

CONSERVAS

REVISTA MENSAL DA INDÚSTRIA PORTUGUESA DE CONSERVAS
(FUNDADA PELOS INDUSTRIAIS DE MATOZINHOS)

ANO III

N.º 32



MATOZINHOS - AGOSTO - 1938

AMORIM & AMORIM, L^{DA}



UMA DAS NOSSAS
MAQUINAS EM LABORACAO

LITOGRAFIA EM FOLHA DE FLANDRES
FABRICA DE LATAS

Avenida Menéres, 542
MATOZINHOS
Telefone, 329-M



DIAS, ARAUJO & C.^A, L.^{DA}

● **MATOZINHOS - Portugal**

NOUS NOUS OCCUPONS ÉCLUSIVEMENT
DE LA FABRICATION
DE SARDINES À L'HUILE ET À LA TOMATE



Notre Marque: "SARDINAL"

EST DEPUIS LONGTEMPS TRÈS CHERCHÉE SUR TOUS
LES MARCHÉS EUROPEENS.

CASEBRE



CONSERVAS

& C.^A, L.^{DA}

FABRICA DE CONSERVAS

MARCAS:

Vencedor-Sardincas
Safra-Casebre
Independencia
e Venevici

A INDEPENDENCIA

Matozinhos

Telef. 51

"CASEBRE" BRAND—La marque de qualité

FOLHA
DE
FLANDRES

FABRICO DA
UNITED STATES STEEL
PRODUCTS & CO.
NEW YORK
ARAME PARA CHAVES
ARCO DE FERRO - ESTANHO - etc.

Consultas de preços e pedidos dirigir a:

Sociedade Zickermann
S. A. R. L.

P O R T O

Av. dos Aliados, 41

TELEFONE, 5772

L I S B O A

Rossio, 3

Telefones, 24400-27459-27480

Endereço telegráfico: GAZICKMANN - Lisboa / Porto



Conservas
LOPES, COELHO DIAS
MATOSINHOS - PORTUGAL



Établissements de Wendel

FRANÇA

ALTOS FORNOS
em Hayange, Moyeuve, Rosselange,
Jœuf e Messempré.

MINAS DE FERRO
em Hayange, Moyeuve e Jœuf.
MINAS DE HULHA

em Petite-Rosselle (Moselle) e Kamm
(Westfalia).

FORNOS DE COKE
em Moyeuve.

FÁBRICAS DE FOSFATO TOMAZ
em Ébange.

FORNOS DE CAL
em Sorcy.



Pessoal: 41.000 operários



Fornecedores da Indústria
de
Conservas em
FOLHA DE FLANDRES

AGENTES NO NORTE:

E. A. DA FONSECA & GENRO

RUA DO ALMADA, 232-1.º

Telefone, 4384

PORTO

AGENTE NO SUL:

A. D. TORRES FERNANDES

TRAVESSA DÔ CARVALHO, 37-2.º

Telefone, 26021

LISBOA



Demandez toujours les marques courantes:

Rios - Mascato - Yo - Semper Idem

Marinheiro - Edusa - Cibeles



PINHAIS & C.^A, L.^{DA}

AVENIDA MENÉRES, 500

MATOZINHOS

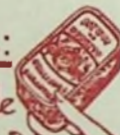


PORTUGAL



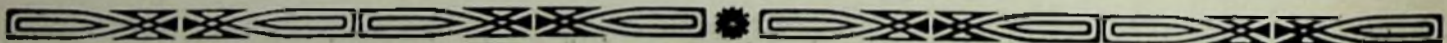
**ATUM
RAMIREZ**

Senhora:
defenda a saúde
dos seus. Compre
bons produtos.



GASPAR CARMO & IRMÃO
R. BONJARDIM, 524 1.^o
PORTO - TELEF. 600

POR GROSSO:
RAMIREZ & C., L.
R. AUGUSTA, 27 2.^o
LISBOA - TELEF. 2 5620



CONSERVAS

PREÇOS DE ASSINATURA

Portugal e Espanha — um ano — 50\$00
Outros Países — 75\$00
Número Avulso 5\$00

PROPRIEDADE DO GRÉMIO DOS INDUSTRIAIS DE CONSERVAS DE PEIXE DO NORTE

Redacção e Administração: Rua Guerra Junqueiro, 45 — MATOZINHOS — Telefone: 322-M

ANO III AGOSTO 1938 N.º 32

Conselho de Direcção: José A. Mora
Ernâni Gomes
Joaquim Maia

COMPOSTA E IMPRESSA NA TIPOGRAFIA LEIXÕES — R. BRITO CAPELO, 325 — MATOZINHOS

EDITOR — A. C. da Silva

Terei Razão

Não sou eu que tenho dúvidas mas, quem escreve para o público ler e apreciar, sujeita-se a que lhe dêem ou não e por isso faço a pergunta: Partiu há dias para os Estados Unidos do Brazil uma Missão Comercial presidida pelo antigo Ministro do Comércio, Ex.^{mo} Snr. Engenheiro Sebastião Ramirez. É realmente interessante este movimento procurando o contacto pessoal com os mercados externos e principiando por aquêlê onde uma grande colónia portugûesa exerce a sua actividade. Alegra-nos sobretudo que dessas missões sejam encarregadas pessoas do prestígio daquelas que compõem a missão de que falamos. Estamos portanto de parabens por essa manifestação de actividade diplomatica e comercial. O facto, porém, de dela fazer parte o Ex.^{mo} Snr. Engenheiro Sebastião Ramirez precisa de comentário simples embora de amigo e respeitoso, pela forma como o facto se reflecte na vida da indústria de conservas.

?

Todos nós sabemos que devemos a sua Ex.^a o início da Organização da Indústria de Conservas, organização essa que acompanhou e orientou como Ministro nos primeiros três anos. Os benefícios daí auferidos são bem conhecidos e ninguem pode esquivar-se à obrigação de lhos agradecer. Encontrou sempre da parte dos industriais a melhor boa vontade em cooperarem com sua Ex.^a. Dos que quizerem contrariar a organização não vale a pena falar. Não quero portanto deixar de acentuar que todos os industriais de conservas contraíram para com êle e, na pessoa dêle como Ministro, para com o Governo Portugûes, deveres de gratidão. Há porém uma reciprocidade a que nos julgamos com direitos. Tendo sua Ex.^a a responsabilidade da orientação nos primeiros três anos, parece-nos lógico que ficou para conosco obrigado a não se desinteressar dela no futuro. Não abundam na indústria conserveira pessoas que possam

Os artigos assinados são da responsabilidade dos seus autores

Visada pela Comissão de Censura

conscientemente dirigir e orientar em momentos graves de crise, como é infelizmente a situação actual. Não são passados ainda tantos anos para nos deshabituarmos de o ver presidir às reuniões de industriais e não têm aparecido novos elementos que tomassem o seu lugar. Não é demais lembrar que sua Ex.^a em 1927 no Congresso de Setubal marcou brilhantemente a sua posição de industrial provando que conhecia os problemas das indústrias ali reunidas: pesca e conservas.

A seguir foi presidente alguns anos da Secção de Conservas da Associação Industrial de Lisboa, onde sob a sua orientação foram tratados e resolvidos vários problemas que então incomodavam a indústria. Conseguiu que sua Ex.^a o Snr. Ministro das Finanças, Dr. Oliveira Salazar, fizesse o seu inquérito à mesma indústria em visita pessoal aos diferentes centros conserveiros, até que foi chamado a desempenhar o espinhoso cargo de Ministro do Comércio. Nessa qualidade organizou várias actividades principiando pela indústria de conservas. Há portanto durante vários anos uma seqüência de actividade orientadora que lhe deu direitos e deveres.

Deixou de ser Ministro há já dois anos e tal, retomou a direcção da sua casa e nada impedindo que voltasse ao seio da família conserveira hoje organizada nos Grémios que sua Ex.^a creou, aí onde podia orientar o estudo dos problemas que a cada passo surgem, creando dificuldades á indústria e sobretudo ao comércio das conservas, daí vemos que desapareceu. Encontramo-lo no seu escritório da Rua Augusta, recebendo sempre os amigos com aquela amabilidade e atenção que lhe são peculiares, mas neste momento de crise onde a sua intelligencia, prestígio e absoluto conhecimento da situação poderiam dar aos Grémios como industrial, que o é em três centros conserveiros, uma cooperação com certeza muito útil, aí nós não o encontramos. Isolou-se. Porquê? Terá esse direito? Todos os que se habituaram a estimá-lo e a considerá-lo como merece, que sempre encontrou prontos a cooperar consigo quando os chamou, não lhe merecem esse abandono. Eu não sei se toda a gente tem o direito de dar por findos os seus trabalhos a favor da grei, e nada diríamos se vissemos a actividade de sua Ex.^a limitada aos seus afazeres particulares.

Porém, sua Ex.^a foi para o Brazil numa

missão importante, é facto, mas com a consciencia de que a indústria de conservas se vê a braços com graves problemas a resolver.

Nós temos um organismo de Coordenação Económica, mas este não pode prescindir da colaboração das Direcções dos Grémios e estas dos seus agremiados. O Snr. Engenheiro Sebastião Ramirez era quem naturalmente estava indicado para dar unidade a esta cooperação. Quem se julga com coragem para arcar com a responsabilidade de o substituir?

Soube que sua Ex.^a tinha sido indicado para seguir para a América do Norte onde o problema da importação de conservas naquele grande mercado necessitava estudo e acção. Não sei se o convite lhe foi feito ou não; sei que ele não foi para a América do Norte. Para se isolar? Não, para ir de preferencia ao Brazil numa missão diferente.

Como amigo, como conserveiro e como seu velho e modesto cooperador, protesto.

Suponho que estou cheio de razão.

Matozinhos, 10 de Agosto de 1938.

Attonso Barbosa

*Grémio dos Armadores de Pesca
de Sardinha*

(Delegação em Matozinhos)

A numerosa classe piscatória viu finalmente realizada uma velha aspiração. Instituiu-se recentemente o Grémio dos Armadores de Pesca de Sardinha, e acaba de ser superiormente estabelecida a Delegação de Matozinhos. Para os corpos gerentes foram eleitos os seguintes Senhores.

Assembleia Geral:

Presidente: Carlos Pinto da Silveira
Secretários: Alfredo António Vieira e António Ferreira Neto.

Direcção:

Presidente: Manuel Maria Sapage
1.º Vogal: Damião d'Oliveira Aguiar
2.º Vogal: José de Castro Neves.

A posse foi-lhes conferida no dia 3 do corrente mês pelo Sr. Conde de Vilas Boas, digníssimo Capitão do pôrto de Leixões, que representava o Ex.^{mo} Sr. Ministro da Marinha.

Cooperação Construtiva

Exame Retrospectivo

Por José A. Mora

Parece que se trata neste momento de pôr em estudo e execução os ensinamentos práticos que se têm recolhido desde 1932, com respeito à estrutura da nossa organização conserveira, de forma a ajustar-se um pouco mais às realidades presentes.

É digno de aplauso todo o afan em melhorar o comércio e a indústria a que dedicamos os nossos esforços, e assentar bases firmes e sensatas que iluminem o futuro de optimismo e de harmonia com as circunstâncias adversas que concorrem no mundo exterior.

A preocupação de atender judiciosamente a esta indústria será sempre bem acolhida por todos os interessados que, apesar de se supôr que tomaram como princípio o «laissez faire», não deixam de colaborar e actuar dentro dos seus meios e das suas possibilidades quando encontram quem os escute e atenda devidamente. Isto, por desgraça, não tem sucedido frequentemente, e nós mesmos nos temos queixado mais de uma vez de, talvez por incompreensão, não haver mais intimidade entre directores e dirigidos. Achamos que ouvir os industriais, sondar as suas opiniões, conhecer os seus desejos e, sobretudo, mantê-los ao corrente da orientação que se pretenda, só dará bons resultados e ótimos frutos.

A organização produz-nos vantagens bem definidas, com a supressão da anarquia nos preços, que culminou na fixação dos mínimos. Os armazens gerais e as suas operações, a fiscalização da produção e a propaganda que

vai iniciar-se são, fundamentalmente, acções que merecem a mais grata apreciação.

Existem erros que são modificáveis, tais como o excessivo número de amostras que se retiram nas verificações, amostras que, quando a mercadoria é boa, não compreendemos que benefícios possam trazer.

Entre esses erros, por exemplo, podemos indicar o da fabricação da marca «Gremium»; a intervenção na administração interna, que se deriva dos contratos colectivos de agência; os contratos com as organizações dos agentes no estrangeiro—querendo que fôsem eles a curar um mal de que nós nos sentimos incapazes.

Também nos parece um erro não dar a conhecer periodicamente os mapas de estatística que se elaboram no I. P. C. P. com elementos certos, obrigando-nos a colher de fontes menos exactas os mesmos dados que todo o bom comerciante deve ter à vista, pois são o A B C da exportação.

A organização tem que enfrentar problemas como os dos sais de chumbo, e o da concorrência estrangeira, sobretudo se é desordenada como a de Marrocos; os que derivam dos contingentes em vários mercados e, com carácter delicado e digno de todo o carinho e estudo, aquêle que afecta a questão social nas zonas onde deixou de haver pesca suficiente para o trabalho normal das fábricas.

Em nosso critério, não devemos esquecer que o laboratório não prestou aquêles interessantes serviços que eram de esperar, no que se relaciona com a técnica industrial, visto que quasi nada criou em tão vasto campo experimental.

De orientação geral pròpriamente dita, não podemos dizer maravilhas, nem se logrará grande coisa emquanto essa orientação não tiver uma alma que a anime e o calor que a ela devem dar os industriais.

