

COMO NOS FIZEMOS PIONEIROS

FRANKLIN MONTEIRO GONDIM

(ESTA SÍNTESE É FEITA PARA EVITAR O EMPANAMENTO DA VERDADE, COMO MUITAS VEZES SÓI ACONTECER).

A primeira semente a ser industrializada foi a de oiticica, vindo depois e em consequência dela a de mamona e a castanha de caju.

Em 1923, Carlito Narbal Pamplona e eu comerciávamos em Fortaleza, sob as firmas C. N. Pamplona, e F. Gondim & Cia., respectivamente. Já unidos por laços de família, pois Carlito contraíra matrimônio, com minha irmã (Hélia), e sentindo nós que os interesses comerciais poderiam ser conjugados para maior e melhor proveito dos negócios, resolvemos fundir as duas firmas numa só, sob a denominação de C. N. Pamplona & Cia.

Moços e bem dispostos para o trabalho, nos sentíamos preparados para a luta, porquanto já havíamos adquirido bastante experiência, pois Carlito vinha de deixar a firma José Alfredo Garcia & Cia., da qual era sócio solidário, e eu havia voltado da Paraíba, onde trabalhava com os Americanos, na I.F.O.C.S (hoje DNOCS).

Foi da nova firma C. N. Pamplona & Cia. que nasceu a indústria de oiticica, brotando esse manancial de riqueza de que se orgulha o nosso Estado, fator incontestável de progresso do nosso País.

Com a representação de uma boa firma de lubrificantes e pneus para automóveis, começamos a entrar no mercado de peças e acessórios.

Nessa época era representante no Ceará, com distribuição exclusiva da Fábrica Willys-Overland, a firma Quixadá & Cia., da qual era sócio Vicente Alves Linhares, de quem Carlito tinha sido empregado e era grande amigo.

Não se interessando mais essa firma pelo negócio de peças e automóveis, propôs-nos a venda de todo seu estoque de peças, bem como a representação da Willys-Overland, para os Estados do Ceará e Piauí.

O assunto foi discutido e o negócio aceito por ambas as partes. Logo depois obtivemos a representação dos Motores Deutz, alcançando grandes sucessos.

Foram essas firmas que nos deram substancial ajuda nos primeiros exames de laboratório para o óleo da oiticica.

Em 1926, com uma eficiente e sábia propaganda, os nossos negócios se desenvolviam satisfatoriamente e as nossas rendas cresciam magnificamente, a ponto de proporcionarem um justo orgulho.

As encomendas chegavam-nos de várias partes, inclusive dos Estados vizinhos.

O Engenheiro Agrônomo Júlio Monteiro Gondim, que então se achava trabalhando na I.F.O.C.S., no Estado da Paraíba, escreveu-me, como irmão, uma carta particular, avisando-me que a Inspetoria estava precisando adquirir um automóvel e seria provável que um entendimento meu com o Chefe do Distrito, Dr. José Rodrigues Ferreira, fosse bem sucedido. Viajei imediatamente para aquele Estado e consegui a venda do automóvel com tanta facilidade, que desse encontro nasceu uma amizade sincera e uma confiança recíproca.

O Dr. Ferreira era moço, inteligente, conhecedor do Nordeste e especialmente do Ceará, pois construíra, em 1915, o açude Parazinho, na Zona Norte deste Estado.

Logo a nossa conversa passou para o campo econômico, focalizando-se as riquezas regionais.

Lastimávamos a pobreza do Nordeste, quando essa Zona do nosso Brasil possuía um potencial econômico digno de ser aproveitado. Falamos, então, das oleaginosas existentes, sem delas termos qualquer conhecimento técnico. Foi lembrada a oiticica, o pinhão, o faveleiro, o carrapato (mamona), o sabonete e o algodão.

Por fim, aconselhou-me o Dr. Ferreira que mandássemos para laboratórios americanos e alemães as sementes de oiticica, pois eram elas as mais abundantes do Nordeste.

Logo que voltei de Paraíba, fiz Carlito ciente da minha conversa com o Dr. Ferreira e deliberamos mandar, logo, para os Estados Unidos, por intermédio da Willys-Overland, e para a Alemanha, por intermédio da Motores Deutz, dez quilos de sementes de

oitica, em dois sacos de cinco quilos. Estas sementes vieram da minha fazenda "Viração", situada no Município de Icó-Ceará.

Aquelas firmas estrangeiras mandamos recomendações especiais, para que fosse examinado em laboratório o óleo das sementes, com toda meticulosidade e que o resultado nos fosse enviado com a possível brevidade. Pouco tempo depois nos chegava o relatório do laboratório americano, e logo em seguida o do laboratório alemão (1927).

Ficamos alegres e surpreendidos com a coincidência dos resultados encontrados, nas constantes apresentadas por esses relatórios, e a referência especial neles contida afirmando que, o óleo obtido era altamente secativo e se assemelhava ao "Tung" óleo de madeira da China, usado mundialmente na indústria de tintas e vernizes.

O relatório americano acrescentava ainda essas palavras: "SE HOVER MATÉRIA PRIMA EM QUANTIDADE PARA UMA INDUSTRIALIZAÇÃO, EM ESCALA COMPETITIVA, IRÁ O TUNG ENCONTRAR UM CONCORRENTE".

Esses relatórios acabaram por decidir Carlito a se lançar na exploração da nova indústria, pois ele já vinha bastante inclinado a assim proceder, acertando comigo guardar os relatórios no cofre para que deles ninguém tomasse conhecimento.

Imediatamente, a firma iniciou o levantamento da provável produção da matéria prima de que iria precisar, e verificou-se que o Nordeste todo poderia garantir essa produção para começar uma industrialização em base moderna e atualizada.

Impetuoso nas suas deliberações, Carlito não procurou com antecedência, e para garantia do negócio, conhecer tecnicamente não só a industrialização mas, principalmente, o tratamento técnico do óleo para o seu aproveitamento industrial e sua aceitação comercial.

Era de fato essa medida sábia e necessária, e a firma comprou na Alemanha a primeira fábrica, tipo hidráulica, que foi logo instalada e posta para funcionar pelo meu irmão Afrodizio Monteiro Gondim (Adizio), cujo trabalho foi coroado de pleno êxito.

Até chegarmos a esta situação, os anos de 1926 e 1927 haviam decorrido otimamente para a nossa firma, com os negócios de automóveis e acessórios.

As vendas cresceram admiravelmente, compensando a grande atividade que desenvolvíamos.

Conseguimos representações dos pneus e câmaras de ar Michelin Dunlop, Fisk, India, da Campanhia de gasolina Tidol e que-

rosene Chester, vindos dos Estados Unidos, e que muito concorreram para um crescimento extraordinário dos nossos negócios.

Nesse gênero de comércio, em pouco tempo liderávamos as vendas em nossa região (Ceará e Piauí).

Já em fins de 1928, as máquinas que havíamos adquirido para a extração de óleo de oiticica estavam com sua montagem quase concluída.

