do couro; especialmente resinas, fibras sintéticas, couro artificial e borracha sintética. Estes materiais, de modo cada vez mais firme, cobrem a falta de couros naturais, sobretudo no que diz respeito a artigos de couro, couro técnico e couro para a confecção de luvas.

A produção, consumo interno, assim como a exportação de artigos de couros, mostra-nos uma tendência continuamente ascendente. Os artigos de couro tenecoslovaços são muito procurados pelos consumidores do exterior devido à sua excelente qualidade e à elegância do seu aspecto.

Nos próximos anos a indústria do couro tchecoslovaco terá que cumprir imensas tarefas. Em 1965, por exemplo, a fabricação de calçado alcançaria um total de 101 milhões de pares e o consumo atingiria 4.4 pares "per capita".

Extratos de Castanheiro de Qualidade Especial

Além dos seus conhecidos Extratos de Castanheiro naturais e adoçados, a LEDOGA S. p. A., de Milão, apresenta agora dois novos tipos de extratos atomizados de qualidade especial, dos quais um natural, denominado "W. P.", e outro adoçado, denominado "DULCOTAN EXTRA".

Trata-se de extratos obtidos por métodos e tratamentos completamentes novos, em virtude dos quais, além de ser melhoradas as características de solidez, resistência à água e rendimento em pêso conferidas ao couro pelos Extratos de Castanheiro de produção normal, é também assegurada a rapidez de penetração, já agora desejada pelos curtidores que visam à abreviação dos tempos de curtimento e à redução das perdas de substância tanante, como fatores indispensáveis para a diminuição dos custos de produção.

São os seguintes os novos extratos em aprêço:

1) — Natural: ESPECIAL "W. P.", atomizado, DD, mínimo 77% M. F., cuja análise típica de labolatório pelo Método do Filtro a seguir transcrevemos:

Taninos	
Não taninos solúveis	14,1
Insolúveis	0,2
Água	6,3
Pontos vermelhos	~ .
Pontos amarelos	9,5
Razão Taninos/não-Taninos	5,63
рН а 50° Вк	3,5

merecendo ser salientado o valor da razão Taninos/não-Taninos.

Além de fixar-se irreversivelmen-

te às fibras da pele e de proporcionar um bom couro sólido, de ótimo rendimento, resistente ao desgaste e impermeável à água, o extrato "W. P." distingue-se pela côr extraordinàriamente clara, como não se encontra em outros extratos de castanheiro.

Sua velocidade de penetração é superior até à dos próprios extratos catéquicos fortemente sulfitados (Mimosa e Quebracho).

O extrato "W. P." é utilizável também a temperaturas não aconselháveis para um extrato de castanheiro de qualidade normal, podendo ser usado com tôda tranquilidade nos métodos de curtimento e de recurtimento em tanque quente ("hot-pit"), com resultados excelentes em côr, solidez do couro e rendimento.

Não é necessária qualquer preparação prévia, devendo ser usado tal como se encontra nos sacos fornecidos pela LEDOGA.

2) — Adoçado: DULCOTAN EXTRA, atomizado, DD, mínimo 77% M. F.:

Também para êste produto indicamos, a seguir, os valores característicos obtidos pelo Método do Filtro:

Taninos	78,5
Não-taninos solúveis	14,9
Insolúveis	0,1
Água	6,5
Pontos vermelhos	2,4
Pontos amarelos	9,4
Razão taninos/não-taninos	5,26
pH a 50° Bk	4,—

Este extrato de Castanheiro adoçado é empregado com vantagem tanto no curtimento de sola para artigos flexíveis, como no curtimento de todos os couros técnicos e daquêles para malas e marroquinaria, que exigem flor extremamente fina, côr delicada e sólida à luz, plenitude e toque macio.

É, ademais, particularmente indicado no recurtimento ao vegetal de peles e couros curtidos ao cromo.

Sua rapidez de penetração é a mesma do extrato de Castanheiro "W. P." acima descrito, com o qual, no caso de curtimento de sola, pode ser misturado, em proporção variável conforme o grau de flexibilidade que se deseja no couro acabado.

A solubilidade de ambos êstes extratos é mais fácil e mais rápida que a de qualquer outro extrato de Castanheiro até agora produzido.

Em tanque muito quente, é aconselhável empregar sòmente o tipo "W. P." ("hot-pit").

