

Para a comunidade agonizante, as perspectivas não podiam ser piores. Mas duas pessoas dedicadas surgiram com uma idéia—e a miséria está batendo em retirada



A Lição de Iron Mountain

Condensado de CONTEMPORARY
JOSEPH P. BLANK

JUNTO à estrada do pequeno povoado de Laurel Bloomery, no Tennessee, uma placa indica o caminho para dias melhores, exibindo os dizeres: “Cerâmica Iron Mountain”. Logo adiante, agarrado à própria Iron Mountain (Montanha de Ferro), vê-se um longo e baixo

edifício verde, no qual é produzida ótima cerâmica para distribuição em 46 Estados americanos.

—Muitos pensaram que a idéia de uma fábrica como essa era uma loucura—diz Blake Atwood, prefeito da vizinha cidade de Damascus, na Virgínia.—Achavam que não podia

ser. Mas concretizou-se e fêz com que muita gente compreendesse que uma comunidade *pode-se* transformar, se trabalhar para isso.

A transformação está começando a evidenciar-se em tôda a área montanhosa de 750 quilômetros quadrados assolada pela miséria que fica sôbre a divisa entre a Virgínia e o Tennessee. Em Damascus, uma cidade de 1 500 almas, foi aberto um nôvo supermercado. A sujeira foi removida das ruas, que receberam nova iluminação. Como a cidade necessitasse de uma clínica para atrair um médico, mais de 400 pessoas contribuíram para levantar 42 000 dólares e a construíram.

A 13 quilômetros da divisa, bonitas e bem construídas casas estão surgindo nos arredores de Mountain City. Uma grande agência de automóveis foi inaugurada. Vinte e cinco moradores investiram 125 000 dólares na construção de um motel de primeira classe com 20 apartamentos. Entre as duas cidades, abriu-se uma fábrica de calçados que emprega mais de 300 homens e mulheres. A pedra de toque de tudo isso foi a Cerâmica Iron Mountain.

De certa forma, a CIM *fôra* um sonho louco. Os sonhadores eram Nancy Patterson, morena e ativa ceramista profissional, e Albert K. Mock, Jr., enérgico arquiteto e homem de negócio, atualmente com 39 anos. Depois de mais de 10 anos trabalhando como desenhista para cerâmicas na Califórnia, Dinamarca, Finlândia e Formosa, Nancy dese-

java estabelecer-se por conta própria. Em encontro promovido por um amigo comum, ela disse a Albert:

—Eu possuo os conhecimentos técnicos necessários para produzir cerâmica de alta qualidade a preços competitivos. Quero abrir uma fábrica, mas preciso de alguém como você, que saiba organizar a emprêsa.

Durante os últimos nove anos, Albert viajara constantemente entre o Japão e Boston, como arquiteto-presidente de uma firma de locomotivas que fabrica veleiros de corrida. Agora ansiava por regressar às Montanhas Apalaches do Sul, onde se criara e onde vivera sua família durante cinco gerações.

—Gosto das montanhas e de sua gente—diz êle.—Era lá que eu desejava fixar-me, mas sabia que a região não comportava um arquiteto. Se eu regressasse, teria de criar um emprêgo para mim, ou um negócio.

A idéia de Nancy parecia iluminar o caminho de volta ao lar.

—Vamos dar uma olhada—disse êle.—Tenho um palpite de que a terra da oportunidade pode-se encontrar onde tudo está péssimo.

Fizeram sua primeira viagem em meados de 1962. Para Albert, o belo pano de fundo das montanhas zombava dos apuros econômicos que envolviam aquelas comunidades. As pequenas cidades de Damascus e Mountain City pareciam arruinadas e patéticas. Lojas desertas e um cinema vazio olhavam estaticamente para as ruas. O esqueleto de uma grande fábrica de móveis, que no

passado constituíra o único esteio industrial de ambas as cidades, desintegrava-se em abandono. A agricultura perdera a corrida com as fazendas mecanizadas das baixadas e as minas se haviam esgotado. A terra não podia sustentar a população.

Por baixo dessas condições desanimadoras, porém, Albert vislumbrou a oportunidade. Após várias visitas êle disse a Nancy:

—Vamos acampar aqui. Você encontrou argila de alta qualidade por perto, há locais baratos para a fábrica e suficiente mão-de-obra disponível. —E após uma pausa.—E Deus sabe como essa gente precisa de alguém que acredite nela.

Não foi preciso persuadir Nancy. Ela já sentia uma identificação com o povo local.

O primeiro grande problema era financiamento. Sob a orientação da Comissão Industrial do Município de Johnson, organização de negociantes locais formada para atrair indústrias, Albert voltou-se para a Administração do Desenvolvimento Econômico do Departamento de Comércio, cuja função principal é estimular iniciativas locais, fornecendo capital inicial a regiões em situação difícil, na forma de empréstimos industriais. Após cuidadosa pesquisa, a repartição decidiu que o mercado de cerâmica era bom e que Nancy e Albert possuíam aptidões criadoras e administrativas para transformar sua idéia em um negócio lucrativo. Foi aprovado um empréstimo de 107 000 dólares e os bancos de Da-

mascus e Mountain City contribuíram com um total de 36 000 dólares.