O ano de 1929 se nos apresentava mais promissor, pois os negócios de automóveis e acessórios progrediam admiravelmente, e em 31 de julho dar-se-ia o término da montagem e perfeito funcionamento da nossa fábrica, situada na Praça Almirante Saldanha, no bairro Praia de Iracema (Praça da Alfândega).

A inauguração solene deu-se em 3 de agosto com a bênção festiva celebrada pelo nosso inesquecível amigo Monsenhor José Quinderé, estando presentes ao ato várias autoridades, amigos particulares e do comércio, e todos os nossos funcionários.

As máquinas foram postas a funcionar e foi grande o nosso júbilo, vendo o óleo correr nas prensas, como fios de ouro.

Para Carlito foi um deslumbramento tão grande, que o levou a praticar atos, que viriam depois, nos causar sérias apreensões.

As sementes escolhidas para o funcionamento experimental tinham sido adquiridas da safra 1928/1929, suficientes para o consumo da fábrica nos seus primeiros meses. Haviam sido remetidas pelos nossos agentes compradores do interior do nosso Estado.

Quando conseguimos a primeira produção de óleo, veio nossa primeira decepção; depois de esfriar, o óleo coagulava totalmente, tornando-se pastoso, e, quando exposto ao ar, solidificava-se como borracha. Centenas de vezes verificamos pessoalmente esse resultado do exame e isto nos deixou deveras desanimados.

Carlito, porém não dava o braço a torcer e mostrava-se sempre animado e esperançoso.

Governava, então, o nosso Estado o Dr. José Carlos de Matos Peixoto, que tinha como Secretário da Agricultura o Dr. Tomás Pompeu Filho, médico e dedicado estudioso de todas as ciências e de todos os problemas de interesse da humanidade.

Sabedor desse nosso problema, por ele se interessou fortemente, passando a fazer, ele próprio, vários exames, sem contudo conseguir achar o "X" que procurava. Vivia conosco na fábrica, estudando o caso e fazendo experiências constantes.

Passamos a enviar amostras do nosso óleo para todos os laboratórios e pessoas que nos pediam de várias partes do nosso País. Não houve fábrica do Brasil e do exterior que tivesse deixado de receber nossas amostras para um estudo sério. Infelizmente nenhuma solução nos foi dada.

Diante disto, sem uma orientação técnica, ou mesmo prática, para resolver tamanha dificuldade, aconselhou-nos o Dr. Tomás Pompeu Filho a procurar o Instituto de Óleos Vegetais do Ministério da Agricultura, onde existiam técnicos, em laboratórios oficiais, capazes de nos dar a solução que procurávamos. Era diretor desse Instituto um seu amigo, Dr. Bertine.

Aceito o conselho, viajei para o Rio com uma carta de recomendação do Dr. Tomás Pompeu para o Dr. Bertine.

Nos primeiros dias de janeiro de 1930, apresentava-me ao Dr. Bertine, naquele Instituto, entregando-lhe a carta de recomendação que levava, expondo-lhe tudo o que acontecera sobre o assunto.

O Dr. Bertine ouviu-me com toda atenção e imediatamente designou, para estudar, interessar-se e resolver o problema, o Dr. Henrique Paula da Cunha Baiana. Este fez-me frequentar diariamente o laboratório, na Praia Vermelha, e ali, com o material que eu levava, passou a fazer as suas pesquisas, nada conseguindo, porém, além do que tínhamos obtido em Fortaleza. O Dr. Baiana, em quem eu depositara toda confiança, fez-me lhe expor tudo que sabia sobre oiticica, nos menores detalhes, anotando todos os dados e logo depois pronunciava uma conferência no Clube de Engenharia sobre oiticica, citando dados e algarismos que eu lhe havia feito conhecer confiadamente! Esta conferência ele a enfeixou em folhetos, espalhados fartamente e alguns chegaram a nossa capital (Fortaleza). Essa foi a primeira conferência pronunciada, no Brasil, sobre oiticica.

Estive no Rio até fins de março, pois a 31 deste mês, desapontado e decepcionado com os fracassos dos nossos técnicos, num assunto de relevância como este que iria tornar a nossa nação pioneira de um óleo que poderia competir com os melhores que existiam no mundo, voltava à Fortaleza.

Carlito continuava resistente e persistente no seu ideal da industrialização da oiticica.

Quando viajei para o Rio no começo de janeiro, havia combinado com ele para que as nossas compras de matéria prima, destinada à fábrica (sementes de oiticica) não ultrapassassem a 1.500 toneladas, quantidade suficiente para o trabalho das nossas máquinas até dezembro, medida que evitaria excesso nas nossas pos-

sibilidades de crédito. No meu regresso, e logo a bordo, soube por Carlito que as nossas compras já atingiam 4.500 toneladas, três vezes mais do que havíamos acertado.

O abalo que sofri foi tamanho, que não sei como suportei mais esta inesperada contrariedade.

Ví logo que nossa situação se complicava gravemente, com reflexos em todos os setores da nossa vida comercial.

Perguntei-lhe como iríamos sair dos apertos que teríamos de enfrentar. Ele respondeu-me simplesmente; “haveremos de sair, seja como for”.

Resposta fácil mais sem lógica, sem base. Era o excesso de otimismo que o levava a prática, muitas vezes, até do que parecia impossível. Era um trabalhador incansável e as dificuldades surgidas não o abatiam nunca.

A realidade se apresentou com todo seu séquito de sofrimento.

O horizonte começava a se fechar dentro da nossa área creditícia. As dificuldades para o pagamento dos nossos compromissos comerciais começaram a aparecer e o nosso crédito bancário a diminuir.

Não conseguíamos ver possibilidades de salvação na emergência em que nos encontrávamos, Muitos compromissos tínhamos a pagar resultantes de compra da matéria prima adquirida, e não tínhamos possibilidades de venda da produção de óleo que íamos obtendo diariamente.

Já ninguém queria comprar óleo de oiticica dada a impossibilidade de aplicá-lo, como inicialmente esperávamos.

Os negócios de automóveis diminuíram em razão da falta de capital para giro comum.

Muito grave era, pois, a nossa situação.

Sofríamos horrivelmente, vendo o abismo que se abria a nossos pés, como um provável e fatal fracasso.

Lançamos mão de todos os recursos para nos safarmos desse doloroso aperto. Não parávamos na busca daquilo de que precisávamos.

As experiências com o óleo continuávamos a fazer, sem Carlito desanimar jamais, fossem quais fossem os resultados.

Amostras de óleo eram enviadas a todos que nos pediam, correndo as despesas por conta da nossa Firma, até mesmo de grandes quantidades do produto, em tonéis.

Dia e noite assistíamos, na fábrica, o seu funcionamento e Carlito se animava vendo crescer o nosso estoque de óleo e a diminuição das sementes.

Continuávamos a dirigir consultas para todos os técnicos indicados, existentes no Brasil e no exterior, e nenhuma resposta nos chegava.