N.. R. - Temos insistido em divulgar informes sôbre a natureza de produtos aplicáveis na indústria de curtumes apenas com o objetivo de prestar aos nossos associados subsídios para a determinação de suas preferências. Assim é que, hoje, reproduzimos um trabalho sôbre o extrato de castanheiro, fator do aprimoramento dos curtidos e que julgamos oportuno, uma vez que, agora, nos achamos lutando por obter meios para a exportação dos artigos preparados nos curtimentos brasileiros. Cumpre observar que, por enquanto, poucos são os estabelecimentos, entre nós, que aplicam o extrato de castanheiro. Sem manifestar interêsse por marcas, simplesmente, repetimos, procuramos servir aos curtodores matéria informativa de cunho técnico.

PESSOAL & VENDA

Damos prosseguimento hoje a esta seção, procurando melhor servir aos interêsses dos associados do C. I. C. B. Como acentuamos, a Diretoria deliberou franquear as páginas de O CURTUME àquêles que têm máquinas para venda o uque as desejem adquirir de colegas, bem como fazer contrato de elementos para as suas indústrias.

Vende-se

Máquina de lustrar de madeira em perfeito estado, própria para Curtume de peles. Dirigir-se ao Curtume Montes Claros, S. A. — Caixa Postal, 34 — Montes Claros — Minas Gerais.

Vende-se

Máquina de estirar mignon, Enko, capacidade de 120 meios diários em ótimo estado de conservação. Dirigir-se ao Curtume Montes Claros, S. A., Caixa Postal, 34 — Montes Claros — Minas Gerais.

E COMPRA DE MÁQUINAS

PARA CURTUME

Vende-se

cilindro para solas, tcheco, marca "Kovo", ainda sem uso. Preço e condições, tratar com Podboi S. A., Indústria e Comércio (Rua Washington Luís, 382/6) — São Paulo, Capital.

Compra-se

máquina para dividir couros, já usada, largura 2. Condições e maiores detalhes, informar à Tychanowicz & Cia., Curtume e Sapataria Labor — Malet, Estado do Paraná.

Técnico

Necessita-se de um, para trabalhar em vaquetas, verniz, etc., com muita prática. Ordenado base Cr\$ 20.000,00, podendo-se elevar em relação à capacidade. Passagens pagas. Informações para Adolfo Quirino, Emprêsa de Curtume do Piauí, Praça Lima Rebelo, 1068 — Paraíba, Estado do Piauí.

Compra-se

máquina de descarnar, tamanho médio ou pequeno, que sirva para carneiras, estado de regular a bom, Informações detalhadas para Inticher & Cia. — Guarani das Missões, Estado do Rio Grande do Sul.

A Publicidade e seus Efeitos no Consumidor

A promoção publicitária, para o uso do fôrro de couro curtido nos calçados, teve início a 15 do corrente, através da Televisão Tupí, desta Capital, e da TV-Itacolomí, de B. Horizonte, em co-patrocínio com o programa "Parada Feminina", realizado às 3.ª feiras, no horário de 15 às 16 horas. Tivemos oportunidade de assistir ao programa para averiguar o efeito que a mensagem publicitária é capaz de produzir aos telespectadores.

Em se tratando de um programa destinado às mulheres, a apresentação da propaganda do fôrro, por intermédio de modêlos ao vivo, surtirá efeitos positivos. Normalmente, a dona de casa é quem aconselha ao espôso e aos filhos a compra de artigos do vestuário, pois tôda mulher se considera atualizada com os rigores da moda. O técnico especializado em publicidade teve o cuidado de preparar as mensagens levadas ao vídeo de forma que, exaltando as qualidades dos calçados forrados, revelassem ao consumidor outras vantagens que, aparentemente, não são observadas pelo usuário.

Em nosso país seguramente 65% dos sapatos fabricados se destinam ao uso da classe feminina, o que revela que, apesar do índice baixíssimo do consumo de calçados "per capita", os homens andam ainda mais descalços que as mulheres. A publicidade pela televisão, em programas femininos, tem audiência garantida, pois enquanto os homens, nos grandes centros urbanos, ocupam-se de seus afazeres nas fábricas e nos escritórios, a espôsa e as filhas e demais dependentes do sexo feminino permanecem no lar, notadamente na parte da tarde.