Estamos agora no período das esperanças. Uma nova Direcção, bem disposta e com sinceros desejos de actuar com êxito, dirige agora os altos destinos do organismo orientador e organizador. Tem na sua frente problemas abundantes, tais como a actividade na América do Norte, a repressão de fraudes nos preços oficiais, a distribuição de licenças na Alemanha (com Austria e Compensações), a falta de pesca nalguns centros—com as suas consequências com respeito ao operariado, que é necessário atender na medida das possibilidades e do bom-senso e, finalmente, o estudo, que será tão laborioso como proveitoso da nova fórmula para as vendas que permita resolver esse grande problema de ética comercial que a todos aflige.

O industrial e o exportador seriam culpáveis e não teriam perdão se se abstivessem de colaborar com inteira sinceridade e dentro da pura disciplina com a direcção dos seus Grémios.

E também à Direcção do I. P. C. P. lhe caberiam abundantes culpas se não tratasse de se aproximar mais, de consultar mais o industrial. Este resume em si todas as facetas, e se colhe as vantagens e venturas da organização, também sofre todas as suas dificuldades e desditas.

E' com esperança e ótimismo que fazemos este pequeno exame. E citamos vantagens, excessos, erros e problemas porque, com frequência, ouvimos lamentações abstractas, gritos de angústia sem determinação de causa, estridências em suma que, se existem, não é lógico lançá-las a público sem defini-las nem concretisá-las.

Dêmos tempo ao tempo para julgar. Nós somos os que com mais anseio desejam poder escrever louvores e felicitações, pois seriam prova de se terem encontrado bons timoneiros.

O que se necessita é trabalhar, perseverar e vencer o pessimismo.

Para isso chega a boa vontade, o querer vencer.

Grémios de Industriais ou Exportadores de CONSERVAS DE PEIXE

Copiamos do «Diário do Governo» de 4 de Agosto
o seguinte decreto sob o N.º 23.898:

«Artigo 1.º—Sempre que, por motivo de abstenção de voto, se não possam realizar as eleições da direcção e mesa da assembleia geral de qualquer dos Grémios de Industriais ou Exportadores de Conservas de Peixe, competirá ao Ministro do Comércio e Indústria nomear uma comissão administrativa, a qual disporá de todos os poderes que pertencem à direcção, e designar os sócios que devem constituir a mesa da assembleia geral.

§ 1.º—As comissões administrativas serão constituídas de preferência por sócios do Grémio e desempenharão as suas funções pelo lapso de tempo que fôr fixado na portaria da sua nomeação.

§ 2.º—Os membros das comissões administrativas têm direito à remuneração que tiver sido atribuída aos membros da direcção cessante.

Art.º 2.º—E' applicável ás nomeações a que se refere este decreto o disposto do n.º 6.º do artigo 11.º do decreto-lei n.º 26.775».


João Carlos da Silva

(BORDEUS)



O nosso prezado amigo, Sr. João Carlos da Silva, que há muitos anos vive em França, onde se ocupa da venda das conservas portuguesas, acedeu muito gentilmente ao convite que repetidamente lhe temos feito, e honra hoje as colunas de «Conservas» com o primeiro artigo da série que nos prometeu enviar de notas impressionistas que êle próprio intitulou «ACASOS».

Estas crónicas constituem um interessante epitome da sua longa experiência no mercado francês, com cujo conhecimento muito lucrarão os nossos leitores interessados no mercado da França. Seja benvindo o nosso novo colaborador.



BOTELHOS & OJEDA

Sardinhas em Salmoura e Prensadas — Anchovas
em Salmoura e Filetes de Anchovas

Rua Ivens, 88 -- MATOZINHOS -- Portugal



Fábrica de Conservas PARAMOS, L.^{DA}

Marques déposées :


Parámos
Bristol
Dulce
St. Georg
Invicta



Rua Conselheiro Costa Braga
MATOZINHOS
P O R T U G A L

Adresse télégraphique: PARAMOS

Téléph 222-M




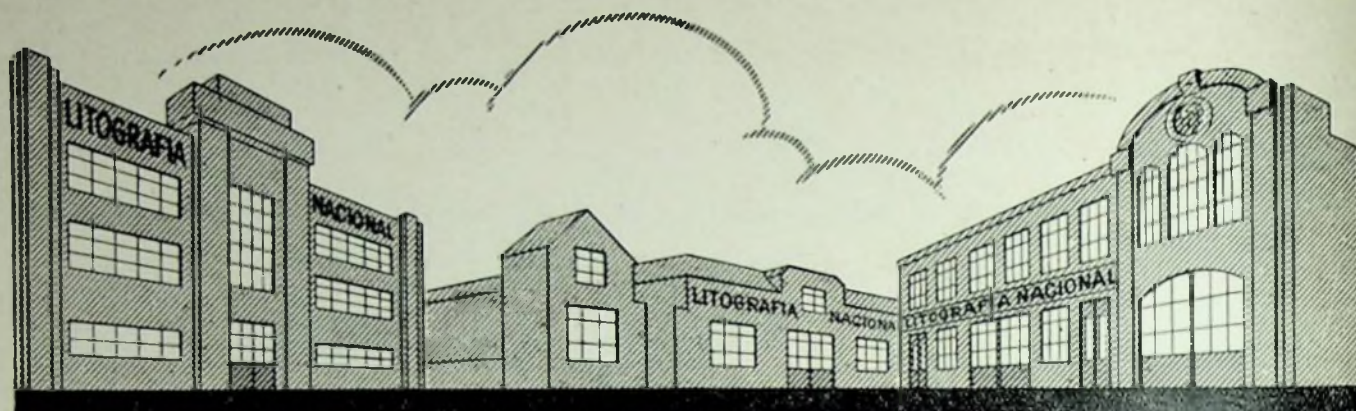
Arlindo de Souza Vinagreiro

Armazens de Salga e Pescarias

Rua Conde S. Salvador, 55 a 59
MATOZINHOS
PORTUGAL

Telefone, 165-M
End. Telegráfico: LINDO





Litografia *Nacional* **Porto**

IGNACIO A. DE
SOUSA & FILHO

TELEFONES: 12 e 756
TELEG. "LITONAL,,

A MAIOR ORGANIZAÇÃO LITOGRAFICA DO PAÍS

LITOGRAFIA / OFFSET / TIPOGRAFIA
TIMBROGRAVURA / IMPRESSÃO E CONS-
TRUCCÃO SOBRE FOLHA DE FLANDRES

DELEGAÇÃO EM LISBOA: RUA DOS CORREIROS, 29-2.º
TELEF. 25624 - TELEG. "LITOCIONAL,,

O MUNDO



**HONTEM
DESCOBERTO PELAS
CARAVELAS DE POR-
TUGAL, É HOJE CON-
QUISTADO PELOS
PRODUCTOS DE**

JOSÉ ANTONIO CABRAL & F.ºs
MATOZINHOS

**FABRICANTES / EXPORTADORES
DE**

**SARDINHAS EM CONSERVA
AZEITES
AZEITONAS**

TELEGRAMAS: LAR BAC

MÁQUINAS DE ESCREVER

ROYAL

Adoptadas pelo Governo Português

MODELOS DESDE ESC. 1.108\$00



Máquinas e Equipamentos para
Organizações Comerciais
Industriais - Agrícolas
Serviços Públicos-etc.-etc.



Soc. Com. Luso-Americana
LIMITADA

L I S B O A P O R T O

R. da Prata, 141-147

Rua Sá da Bandeira, 339

Telef. 22102 e 25281

Telefone, 1248

ATENÇÃO

As máquinas de escrever "ROYAL",
oferecidas por outras entidades, embora
pareçam novas, são reconstruídas, isto
é, usadas e de modelos antiquados.

A VULCANO

• SERRALHARIA MECANICA •

ARNALDO RODRIGUES PEREIRA

RUA ROBERTO IVENS, 320
RUA DR. JOSÉ VENTURA, 189



MATOZINHOS
PORTUGAL

Especialidade em
máquinas e ferramentas
para a
Indústria de Conservas



TELEFONE, 97-M

Fabrique de Conserves "A BOA NOVA"

Maison fondée en 1920

José Rodrigues Serrano

237, Rua Conselheiro Costa
Braga, 299

Telefone, 99-M Telegramas, RESSANO

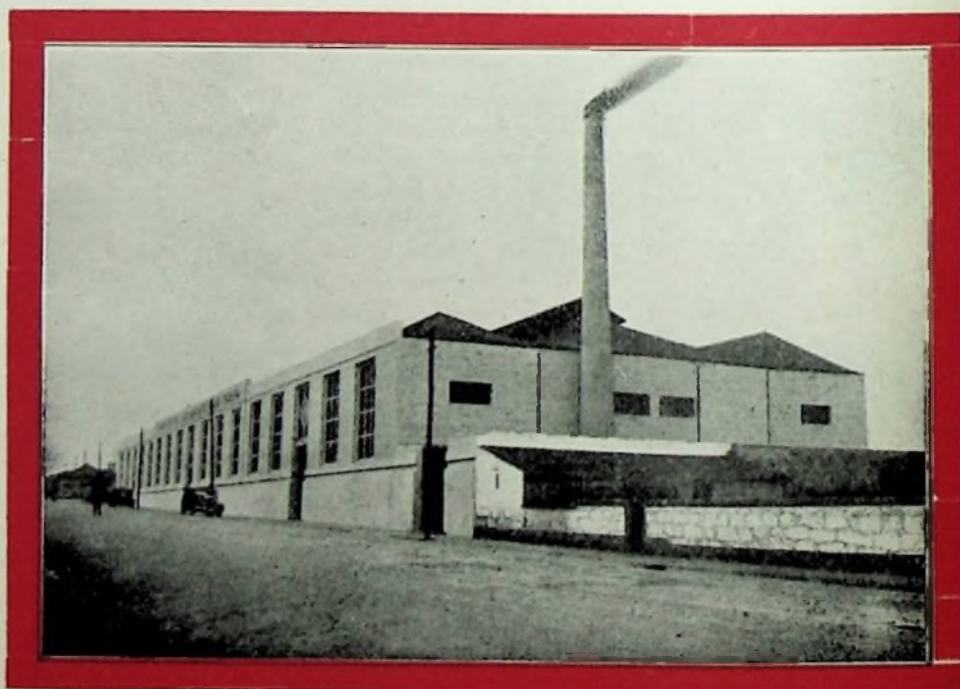
MATOZINHOS

FUNDADA EM 1920

CONSTRUÇÃO MODERNA
INSTALAÇÕES HIGIENICAS
E MODELAIRES

MARCAS:

Serrano
Boa Nova
Alster
Ideal
Alta Classe
Orgueil



A SOCIAL

Capital Esc. 500.000\$00

COMPANHIA PORTUGUEZA DE SEGUROS

S. A. R. L.

SEDE:— Rua de Cândido dos Reis, 42

PORTO—(Palácio Conde de Vizela)

Pósto de Socorro:

PORTO — Rua de Cândido dos Reis, 42

GAIA — Rua de Cândido dos Reis, 191-193

MATOZINHOS — Rua de Roberto Ivens, 429



Preferida pela organização
da sua assistência para os

Seguros contra desastres no trabalho

Rosas... e Espinhos

O Ex.^{mo} Sr. Boqueirão quiz ser êste ano mais complacente do que nos anos anteriores, e apresentou-se na nossa praia com relativa abundância. E' um bom amigo, o Sr. Boqueirão, e com êle chega trabalho para os operários e alegria para os marinheiros; arranca ouro do estrangeiro e canalisa-o para Portugal e, enfim, contribue para o bem estar de muita gente.

Soubémos da visita que o Sr. Borges de Oliveira, actual presidente da Direcção do I. P. C. P., fez ao Centro de Matozinhos, e apraz-nos exteriorizar a grata impressão que êle deixou no ânimo dos Senhores industriais. A sua boa vontade e melhores desejos são dignos do maior encómio. Esperamos, portanto, que a sua actuação no delicado e espinhoso cargo que ocupa seja de proveitosos resultados para a organização conserveira.

Agrada-nos sinceramente o saber que S. Ex.^a tem mão firme e que está dispôsto a realizar um programa de justiça e rectidão. Não devemos esquecer que é da sua acção que depende, em grande parte, a solução de bastantes dos problemas que são já velhos e de outros que surgem a cada instante.

«Conservas», ao colocar-se à sua disposição, deseja que o caminho a percorrer, amplo e fecundo, seja coroado de rosas—que são alegria—e de triunfos—que são o perfume que acompanha o cumprimento do dever.

Os marinheiros de Matozinhos não querem convencer-se de que é indispensável, para bem da própria economia, tratar com mais mimo e cuidado o pescado que copiosamente cai nas suas rêdes. Tão ansiosos de ganhar

que nem cuidam dos meios para conseguir bom preços.

Olhem que só chegarão a ricos quando tratarem as sardinhas como se fôsem jasmíns.

Partiu para os Estados Unidos um delegado do I. P. C. P. para fazer estudos sôbre o mercado, estudos que permitam uma maior exportação de conservas portugúesas para aquêle país.

Aplaudimos sinceramente o bom propósito que houve em adquirir conhecimentos exatos do mercado, e desejamos que os seus esforços sejam completamente coroados de êxito.

Dizem-nos que estão a ser estudadas várias sugestões dos Grémios tendentes a dar à organização conserveira novos rumos e outro sentido da realidade.

Nós sempre preconizamos a revisão das bases que nos regem actualmente para se lhes dar uma estrutura mais eficiente e prática. Não podemos duvidar que se chegará a uma inteligente compreensão entre todos os elementos que integram a indústria e a exportação, dando assim mais um passo no bom caminho.