De todas as fábricas de tintas e vernizes, para as quais havíamos remetido amostras e consultas do nosso óleo, somente M. E. Marvin, no Rio de Janeiro, com a fábrica de tintas Ipiranga-Condoroil Tintas, S/A, se interessou efetivamente pelo nosso produto.

Tudo empregou para obter a liquefação do nosso óleo. Os seus técnicos, porém, fracassaram igualmente, ficando desconhecida mais uma vez, a incógnita do nosso principal problema.

Continuávamos a fazer experiências pessoalmente, procurando livros técnicos sobre tintas e óleo e opiniões de pintores práticos experimentados na sua profissão.

Com um velho pintor aqui de Fortaleza, por nome Vicente, passamos a fazer experiências com as tintas que ele preparava.

Num livro de química italiano, que havíamos adquirido, encontramos os meios de tornar a tinta mais fluida, e isto consistia em ferver o óleo a uma temperatura de 180 a 220.º C e depois adicionar o solvente necessário até obter a densidade desejada.

Pareceu-nos esta descoberta o começo da nossa salvação.

Passamos, então, a preparar o óleo para tinta, que vendíamos somente aos pintores, por preço muito inferior ao óleo de linhaça, empregado até àquele tempo, com exclusividade, na pintura.

As nossas vendas aumentaram satisfatoriamente.

Contratamos turmas de pintores, para pintarem, por nossa conta, toda construção, cuja pintura nova se iniciava, onde era, no alto, afixada uma placa com os seguintes dizeres: "Este edifício foi pintado com óleo de oiticica".

A nossa propaganda tomou corpo e as nossas vendas e os nossos negócios progrediram animadoramente.

Diariamente preparávamos mil quilos de óleo que eram consumidos com relativa facilidade.

Esse tipo de óleo foi o começo, foi como o raiar da nossa salvação.

Havia, porém, uma inconveniência comercial no seu preparo: cada quilo de óleo fabricado, ou melhor, preparado, consumia

45/48% de solvente, que comprávamos a Standard Oil. E, assim nós passamos a vendedores da Standard e estávamos a trabalhar para ela.

Nossa luta se tornou intensa e já vendíamos óleo para tinta em todos os mercados do País com bons resultados encarados pelo lado comercial.

Montamos uma secção de pigmentos para tintas e óleos, que vendíamos ao preço de custo, a quem nos comprasse o óleo de oiticica, que era vendido ao freguês, no balcão, pela metade do preço do óleo de linhaça, o único conhecido no mercado.

O óleo de linhaça custava três mil réis o litro e nós vendíamos o de oiticica a um mil e quinhentos réis, metade, portanto do custo daquele.

Encetamos uma campanha para uma maior aceitação do nosso óleo, cujo *slogan* era: "Ajudem a defender o produto cearense".

Nessa época, as casas comerciais que dominavam esse tipo de negócio eram: Casa Vilar, Conrado Cabral e A. Porto, que, de início, procuraram desmoralizar o nosso produto.

Não conseguindo, porém, a sua finalidade, resolveram propor-nos um acordo nos seguintes termos: nós deixaríamos de vender pigmentos para tintas e eles se comprometiam a nos comprar mensalmente duzentas caixas de duas latas de óleo da oiticica.

O negócio foi aceito, sendo logo constatado o seu sucesso que para nós constituía uma segunda vitória.

Durante todo esse tempo não cessaram os nossos contatos com o mundo industrial de tintas e vernizes, sem obtermos qualquer esperança, mesmo remota, para o impasse em que nos encontrávamos sobre a liquefação do óleo.

Nessas condições atravessamos os anos de 1930 e 1931, fazendo o que era possível para sobrevivermos comercial e industrialmente.

Em 1930 veio a revolução e, à revelia de Carlito, nela tomei parte ativa, conspirando com a "tenentada".

Sério foi o meu compromisso e não pequena a minha responsabilidade, nesse movimento cívico.

No fim de 1931, o Dr. Fernandes Távora que, com a revolução, assumira a Interventoria no nosso Estado, foi substituído pelo Capitão Roberto Carneiro de Mendonça.

Com o novo Governo foram feitas novas nomeações para diversos cargos administrativos, sendo eu designado para Delegado de Polícia do 2.º Distrito da Capital, por indicação do velho e querido amigo Cel. Joaquim Magalhães, vulto de grande valor não só no mundo comercial mas, igualmente, de indiscutível prestígio no meio dos elementos revolucionários.

A 4 de janeiro de 1932 assumia eu aquele cargo um pouco receoso de não saber se poderia cumprir bem as suas funções, e no exercício delas, diz-me a consciência, não fracassei nem decepcionei, o que atestam as outras funções, mais elevadas ainda, que me foram confiadas pelo governo de então.

O inesquecível e dedicado amigo Cel. Joaquim Magalhães via que a minha pessoa, naquele cargo, traria inegavelmente prestígio para a Firma C. N. Pamplona & Cia.

E foi porque ele disse me convenceu que eu afinal aceitei e assumi aquelas funções, que os responsáveis pela Revolução me confiavam.

A nomeação data de dezembro de 1931, e só a 4 de janeiro de 1932, como ficou dito, assumi o cargo de Delegado do 2.º Distrito da Capital, e desde essa data tivemos melhor consideração por parte dos nossos credores, quando lhes fazíamos sentir a possibilidade de saldarmos integralmente nossos compromissos comerciais.

No governo do Dr. Matos Peixoto, o deputado estadual, Prof. Nathanael Cortez, apresentou à Assembléia Legislativa um projeto de lei concedendo a C. N. Pamplona & Cia. uma isenção do imposto de exportação pelo prazo de cinco anos.

Esse projeto foi aprovado e transformado em lei. Foi isso um desaforo para a nossa firma no transe difícil que estávamos passando. Nada mais nos deu o governo naquele tempo.

Episódio triste, que jamais pude esquecer, pois dizia respeito aos interesses de uma firma industrial pioneira, parte do progresso do nosso Estado, foi o seguinte: quando voltei do Rio de Janeiro em 31.03.1930, decepcionado e triste por não ter o Instituto Nacional de Óleos Vegetais conseguido um resultado positivo para liquefação do nosso produto como esperávamos, procurei pessoalmente o Presidente do Estado, Dr. Matos Peixoto, entregando-lhe um pedido a respeito da nossa indústria de oiticica. Nesse documento fazia-se uma exposição minuciosa do que havia acontecido na nossa busca para a obtenção do óleo de oiticica em condições de comercialização. Solicitamos o seu interesse para que o Estado obtivesse, por sua conta, a vinda de um químico categoriza-

do para, com C. N. Pamplona & Cia., desvendar o problema da oitica, com o qual nos antolhávamos ou, em último caso, socorrer com o valor da sua passagem.

Tudo nos foi negado, alegando o Governador que o Estado não podia fazer despesas desse tipo e que já era considerada bastante a isenção concedida.