É indiscutível a vantagem da publicidade na promoção de negócios. Todos os produtos de largo consumo popular dinamizam suas vendas por intermédio dêsse ótimo veículo de divulgação moderno que é a televisão. Nos Es-



PASTAS DE COBERTURA



LACAS PARA NACOS



TANINOS SINTÉTICOS



ÓLEOS PARA ENGRAXE



PURGAS E DESCALCINANTES

COM
PRODUTOS
DE
QUALIDADE
V. S. consegue

A MELHOR CURTICÃO

e o

MELHOR

ACABAMENTO

IRMÃOS SINGER S. A. - Indústria e Comércio

Rua Conselheiro Crispiniano, 404 — Tels: 34-8772 — 36-0118 — 34-0160 End. Telegráfico: "EXPORTSING" — Caixa Postal, 4372 — SÃO PAULO

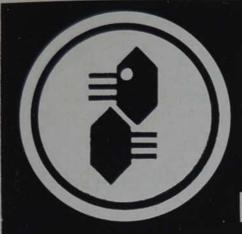
NOVO HAMBURGO - R.G.S. Rua Lima e Silva, n.º 494 RECIFE — Pe. Av. Crux Cabugá, 343

tados Unidos da América do Norte, país que poderemos tomar como padrão para análise do valor da mensagem publicitária, muitos fabricantes, antes de lançarem seus produtos no mercado, destinam somas fabulosas à publicidade, na preparação psicológica do consumidor. Além disso, investigações de motivação vêm sendo feitas permanentemente por emprêsas especializadas. É muito importante a motivação na publicidade, pois o consumo de qualquer produto origina-se de uma razão especial do consumidor. No caso do cigarro, por exemplo, chegou-se à conclusão de que o homem fuma porque julga que o uso do cigarro lhe transmite maior expressão de masculinidade. Como consequência, observa-se que todos os anúncios de cigarro exaltam essa falsa virtude que o fumante instintivamente proclama.

Precisamos descobrir no sapato forrado a motivação que leva o consumidor ao seu uso. Tendo em vista que a miaoria dos calçados, produzidos e consumidos, no país, destinam-se ao sexo feminino, talvez seja conveniente pesquisarmos êsse aspecto junto à mulher. As preferências do consumidor feminino é, geralmente, muito difícil de ser perscrutada, além da vaidade no que se concerne ao aspecto exterior, que é ditado pela moda, muitas sutilezas influem nas compras efetuadas pela mulher.

Indiscutivelmente, a indústria de curtumes e de calçados necessita de uma vasta promoção publicitária para as manufaturas de couro, única solução capaz de levar-nos a reconquistar o mercado para os produtos de couro. A publicidade tem sido uma arma poderosa a serviço dos sucedâneos do couro, notadamente os produtos plásticos e sintéticos, e a razão dêsse efeito junto ao consumidor é que as emprêsas produtoras de plásticos, tôdas subsidiárias de organização internacionais, trazem do exterior para o mercado brasileiro uma noção muito acentuada do valor da publicidade.

A indústria de curtume deve e necessita perder medo de gastar dinheiro com a publicidade. Seria muito conveniente que cada curtume adotasse, na sua conta de despesas anual,



BOHME FETTCHEMIE GMBH



TRIANOL ## GRASSAN #

FABRICADOS AGORA NO BRASIL PELA



FABRICA EM JACAREI EST. DE S. PAULO

Henkel Henkeldo Brasil S.A.

INDÚSTRIAS QUIMICAS

DISTRIBUIDOS PELA



FONE-37-5116

FONE-32-4345

TEL. 9-1322

TEL. 6845

Rublo, Moeda Dura

Omer Mont'Alegre

Dando seqüência às modificações e adaptações que, desde algum tempo, vem introduzindo em seu sistema monetário, a União Soviética vem de estabelecer relação ouro para o rublo, fazendo-o em têrmos tais que sua

moeda passa a ser mais dura que o dólar. A modificação processada estará em vigor a partir de 1.º de janeiro vindouro e, embora anunciada oficialmente, não determinou qualquer reação nos meios financeiros interna-

uma verba específica para as campanhas promocionais.

Estamos observando exemplos altamente benéficos, dentro da própria indústria curtidora do valor da promoção publicitária. Agora mesmo, surgiram novos produtos para confecção de sapatos e bolsas no mercado e, como conseqüência de uma divulgação bem elaborada das vantagens dêsse tipo de couro, grande massa consumidora está adquirindo os calçados e as bolsas produzidos com êsse produto. Queremos referirnos ao "Caribu" e "Boucari", lançados por tradicional emprêsa curtidora. Parecenos que a despesa efetuada com essa promoção está perfeitamente coberta, com vantagem, pela grande venda dêsse tipo de vaqueta.