Em seguida, Albert pôs-se em campo, juntamente com os membros da Comissão Industrial, para vender ações do empreendimento.

—Desejamos que o maior número possível de pessoas da região seja dono de uma parte da empresa—dizia êle aos possíveis compradores. —Não desejamos que os lucros obtidos aqui sejam desviados para investidores a 800 quilômetros de distância.

Os moradores da cidade ouviram o oferecimento de ações a 10 dólares cada uma. Quando êle se retirou, porém, permaneceram em dúvida.

—Como conseguirá levantar dinheiro por aqui?—imaginavam êles. —Ninguém jamais ouviu falar de uma fábrica de cerâmica nestas montanhas.

Um morador disse:

—Bem, nós *precisamos* que alguém tente mudar as coisas.

Com o tempo, muitos chegaram à mesma conclusão, e começaram a comprar ações. Um contador, um dentista, vários fazendeiros, o dono de um posto de gasolina, um padre, vários lojistas e as famílias de Albert e Nancy tornaram-se acionistas. A mulher que lhes vendeu o terreno na falda de Iron Mountain para a construção do edifício da fábrica recebeu ações como parte do pagamento. O mesmo fêz a companhia que preparou o terreno para a construção. Ao todo, mais de 125 pessoas investiram 130 000 dólares em ações da CIM.



COMPANHIAS ITT—

Buenos Aires, Argentina; La Paz, Bolívia;
Rio de Janeiro, Brasil; Santiago, Chile;
Bogotá, Colômbia; São José, Costa Rica;
Quito, Equador; São Salvador, Salvador;
Guatemala, Guatemala;
Tegucigalpa, Honduras; Yallajas, Jamaica;
México, México; Manágua, Nicarágua;
Panamá, Panamá;
Rio Pedras, Pôrto Rico;
Paramaribo, Guiana Holandesa;
Montevidéu, Uruguai; Caracas, Venezuela.

SERVIÇO MUNDIAL DE COMUNICAÇÕES DA ITT—

Argentina, Brasil, Chile,
Ilhas Virgens, Pôrto Rico.

SERVIÇO VIA ALL AMERICA CABLES AND RADIO—

Antilhas Holandesas,
Bolívia, Equador, Haiti,
Nicarágua, Panamá, Peru,
República Dominicana, Uruguai,
Venezuela.

ITT

No fim de 1964, corria pelas montanhas a notícia de que uma nova fábrica seria aberta em Laurel Bloomery. Homens e mulheres, num total de 409, apressaram-se a descer dos nichos das montanhas para perguntar se podiam inscrever-se para os futuros empregos. Traziam consigo um ar de derrota.

—O senhor não tem um emprego para mim, tem?—perguntavam.

Alguns desviavam os olhos, como que temerosos de ser escorraçados se Albert e Nancy os olhassem.

A notícia da fundação da empresa chegou também ao Conselho das Montanhas do Sul, uma organização do Kentucky que há mais de 50 anos procura melhorar as condições existentes nas montanhas. Numa reunião com Albert e Nancy, o técnico em adestramento de operários especializados do Conselho disse:

—Nós sabemos que não há operários de cerâmica por aqui. Portanto, vocês terão de treinar seu pessoal. Gostaríamos de ajudá-los e esperamos que concordem com nossa idéia. Em vez de ensinar aos adultos jovens, enérgicos e de aprendizado fácil, vocês estariam de acordo em usar pessoas mais idosas? Os desempregados e sem especialização; aqueles que mais sofreram com a depressão local. Não só ajudariam essas pessoas como provariam que um de nossos maiores recursos é um bom suprimento de operários de confiança.

Albert e Nancy concordaram.

Assistida por dois entrevistadores do Conselho, a direção da CIM

eliminou quase todos os candidatos que estivessem empregados ou em cuja família houvesse alguém empregado. Não levaram em conta idade, instrução ou empregos anteriores. O critério básico era: quem precisa mais do emprêgo? Qual o mais apto?

Dos 409 candidatos originais, 85 foram selecionados para um teste de aptidão simples. Setenta tiveram notas baixas. Não obstante, 45 foram finalmente admitidos ao programa de treinamento. A maioria tinha mais de 35 anos, com uma média de quatro dependentes cada um. Alguns estavam vivendo do subsídio de desemprego recebido do govêrno. Um dêles não havia trabalhado mais de quatro meses por ano durante a última década. Outro disse:

—Tenho feito biscates tôda minha vida.

As mulheres eram viúvas com filhos e espôsas com maridos doentes.

Apenas dois acionistas locais fizeram objeção à escolha dos que seriam treinados.

—Vocês escolheram um homem que todos sabem não ser de confiança—disse um dêles a Albert.—Êle cometerá erros que os arruinarão.

—Sei de tudo a respeito dêle—respondeu-lhe Albert.—Foi escolhido porque eu acho que podemos ser úteis a êle e êle pode ser útil a nós.