Era de se lamentar a mentalidade dos homens públicos daquela época.

Sofremos toda espécie de decepção, mas, mesmo assim, nunca se apagou a chama de esperança que ardia em nossos corações.

Os negócios de automóveis diminuiam e a nossa atenção principal se voltou para o óleo de oitica.

Com o nosso crédito reduzido ao mínimo, vimos-nos forçados, pela falta de capital de giro, a passar para outro algumas das nossas representações, a fim de que os nossos representados não perdessem totalmente o terreno da competição.

Assim, as principais representações passamos para pessoas amigas antes que estranhos se locupletassem da ocasião dolorosa que estávamos vivendo.

Ao nosso amigo Mazine entregamos toda representação de automóveis, motores e acessórios ficando a C. N. Pamplona & Cia, com o óleo de oitica, a fábrica e outras instalações.

Atingimos 1933 com as mesmas lutas e as mesmas esperanças.

Continuamos a vender o óleo preparado por nós em boas condições.

famos fazendo pagamento parcelado aos credores mais exigentes.

Sofremos vexames de toda espécie, mas ganhamos a experiência de “sofrer sem desespearar”.

Nunca perdemos o contato com os principais industriais de tintas e vernizes nacionais e estrangeiros, sendo mais assiduamente com a Condoroil Tintas S/A — Tintas Ipiranga — e J. A. Sardinha, grandes firmas do Rio de Janeiro.

Jamais, porém, recebemos um vislumbre sequer de esperança completa e objetiva.

Nunca, também deixamos de remeter óleo quando nos solicitavam, para experiência.

Assim, o tempo ia-se escoando e cada vez mais nós buscávamos sem desânimo o caminho da vitória almejada.

O Interventor Carneiro de Mendonça, ciente da minha atitude na Delegacia de Polícia, designou-me, com grande surpresa, para o alto cargo de Chefe de Polícia do Estado.

Só podia encontrar justificativa para essa nomeação, na minha lealdade para com aquele homem público que sabia compreender a maneira justa digna e honesta daqueles que o cercavam na sua brilhante administração.

Tenho a consciência tranquila de que cumpri fielmente todas as missões que me foram confiadas, e isto foi reconhecido pelo Capitão Carneiro de Mendonça, com quem sempre mantive a mais sincera e justa amizade.

Ele tinha pela indústria de oiticica um vivo interesse. Visitava, vez por outra, nossa fábrica e tinha do nosso negócio o conhecimento pleno, nos mínimos detalhes.

Sofreu conosco como amigo sincero. Lamentava não poder dispor oficialmente de meios para salvar a nossa indústria. Reconhecia poder se tornar a oiticica uma grande fonte de renda, para o Nordeste.

Certo dia, quando comentávamos com ele a exiguidade do prazo de cinco anos de isenção de impostos, sugeriu-nos que, poderíamos conseguir um aumento substancial desse prazo para garantir o futuro da indústria, em face da concorrência que certamente se apresentaria quando os negócios melhorassem. Mandou que fizéssemos um memorial, com uma exposição completa de motivos.

O memorial foi feito, correu os trâmites legais e recebeu a aprovação do nosso Interventor.

Foi assim, concedida a C. N. Pamplona & Cia., dez anos de isenção de impostos estaduais e municipais e de exportação.

Em 1934, os negócios correram sem alterações. A Firma continuava com poucos recursos pecuniários.

Em um dia deste mesmo ano, porém, recebemos uma carta da firma C. Coteville & Cia., do Rio, propondo-nos comprar toda a nossa produção de óleo de oiticica, sob a condição de só vendermos a ela.

Imediatamente solicitamos aos Bancos informes completos sobre essa firma, responsabilizando-nos por qualquer despesa disto oriunda. Foram lisongeiras essas informações, pois tratava-se de uma firma de Judeus-Franceses, composta de gente rica e de grande conceito moral.

Tomamos a resolução de um entendimento pessoal, no Rio, com os dirigentes daquela firma, e como não era possível a minha saída e a de Carlito, de Fortaleza ao mesmo tempo, foi Carlito escolhido para se entender com os dirigentes da Coteville.

Eu e Carlito discutimos o assunto sob todos os aspectos entre os quais o de, em primeiro lugar, ser procurado o Sr. M. E. Marvin, das Tintas Ypirangas e pô-lo a par de toda a nossa situação, pois ele sempre se mostrava desejoso de unir-se a nós para a exploração da oiticica.

Carlito assim o fez e quanto lhe mostrou a carta de C. Coteville & Cia., ele assustou-se e disse: “É uma gente boa e de muito dinheiro, porém com o inconveniente de não ser industrial”. Não tinha, assim, capacidade técnica para resolver o principal problema do óleo — a sua liquefação. O Sr. Marvin, que possuía fábrica de tintas, continuava, até então, sem encontrar solução, apesar dos seus técnicos trabalharem dia e noite em pesquisas contínuas.

A discussão entre ambos prolongou-se e Carlito fez sentir ao Sr. Marvin a nossa situação financeira incapaz de, só por si, permitir desenvolver a tão complexa indústria de oiticica.

As razões apresentadas por Carlito forçaram o Sr. Marvin, que já se achava apaixonado pelo nosso problema e desejoso de se ver liberto da importação do “Tung”, a pedir permissão para fazer uma proposta.

Essa proposta foi a seguinte: “não tome conhecimento mais sobre C. Coteville & Cia., suspenda os entendimentos que pretende fazer e vamos, agora mesmo, contratar nos Estados Unidos, o maior técnico mundial de óleo secativos — O Dr. Gardner para vir ao Brasil resolver o problema. Se este homem nada conseguir terá você, então, a liberdade de fazer o que entender. As despesas com a vinda desse técnico a Ypiranga pagará, e serão incluídas na nova firma que haveremos de construir. Se fracassar dividiremos essas despesas, 50% para cada um”.

Carlito diante da atitude do Sr. Marvin, aceitou a proposta sem me consultar, enviando apenas uma comunicação detalhada do que havia feito.

Não gostei do desfecho certamente por não ter ouvido, como Carlito, as explicações e promessas dadas pelo Sr. Marvin.

Aconteceu que o Sr. Gardner aceitou o convite e dentro de poucos dias chegou ao Rio para, com os técnicos da Ypiranga, desvendar o nosso problema.

Isto se deu em aproximadamente junho/julho de 1934.

Carlito regressou do Rio e ficamos nós aguardando, num verdadeiro *suspense*, o resultado da nova tentativa.

Quando terminou 1933, como as vendas do óleo para tinta, por nós preparado, começaram a aumentar, cresceu, ainda mais, a necessidade de sangue novo — dinheiro — para não perdermos o ritmo animador dessas vendas. Ninguém tinha coragem de nos auxiliar temendo o perigo a que nós estávamos expostos.