O primeiro passo para promoção, em conjunto, do couro curtido está sendo levado a efeito, atualmente, pelo C. I. C. B., por iniciativa dos produtores de fôrro para calçados, do Estado do R. G. do Sul. Não devemos permitir que um movimento como êsse deixe de apresentar saldos positivos em todos os setores da produção e do consumo de couro curtido pois sòmente o fôrro necessita de publicidade, mas

também o calçado em geral.

cionais. Vale situar que a União Soviética não faz parte do Fundo Monetário Internacional, não havendo por conseguinte a obrigação de declarar a paridade da moeda; que a relação oficial interna é de 4 rublos por dólar mas que, para turistas esta relação vai até 10 rublos por dólar.

A modificação anunciada não tem qualquer reflexo na economia interna do país: ela se dirige no sentido do comércio internacional. Os soviéticos chegaram a um ponto em que precisam dar o máximo de ênfase a suas trocas internacionais fora da Cortina e, para isso, precisam de um instrumento de medida para o valor da moeda. Com o novo rublo poderão fazer convênios, acordos, negócios, sem ser preciso recorrer ao dólar ou ao esterlino, pois os saldos devidos ou creditados serão liquidados em metal correspondente.

O que há de estranhável, no caso, é a ignorância do mundo sôbre as razões que conduziram as autoridades soviéticas a estabelecer a relação ouro em bases superiores às do dólar. Não se conhece qual a reserva ouro, não se tem idéia do volume de comércio. Sabe-se apenas que há ouro bastante, e

se chega a esta conclusão porque, periòdicamente, ouro soviético é lançado no mercado, em Londres ou Paris.

Nada indica que a nova medida seja um capítulo na guerra fria ou que com ela se pretenda criar uma situação difícil para o dólar. O que deve haver, mesmo, é a necessidade de dispor de meios que facilitem o comércio.

E, com isso, talvez tenhamos, dentro de algum tempo, a cotação do rublo nos quadros das casas de câmbio, interessando aos raros viajantes que se disponham a chegar até lá. O "endurecimento" do rublo havia sido previsto no comêço do ano. Éle será o ponto de partida para novas manobras no campo econômico.

Consequências da política de defesa do dólar

Criou-se nos Estados Unidos uma nova idéia — fôrça — a defesa do dólar. O "deficit" no balanço de pagamentos da grande nação talvez atinja, êste ano, o montante de três bilhões de dólares, contra cêrca de quatro bilhões em 1959. Falando há duas semanas na Geórgia, o presidente Eisenhower revelou seu propósito de adotar medidas drásticas para reduzir

êsse saldo negativo, sendo inicialmente proposto o corte de um bilhão em gastos públicos principalmente os efetuados com a manutenção de fôrças militantes no exterior.

Com êsse objetivo, foram despachados para Bonn o Sr. Robert Anderson, Secretário do Tesouro, e Douglas Dillon. Subsecretário de Estado. Há, presentemente, na Alemanha Ocidental 180 mil soldados norte-americanos, para cuja manutenção Washington reclamava a cooperação de Bonn. Além disso, a missão Anderson-Dillon tentou convencer Adenauer de imperiosidade de serem, os pagamentos das compras militares alemães aos Estados Unidos, feitos à vista. A missão visitou ainda Londres e Paris. Nas três capitais, porém, não teve êxito. Entretanto, a Alemanha comprometeu-se a participar mais ativamente (talvez com um bilhão de dólares) no combate ao subdesenvolvimento.

Um influente semanário dos Estados Unidos dizia, há dias que êsse país não mais iria "bombear dinheiro para o resto do mundo; mas, ao contrário, cortar as saídas de ouro dos Estados Unidos". Reflete a publicação

o grande temor que lavra na grande nação: um Mêdo maiúsculo da queda do valor do dólar. Há presentemente cêrca de duzentos mil funcionários norte-americanos no exterior cujos serviços são considerados dispensáveis.

A partir de janeiro de 1961, serão êles recambiados para o país à razão de quinze mil por mês. Como providência complementar, cuida Washington de incentivar por tôdas as formas o turismo para os Estados Unidos.