Já para nós é consolador que êste assunto esteja em lugar preferente de discussão. Não há asperezas que limar, mas sim ideas que colher e actos que consolidar. Isso tornará fácil o dar vida a uma nova fórmula que harmonise as boas tendências que, com o mesmo desejo, terão de ser apresentadas por cada Grémio, já que todos aspiram a um mesmo fim, que é o bem da colectividade.

Ainda há em Matozinhos um assunto

○ 2.º

Concurso de 'Conservas,

No nosso número de Junho, e na secção de França a cargo do nosso prezadíssimo amigo Sr. Victor Pessoa, propusémos um pequeno problema de «palavras cruzadas» à perspicacia dos nossos estimados leitores.

A' sua decifração concorreram várias pessoas, tendo sido premiados os seguintes primeiros

10 concorrentes:

António de Carvalho Guimarães, Mário Ramos, Abel Bâtista, José Cardoso Pinto, Fernando Peixoto, Maria Fernanda Correia, Adelino Barros, Fernando Viegas, Francisco Lagoa Eduardo Lima.

que têm à sua disposição nesta redacção os prémios que lhes couberam.

Os nossos concorrentes estrangeiros foram prejudicados pela tardia chegada das suas respostas.

A solução era, de facto,

por resolver: a fábrica de construção de latas «vazias» que, embora bem encaminhada, não chegou a realizar-se devido a um novo projecto, mas despachado êste é de esperar que surja de novo o da Sociedade Cooperativa. Assim se conseguiria que nada faltasse neste laborioso centro industrial.

A potência industrial do Centro Norte vai-se aumentando e ramificando. Em breve nos ocuparemos das novas edificações que em Vila do Conde estão erguendo os nossos amigos Lage, Ferreira & C.ª Lda., e Lopes da Cruz & C.ª Lda.

A característica que de momento destacamos é o desejo, tão plausível, de elevar o limite máximo de higienização. Já pudémos ver luz abundante, que é alegria; mosaicos,

LES - SARDINES - PORTUGAISES - SONT
LES - MEILLEURS - DU MONDE

e é de justiça salientar e agradecer os termos que acompanhavam a solução dos seguintes concorrentes:

Mesdames: Dauphin, de Chelles. Coulon, de Assnières. E. Lobe, de Paris. Pisam, de Paris. Lafite, de Paris. Rosa Costa, de Biarritz.

Mesdemoiselles: Hobbe, de Paris. Fischer, de Rollin, de Paris. Katz, de Metz. Lagel, de Clermont Ferrand. Mimi, de Paris.

Messieurs: R. Bert—Schultz, de Maziller—Roy. Rondeau, de Paris. Legrand, de Sartrouville. Descartes, de Rouen. Lermine, de Sables d'Oloune. Collin, de Cap d'Ail. Chanud, de Pantin. Marcus, de Royan. Lagarde, de Meaux. Clerc, de Boulogne s/Mer. Estève, de Marselha. Duigou, de Bayonne.

azulejos e mármore em profusão, que são aceio. Não foi olvidado o aspecto social, com refeitórios, cosinhas, balneários, etc., mas a tudo isso dedicaremos especial atenção quando as obras terminarem.

As novas fachadas da fábrica de José Serrano Júnior aformosearam a nossa industrial Avenida Menéres. E' justo destacar o esforço que representa para o industrial o embelezamento do seu lugar de trabalho, e sobretudo se se caracteriza pelo bom gosto, harmonia de linhas e aspecto sério das obras, conjugando-se assim o progresso da indústria com o progresso de Matozinhos.

Os nossos parabens ao activo e laborioso industrial.

Andorinha

ACASOS

Em defeza do bom nome Português



Viajando como sempre pela França e residindo neste País, eu tenho tido ocasião de anotar factos diversos que, sem agravo, tenciono publicar como um simples e modesto português.

Nesta minha primeira descrição direi que se muitas vezes usamos tolerar com certo indiferentismo que dentro da nossa Pátria alguns maus portugueses se permitam tôda a espécie de críticas ao bom nome português, não podemos admitir, sem um assomo de revolta, que alguns estrangeiros, dentro do seu país, ofendam o nome da nossa querida pátria ou o seu povo.

O caso passou-se no Departamento de «LA LOIRE», à mêsã do «Hotel du Globe».

Como de costume, tendo soádo o meio dia, haviam-se reunido, para almoçarem, cêrca de vinte caixeiros viajantes que, munidos de bilhetes especiais com direito a 50% nos caminhos de ferro e hotéis, percorrem a França de norte a sul em missão de propaganda dos vários produtos nacionais e estrangeiros.

Estava em foco a célebre questão dos vinhos do Porto em virtude da campanha feita pelos viticultores franceses que para enaltecerem o seu «Banyuls» têm procurado todos os meios que nós já conhecemos.

Salvo raras excepções, êsse nectar precioso é vendido por pessoas que dêle não sabem ou não querem fazer a patriótica defeza que se impõe, por não serem portugueses. O mesmo que sucede com as nossas conservas, aproximadamente.

Mas vamos ao caso. Sentados à mesma mêsã êsse grupo de caixeiros viajantes do qual eu também fazia parte e de que acima falei, trava-se entre êles discussão sôbre assuntos da sua profissão. Num dos extremos da mêsã, do lado opôsto àquêle em que eu me encontrava, levanta-se rija polémica tendo por alvo o vinho do «Porto», que sendo em França tão apreciado ainda (a-pesar-de alguns franceses o tentarem banir do seu país, pretendendo substituí-lo pelo seu «Banyuls» cuja produção é relativamente pequena. Ninguém ousa contestar à França o legítimo direito que tem de impôr aos nossos os seus produtos. Não!

O que é deveras para lastimar, é a paixão de alguns cidadãos franceses, que os fazem esquecer

aquela tradicional delicadeza de tão hospitaleiro povo.

No ardor da discussão um dos contendores, talvez impensadamente, ousa pronunciar uma frase que meus ouvidos ainda guardam:

Os portugueses são uns bandidos!!!

Como que impellido por uma mola, com o coração batendo aceleradamente, levanto-me, deixando com estrondo cair o talher que tinha na mão, o que fez chamar para mim a atenção de todas as pessoas que no recinto se encontravam. Ante tão injusta ofensa ao bom nome do meu país, eu gritei com energia:

Meus senhores: eu sou português!...

Protesto contra o insulto lançado ao meu povo que tenho o dever e coragem de defender.

Ninguém tem o direito de o insultar e muito menos um cidadão francês.

Muitos filhos do povo que agora ofendeis regaram com seu sangue o solo da França, com êsse sangue tão caro e precioso, que a França tanto se esforça para evitar que corra de novo.

Por termos combatido em França ao lado das nações aliadas, em defeza do vosso território, nós temos homens cegos, mutilados e estropiados que perderam a alegria de viver, espôsas que perderam os maridos, pais que perderam os filhos e filhos que perderam os pais.

Nós possuímos e guardamos também o nosso «soldado desconhecido» que morreu em França em defeza do vosso país. Ele repousa no mesmo mosteiro que as tropas francesas mandadas por Napoleão devastaram e saquearam, violando os túmulos dos nossos antepassados, roubando as preciosidades que lá se encontravam.

Quanto o nosso povo sofreu bem o pôde avaliar a França e seu povo na última invasão alemã.

Apesar disso, porém, não conservamos nenhum rancôr contra o vosso país, antes temos por êle uma grande amizade.

Um povo que se sacrifica a êste ponto, dando o seu dinheiro e o seu sangue, não é um povo de bandidos.

Sentei-me cançado. Apoderou-se de mim uma forte comoção enchendo-se-me os olhos de lágrimas.

Então, num gesto nobre que muito dignifica,

Uma Obra Altamente Meritória

A acção que a Sociedade de Instrução e Beneficência «A Voz do Operário» tem desenvolvido desde o ano de 1883 é daquelas que merecem ser apontadas como exemplares nos fins altamente altruistas a que visa. A sua obra de elevado sentido social já há muito foi apreciada pelo Governo Português que agraciou a Sociedade de Instrução e Beneficência «A Voz do Operário» (Sibavo) com o Oficialato da Ordem de Cristo e Grande Oficialato da Ordem de Instrução Pública, e considerando-a Instituição de Utilidade Pública.

Nêste momento empenha-se esta benemérita instituição numa campanha magnífica de bem-fazer. Apelou para a generosidade da população portuguesa suplicando o seu auxílio para uma Colónia Balnear Infantil que vai instituir, e para mais escolas que pretende abrir.

E que espécie de auxílio pretende a «Sibavo» para levar a bom têrmo a sua grandiosa missão altruista? **Simplemente \$50 (cincoenta centavos) em forma de cota semanal** como contribuição para a «Sociedade de Instrução e Beneficência A Voz do Operário».

Alguns números eloquentes darão ao leitor uma ideia da grandeza desta instituição.

A «Sibavo» tem 55.000 sócios, distribui subsídios para funerais, faculta gratuitamente ambulâncias fúnebres, mantém uma policlínica, edita

um periódico mensal e possui uma biblioteca de 12.000 volumes.

Ministra instrução primária a 4.200 crianças e adultos, concentra escolas profissionais, fornece às crianças milhares de refeições, distribui calçado e artigos de vestuário aos alunos necessitados e enxovais a recém-nascidos filhos de sócias, assiste à população escolar com excelentes serviços médicos.

Em 1937, dispendeu:

em enxovais—Esc. 10.660\$00
em subsídios a sócios—Esc. 134.536\$00
em assistência às crianças das escolas—Esc. 75.786\$00
em serviços escolares—Esc. 772.062\$00.

No próximo número nos referiremos às vantagens que a «Sibavo» oferece aos seus associados.



ergue-se um cidadão francês, que chocado pelo que se havia passado, olhando-me com simpatia, exclamou:

Senhor—A França não perfilha as palavras dêste senhor, nem pode ser responsável por elas. Quem as pronunciou está muito abaixo de tudo.

Um grupo de franceses veio em comissão junto de mim imediatamente, dando-me palavras de desculpa e conforto.

O homem que, talvez levemente, tinha ofendido a nossa dignidade de portugueses, ou porque ficasse vexado pelo que se havia passado ou a convite dos que o rodeavam, retirou-se da mesa.

Ao terminar, a minha tão desagradável refeição, e vendo essa pessoa só, dirigi-lhe algumas palavras aconselhando-o a nunca mais proceder impulsiva ou violentamente sem conhecer a verdade dos factos.

Este gesto foi muito bem comentado por todas as pessoas que se encontravam na sala.

Estava terminado o litígio com honra para Portugal. Eu havia compreendido que era um hóspede da França, onde conto bastantes amigos que deveras me estimam.

João Carlos da Silva



SOCIEDADE INDUSTRIAL
DE
CONSERVAS MATOZINHOS
LIMITADA

Sardinhas em Conservas nas marcas:

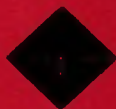
Sicma

Selva

Toby

Britania

Rua Souza Aroso, 333



Endereço Telegráfico: SICMA

Telefone: M-593

Códigos:

PARTICULAR, A. B. C. 5ª ed.



M A T O Z I N H O S
P O R T U G A L

SOCIEDADE DE CONSERVAS
JOANA D'ARC, L.^{DA}

Sardines in Oil, Pure Olive Oil and Tomato sauce



REMEMBER
THE
BRANDS



Avenida Menéres
558-578

MATOZINHOS - Portugal

Telephone: 83 P. O. Box 16
Cable Address: "JOARC"

CELESTIAL
LUCRÉCIA
AUSPICIOSA
JOARCO
DOSIL

Which are the names of the
best Portuguese Sardines,
with their qualities well-known
over the World

Correspondence eagerly soli-
cited in Portuguese, English
and French. Samples and
quotations sent ont request

REPRESENTED IN:

Angola (Portu-
guese Africa)

Argentina
Austria
Belgium
Brazil
Colombia

Canada
Cuba

Chile
Denmark
Egypt
France
Great Britain
Germany

Greece
Holland

Italy
Poland
Romania
Switzerland
Sweden
Tunis, etc.

FABRICA DE CONSERVAS NUN'ÁLVARES

*Matozinhos
Vila do Conde*



**LAGEE
CIDADE
NUNAL**

**CONDESTÁVEL
CADEAU**

Lage, Ferreltra & C.^{da}
MATOZINHOS

'Conservas' em França

Sardines Portugaises

Pour tous, en tout temps



Il est de notion courante que beaucoup de dyspeptiques éprouvent un dégoût, voire même une répulsion pour les matières grasses.

Souvent même le médecin traitant à son attention attirée sur une insuffisance hépatique au début, par cette sélectivité alimentaire.—Les sardines n'échappent pas le plus souvent à cet ostracisme—en effet, qui dit conserve de sardines, entend conserves de corps gras; et, pour peu que l'huile employée ne soit pas de toute première qualité, il s'ajoute à l'inappétence une sensation désagréable.—

L'auteur de cet article a enregistré les affirmations de médecins qui ont remarqué au contraire, que la SARDINE PORTUGAISE continuait à plaire aux dyspeptiques récents ou anciens, et ils ont cherché une explication à cette exception. Tout d'abord la SARDINE PORTUGAISE ne donne jamais cette impréssion qu'elle baigne dans l'huile. Le consommateur n'ignore pas la présence de cette huile, toutefois, il ne remarque jamais que cet aliment soit gras: tout au contraire, l'aspect des SARDINES PORTUGAISES est net; on a l'impression d'un aliment frais, on pourrait dire neuf. La pré-

sentation est belle: les premiers poissons extraits de la boîte, aucune odeur désagréable ne se remarque; au contraire encore on perçoit une sensation de produit de choix, et quand il ne reste que l'huile dans la boîte celle-ci est très pure et même parfumée.—«Aussi» ajoutent les médecins qui ont fait cette observation, les malades ne manquent-ils jamais, quand ils ont goûté aux SARDINES PORTUGAISES, de remarquer que ces dernières leur ouvrent l'appétit, qu'ils les mangent avec grand plaisir et qu'ils les digèrent toujours très bien».