Nessa época o Sr. Vicente Linhares ex-patrão de Carlito, encontrava-se em certas dificuldades por ter deixado a firma Quixadá & Cia. e ofereceu-se para participar da nossa firma, prometendo entrar com o capital que Carlito desejava — Cem contos de réis —, em parcelas, conforme as necessidades de desenvolvimento das nossas vendas.

Mesmo sem se ter feito legalmente o aditivo necessário ele passou a trabalhar em nossa firma, frequentando diariamente a nossa casa de negócio, mas não pôde entrar para nossa firma com qualquer importância em dinheiro.

Foi na época dessa espera, que o Sr. Marvin, do Rio nos telegrafou urgente dizendo: “O Dr. Gardner conseguiu descobrir e solucionar o problema do óleo de oitica. Tornou-o líquido permanentemente, tendo já fabricado tintas com sucesso. Venham ao Rio urgentemente”.

Atendemos ao chamado, indo Carlito, mais uma vez ao Rio e ali, no dia 14 de novembro de 1934, foi criada e fundada a “Brasil Oitica S/A”, encampando totalmente C. N. Pamplona & Cia., com todo seu acervo e responsabilidade.

Vieram então para Fortaleza os técnicos e auditores do Sr. Marvin, consolidando legalmente, aqui, a fusão das duas firmas, entrando logo em funcionamento a nossa fábrica, em termos comerciais e industriais.

Era para nós o começo de uma nova vida mais objetiva e re-feita de esperanças reais.

Nossa satisfação foi indizível. Carlito ganhara a parada após luta incessante durante muito tempo e de revezes desalentadores, e eu começava a me tranqüilizar dos aperreios e preocupações que bastantes sofrimentos morais me fizeram padecer, pois já me sentia descrente de poder gozar ainda uma feliz e tranqüila vida.

Mas a realidade estava presente. Agora existia a Brasil Oitica S/A acenando-nos com esperanças futuras.

Ela estava fundada e assim constituída:
Presidente: — M. E. Marvin

Vice-Presidente: — Napoleão Alencastro Guimarães
Diretor Comercial: — Carlito Narbal Pamplona
Diretor Gerente: — Valentin de Virgílis
Diretor Tesoureiro: — Um elemento do Sr. Marvin, do Rio.
Diretor Regional: — (Por poucos dias): Vicente Linhares.

Esta última designação foi feita provisoriamente porque eu, embora sócio de C. N. Pamplona & Cia., e já escolhido para compor essa diretoria, como ficara acertado por ocasião da fusão das duas firmas, não podia assumir qualquer diretoria comercial pelo motivo de estar ocupando o cargo de Secretário da Fazenda do Estado, no governo, então iniciado, do Interventor Cel. Felipe Moreira Lima.

Vicente Linhares durou pouco tempo no cargo, tendo deixado logo depois e definitivamente a Brasil Oiticica S/A.

A minha ação na política e na administração do Estado, após a revolução de 1930, teve significado especial para o desenvolvimento e valorização da oiticica e especialmente da Brasil Oiticica S/A, sem jamais ferir a minha dignidade por qualquer ato ou atitude capaz de atingir a minha honorabilidade.

Sempre procurei cercar a firma da atenção que ela devia merecer dos poderes públicos, como uma indústria pioneira de valor indiscutível, sem jamais prejudicar os interesses do Estado ou de terceiros.

A minha intromissão teve sempre o sentido de apaziguamento, de pacificador, de relações públicas.

Fácil é avaliar o quanto valeu essa minha intromissão e o que significou ela junto aos governos que se sucederam, para os benefícios da nossa firma.

Em setembro de 1931, o Capitão Carneiro de Mendonça deixou a Interventoria do Estado e foi substituído, por indicação do Major Juarez Távora, pelo Cel. Felipe Moreira Lima.

O Presidente Getúlio Vargas, querendo constitucionalizar o País, propôs a organização de um partido político, no Estado, que proporcionasse a vitória eleitoral da revolução.

O Capitão Mendonça, inenso à política, negou a sua participação, sugerindo a sua substituição, o que se verificou como foi dito acima. Houve, mudanças de seus auxiliares e eu recebi com surpresa o convite de novo Interventor para ocupar o alto cargo de Secretário da Fazenda.

Grande era a minha responsabilidade nas funções de um cargo do qual nenhum conhecimento tinha, que garantisse uma ação segura.

Confiei, porém, em Deus e assumi as funções daquele cargo espinhoso, que me jogavam aos ombros e, agindo sempre com critério, no desejo de acertar, de ser justo e atencioso com todos, diz-me a consciência que eu desempenhei sem desdouro aquelas funções e merecendo sempre não só a confiança do Governo, mas também uma amizade sincera do Cel. Moreira Lima.

Graças a Deus nos cargos que me foram confiados sempre agi com bom senso, com equilíbrio, com dignidade e, sobretudo, com honestidade.

Dei ao Cel. Moreira Lima toda minha cooperação para uma administração correta e benéfica ao Estado. Isto se comprova com o fato de ter ele deixado o governo sem dívidas. Tudo foi pago, absolutamente pago, e, o que é mais importante, com saldo em dinheiro nos bancos do Estado.

Tendo a consciência tranqüila, pois defendi quando e como pude os dinheiros do Ceará.

Com a saída do Capitão Carneiro de Mendonça da Interventoria, teve C. N. Pamplona & Cia. uma séria dificuldade, que vencemos graças à dignidade e honestidade do Cel. Moreira Lima.

O Capitão Carneiro de Mendonça quando autorizou C. N. Pamplona & Cia., a fazer o memorial pedindo a prorrogação de sua isenção de impostos, despachou-o aprovando e mandando que se fizesse o devido expediente. Foi justamente nesta época que se deu a sua substituição, sem ter sido publicado o novo ato de prorrogação da isenção de impostos.

O Capitão Mendonça ao deixar a Interventoria me advertiu:

“Não devo e não posso assinar com data anterior. Explique ao Cel. Moreira Lima, que ele o fará com data atual, pois é um homem culto, honesto e desenvolvimentista. Ninguém melhor do que ele compreenderá e facilitará tudo”.

E assim aconteceu.

Levamos o Cel. Moreira Lima a nossa fábrica e ele, depois de tomar conhecimento do pioneirismo da indústria e do nosso sofrimento, fez com satisfação, o ato de prorrogação da isenção.

A minha interferência foi, mais uma vez, coroada de êxito.

Um novo impasse apareceu logo depois: As isenções eram dadas taxativamente a C. N. Pamplona & Cia., e a esta firma era concedida a prorrogação. Era um entrave para a Brasil Oitica S/A, que se fundira com C. N. Pamplona & Cia., utilizando as suas vantagens de marcas, registros, etc.

Foi baseado no tratado comercial entre as duas firmas que se fundiram que recorreremos mais uma vez ao Cel. Moreira Lima, esclarecendo a finalidade de oficialmente serem extensivas à Brasil Oiticica S/A as isenções que haviam sido prorrogadas para C. N. Pamplona & Cia.