O programa de treinamento foi patrocinado pelo Ministério do Trabalho. Durante o curso de 40 horas por semana, durante 10 semanas, os candidatos receberam o equivalente do subsídio de desemprego, mais as

despesas com passagem. Na véspera do início do curso, Albert disse:

—Nem todos serão aproveitados. Começaremos a produção com uma fôlha de pagamento de apenas 15 e depois aumentaremos tão rapidamente quanto pudermos.

Nenhum dos candidatos se sentiu desencorajado ou deixou o curso. Não queriam perder aquêle precioso elemento da vida—esperança.

De início, estavam apreensivos quanto à sua habilidade de aprender, mas aos poucos deixaram-se absorver pelo ofício. Misturavam argila, amassavam-na, curvavam-na e davam-lhe forma. Aprenderam a fazer asas, a moldar potes, pratos e cuias em roda de oleiro e a vitrificar. Moldavam animais, vitrificavam-nos, ficando encantados com os resultados, ao retirá-los do forno.

No final do programa, em junho de 1965, os candidatos receberam orgulhosamente seus diplomas do Ministério do Trabalho, diante de 700 espectadores. Durante a cerimônia, que comemorava também a inauguração da fábrica, Albert teve dificuldades em reprimir as lágrimas.

—Se tudo terminasse aqui, já teria valido a pena—disse a um amigo.—Essa gente demonstrou que pode tornar-se útil para qualquer emprêsa.

Um ano mais tarde, a Cerâmica Iron Mountain estava dando lucro. Hoje, mais de 600 lojas vendem 400 000 dólares anuais de cerâmicas produzidas na emprêsa. Além disso, a CIM tornou desnecessário o pagamento de milhares de dólares anuais

em subsídios e compensação por desemprego que antes eram recebidos por seus empregados; mais de 100 000 dólares anuais em novos salários estão sendo despendidos localmente.

A mais significativa realização, porém, se evidencia no próprio povo. O homem que havia sido condenado como "irresponsável" tornou-se um operário hábil e de confiança. Muitos dos 30 empregados pintaram, ampliaram ou melhoraram suas casas. Vestem-se melhor, estão trocando seus velhos automóveis por modelos mais recentes e seus filhos já não deixam de ir à escola por falta de roupas e dinheiro para a merenda.

—Agora me sinto bem—disse um montanhês que jamais saíra das montanhas.—É horrível estar de

sempregado por muito tempo. Um homem com família não se sente homem se não tiver emprêgo.

A Cerâmica Iron Mountain, lògicamente, não constitui a solução de todos os problemas dos Apalaches. Representa, porém, certamente, um passo importante para a vitória.

—Precisamos parar a fuga de cérebros—diz Loyal Jones, diretor-executivo do Conselho das Montanhas do Sul.—Durante muitos anos as pessoas com melhor instrução vêm abandonando esta região. Temos de fazer com que voltem. Se esta cerâmica pôde vingar, com os recursos da região, isso significa que outras emprêsas podem ser implantadas em centenas de comunidades através destas montanhas.



UM HOMEM de negócio tinha tantos aborrecimentos e preocupações que foi consultar um psiquiatra.

—Deite-se naquele sofá—ordenou o médico—e diga tudo o que lhe vier à cabeça.

O doente não pensou em nada para dizer, e ficou em silêncio durante uma hora.

—Terminou o seu tempo—disse o médico.—São 60 dólares. Eu cobro um dólar por minuto, quer o senhor fale, quer não.

O homem de negócio pagou a conta.

Dois dias depois, o magnata voltou para outra consulta, mas novamente passou a hora em silêncio, e no final desembolsou mais 60 dólares. Decorridos alguns dias, tornou a voltar. Na metade dessa sessão rompeu finalmente o silêncio:

—Posso fazer uma pergunta, doutor?

—Naturalmente—respondeu o psiquiatra.—Que é?

—Eu estava pensando . . . o senhor não está interessado num sócio?

—Raymond R. Dickey, citado por Bill Gold, em *Post* de Washington



**se você ainda
está pensando
em viajar noutro
avião, veja aqui
os tempos de vôo**

**do One-Eleven e depois
compare com os outros.**

ENTRE RIO E BELÉM:

3 HORAS

ENTRE BRASÍLIA E SÃO PAULO:

1 HORA E 5 MINUTOS

ENTRE RIO E SÃO PAULO:

30 MINUTOS

ENTRE RIO E RECIFE:

2 HORAS E 17 MINUTOS

ENTRE RIO E SALVADOR:

1 HORA E 32 MINUTOS

ENTRE FORTALEZA E RECIFE:

51 MINUTOS

ENTRE SÃO PAULO E PÔRTO ALEGRE:

1 HORA E 5 MINUTOS

**Agora você vai entender melhor porque nós estamos dizendo que o One-Eleven é o mais
veloz e moderno jato nas linhas aéreas nacionais.**

**VIAJE BEM... VIAJE
VASP**