Nous voici dans la période où se pose le problème de la conservation des aliments: en dépit du coût prodigieux de la vie, nombre de personnes achètent des glacières électriques; d'autres entourent leurs provisions de glace naturelle et c'est une préoccupation de tous les instants, de veiller à ce que les aliments ne se désagrègent pas: on sait en 1938 le rôle de l'hygiène alimentaire, on connaît le rôle funeste qui jouent les fermentations, les carences de vitamines, et on voudrait toujours consommer des viandes, des poissons, des légumes encore intacts: qu'on veuille bien songer à ce que la SARDINE PORTUGAISE donne d'apaisement de ce côté: poisson sélectionné grâce à une méthode unique dans l'industrie de la sardine, poisson conservé par les procédés les plus modernes qui se puissent rencontrer, poisson vitaminé par la plus riche des huiles d'olives: voilà qui

COMPANHIA DOS GRANDES ARMAZENS

ALCOBIA

RUA IVENS, 14

LISBOA

RUA CAPELO, 1-9

TELEFONE, 2 6441

MOVEIS—ESTOFOS—DECORAÇÕES

AVISO: Nesta Companhia não existem actualmente pessoas de apelido «Alcobia»

'Conservas, na América Do Norte

O Mercado Norte-Americano O que está resolvido e o que há a resolver

Foi finalmente em 1936—depois da necessária acção diplomática e de experiências químicas exaustivas—que os industriais portugueses, seguindo as recomendações da «U. S. Food & Drug Administration», conseguiram solucionar praticamente o então maior problema que tanto afectou o importante comércio de Sardinha Portuguesa de Conserva neste país: os *sais de chumbo*. Para isso foi necessário modificar a maquinaria do vasio e começar a enviar a este mercado as latas embutidas e cravadas. Por experiência própria, consideramos este problema RESOLVIDO, sendo apenas de recomendar o aperfeiçoamento da parte que respeita à abertura das referidas latas. Mais: diremos que a lata *cravada* virá a ser preferida, não só por ser mais original, mas também por ser a mais resistente.

Estando vencida a primeira etapa, julgamos ser oportuno apresentar resumidamente aos diversos interessados o que se nos afigura ser os PROBLEMAS DO DIA:

1—Expansão de consumo

- a) Campanha de Propaganda.
- b) Distribuição nos Estados do interior.
- c) Preferência ás Marcas Portuguezas.

2—Orientação do mercado

- a) Consolidação do Prestígio do I. P. C. P.
- b) Tabelas de Prêços.
- c) Observância dos Contratos.

Descrever detalhadamente todos estes problemas seria trabalho muito longo, e por isso limitar-nos-emos a apreciações. Principiando pelas importações, encontraremos razões para justificar que é errónia a concepção da capacidade (actual) de consumo atribuída a este mercado. Seguem as estatísticas alfandegárias:

Importações durante o ano de 1936,	2898 toneladas
» » » » » 1937,	1891 »
» até 30 de Abril » 1938,	443 »

Pelo que apresentamos, estamos convencidíssimos de que, infelizmente, o consumo anual continua à volta de 2000 toneladas, e bem assim que o motivo das grandes quantidades de conserva importadas desde Outubro de 1936 a Maio de 1937, foi somente a reacção especulativa causada pelas subidas de preços em Março e Maio de 1937 antecipadamente anunciadas. Baseando-nos em cálculos moderados, diremos que os presentes

donne au consommateur des raisons vraiment scientifiques, pour ne jamais douter de cette garantie bien précieuse, en matière DIGESTATIVE: que la *sardine portugaise*, quelque torrides que soient les journées d'été, reste toujours un aliment intact, frais et riche; que la consommer en toute saison, quelques diffi-

cultés qu'on puisse éprouver à digérer en général, c'est toujours faire un repas très agréable, et c'est mettre toutes les chances de son côté, pour que ce repas soit très profitable et s'absorbe sans la moindre difficulté.

Paul A. Vaquette.

stocks dos importadores ainda se aproximam de 400 toneladas (20.000 caixas).

*

CAMPANHA DE PROPAGANDA.—

Este importante assunto é de tanta responsabilidade, que nos leva a advogar a criação dum organismo oficial permanente (PORTUGUESE BUREAU OF TRADE) para orientar e defender não só o comércio de conservas, mas o de vinhos, frutas etc. Sobre a propaganda da sardinha, devemos afirmar que além de ser assunto que envolve conhecimentos técnicos, requere também um estudo imparcial das diferentes dificuldades que terão de ser resolvidas praticamente. Comquanto seja difícil contestar opiniões de técnicos especializados, julgamos de nosso dever aconselhar uma análise correcta dos resultados obtidos com a actual Propaganda da sardinha da Noruega que—segundo informações dignas de fé—não justificam metade das importâncias pagas à respectiva agência de propaganda. Será pois conveniente beneficiar dos erros da concorrência.

*

DISTRIBUIÇÃO NOS ESTADOS DO INTERIOR.—A eventual e tão necessária expansão do consumo da sardinha portuguesa neste país, dependerá do sucesso do contacto com os armazenistas-distribuidores nos territórios onde a nossa conserva ainda não chegou. Em face da experiência adquirida, duvidamos que por meio da publicidade ali se faça chegar, e nesse caso apresenta-se-nos outra missão que requere actividade prática, e por isso uma Organização Oficial—claro está, supervisada pela nossa Legação para evitar a interferência dos diversos interesses individuais, e muito mais pela necessidade do indispensável prestígio no meio comercial.

*

PREFERENCIA A'S MARCAS PORTUGUESAS.—É bem conhecido que aproximadamente 90% das marcas aqui vendidas são propriedade de firmas americanas. Com o devido respeito pela dignidade e probidade da maioria das referidas firmas, reconhecemos o direito de defesa ao fabricante ou exportador, e como justificação citaremos o facto dos grandes prejuizos sofridos com a venda de enormes partidas de conserva sob marcas americanas para outros mercados, simplesmente porque o importador, justificadamente ou não, se recusou a receber a mercadoria.

*

CONSOLIDAÇÃO DO PRESTÍGIO DO I. P. C. P.—Dotados dum egoismo inexplicável, e

muito bem informados pelos seus «representados favoritos»—geralmente com a necessária antecedência—certos agentes teem-se intitulado representantes do Instituto neste país. Esta habilidosa tática tem contribuído para o quasi-monopólio, visto que, representando tudo-e-todos, facilmente jogam a importação contra exportação e vice-versa. Estes factos são conhecidos da grande maioria dos fabricantes; aquêles senhores continuam porém jogando «boas cartadas», porque infelizmente em Portugal existe a falsa concepção de que só elles estão habilitados a vender.

*

TABELAS DE PREÇOS.—Como as subidas ou descidas de preços de conservas neste mercado seguem geralmente a escala de 5, 10 e 25 cents por caixa, sempre que há uma alteração de maior, imediatamente começa a reacção de especulação e instabilidade no mercado. Se bem que a subida de preços em Março de 1937 aqui fôsse considerada justa, o mesmo não succedeu quando um mês depois foi adotada a tabela de 15 de Maio. Esta última resolução criou uma certa indiferença da parte dos importadores, que sempre alegaram não serem justificáveis tais aumentos dentro dum tão curto espaço de tempo. É pois necessária a máxima ponderação na alteração de preços.

*

OBSERVANCIA DOS CONTRATOS.—Temos dados para afirmar que o TOTAL DAS ENCOMENDAS DE CONSERVA CONTRATADA DURANTE OS ULTIMOS CINCO ANOS EXCEDE O DOBRO DAS VENDAS ULTIMADAS.—Temos que admitir que uma pequena percentagem dos fabricantes aceitam encomendas, digamos, para 2.000 caixas, sabendo muito bem que as suas maiores possibilidades de fabrico não excedem as 1.000; porém, os maiores abusos estão sendo cometidos pelos importadores que firmam contratos para 5, 10 ou 20 mil caixas, já com a «boa intenção» de apenas receberem metade—e isto quando muito bem lhes convier. Esta tática é fácil de compreender, pois que geralmente «quanto maior a quantidade maior a concessão»... Esta prática exige disciplina de ambas as partes.

Quanto à protecção dos contratos neste país, crêmos estar ao alcance do mais humilde comerciante o recurso de protecção judicial.

New York, Julho de 1938.

José Roque

A Crise de Setúbal

Setúbal debate-se desde há algum tempo numa crise muito grave. Ela não se deve somente às mesmas causas que ora afligem toda a indústria conserveira portuguesa—as dificuldades de exportação que nós todos conhecemos e sentimos—mas é ainda exacerbada pela falta de pesca que desde há dois anos perturba e preocupa profundamente os nossos camaradas de Setúbal. Peza-nos com sincera mágua essa desgraça—temo-lo aqui afirmado tantas vezes—e fazemos ferventes votos por que esse grave problema seja resolvido, como agora o pedem os prestantes organismos de Setúbal, de forma a debelar completamente a crise que os aflige.

A Direcção do Grémio dos Industriais de Setúbal dirigiu ao Sr. Ministro do Comércio e Indústria uma exposição concebida nos seguintes termos:

A Direcção do Grémio dos Industriais, que foi pela assembleia encarregada de concretizar e reunir os elementos a submeter à apreciação do Governo, para acudir à grave situação que a cidade atravessa, desempenhou-se já dessa incumbência e dirigiu ao sr. Ministro do Comércio e Indústria uma exposição, cujas conclusões são as seguintes:

«A não se adoptar para a situação, que é grave, a solução que permita acudir ao pessoal, e os industriais, esgotados os seus recursos, não podendo, por muito mais tempo, suportar os encargos que assumiram, o problema da paz social pode assumir nesta cidade uma acuidade há muito não sentida.

«Em Setúbal, acredite Vossa Excelência, há alguns milhares de lares em que não há pão há muito. Há muitos trabalhadores que passam dias sem comer e esperam melhores dias com uma resignação e cordura que poderia servir de exemplo a muitos que se julgam modelo de paciência.

«E é porque conhecem a cruciante miséria de tal existência, que os industriais de conservas, receosos de não poderem por mais tempo minorá-la e temendo que graves complicações possam surgir no dia em que o pagamento do mínimo estabelecido pelo contrato colectivo de trabalho possa cessar, por qualquer razão, resolveram trazer ao conhecimento de Vossa Excelência os factos apontados e respeitosamente submeter ao vosso alto critério a oportunidade e justiça das seguintes conclusões:

«1.º—Quanto à indústria de conservas:

—que pelos Fundos de Desemprego e do Instituto Português de Conservas de Peixe sejam concedidos, a título de subsídio, os fundos necessários para manter ao pessoal da indústria, ao efectivo o mínimo de salário estabelecido pelo contrato colectivo e ao auxiliar um subsídio de 20\$00 por quinzena.

«2.º—Quanto à indústria da pesca, base indispensável da indústria de conservas:

a)—que em colaboração com Sua Excelência o Ministro da Marinha e Grémio dos Armadores de Pesca da Sardinha, se obtenha a vinda para este porto, temporariamente e a título de experiência, de 20 ou 30 traineiras das matriculadas nos portos do Norte, assegurando-se-lhes, bem como às artes de pesca existentes em Setúbal, a verba mensal necessária para cobrir as suas despesas de manutenção, no caso de não serem, por falta de pesca, bem sucedidas na exploração da sua indústria;

b)—que se intensifique quanto possível, dentro dos meios materiais de que o Estado actualmente dispõe, a fiscalização da costa da Galé, a-fim-de obstar à pesca abusiva e destrutiva, nomeadamente a pesca de arrasto.

«3.º—Quanto à situação geral de Setúbal:

—que se promova a abertura de trabalhos públicos, alguns já estudados e projectados, de forma a proporcionar trabalho a alguns milhares de braços que nesta cidade se encontram desempregados».



Tenhamos Serenidade, ■■■■ mas Reajâmos! ■■■■

Gostei de ler o artigo que o Sr. Ferreira Barbosa escreveu no número passado da nossa revista. Fazem muito bem estas leituras. Estava a lê-lo e a visionar o ilustre autor vestido de médico a procurar uma veia capaz no braço de um doente para lhe injectar cinco centímetros cúbicos de óleo canforado. O doente eramos nós, a indústria conserveira, coitadita, muito escalavrada, de olhos embaciados postos ora no clínico ora na seringa com uma expressão de desconfiança na terapêutica.

Devo confessá-lo, porém; eu senti-me um pouco melhor no fim da leitura, animado, mais esperançado na cura, e tanto que assim que me ergui da cadeira onde me deixára cair desfalecido para vir daqui pedir ao presado colega que não esmoreça, que não desampare o doente, que não abandone o laboratório ou o cadinho onde prepara as suas excelentes soluções.

Já agora que estamos com a mão na massa, deixe-me o colega dizer-lhe que, a meu ver, a crise que atravessamos é culpa da nossa organização e não dos mercados. Não pretendo acusar. Ninguém o deve fazer, porque qualquer censura que corporisássemos viria de recochete bater nos industriais por-

tuguêses. O que tem havido é êrros, medidas bem intencionadas com ruins efeitos, leis contraproducentes nos seus resultados.