Trabalhei com empenho e muita habilidade junto ao Governo mormente porque já, surgia um concorrente nosso na industrialização das sementes de oiticica.

Era a Sanbra, e mais três pequenos fabricantes, que se instalaram, começando a competir.

A Brasil Oiticica S/A começava o ano de 1935 intensificando mais e mais o seu interesse no desenvolvimento da oiticica.

A fábrica melhorava o seu corpo técnico e administrativo, aumentando-os e adestrando-os.

A liquefação do óleo para nós tornou-se um serviço fácil, natural e corriqueiro, já exportando com toda facilidade esse nosso produto.

Os nossos negócios iam aumentando à medida que o tempo corria.

Na Paraíba, em Pombal, e no Rio Grande do Norte, em Mossoró, montávamos duas fábricas para a extração do óleo.

Foi grande a nossa atividade.

Em vários municípios do interior do Ceará e da Paraíba construímos armazéns para depósito de sementes e esta medida nos trouxe vantagens para a compra de matéria prima que era depois transportada para a nossa fábrica, em caminhão e pela Estrada de Ferro.

As safras de sementes de oiticica variam sempre quanto ao seu volume, dependendo da maior ou menor precipitação pluviométrica em cada ano.

Há, também, uma praga que ataca a oiticica e prejudica o desenvolvimento da produção.

A floração da árvore começa logo após as chuvas de cada inverno, julho/agosto.

A frutificação se processa dentro do ciclo natural setembro outubro e até novembro.

A maturação da semente se dá em dezembro e janeiro quando se inicia a colheita, justamente no tempo em que o nosso homem do campo se encontra praticamente sem trabalho.

Todos os que se encontram sem serviços, tomam parte na colheita: homens, mulheres e até crianças.

E, assim, a colheita de oiticica dá uma ajuda magnífica, que minora sem dúvida, às necessidades dos nossos sertanejos.

As árvores sempre vicejam, estendem-se exuberantemente nas margens dos rios e riachos, espalhando-se pelas várzeas e baixios.

O povo do Nordeste que habita o sertão considera uma safra boa de oiticica como uma salvação para ele, pois a única despesa que lhe acarreta é a do transporte do lugar de apanha para o do armazém comprador mais próximo.

Como já dissemos, os invernos bons e maus muita influência tem para a safra da oiticica.

Já tivemos safras que nos proporcionaram a compra de mais de cem mil toneladas de sementes.

Pelas estatísticas existentes, desde que se iniciou o aproveitamento da semente da oiticica, podemos verificar que foram significativos os benefícios que a nossa indústria trouxe à todo o Nordeste. E isto nos dá um santo orgulho pelo bem que fizemos ao nosso povo e ao nosso Estado.

Brasil Oiticica S/A tudo fez para dotar a nossa fábrica dos elementos técnicos mais modernos a fim de obter o melhor e o maior resultado na industrialização que abraçara.

Nenhuma outra indústria de óleo pode lhe sobrepujar em maquinaria e em administração.

E isto está comprovado pelo sucesso dos seus negócios que já transpuseram as nossas metas e estão-se impondo, com galhardia nas terras estrangeiras.

Vale a pena conhecer hoje, 1975, Brasil Oiticica S/A, depois de 40 anos de lutas gloriosas.

Ela começou realmente, em 1935, a sua via industrial técnica e comercial.

Ocupando eu, nesse último ano, a Secretaria da Fazenda, como já dito, não podia assumir uma diretoria na nova organização que havia sido construída.

Fiz, porém, o que pude em seu favor, sem prejudicar os interesses do Estado e sem perder a confiança em mim depositada pelo Cel. Moreira Lima.

Vieram as eleições de 3 de outubro de 1934 e o nosso partido com o apoio do Cel. Moreira Lima perdeu a maioria.

Nosso candidato ao Governo do Estado era o então Major Jua- rez Távora, que logo renunciou, ficando o partido sem candidato.

O outro partido, devidamente organizado, tinha como candi- dato o Dr. Francisco de Meneses Pimentel e estava com maioria na Assembléia. E como, na forma de legislação então vigente, competia ao Poder Legislativo eleger o Governador por eleição en- tre os seus membros, foi eleito, por maioria de votos, o Dr. Mene- ses Pimentel.

A política extremou-se de tal maneira que o Presidente Getú- lio Vargas resolveu chamar ao Rio o Cel. Moreira Lima, afastan- do-o para entendimento político.

De acordo com o Código dos Interventores cabia substituí-lo o Secretário do Interior e Justiça, em cujas funções se achava o Major Dias de Freitas.

Considerando o Cel. Moreira Lima, que não desempenharia a contento a Interventoria, o seu substituto legal, nomeou o Major Dias de Freitas Procurador do Estado ficando assim vago o cargo de Secretário do Interior e Justiça. E no Estado só havia duas Se- cretarias de Governo, a do Interior e a da Fazenda.

Desta forma fiquei eu, como único Secretário do Estado, obri- gado a substituir o Interventor, nos seus impedimentos.

Fiz objeções de várias naturezas porém, o Cel. Moreira Lima não quis aceitar nenhuma, passando-me as funções do cargo de Interventor, bem contra a minha vontade e somente para corres- ponder à lealdade com que me tratou, como também para evitar possíveis perturbações da ordem pública.

O Cel. Moreira Lima viajou para o Rio e ali chegando não conseguiu falar com o Presidente Getúlio Vargas, porque este via- jara para Buenos Aires e o Vice-Presidente, Antônio Carlos, nega- ra-se a recebê-lo.

Procurou o Cel. Moreira Lima tentar, por todos os meios, re- gressar ao Ceará, negando-se todas as companhias de navegação aérea, a lhe fornecer passagem de acordo com ordens recebidas.

Em carta que me dirigiu do Rio, contou, detalhadamente, tudo o que ocorrera, inclusive a tentativa de conseguir um avião particular por intermédio do Deputado Vicente Sabóia e que foi proibido de levantar voo.

Fui por tudo isso, obrigado a permanecer na Interventoria do Estado até a instalação do novo governo constitucional.

Empossei no governo do Estado, em 1935, o Dr. Francisco de Menezes Pimentel.

Agi sempre com prudência, mas com energia coragem, lealdade e honestidade, entregando o governo do Estado em completa ordem, sem dívida e com dinheiro.

Vivo tranqüilo, pois tudo fiz sem forçar a minha consciência, sem fazer inimigos e deixando por onde palmilhei, durante estes oitenta anos de minha existência, amigos que ainda hoje me dispensam grande e leal estima.

Terminada a missão na Interventoria voltei a me dedicar aos negócios particulares e dos interesses pela indústria da oiticica.

A Brasil Oiticica S/A crescia admiravelmente e os nossos negócios acompanhavam o ritmo desse crescimento invejável.

As nossas vendas subiram satisfatoriamente, tomando um impulso fortíssimo com a ida aos Estados Unidos do Dr. Gardner para, com químicos da Ypiranga visitar, ali, fábrica por fábrica de tintas e vernizes, e ensinar como se preparavam tintas e vernizes com óleo de oiticica, em substituição ao Tung.