A análise de todos êsses fatos e circunstâncias nos mostram que daqui para o futuro ainda mais penosas serão as negociações financeiras de países como o Brasil em Washington. Difíceis já eram êsses entendimentos; mais difíceis ainda o serão. Como conciliar êsses propósitos com as freqüentes declarações do Sr. John Kennedy de apoio total à "Operação Pan-Americana"?

E a pergunta que deve estar fazendo a si mesmo o Sr. Jânio Quadros.

(Do "Boletim Cambial")



Schilling-Hillier S. A. Ind. Com

emulsões acrylicas para o acabamento

pigmentos em pasta isentos de ligantes naturais

purgas enzimaticas com sais descalcinantes

agente de penetração e humectação

oleos sulfuricinados

ucecry noripal norison

Rio de Janeiro São Paulo C.P. 1030

C.P. 2060

Porto Alegre C.P. 489

Salvador C.P. 563

C. P. 11

Aumenta a Exportação Italiana de Calçados

Os mais recentes dados oficiais confirmam a tendência para o aumento das exportações italianas de

calçados, como se verifica pelo seguinte quadro comparativo:

Exportação nos últimos seis anos:

Ano	Pares	Valor em Liras
1955 1956 1957 1958 1959 1960 (1.º semestre)	1.704.206 $3.266.727$ $6.440.042$ $10.672.273$ $17.853.481$ $16.512.923$	4.716.200.000 $9.423.700.000$ $17.928.000.000$ $26.724.000.000$ $41.083.000.000$ $33.609.000.000$

neiro-Agôsto dos últimos três anos, os guintes:

Limitadamente ao período Ja- valores das exportações foram as se-

Janeiro-Agôsto	1958	7.680.398	18.566.000.000
	1959	12.328.636	28.011.000.000
,,	1960	20.206.826	44.000.000.000

A essas cifras, que são as das exportações oficialmente registradas, devem ser somadas aquelas incontroláveis, mas sem dúvida bastante elevadas, das exportações e invisíveis, aos calçados adquiridos referentes localmente pelos milhões de turistas que, todo ano, visitam a Itália.

O êxito alcançado pelo calçado italiano deve-se, sobretudo, à habilidade dos fabricantes e à feliz veia criadora dos modelistas. Cumpre ressaltar, entretanto, que a quase totalidade dos calçados exportados tem sola de couro italiano, em geral flexível, e não de borracha ou de outros sucedâneos do couro.

Para ter dotes de leveza, elegância e salubridade para o pé, qualquer calçado, e particularmente o feminino, deve ser confeccionado com sola de couro. Dificilmente alcançariam os modelistas tamanho êxito com suas criações se não pudessem dispôr do material couro.

Nos últimos anos afirmou-se, em tôda a parte, a moda do couro flexível. O couro flexível para o calcado flexível foi, pela primeira vez, produzido pelos curtumes italianos para as fábricas de calçados italianas, as quais o tornaram mundialmente conhecido através da exportação de seus calçados.

O verdadeiro couro flexível deve ser elástico, e não frouxo e mole; quando, dobrado, deve saltar de volta à posição original. Para produzir esta variedade de couro é indispensável o uso de tanino pirogálico, como o de castanheiro, cuja acidez natural confere elasticidade ao couro. Para obter uma sola de boa qualidade é suficiente empregar, no curtimento, tanino pirogálico em mistura com uma quantidade um pouco maior de tanino pirocatético, de custo normalmente inferior. O couro para sola dos calçados italianos é preparado com cêrca de 90% de tanino de castanheiro, natural e adocado, fàcilmente obtenível por ser a Itália o maior produtor mundial dêste valioso tanante.

(Transcrito da revista "Esportazione" de Outubro de 1960).

Mercado de

Courod Crus

U. S. A. — Durante as últimas 4 semanas o mercado de couros continuou estável, até ligeiramente mais fraco. As matanças durante o ano em curso são cêrca de 11% superiores às do ano passado e para 1961 é previsto um outro aumento de cêrca de 8% sôbre o nível dêste ano.

Como já mostramos em relatórios anteriores, as exportações dos EE. UU. neste ano são consideràvelmente superiores às de 1959, compensando assim no mercado mundial a diminuição nas exportações da Argentina.

A produção dos curtumes nos primeiros 8 meses de 1960 não atingiu a altura do ano passado, como também a produção de calçados com 412.174.000 pares foi inferior em 4,6% ao ano de 1959.