Se alguma coisa há a censurar, é a morosidade com que se tem procurado debelar os males, a apatia criminososa com que se assiste ao desmoronar de um edificio sem que ninguém grite bem alto, furiosamente, por socôrro, sem que ninguém cuide de arredar os incautos que correm o risco de ficar sob os escombros.

Ora isto é que é censurável. Tôda a gente clama que *isto vai mal*, que está tudo perdido, e tão poucos cuidam de procurar um remédio, um antídoto, um contraveneno, um raio.

E' a velha história dos macacos a deixarem-se submergir de mãos atadas na cabeça. E enquanto assim succede, enquanto olhamos uns para os outros desalentados, vão os outros países produtores invadindo os mercados que até há pouco compravam as «incomparáveis sardinhas portuguezas».

E agora, parafraseando a sentença do digno colega preopinante, clamarei:

**Tenhâmos confiança, mas
Reajâmos.**

Mário Ramos

HECTOR L'HERBIER & C.º

(CASA FUNDADA EM 1857)

PARIS, 18/20, Rue de la Douane.

MARSELHA, 2, Boulevard des Dames.

ROUEN, 112, Avenue du Mont Riboudet

TRANSPORTES — RE-EXPEDIÇÕES — DEPÓSITOS

Organizada especialmente para a re-expedição e depósito de toda a classe de produtos alimentícios. Referências de fabricantes de

Matozinhos, Lisboa e Setubal á disposição

Portugal-Brazil

Missão Comercial Portuguesa

Como a imprensa diária noticiou, o Governo português enviou ao Brazil uma missão de técnicos encarregados de estudar o desenvolvimento das relações comerciais entre o Brazil e Portugal, e as bases de futuros acôrds comerciais entre os governos dos dois países irmãos. Essa comissão de técnicos, composta dos Srs. Eng. Sebastião Ramires, Cancela de Abreu, André Navarro, Cincinato da Costa e Dr. João Morais é chefiada por uma personalidade particularmente grata aos conserveiros portugueses. Trata-se de um ilustre confrade, que na elevada situação de Ministro de Comércio prestou inapreciáveis serviços à indústria de conservas de Portugal. Ninguém ignora que se deve ao espírito inteligente e culto do Sr. Engenheiro Sebastião Ramires a organização fundamental da nossa indústria, e é por isso que, como é de uso dizer-se em circunstâncias de feliz solenidade, a indústria conserveira está de parabens, porque sente e compreende que nessa ilustre comissão que Portugal envia a terras de Santa Cruz, os interesses da segunda indústria portuguesa serão carinhosamente e conscienciosamente velados.

No acto da despedida dos ilustres missionários, e em resposta a uma alocução do Sr. Ministro do Comércio, o Sr. Eng. Ramires pronunciou algumas palavras que são dignas de ser arquivadas nestas colunas, pela elevação e judicioso conceito que elas exprimem:

«A missão tem noção exacta das dificuldades que se levantam para o êxito das suas deligências, dificuldades, ou resultantes da própria natureza dos seus objectivos, ou de princípios económicos, que de qualquer forma se lhe oponham.

Mas a garantia da completa e absoluta confiança do Governo, que por forma tão clara o sr. ministro acabava de manifestar, a convicção de que encontrará a melhor disposição por parte

de autoridades brasileiras e a certeza de que a colónia portuguesa do Brazil, e em especial dos seus organismos representativos do comércio e da indústria hão-de dar à missão a melhor e mais útil colaboração, fazem com que os seus membros se encontrem neste momento animados e confiantes. A confiança manifestada pelo Governo, em especial pelo sr. ministro do Comércio, penhorava, sobremaneira, os membros da missão, e obriga-os a um mais árduo esforço, para não desmerecer dessa confiança. Se a missão conseguir trazer ao Governo, com maior nitidez do que até hoje se tem apresentado, elementos úteis para a obtenção de futuros resultados, que contribuam para a melhoria das relações comerciais entre Portugal e o Brazil, e para a solução das dificuldades de ordem financeira da grande massa de portugueses, que teem interesses ligados à vida económica daquêle país nosso irmão, com muita satisfação se apresentará de novo perante o ministro, compensada de todas as canceiras».

*Dez Anos na Pasta
das Finanças*



Em elegante brochura acaba o Secretariado de Propaganda Nacional de publicar o resumo histórico da obra do Sr. Dr. Oliveira Salazar no Ministério das Finanças durante os seus dez anos de exercício.

Agradecemos o exemplar recebido.

Valor Alimentar das Conservas

por H. CHEFTEL

Director do Laboratorio de Pesquisas dos Etablissements

J. J. Carnaud et Forges de Basse-Indre
PARIS

A questão do valor alimentar das conservas é sem dúvida um objecto de estudo particularmente importante. Com efeito, esta questão representa um capítulo essencial do problema mais geral do transporte, da distribuição e da conservação do nosso alimento, e interessa a este respeito todos aquêles que se ocupam da alimentação.

A preparação das conservas apoia-se, como se sabe, no processo Appert, que consiste em encerrar os alimentos em recipientes herméticamente fechados e submetê-los à acção do calor. Interrompe-se assim a acção dos dois principais factores de alteração: os micro-organismos e as enzimas, e coloca-se o produto ao abrigo de influências exteriores. Ora, as questões às quais os estudos sobre o valor alimentar das conservas se esforçam por responder, podem resumir-se assim: qual é a influência que este tratamento conservador exerce sobre os elementos nutritivos de que se compõe o alimento? Como se pode guardar nêle o máximo das suas propriedades assegurando-lhes a sua boa conservação?

A estas questões, os homens de ciência de todos os países trouxeram as suas respostas, e parece-nos útil, nesta primeira sessão d'este 1.º Congresso Internacional da Conserva, fazer uma revista de conjunto desta documentação:

O homem ao nutrir-se procura corresponder a diversas necessidades primordiais que podemos classificar em três grupos:

- 1.º Construção do Organismo;
- 2.º Manutenção do organismo, da sua temperatura e do conjunto das suas funções vitais;
- 3.º Produção de energia muscular e outras.

Para satisfazer estas necessidades, o alimento que o homem ingere deve começar por lhe produzir energia; depois certos elementos e agrupamentos químicos servem, como as pedras de um edificio, para a construção de tecidos; por fim, os elementos e os compostos sem os quais o funcionamento normal do organismo não é possível.

Recordamos estes factos para sublinhar que, desde que se estuda o valor alimentar duma substância, ou duma classe de produtos, ou dum regime, pode-se ou examinar o conjunto d'estes factores, ou analisá-los separadamente, ou não estudar senão alguns. Assim, como se verá nos relatórios que virão a seguir, as experiências efectuadas sobre o valor alimentar das conservas basearam-se não só nas suas qualidades energéticas, como no seu valor em vitaminas ou sais minerais, como no conjunto das suas propriedades nutritivas.

De todos estes estudos, todavia, resalta uma concepção geral, isto é, que os alimentos conservados pelo processo Appert contém, tendo em conta a matéria prima utilizada, todos os elementos que os nossos conhecimentos actuais designam como essenciais para a nutrição, e que, disponíveis em tôda a parte e em todos os tempos, representam um dos constituintes mais preciosos na alimentação do homem.

Em França, o valor alimentar das conservas só tem sido investigado nos últimos anos; considerando estas investigações por ordem cronológica, começarei por falar dos estudos efectuados no nosso laboratório. A este respeito, eu tenho de citar os nomes do meu mestre e amigo o Professor Macheboeuf e das minhas colaboradoras, Mlle. M. L. Thuillot e Mme. M. L. Panouse-Pigeand.

Alimentação de ratos

Começámos em 1934 a alimentar os ratos por meio de um regime variado, composto exclusivamente de conservas de marcas conhecidas compradas no mercado. A' hora actual, esta alimentação atingiu a 14.ª geração. Estes animais são perfeitamente normais sob todos os aspectos; o regime em questão parece mesmo dar resultados um pouco melhores que os regimes de alimentos crus utilizados correntemente em vários laboratórios, e que a experiência permite considerar como perfeitamente suficientes. A este propósito, posso citar uma observação muito recente: F. Nitti e P. Meunier, do Instituto Pasteur, tiveram ocasião de utilizar ratos com a alimentação em referência para pesquisas de Avitaminose A, e constataram que os animais alimentados por conservas, colocados em regime desprovido desta Vitamina, não mostraram os primeiros sintomas de carência senão cerca de duas semanas mais tarde do que os ratos alimentados com o regime habitual. Esta constatação parece mostrar que as conservas podem fornecer quantidades de vitamina A que ultrapassam largamente as necessidades imediatas do animal e que lhe permitem fazer reservas.

Experiências com cobaias

O rato é sensível à ausência das vitaminas A, B₁, B₂, D e E, assim como às deficiências de matérias energéticas ou plásticas, mas não sofre da carência de vitamina C. Para o estudo desta utilidade de cobaias. Alimentámos estes animais com um regime composto exclusivamente de conservas fabricadas industrialmente; apesar de algumas dificuldades, devidas à cobaia mostrar muito pouca simpatia pelos alimentos cozidos, e que não aceita senão um número limitado de legumes, conseguimos quatro gerações d'estes animais; estes eram comparáveis às testemunhas que recebiam alimentos crus e aos que foram alimentados pelo regime Randoim completado por 3 centímetros cúbicos de sumo de laranja por dia, e não mostraram qualquer sintoma de escorbuto.

Um certo número de cobaias assim alimentadas de conservas foram examinadas, graças aos obséquios dos Srs. A. Giroud, Rakoto Ratsimamanga e de Mme Rabinowicz, pelo método do nitrato de prata. Este método, aperfeiçoado por A. Giroud, e C. P. Leblond, permite pôr em evidência o ácido ascórbico (vitamina C) nos próprios órgãos onde estiver localizado. Para este efeito sacrifica-se o animal e injecta-se-lhe pela aorta, depois da lavagem dos vasos por uma solução isotónica de *D-fructose*, uma solução acida de nitrato de prata a 10 %. Ao fim de alguns minutos lava-se com água destilada.

A operação deve de ser conduzida tanto quanto possível no abrigo da luz. O nitrato de prata é reduzido pelo ácido ascórbico, e a presença d'este composto é assim revelado, nos tecidos que o contêm, pela aparição de granulos negros de prata metálica. Este metodo permite-nos constatar que cobaias alimentadas de conservas durante algumas gerações dão reacções sensivelmente idênticas às das cobaias testemunhas em regime cru habitualmente utilizado nos laboratórios. Em seguida, sempre de colaboração com os Srs. A. Giroud, Rakoto Ratsimamanga e Madame Rabinowicz, compe-

râmos, pela dosagem do ácido ascórbico das glândulas suprarrenais e do fígado, cobaias alimentadas de legumes, conservados com cobaias nutridas dos mesmos legumes comprados no mercado, administradas em cru, de uma parte, e cozidos segundo o modo caseiro de outra parte. Para estas dosagens, começamos a utilizar o método Tillmans modificado por Harris e Ray, depois de uma ligeira variante desta. Ao mesmo tempo, nós seguimos a evolução do peso dos animais, e procuramos na autópsia os sintomas eventuais do escorbuto. O conjunto dos resultados destas experiências mostra que os legumes em conserva, da mesma maneira que os legumes cozido contém quantidades muito apreciáveis de vitamina C. e que estes alimentos podem assegurar, em condições satisfatórias, a resistência de um animal como a cobaia, tão sensível ao escorbuto.

As curvas de peso das cobaias que recebem as conservas ou os legumes cozidos têm sido superiores às dos animais comendo legumes crus, o que confirma as constatações de outros autores e as que fizemos anteriormente. Sabe-se que a dosagem do ácido ascórbico segundo Tillmans, mesmo segundo as modificações deste método sugeridas por diversos autores, foi objecto de críticas por causa da interferência possível de compostos redutores diferentes do ácido ascórbico. Este ano, contudo, P. Meunier descobriu um modo operatório inteiramente novo, que permite afastar esta causa do erro. Ainda não tivemos ocasião de aplicar este método a um estudo de conjunto de conservas, mas podemos afirmar que algumas dosagens efectuadas por Meunier, nomeadamente a de sumo de tomate em latas, não parecem alterar as conclusões registadas acima.

Experiências de R. Lecoq

Para terminar a exposição de experiências efectuadas pelos processos biológicos, resumámos brevemente as experiências efectuadas por R. Lecoq no laboratório do Hospital de Saint-Germain-en-Laye. Este autor começou por estudar nos ratos um regime artificial, aquecido durante 30 minutos a 112.º em recipiente fechado, comparando-o ao mesmo regime não-tratado. Tendo sido levado à conclusão que o aquecimento provocava uma certa perda de vitaminas B. Lecoq utilizou pombos para procurar apreciar a ordem de grandeza desta perda. Ainda aqui, foi um regime artificial, aquecido e não aquecido, o empregado; este regime, isento de vitaminas B, foi completado por adições de levedura de cerveja em doses variadas. O autor constatou que a adição diária de 0,15 gramas de levedura de cerveja (dissecada) bastava a compensar o efeito de aquecimento, e isso levou-o a avaliar em 30⁰/₀ aproximadamente a quantidade de vitaminas B destruída pelo aquecimento.

R. Lecoq efectuou igualmente ensaios com Cobaias submetidas ao regime Randoin e comendo diariamente um suplemento de 5 gramas de ervilhas cruas em conserva. O autor nota que a conservação atenua o poder antiescorbutico das ervilhas, mas que este subsiste contendo em proporção bastante grande para permitir á cobaia, animal muito sensível, resistências prolongadas. E conclue assim as suas pesquisas: "Não parece que as percentagens em vitaminas A, D e E tenham sido sensivelmente modificadas nas condições da experiência. A digestibilidade dos proteidos parece ter

ficado, nas mesmas condições, comparável. As vitaminas B não são destruídas senão numa proporção calculada ao redor de 30⁰/₀. A vitamina C subsiste igualmente em proporção sensível".