O sucesso dessa medida foi completo.

O conceito do óleo de oiticica crescia e as nossas vendas aumentaram ainda mais com novos clientes.

Convém notar, com ênfase, que o Sr. Marvin acompanhou o Dr. Gardner, assistindo conferências com centenas de químicos americanos.

Esse trabalho admirável causou o maior efeito no mercado industrial de tintas daquele grande país.

A Brasil Oiticica continuava a se desenvolver, crescendo com os seus negócios e expandindo o seu conceito.

Carlito e eu tomamos conta do setor de compras de sementes, e toda região produtora de oiticica, no Nordeste, foi por nós totalmente coberta.

Tivemos porém, de enfrentar uma concorrência bem ativa, que já se achava em ação e montara 19 fábricas para extração do óleo de oiticica em todos os Estados onde havia esta oleaginosa.

Faltava, no entanto, aos nossos concorrentes o principal para obterem sucesso. Faltava-lhe o conhecimento técnico para liquefazer o óleo natural, que coagulava quando resfriava.

Aconteceu, então, que nós lhes comprávamos o óleo bruto e beneficiávamos.

Isto perdurou até 1937. Atendendo as reclamações dos nossos concorrentes, resolveu o governo do Estado cancelar as isenções de

impostos de que gozava legalmente a Brasil Oiticica S/A, como foi explicado acima.

Quando veio o Estado Novo, após a revolução integralista, os Interventores ficaram com força ditatorial e, então, o Dr. Pimentel e o seu Secretário da Fazenda, usando esse poder excepcional, cancelaram as nossas isenções, alegando igualdade de direitos para todos os industriais de oiticica, esquecendo, assim, a nossa qualidade de pioneiros.

Fomos pessoalmente ao Dr. Pimentel e, depois ao Sr. Secretário, fazendo-lhes sentir que nós éramos pioneiros e que nesta qualidade tínhamos trazido para o Estado uma fonte de renda apreciável, que havíamos batalhado sem trégua para a efetivação dessa nova indústria, custeando a vinda do maior técnico do mundo para solucionar os problemas surgidos, enquanto os outros, os nossos concorrentes, nada tinham feito senão nos proporcionar entraves.

O Sr. Secretário exaltou-se, apontando a qualidade de estrangeiro do Sr. Marvin. Com certa veemência repelia a acusação, dizendo-lhe que o homem a quem ele tratava daquela forma era um homem digno de todo o respeito, era brasileiro naturalizado e tudo o que possuía estava no Brasil a serviço da nossa prosperidade e da riqueza do nosso País.

O Dr. Francisco Sabóia, que me acompanhava na qualidade de advogado da Brasil Oiticica, foi testemunha do ocorrido.

Neste mesmo dia cabografei ao Major Carneiro de Mendonça dando-lhe ciência do que acontecia e que aguardasse carta circunstanciada.

Enviei-lhe então, carta-relatório narrando o que tinha acontecido e o esbulho que a Brasil Oiticica havia sofrido. O Major Carneiro de Mendonça respondeu meu cabograma com apenas uma palavra: "Aguarde".

O Estado passou a nos cobrar os impostos antes isentos pela Lei.

Depois de alguns dias o Major Carneiro de Mendonça telegrafou-me avisando que o Dr. Getúlio Vargas, por intermédio do Sr. Ministro do Interior, Agamenon Magalhães, assinara ato publicado no *Diário Oficial*, anulando o decreto do Dr. Pimentel que cancelava as isenções de Brasil Oiticica S/A e mandava, pelo mesmo ato, que a esta passasse a gozar de suas isenções como dantes, até final esgotamento do prazo da lei anterior.

Foi a maior vitória alcançada por mim durante esta vida.

Só um homem digno e justo como o Major Carneiro de Mendonça sabe agir assim com tamanha bondade, atenção e lealdade.

Ajudando Brasil Oiticica S/A, ele estava trabalhando pelo progresso do nosso Estado, pela prosperidade do Nordeste, pelo bem do nosso Povo.

Nos anos de 1937, 1938 e 1939 a Brasil Oiticica S/A conseguiu grandioso desenvolvimento comercial e industrial.

Mas teve de fechar a fábrica que mantinha em Mossoró, no Rio Grande do Norte, por incompreensão dos administradores daquele Município e daquele Estado.

Suspenderam eles as isenções de impostos que haviam concedido à Brasil Oiticica S/A, levados por interesses contrariados de políticos locais.

A nossa Diretoria, não se conformando com tão impatriótica medida, fechou ali a sua fábrica, vendendo-a, procurando assim evitar possíveis complicações que envolveriam a política e políticos interessados nesse fato.

Não abandonamos, contudo, aquele mercado e continuamos a comprar sementes de oiticica para nossa industrialização em Fortaleza e em Pombal, na Paraíba. Perdeu, dessa forma, o Rio Grande do Norte a vantagem que certamente esperava.

Com a guerra deflagrada pelo Facismo na Itália e do Nazismo na Alemanha, a Brasil Oiticica S/A aumentou o seu campo de ação.

As nossas vendas cobriam totalmente toda nossa produção, firmando-se, cada vez mais, no meio internacional de óleos secativos.

Chegamos ao nível mais alto do mercado mundial no comércio de óleos, pois em 1940, 1941 e 1942 a Brasil Oiticica S/A já era uma potência industrial.

Com a entrada dos Estados Unidos na guerra desencadeada por aquelas duas nações, cresceram as nossas obrigações e a nossa atenção aumentou igualmente fazendo com que trabalhássemos dia e noite para atender compromissos de entrega dos nossos produtos.

Os comboios de navios recebiam aqui em Fortaleza o óleo fabricado para garantia do transporte até os Estados Unidos.

Em 1943 esse País exigira que a Brasil Oiticica S/A industrializasse também bagas de mamona, a fim de levarem óleo em lugar de bagas, como vinha acontecendo.

Em pouco tempo, a nossa fábrica isto conseguia e com as mesmas características do fabricado naquele país.

Todas as exigências de laboratórios foram cumpridas pela nossa firma e aceitas satisfatoriamente pelos compradores.

Brasil Oiticica S/A tornou-se, assim, pioneira também, no Ceará, da industrialização de baga da mamona com as características exigidas internacionalmente.

Passando a Alemanha, na guerra que desfechara, a torpedear todos os navios inimigos e os que transportavam material bélico, ficaram os americanos seriamente prejudicados na obtenção de matérias-primas especializadas e, dentre elas, do líquido extraído da casca da castanha do caju, que recebiam principalmente da Índia e de Moçambique, na África.

Isso trouxe à indústria americana séria dificuldade, porquanto esse tipo de produto era, na época, o elemento necessário, indispensável como isolante empregado na fabricação de cabos de alta tensão, portanto um produto de primeira necessidade.