Cotações dos couros de Chicago packers:

(Em US Cents por libra)

	Atual	T/M Setembro
Heavy native steers	13/13½	13,74
Heavy Texas steers	11	10,69
Butt Branded steers	11	10,86
Light native cows	16/18	16,88
Country hides (todos os pesos)	$10/10\frac{1}{2}$	10,65
Calfskins até 9½ lbs.	55	52,32

ARGENTINA — Em consequência da queda de cêrca de 6% nos preogs dos couros frigoríficos na 1.ª semana de outubro, registrou-se a venda de cêrca de 50.000 couros. Em seguida, em virtude do desinterêsse dos importadores da Europa Ocidental e das idéias mais baixas dos compradores dos países da «Cortina de Ferro», além dos 7.800 couros frigoríficos que foram vendidos no mercado interno, não houve mais negócios. Sòmente na semana de 20/10, quando as cotações para exportação fracassaram ainda mais, a Tchecoslováquia e Hungria tomaram cêrca de 150.000 couros nas bases abaixo discriminadas. O interêsse dos países da Europa Oriental continua, mas outros negócios são difíceis pois não existem mais estoques e uma grande parte dos frigoríficos já está sobrevendida.

Registramos que durante as últimas semanas as matanças na Argentina cresceram ligeiramente.

Cotações na Argentina

(Em US Cents por quilo FOB)

Frigorifico sound steers	33
Frigorifico reject	31
Frigorifico sound light steers	371/4
Frigorifico extremes	55
Good takeoff steers	30¾
Good takeoff light steers	35
Good takeoff extremes 16/18 ks.	$37\frac{1}{2}$
CAP steers	321/4

Refletindo o mercado em Buenos Aires, também os preços na bolsa de Liverpool durante as primeiras semanas de outubro foram as mais baixas dos últimos tempos. No dia 21/10 os couros frigoríficos ««first heavy ox» foram cotados com 14½ d por libra e os frigoríficos «first cows» com 15d por libra.

URUGUAI — Devido à falta de estoques e também pelo desinterêsse por parte dos compradores, não houve negócios e os preços neste mercado durante as últimas semanas foram nominais em 36 cents por quilo e 35 cents por quilo para os couros de boi e vaca respectivamente.

Na 3.ª semana de outubro a Suécia tomou 1.200 couros de vaca a 34 cents por quilo, deixando o mercado num nível de 34/35 cents por quilo de couro de boi e 34 cents por quilo de couro de vaca.

Em Liverpool temos durante o mês inteiro as cotações de 15d por libra para os couros de boi, enquanto as vacas são cotadas ¼d mais baixo.

BRASIL — Depois do dia 21/9 os frigoríficos, baseado-se no preço de 35¾ cents por quilo FOB dos últimos negócios para exportação no mês de julho, aumentaram os preços para a indústria nacional para Cr\$ 60,00 por quilo FOB, e até o dia 18/10, quando o primeiro novo negócio para exportação em 38 cents por quilo FOB foi confirmado e logo elevados novamente os preços para o mercado interno para Cr\$ 63,50, os curtumes locais já tinham fechado cêrca de 23.000 couros ainda na base de Cr\$ 60,00. Não se realizou ainda nenhum negócio na base de Cr\$ 63,50.

Comparando os preços de Chicago e de Buenos Aires, os couros de frigos de São Paulo não deviam custar mais que 27.5 USA cents por quilo FOB, preço que corresponde à cotação dos referidos couros no mercado de Liverpool. Os países da «Cortina de Ferro» pagam então para os couros de São Paulo 38 cents, o que corresponde cêrca de 38% mais que o mercado internacional, e isto sòmente por serem negócios conpensados.

Visto que os frigoríficos, calculando os preços para o mercado interno, tomam por base êsses preços da Tchecoslováquia ou Polônia e não por valor real do mercado internacional, a indústria nacional é forçada a pagar preços injustificáveis e, caso os órgãos governamentais não tomem as devidas providências, a indústria de curtumes nacionais poderá sofrer graves prejuizos.

Peles — cabras segundo cotações de New York:

Indians

Amritsars..... Group 5 US\$ 11 75/12.00 per dozen C&F (1200 lbs por 500 peles).

Africans

Nigerians..... US\$ 0.88/1.00

Brazilians

Pernambuco..... US\$ 0.92/0.95

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