Estas experiências, por interessantes e preciosas que elas sejam, pedem entretanto uma crítica que eu não posso passar em silêncio; é que, para o caso de ratos e pombos, elas foram feitas não com conservas do comércio, mas com regimes artificiais esterilizados, o que não é a mesma coisa. Por outro lado, a propósito de experiências em cobaias, não se menciona o tamanho das ervilhas utilizadas, e não se diz se a preparação industrial das conservas comportou as precauções devidas para a eliminação do oxigénio.

Organização alimentar da Missão Franceza do Ano polar 1932-1933

No decurso dos últimos anos, tivemos igualmente ocasião de participar da organização alimentar da Missão Francesa do ano polar 1932-1933, em colaboração com o Dr. Le Méhauté, médico da Missão, e Snr. Tcherosiakofsky, biologista da Missão. No decorrer desta expedição, 15 homens viveram durante 13 mezes na Groelandia em perfeitas condições, não obstante uma alimentação em que os produtos frescos faltaram completamente. O regime quotidiano tinha sido estabelecido com cuidado, tendo em conta diversos equilíbrios alimentares indispensáveis; foi assim que uma grande parte havia sido reservada ás conservas de legumes e de frutos, que lhes devia dar entre outras, a vitamina C. A este respeito, é interessante notar que os limões e as conservas de tomate tinham sido postos de parte como víveres de reserva para o caso de aparecer o escorbuto, mas não foi preciso utiliza-los. E o relatório assinala que em nenhum momento, não obstante o controle mais minucioso, se observou o menor sintoma de qualquer carência alimentar nos membros da expedição. Esta experiência mostra bem que no regime desprovido de alimentos frescos e baseado principalmente sobre conservas em latas, parece prestar-se sem inconvenientes á alimentação do homem mesmo durante um período bastante longo, desde que seja convenientemente equilibrado e suficientemente variado e em particular que as conservas de legumes e frutas, de boa qualidade pareçam conter uma quantidade de vitamina C suficiente para evitar todo o sintoma de escorbuto.

Eis aqui, expostas sumariamente, as diversas experiências efectuadas em França com respeito ao valor alimentar das conservas. Deveria talvez citar igualmente certas contribuições indirectas; como, por exemplo, as notas do malogrado G. Huard sobre o valor alimentar de peixe do mar, ou os notáveis estudos que os Srs. Boury, Le Gall, Schwintz, da Repartição Científica e Técnica das Pescas Marítimas, desenvolveram durante vários anos sobre o mecanismo da alteração do peixe. Mas isso me levaria muito longe; prefiro, agradecendo-vos a vossa atenção, passar a palavra aos eminentes especialistas que hoje aqui estão conosco.

(Discurso proferido na primeira sessão do I Congresso Internacional da Conserva—Paris, Outubro 1937).

CANHA & FORMIGAL, Ltd.^a

AGENTES GERAIS

DA

The South Wales Tinplate

CORPORATION LIMITED

FOLHA DE FLANDRES

LISBOA — Rua do Corpo Santo, 6-1.º
SETUBAL — Joaquim da Silva — Estrada da Rasca
ALGARVE — A. Reis Almodovar — Oihão



Sardines délicieux à l'huile
d'olive pure

**ENDERECO
TELEGRAFICO
ESPECIAL
TELEF. 107
CONSELHEIRO COSTA BRAGA
RUAS: D. AFONSO CORDEIRO
MATOZINHOS PORTUGAL**

MARQUES DEPOSÉES

31—ESPECIAL—MADONNA—PADRÃO-BRAND—ATÉQUI—GRASSE

Sociedade de Conservas A Universal, L.^{da}

USINE SUR LIEU DE PÊCHE

Produits de Choix



TELEPHONE: 55 4
TELEGRAMS: UNIVERSAL



L'Universelle
Zélia
Rosália

FABRICANTE
DAS MARCAS

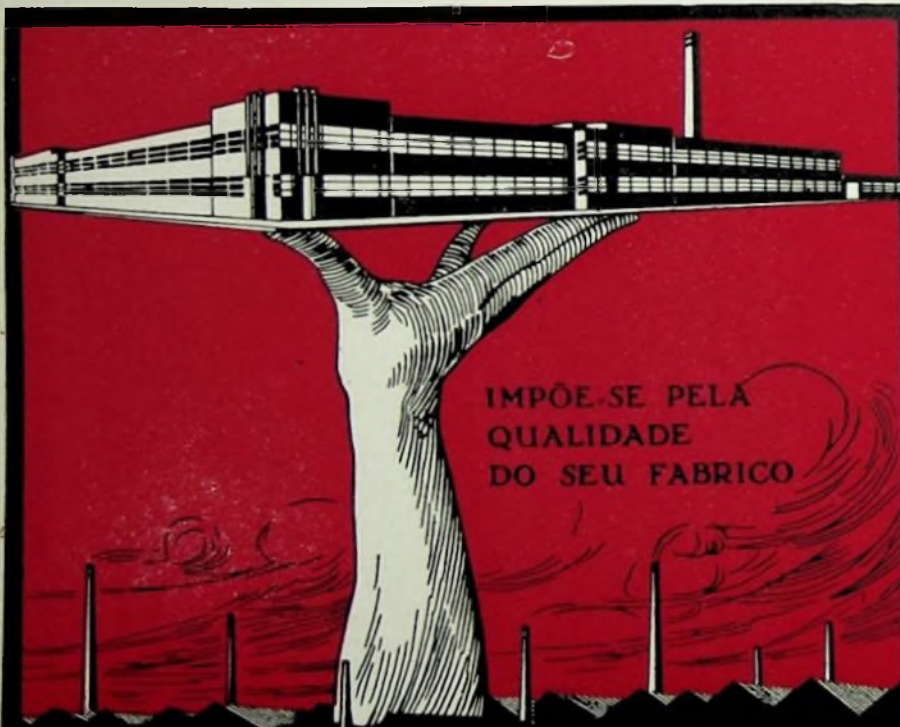
Mindelo
Orbela
Atraente



Matozinhos

Rua do Burgal, 24-70
Rua dos Camachos

Portugal



IMPÕE-SE PELA
QUALIDADE
DO SEU FABRICO

J. SERRANO JUNIOR

FABRICA de CONSERVAS ACTIVA

MATOZINHOS, PORTUGAL

MARCA:

ACTIVA
BORITH
LALITA
LEIXÕES
TULLIA
BAYADERA

A Indústria da Pesca

A indústria da pesca mais importante de Matozinhos, é como toda a gente sabe, aquela que diz respeito à pesca da sardinha, peixe que abunda de uma maneira extraordinária na nossa zona de costa, e que é a matéria prima duma indústria tão desenvolvida como conhecida em toda a parte — a indústria de conservas de sardinha.

Sob o ponto de vista económico, a indústria da pesca da sardinha era considerada, desde o seu início, como uma das mais lucrativas. E assim succedeu.

Para isso concorriam factores de vária ordem:

a) — Número pouco elevado de barcos que se dedicavam à pesca da sardinha.

b) — Grande exportação da indústria conserveira.

c) — Valorização que a sardinha mantinha, devido à grande procura, tanto para o consumo interno do país, como para o ramo que se dedicava à exportação da mesma.

O nome de Matozinhos, nessa altura, tornou-se conhecido, tanto interna como exteriormente.

Por virtude dos bons resultados obtidos, a frota pesqueira teve um grande incremento, aumentando de ano para ano o número de traineiras. A pesca, com excepção de uma ou outra safra, decorria normalmente e com ótimos resultados.

Porém, no ano de 1928, foi publicado um diploma legislativo — Dec. 15.581 de 9 de Junho — que proibiu a construção de maior número de traineiras, além daquelas existentes.

Disto, resultou a construção de barcos do

mesmo tipo das traineiras, mas que em lugar de serem movidos a vapor, eram constituídos por motores alimentados a óleos pesados, sendo por isso mesmo designados pelo nome de «motoras».

O número destes barcos tem aumentado duma forma crescente, podendo-se contar actualmente em Matozinhos cerca de 25.

Assim, a indústria de pesca da sardinha de Matozinhos, dispõe actualmente dum número assaz grande de barcos, que fazem resultar consequentemente o benefício de uma maior pesca, em contra-partida de uma diminuição de preços.

Quer dizer, os bons tempos atravessados por esta indústria dificilmente tornarão a repetir-se.

Para finalizarmos, acrescentaremos que até à data não foi publicado qualquer diploma legislativo, que proíba a construção dos barcos denominados «motoras».

Estamos crentes, porém, que tal assunto tem de ser objecto de estudo, e atendendo à crise que actualmente atravessa a indústria, tal proibição não era de estranhar nem de se lamentar. Antes pelo contrário. Demais a mais, era uma sequência da proibição de construção dos barcos denominados «traineiras».



A indústria da pesca da sardinha, em Matozinhos atravessa nos tempos actuais uma crise tremenda, cuja causa principal é a abundância de peixe e a não melhoração dos cuidados que require a sua boa apresentação no mercado ou lota.

O preço porque é vendida a sardinha faz resultar prejuizos incalculáveis para os armadores e em exígua remuneração para os respectivos pescadores. O trabalho, as canseiras, e os perigos não são compensados como deveriam ser, e disso resulta serem os nossos armadores e pescadores atingidos agora, pelo desânimo, e mais tarde, na ocasião da verificação dos seus resultados, por graves prejuizos.

Necessariamente se torna dizer, que a qualidade do peixe, conforme aparece na lota, influe nessa desvalorização.

Sabemos muito bem que a indústria de conservas por virtude da concorrência estrangeira e exigência dos mercados, está tornando o seu fabrico esmerado, o que é de louvar.

Da mesma forma — e já o dissêmos aqui — é

Será bem tratado, rodeado de todas as deferências

no
Hotel Bayard

17, Rue du Conservatoire, 17
PARIS

O preferido dos Portugueses
— onde se fala o português —
Os seus preços são modicos

RECOMENDAM-SE

A. & H. Ghislotti

necessário que os armadores façam com que os seus pescadores, procurem trazer o peixe em boas condições—a escama é tudo—ou utilizando como transporte o próprio barco de pesca e neste caso, tratando o peixe com todo o cuidado, ou utilizando pequenas embarcações auxiliares. Este 2.º processo deverá ser o preferido.

Isto é, torna-se necessário lidar o peixe como é mistér, e não da forma como o fazem.

Não nos cansamos de apregoar as vantagens que este melhor tratamento daria em resultado, e para não irmos mais longe, ponham os armadores de pesca da sardinha de Matozinhos os olhos no peixe pescado pelo cerco americano que há duas sáfras se tem dedicado à pesca nesta zona.

E, podem crer, que os industriais de conservas de sardinha lho comprarão por bom preço.

Pelo Dec. N.º 28.616 de 25 de Abril, foi criado o Grémio dos Armadores da Pesca da Sardinha, com sede em Lisboa.

Este Grémio possui 9 delegações nos portos de pesca mais importantes e entre elles, naturalmente, encontra-se o de Matozinhos.

Fica des a maneira organizada corporativamente uma das principais indústrias portuguesas, não só sob o ponto de vista económico, como também quanto ao número de pessoas que dependem dela.

A criação do G. A. P. D. S., veio à luz no momento oportuno, isto é, precisamente na ocasião em que a indústria da pesca se debate com grandes dificuldades, por virtude da desvalorização que se verifica na venda da sardinha.

Já se efectuaram as eleições na delegação de de Matozinhos. Os armadores eleitos para esses cargos—estamos certos—darão o melhor dos seus esforços, na resolução dos grandes e complexos problemas, que terão a resolver.

Com estudo, ordem e método, todas as dificuldades serão desembaraçadas e assim a indústria da pesca de Matozinhos, poderá voltar—não dizemos aos tempos antigos—mas a singrar desafogadamente e com uma margem de lucros que lhe dê confiança nos tempos futuros.

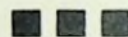
E' isto que espera a indústria mais importante de Matozinhos do trabalho dos seus actuais dirigentes.

Dá nossa parte e com a pouca facilidade de expressão que possuímos, procuraremos apresentar, o melhor possível, nesta Revista, todos os assuntos que se ligam à indústria de pesca da sardinha de Matozinhos.

João Pescador

Abertura — — Das Latas

Uma inovação que pode trazer grandes vantagens á indústria Portuguesa de Conservas



Quando lêmos o «Bilhete Postal» do Sr. Nuno do Crato, e o periodo referente ao prejuizo que para as nossas conservas advem da dificuldade que o consumidor encontra em abrir convenientemente uma lata, tínhamos ainda bem presente na ideia a experiência a que assistimos ainda há poucas semanas numa fábrica em Londres.

O problema da fácil abertura das latas tem preocupado todos os centros fabricantes do mundo, a uma firma de Londres dedicou-se com afinco ao assunto e parece-nos ter encontrado a solução do problema. Por meio de duas operações rápidas na tampa, com cunhos que se adaptam facilmente ao maquinismo usado actualmente nas nossas fábricas, a lata pode depois abrir-se com uma simplicidade incrível, com auxilio de um canivete, um prégio ou qualquer outro objecto perfurante. A Suécia e a Noruéga já empregam esse sistema de tampa, a França e Marrocos vão usá-lo em breve—nós próprios assistimos a uma pequena operação relacionada com as encomendas de cunhos que essa fábrica londrina está a preparar para esses países—e enquanto a Portugal podemos dizer talvez ainda na presente sáfra possâmos assistir a algumas demonstrações em Matozinhos.