Os americanos, sabedores de que no Nordeste Brasileiro existia o caju, procuraram a Brasil Oiticica S/A, que já era fornecedora de óleo de oiticica e de óleo de mamona, para tentar a industrialização também da casca da castanha do caju.

Nada conhecendo do assunto, a nossa firma procurou se eximir de mais esta responsabilidade, porquanto não sabia se havia no Nordeste quantidade suficiente de matéria-prima para garantir uma industrialização compensadora.

A comissão de americanos que procurara a Brasil Oiticica S/A para tratar desse assunto exigia de nós todo sacrifício, pois não podia dispensar nossa colaboração, preciosa naquele momento que estávamos vivendo. Apelou para os nossos sentimentos democráticos e patrióticos numa hora em que não podia perder um minuto de tempo.

Nosso presidente em uma reunião, a que eu compareci, disse, então, depois de nos incentivar com suas palavras de homem afeito a lutas: "vou mandar fazer um levantamento das possibilidades de produção de todo o Nordeste onde viceja o caju, e se essas possibilidades apresentarem resultados satisfatórios, isto é, prometerem uma grande quantidade que se possa trabalhar racionalmente, garantimos iniciar imediatamente a industrialização".

Nesta ocasião o Sr. Marvin apelou para mim, pedindo que eu assumisse a responsabilidade de executar tão sério e árduo servi-

Não recuei diante do quadro erigido de dificuldades que se me antolhavam nessa missão espinhosa.
ço.

Devia começar pelo Ceará o levantamento de sua área produtora de caju.

Usei todos os recursos ao meu alcance e utilizei-me de todos os meios de transportes.

O homem do campo prestou-me valioso auxílio, fornecendo dados que vinham confirmar as observações por mim feitas.

O mesmo fiz no Rio Grande do Norte, Paraíba, Pernambuco, Alagoas, Sergipe e na Bahia.

Foi um trabalho criterioso, beneditino, de resultado proveitoso e plenamente satisfatório.

Busquei pelos Estados onde andei dados oficiais sobre o assunto e nada encontrei.

Venci mais esta luta pois trabalhei honestamente, sem desfalecimento e alcancei, com a ajuda de Deus, o cumprimento da missão que a Brasil Oiticica S/A me confiara.

De cada Estado visitado apresentava um relatório e ao atingir o final da jornada tínhamos os resultados desejados, resultados positivos.

Havia castanha de caju suficiente para iniciarmos a industrialização.

Com esses resultados, iniciei logo a organização de compras de castanhas nomeando para isso agentes compradores com dinheiro e sacos para a devida remessa a Fortaleza.

Foi um duplo e valioso serviço que ia atender ao seu pronto início, a nova indústria.

O meu trabalho foi grande, e não pequenos os meus sofrimentos, mas consola-me o fato de ter realizado com Brasil Oiticica S/A uma tarefa das mais difíceis para assegurar uma nova indústria e conseqüentemente uma nova fonte de renda para nossa região.

Brasil Oiticica S/A. tornava-se, assim, mais uma vez, pioneira da industrialização — a da castanha de caju, no Brasil.

Tão logo recebemos as primeiras remessas de castanha em nossa fábrica iniciamos o seu corte, para o início o quanto antes, da extração do líquido tão desejado pelos americanos.

Começamos a fazer esse corte de modo empírico, com facas bem amoladas. Cortava-se a castanha ao meio, uma a uma.

Quando se verificou que este sistema possibilitava resultado mais ou menos satisfatório, iniciamos com cuidado o aproveitamento da amêndoa.

Conseguimos, logo depois, preparar uma máquina manual que muita facilidade nos deu para o corte da castanha, o que se processou com maior presteza e melhor aproveitamento das amêndoas.

Dessa máquina, Brasil Oiticica S/A tirou patente federal e só ela podia usá-la.

Aconteceu, porém, que um nosso empregado roubou, ou melhor, furtou os moldes de fabricação e passou a fabricar máquinas idênticas às nossas e a vendê-las aos nossos concorrentes.

Apesar do direito que lhe assistia, Brasil Oiticica S/A não quis agir criminalmente contra aquele que praticara a subtração criminosa contra os que a usavam.

Os nossos concorrentes aumentaram, mas nunca conseguiram sequer aproximar-se do que fazíamos, porquanto lhes faltavam a prática e a organização técnica e disciplinar que possuíamos.

O nosso produto era sempre o melhor apresentado, assegurando por isto a sua superioridade em todos os setores.

Ela jamais deixou de fazer pesquisas para melhorar os seus produtos. Gastou tempo e muito dinheiro para conseguir fabricar uma máquina de cortar, mecânica e automaticamente, a castanha de caju, evitando as perdas que traziam prejuízos à industrialização pela irregularidade, no tamanho e na forma que esse fruto do cajueiro sempre apresenta.

Houve muita luta, mas nos sentimos compensados pelos resultados obtidos e pelos benefícios que promanaram do esforço que fizemos para o maior progresso do nosso Estado e para o bem da nossa gente.

Não há negar, Brasil Oiticica S/A trouxe para o Ceará e para o Nordeste uma época de real desenvolvimento.

Foram fundadores dessa organização exemplar: Carlito Narbal Pamplona e M. E. Marvin, já falecidos, e eu, Franklin Monteiro Gondim que, apesar de velho, me lembro ainda de tudo que se passou no decorrer da minha já longa vida, e faço aqui esta síntese, para aqueles que não a conhecem com os detalhes acima expostos, verídicos e insofismáveis.

Pode haver pequenas falhas, mas não poderão estas alterar de forma alguma a veracidade do que está escrito.

Carlito Pamplona era meu cunhado e trabalhamos sempre na maior harmonia, jamais havendo o menor estremecimento nas nossas relações, quer particulares, quer comerciais.

Faleceu quando a sua eficiência era utilíssima para a nossa firma, deixando assim uma lacuna impreenchível na nossa Brasil Oiticica S/A.

O seu óbito ocorreu a 2 de maio de 1947, quando a Brasil Oiticica S/A atingia o seu apogeu.

Era, como disse antes, Diretor-Comercial passando eu a substituí-lo neste cargo que tanto honrou com a sua inteligência e com o seu trabalho.

O Sr. M. E. Marvin faleceu em 1970 e no mesmo ano o seu filho mais velho Howard Burton Marvin.

A Companhia passou a ser dirigida pelo segundo filho do Sr. Marvin, Sr. Seymour que, em 1972, a vendia, com todo o seu acervo à Katu do Brasil S/A.

Em 1971 deixei Brasil Oiticica S/A antes que ela fosse vendida a terceiros, conseguindo um acordo amigável.

Comigo ficaram, porém, as saudades e lembranças daquilo que fizemos com tanto esforço, com tanto carinho, com tanto amor e dedicação.

Na minha alma perdura ainda uma saudade, que não desaparece e que nunca consegui sepultar.

Que o Bom Deus não deixe, jamais, de abençoar e proteger a grande obra que construímos com tanto amor e honesto trabalho.