Um dos sócios da referida firma annunciou-nos a sua intenção de visitar Portugal no próximo mês de Outubro para apresentar a sua invenção aos industriais portugueses.

Se estas fôrem, como o esperamos, coroadas de êxito, vamos assistir, crêmos, a uma pequena revolução industrial.

Aguardêmos.



Portuguese Sardines in the United Kingdom

And propaganda

Portuguese Sardines have no equal. We have only to taste them once to be convinced of this truth.

It is not enough, however, that we should say so, we who have tried several kinds of sardines and fish called sardine but which are not even distantly related to them. This fact must be brought to the knowledge of all consumer so that they are no longer illuded into buying fish that have nothing in common with the Portuguese sardines but the tins in which they are preserved. In the Portuguese Packers' own interest, in the first place, and for the consumers' benefit, it is indispensable that an intense and widely spread propaganda should be carried out, pointing out the special characteristics of the *sardina pilchardus* in order to avoid the confusion that is frequently established between the real sardines of the Atlantic coast and those of other origins which cannot be compared with the former.

It is true that certain legal measures, limiting the name of sardine to the *sardine pilchardus*, have been taken, but these are insufficient to avoid many other little fish being sold as sardines. In my humble opinion, the Portuguese packers would greatly benefit by an energetic publicity in those markets that, like the English, deserve to be gently encouraged and the psychology of which is so sensitive to the influence of a well directed propaganda.

The action that this magazine proposes to develop here is highly praiseworthy and I am sure that in the course of a few years it will do much for the progress of the industry it represents, but this action must be helped by another, more intense and direct throughout the United Kingdom. The latter can only be really effectual if it is made in the English newspapers or by means of circulars distributed in every office, establishment and home.

With these words I like to think I have done my part in the work that «CONSERVAS» proposes to carry out in aid of the Portuguese Preserves Trade.

Wm. T. Bell



P or esse mundo

As corporações de carácter económico e cultural do Porto dirigiram ao Sr. Presidente do Ministério uma representação pedindo o patrocínio do Estado para a «1.ª Feira Internacional de Amostras do Porto em 1939», cuja iniciativa partiu da Associação dos Comerciantes do Porto. Nessa representação, inteligentemente elaborada, acentua-se a importância desse notável certame e os inestimáveis benefícios que dessa iniciativa resultariam para o nosso fomento comercial e industrial.

E que pensa a indústria conserveira dessa Exposição Internacional na sua terra?

Pergunta-nos um leitor amigo se o consumo de sardinhas de conserva tem aumentado ou diminuído desde que cessou a propaganda organizada pelo I. P. C. P.

Não temos elementos para dar uma resposta positiva.

Presumimos porém que esse consumo decresceu consideravelmente desde que terminou a campanha publicitária.

Só as estatísticas do I. P. C. P. o podem dizer com exactidão.

Os químicos têm encontrado nos óleos de peixe preciosas vitaminas. Trabalhando para um importante produtor de margarinas, está neste momento um laboratório pesquisando óleos com o intuito de obter uma substância vitaminizada com que possa enriquecer os seus produtos ou substituí-los por outros mais ricos em vitaminas.

No ano passado constituiu-se em Aalesund uma grande empresa, a «Vitapan», destinada à extracção de vitaminas do fígado da baleia, e já na época passada extraíu 15.000 barris de óleo de que se utilisou para os seus trabalhos de pesquisa.

Recentemente, um cientista norueguês o Dr. Hilbich, registou um processo da sua invenção

pelo qual consêgue transformar a carne de baleia num alimento saboroso, saudável e de preço muito módico.

Em Inglaterra, o Dr. Lovern, da Estação Hidrobiológica de Aberdeen, Escóssia, e o Dr. Morton, da Universidade de Liverpool, descobriram acidentalmente uma nova vitamina no peixe. Esta nova vitamina, que provisoriamente é designada por Vitamina A₂, encontra-se separada da Vitamina A, no fígado de certa espécie de truta, e nos olhos de certos ciprinos.

A fábrica norueguêsa de latas, *Bergens Blikktrykkery*, especializada na fabricação de latas de conservas, empreendeu a construção de um laminador de folha de Flandres. Trata-se de um novo processo que em vez de produzir as chapas, como até aqui, produz a folha em róis. Já um nosso colaborador se referia há tempos a esse processo que agora a Noruega vai empregar, e cujas vantagens não precisamos de encarecer, de tão óbvias que elas são.

Recortamos de um relatório do *Banque Nationale Français du Commerce Extérieur*:

«As sardinhas francesas e portuguesas vendidas no Sudão são reconhecidas como um produto de boa qualidade, mas as vendas não são consideráveis. As sardinhas de qualidade inferior, pelas quais há uma grande procura entre os indígenas, vêm principalmente da Noruega, do Japão e do Canadá. Nesta categoria, a Noruega está em primeiro lugar; o Japão perde terreno por causa do aumento de preço, e o Canadá não tem feito progressos; isto é atribuído às dimensões das latas utili-

facole

FÁBRICA DE CONSERVAS LEIXÕES, L.^{DA}

Si vous aimez les bonnes sardines, demandez
les marques

FACOLE -- NECO -- 87 -- TITA

FACOLE

FÁBRICA DE CONSERVAS LEIXÕES, L.^{DA}

**Rua Guerra Junqueiro, 609 — MATOZINHOS
(PORTUGAL)**

CONSERVAS PRADO, L.^{DA}

Usine de sardines à l'huile et à la tomate

Marques déposées:

**Prado
Faina
Barbosa
Farnel
Merenda
Box**



R. Guerra Junqueiro, 359

**Matozinhos
PORTUGAL**

Téléph. 327-M
Télégr. PRADO
Boite postale N.° 27

PYROSTAMPA

Moderno sistema
de marcação de
embalagens

Agente no Sul do Paiz:
Alberto Soares Ribeiro
R. AUREA, 100-3.º
LISBOA

Estampagem sôbre
pano ou madeira,
reproduzindo com a
maxima simplicidade e **uma só operação**, qualquer desenho, seja qual fôr o número de côres que êle contenha.

A «PYROSTAMPA»
transforma as embalagens
em vistosa publicidade,
pelas ruas, nos cais, nas
estações, nos armazens e
em toda a parte.

Pedidos a:
A PYROSTAMPA, Lda.
RUA DE CAMÕES, 250
PORTO



TIPOGRAFIA EIXÕES

Fonseca & C.^a
R. Brito Capelo, 335 Matozinhos

MODICIDADE
NOS PREÇOS
BOM GOSTO
NOS TRABALHOS
A REVISTA
"CONSERVAS,"
É LÁ COMPOSTA
E IMPRESSA

Alves da Silva, Irmão, L.^{da}

Negociantes de sal graúdo e miúdo

Representantes depositários em Matozinhos: Da Fábrica de borracha, Luso-Belga, de anilhas de borracha para tampos de cheio. De diversos exportadores de conservas, de Lisboa. De acreditadas marcas de azeites e oleos para a Industria de conservas.

Compram: Retalhos de fólba de Flandres e Oleos de peixe, aos melhores preços

Chaves: Para abrir latas Comissões e Consignações

332, Av. Serpa Pinto, 338—MATOZINHOS—Telef. 89

Fábrica de serração, caixotaria, carpintaria e

Serralharia Mecânica

Fabricação de Latas para todos os produtos

ALMEIDA & FREITAS, L.^{DA}

Vale de Cambra PORTUGAL

◆ POLVO DE CALDEIRADA-LULAS DE CALDEIRADA ◆

SARDINHA DO ALGARVE, L.^{DA}

CONSERVAS DE PEIXE EM AZEITE, TOMATE E SALMOIRA

TELEG.: SARDINHA

OLHÃO

TELEF. 22

Marca recomendada **Margarete**

SARDINHAS EM AZEITE PURO DE OLIVEIRA

◆ FILETES DE PEIXE AROMATIZADOS-SARDINHAS EM LIMÃO ◆

SARDINHAS DE CALDEIRADA

SARDINHAS A PORTUGUESA

Conserves alimentaires et huile d'olives

BRANDÃO & Cia., Lda.

Siège à OVAR

Usines à
OVAR
FURADOURO et
MATOZINHOS
(Portugal)

Sardines à l'huile, à l'huile d'olives pure à la tomate, aux achards, au citron, aux pickles, sans arêtes, etc., sous les marques déposées:

Brandão, Favorita, Doméstica, Lusitanas, Modesta, Familiar, Simpática, Varina, Ninita, Elrei, Lili, S. O S. et «33»

Adresse télégraphique: VARINA
Téléphone—33

OVAR

Représentant à Paris: A. de CASTRO LANÇA
187, Boulevard Brune (14.º)

CUNHA FERREIRA

CASA FUNDADA EM 1880

Teleg.: BREVETS

Telefone, 2 0345

Marcas e Patentes

em Portugal-Colónias-Estrangeiro

Correspondentes em todos os países

Largo do Corpo Santo, 27 — LISBOA

Manoel Pereira Mil-Homens

Fornecedor de Carvão vegetal
para as

FÁBRICAS DE CONSERVAS

CASTELO DE PAIVA

Sociedade la Artistica

Limitada

Manufacturas
de
Borracha

FÁBRICA DE ANILHAS DE
BORRACHA PARA O FECHO
HERMÉTICO DAS LATAS
DE CONSERVAS E CHAVES
PARA AS MESMAS.

VALENÇA DO MINHO

Oliveira Dixo, Irmão, L.^{da}, Sucr.

Folha de Flandres
e materiais para conservas.
Azeites
e chapas para esmaltagem.



Escritório:

RUA DE TRAZ, 62-1.
PORTO



TELEFONE: 5975
GRAMAS: DIXOS

CÓDIGOS | A B C 5 E.
| R I B E I R O

Teleg.: AMGRAS — Porto
Código RIBEIRO

TELEFONES | Estado 8
| Expediente 320 e 1605
| Filial: Lusaões 12 M.

A. J. Gonçalves de Moraes, L.^{da}

TRANSITÁRIOS E AGENTES DE NAVEGAÇÃO
CASA FUNDADA EM 1894

EXPEDIÇÕES
COMISSÕES
CONSIGNAÇÕES
DESPACHOS, ETC.

SÉDE:
Rua da Nova Alfandega, 18
PORTO

FILIAL:
Rua Carvalho Araújo, 1
LEIXÕES

Publicidade

Para os adversários da publicidade reservamos o motivo que, por si só, se nos afigura o mais forte de todos.

Todos vós tendes notado que, de cada vez que viajantes, representantes, vendedores, de cada vez, enfim, que os seres humanos são encarregados de vender os produtos de uma casa, há quasi sempre um, pelo menos, que abre loja ao lado e é este que se torna o mais feroz de todos os concorrentes.

O homem que está ao vosso serviço trabalha muito bem para vós, mas antes de tudo para êle. Ele procura ganhar o mais possível e, por isso, a aumentar o seu valôr pessoal. Tem portanto interesse em fazer o maior número possível de negócios. Além disso, êle está sempre tentado a lançar-se na balança e fazê-la pender em seu favor. Sob o pretexto de ser intermediário simplificador de dificuldades entre o cliente e vós, quando viaja, com o pretexto de útil amabilidade, êle esforça-se por a principio por agradar àquêle que será para êle, mais tarde, um instrumento de luta contra vós. Agradar ao cliente, para vo-lo roubar um dia, eis o fim de muitos vendedores hoje.

A publicidade não pode fazer semelhante coisa. Ela é o empregado leal e fiel que trabalha para vós sómente. Torna o vosso nome conhe-

cido, conhecida a vossa marca, o vosso produto, e empurra para segundo plano a acção do vendedor.

A clientela conquistada pela vossa publicidade pertence-vos, é bem vossa, é um activo, um capital inalienável que os vossos vendedores não conseguirão levar-vos quando vos deixarem. A clientela das pessoas que não fazem publicidade pertence a quem as visita ou a serve.

Proceder exclusivamente desta forma, servir clientela só por meio de viajantes, a gente expõe-se a pagar durante muitos anos a aprendizagem e a instalação do futuro concorrente a quem a confiáramos. E isso nem é agradável nem vantajoso.

Em tais condições, sob o ponto de vista estreito de cada comerciante, negar utilidade à publicidade parece um absurdo.



zadas, que os indigenas parece acharem mais pequenas do que as que vêm da Noruêga (1/4 club 30 m m).

Recortamos da revista «Industrias Pesqueras», de Vigo:

«A pesca sardínheira oferece caracteres de

desastre. Alguém teve necessidade de inutilizar mais de 2.000 cestas por falta de comprador.

Apesar da grande exportação de sardinha em frêscó, e da absorção que as fábricas fazem, não se logra utilizar a totalidade que os barcos trazem, e sucede com frequência não se encontrar comprador. Este facto é muito interessante agora que se fala em aumentar a frota costeira».



Inglaterra

The Nutritive Value of Canned Food.

Presented at the 1.st International Canning Conference in Paris October 14—16, 1937

by *Gulbrand Lunde* and *Erling Mathiesen*,
Hermetikkindustriens Laboratorium, Stavanger
(Research Laboratory of the Norwegian Canning Industry)

II

The Effect of Metal Containers on the Nutritive Value of Canned Goods.

Tin containers.

In the container the canned product comes into contact with the interior tin coating of the container. Tin is highly resistant to the attack of a large number of foodstuffs, but there are foods which affect the tin, even to a considerable extent, in the case of long storage. Such products are fruit, owing to its organic acids, and also certain fish products of almost neutral reaction. The result is dissolution in greater or lesser degree of the tin during storage. The maximum permissible tin content in canned goods is regulated by law in most countries. In Norway it is 40 milligrammes per 100 grammes, in Great Britain and the Dominions, 2 grains, per lb, corresponding to about 30 milligrammes per 100 grammes.

These regulations are due to the supposedly bad effects on the human organism of too large doses of tin. In Norway there has not been a single case of illness which could be proved to be due to canned food containing tin. In order to furnish additional proof of the harmlessness of the tin which may be dissolved in canned food, we have undertaken a number of experiments in the feeding of animals. As it was of importance that the animals should consume as large quantities of canned goods as possible, we chose rats

as being omniverous and of rapid growth. The feeding was undertaken in the period when their growth is most rapid, and a product of high tin content was used, viz. a parcel of Sild-sardines in oil, which had been stored under unfavourable conditions for several years and showed a tin content of 55 milligrammes per 100 grammes. Of this product the animals were given 5 grammes per day, and, after this quantity had been consumed, normal mixed diet ad libitum. The tin contained in the excretions of each animal was quantitatively determined. The animals were killed after different periods and the tin found in each animal determined in order to ascertain whether any accumulation of tin in the animal had taken place.

The quantity of tin excreted was approximately 100% of that consumed. The growth of the animals used for the experiment was normal as compared with rats fed on ordinary diet. Simultaneously with this experiment rats were fed on freshly packed tin-free canned food. No ill effects of these large quantities of tin could be traced.

We have later pursued this question. Rats have been fed for five generations in the same manner on canned food containing a high percentage of tin, and at the same time other rats have been fed on normal diet and practically tin-free canned food. Growth during the entire experiment was normal, and no ill effects could be traced of the relatively large quantities of tin consumed by the animals. In the course of the experiment the organs of various generations of some of the animals fed on diet containing tin were examined. No accumulation or retention of tin in the organs could be traced.

Sell People what They Need.

Few things are easier to sell than lottery tickets, and few things are harder to sell than life

insurance policies. There is a strange fact regarding human nature.

The man who buys a lottery ticket buys only a chance—perhaps only one chance out of a hundred thousand—to win a big prize. But he forgets the odds and seizes the ticket.

The man who buys a life insurance policy buys security. He makes his family safe against the danger of poverty.

Yet it is often said that «if a man can sell insurance, he can sell anything».

What we learn from this is that most people do not buy what they need. They are not wise in considering their own interests.

When a lad has an extra 10/- he is more likely to put it on a horse than to put it in the Savings Bank.

A life insurance salesman or a speciality salesman has a hard job because he has to persuade people to buy what they need but don't want.

He has to create a want for his goods. He has to become more or less of a teacher. His work is educational.

Any dumb girl can sell fish and chips on a Friday, but it takes skill and the power of persuasion to sell shop-fronts and office equipment and new machines and efficiency books and life insurance.

All higher grades of sales people must study the needs of people. Much more money can be made by selling people what they need than by selling them what they want.

Selling them what they want is an easy job, and consequently not well-paid.

This is a tip to all ambitious sales people who want to know how to earn more.

Suggestion Selling is Where the Real Profits are.

The profit possibilities in suggestion selling when used to increase the average sale are almost unbelievable. Let the reader imagine that he is in business for himself. He is selling, on the average, a volume of ten thousand dollars per month. His goods cost, on the average, seventy percent of the gross selling price. His operating costs: rent, heat, light, interest charges, clerks' salaries, his own salary as manager, telephone, insurance, accounting costs, postage, delivery costs, and all other overhead expenses amount to twenty-eight percent of his volume. Seventy percent plus twenty-eight percent equals ninety-eight percent of his gross business. This would leave a net profit of two percent, or two hundred dollars on a gross business for the month of ten thousand dollars.

It is fair to assume that the average sale in this store could be increased ten percent, through suggestion selling, with no great increase in operating cost.

Suppose then, that by suggestion selling, customers could be induced to buy an average of ten percent more than they would buy without suggestion. That would mean an increase of one thousand dollars, or a total gross business for the month of eleven thousand dollars.

However, the overhead already has been taken care of in the first ten thousand dollars of volume. The net profit on that extra thousand dollars of business is thirty percent instead of two percent. Thirty percent of one thousand dollars is three hundred dollars. In other words, the net profit on that last thousand dollars is greater than the net profit on the first ten thousand dollars. A net profit of two hundred dollars is realized from a gross business for the month of ten thousand dollars. A net profit of five hundred dollars is realized from a gross volume of eleven thousand dollars. Reducing it to terms of individual sales, it is evident that the salesperson who increases his average sale by ten percent, has more than doubled the store's profit, other things being equal.



Polpa de Tomate

Da quinta de Espadeiros CARAMUJO		Deposito em Matozinhos
--	---	---------------------------

LUIZ VIANA

TEL. 42 M.

CULINÁRIA

Cosinha Internacional --- Fritos Especiais

N.º 1: Prepare uma papa de leite, gema de ovo, farinha, sal, pimenta e umas gotas de limão. Corte o peixe cosido em pedaços do tamanho que quizer. As claras dos ovos batem-se bem e juntam-se à papa. Unte os pedaços de peixe nesta mistura e leve-os à sertã para fritar. Sirva-os adornados de perrexil.

Recheio com batatas: Escólha qualquer peixe branco, mesmo bacalhau, e faça-o coser em água e sal, e ao mesmo tempo cõsa também batatas, em número necessário. Numa sertã frite cebõla picada e puré de tomate. Esmigalhe o peixe e forme uma massa com õle e o tomate. Tire as batatas e enquanto quentes passe-as pela máquina misturando o puré com ovos batidos e forme uma espécie de rôlo. Corte-o em rodellas da grossura de um centímetro, alise-as e coloque-lhes em cima uma porção de massa de peixe de forma que possa cobri-las completamente e fiquem como bolas; envolva-as em ovo e pão ralado e frite-as.

Peixe frito em adubo: Primeiramente frite o peixe que quere adubar. Uma vez isto feito, amásse no pisador pimentão, cravo e canela em partes iguais. Depois, numa sertã com azeite, frite dois dentes de alho, um tomate e uma cebõla picada. Uma vez frito isto, deite-o ao pisador e pise tudo junto adicionando-lhe o azeite da fritura. Agora numa caçarola coloque o peixe frito adicionando o conteúdo do pisador, um pouco de água e correspondente sal. Ponha-o ao fogo a coser até estar bem.

Torta de Peixe: Esta faz-se geralmente quando o peixe é muito pequeno, ou a parte que fica do peixe frito ou cosido. Comece por limpá-lo de espinhas e pele. Bata um número de ovos que chegue para a porção do peixe, com um pouco de sal, e misture-os ao peixe já em massa. Ponha um pouco de manteiga na sertã, e quando esta estiver bem quente, deite a massa mexendo para não se pegar ao fundo, e logo que o ovo esteja

quási completamente coalhado é o momento de virar.

Ovos Leninogrado: Prepare umas tijelinhas apropriadas para cada comensal. Unte-as de manteiga derretida e em seguida verta-lhes a seguinte mistura: Ovos batidos, trufas cortadas em pedacitos; uns pedaços finos de toucinho (afiambrado), cogumêlos também cortados em bocados e um pedaço de miõlo de pão molhado em leite. Agora faça uma mistura com todos estes ingredientes e verta-os nas tijelinhas, colocando-os em banho-maria até que coalhem. Conseguido isto, transfira-os com cuidado para uma travessa aplicando-lhes o seguinte mólho:

Deite manteiga à sertã; logo que esteja derretida, deite uma cebõla picada, um pouco de tomate e um pouco de farinha. Quando esteja em ponto, humedêça com vinho fino e com água em que se tenham cosido ameixas. Depois passe o mólho por peneira, cobrindo os ovos com esta salsa.

Serve-se adornando a travessa com ameixas.



POLPA DE TOMATE

DA MAIS FINA QUALIDADE

Fabricação de B. J. Borges, L.^{da}

LISBOA

Depositários em Matozinhos

Affonso Barbosa & C.^ª, L.^{da}



para abrir latas de conservas — Fábrica em Matozinhos da
Sociedade de Chaves e Grelhas, L.^{da}

VENDEDOR EXCLUSIVO

LUIZ VIANA

TELEFONE, 42-M

LEOPOLDO ALONSO

Caes das Pedras, 18

TELEFONE N.º 5013

Agente exclusivo da

The SOUTH WALES
TINPLATE Co. Ltd.,
de Londres. Fabricantes
exportadores de Fólha de Flandres

Compra retalhos de Fólha de Flandres



Endereço teleg.: LUÇAS

Telefone, 118-M

Apartado n.º 6

Sardinhas Portugêsas

Luças

Códigos } Ribeiro
ABC 6.º Ed.
Particular

Joaquim Ferreira Pedro Luças & Filhos

Espécialité en sardines pressées et anchoix en saumure

Marques déposées:

**MAURICIA
LUÇAS**

**MATOZINHOS
Portugal**

MOVIMENTOS INDUSTRIAIS POR CORRENTE

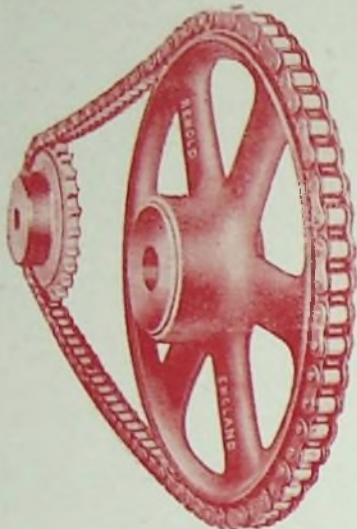
RENOLD

SOLUÇÃO IDEAL
DE TODOS OS
PROBLEMAS DE
TRANSMISSÃO
DE FORÇA,
COM AS MAXIMAS
GARANTIAS DE

SEGURANÇA -
E
ECONOMIA

ORÇAMENTOS
GRATIS

AS MELHORES
REFERENCIAS



Harker Sumner & C.^a
223, Rua José Falcão || 14, L. Corpo Santo, 18
— PORTO — || — LISBOA —

FÁBRICA DE CONSERVAS

DE PESCADO PELO SAL
SALAZONES E ANCHOVADOS

JUAN PÉREZ LAFUENTE

SIÉGE:

Vila Nueva de Arosa

Pontevedra — Espanha succursale:

Matozinhos - Portugal

R. Brito e Cunha, 653

Adresse télèg.:

JUPERLA } Vila Nueva de Arosa - Esp.
} Matozinhos - Portugal

MARQUES DEPOSÉES:

JULIA — SANCHO

António Rodrigues de Souza

DESPACHANTE
OFICIAL
NA

Telefones n.º 35, 159 e 24-M — Endereço Telegráfico: «ANTOS» — Leixões
Escritório: RUA DE CARVALHO ARAÚJO — (Antiga RUA DA PRAIA)

Delegação de Leixões

LEÇA DA PALMEIRA — LEIXÕES

Delegado no Pôrto da

Companhia Geral de Angola

ESCRITÓRIO NO PORTO:
R. SÁ DA BANDEIRA, 88-1.º--Telef.: 5976

Despachos de vapores, navios e mercadorias. Armazéns no Cais
do Molhe Norte para recolha de mercadorias. Barcagens entre
Leixões e Douro. Fretamento de embarcações.

FABRICA DE CONSERVAS

GUEDES & C.^A, L.^{DA}

MARCAS:

GUEDES
RIVAL
OURO DO MAR
RABELA
FELGAS
CRUZADA
DALILA

Sardinhas em Azeite

TELEFONE, 121-M

TELEGRAMAS: RIVAL



Rua João Chagas

MATOZINHOS

Portugal

J. Vieira Coelho, Silva & C.^a, L.^{da}

Litografia e Fabricação Mecânica
de embalagens em Fôlha de Flandres



Escritório e Fábrica:

RUA DE AGRAMONTE

Telefone
106

P O R T O

A. SPATLEY DA SILVA & F.^o

EST. 1905

AGENTES DE FABRICANTES
ESTRANGEIROS

DE



**F O L H A
DE
FLANDRES**

Estanho e outros artigos para a
INDUSTRIA DE CONSERVAS



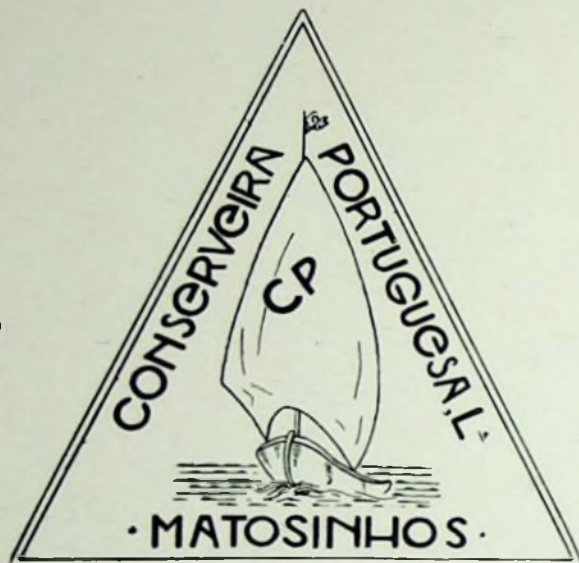
— P O R T O —

Telefone, 2309 - Telegramas, RELOM

Des excellentes conserves sont celles de la



*Rue Sousa Aroso
Rue Guerra Junqueiro*



*Tèlèph. 357-M
Adresse tèlègraphique:
«Conserveira»
MATOZINHOS*



Hors d'œuvre Sans "Sagrália" pas complet

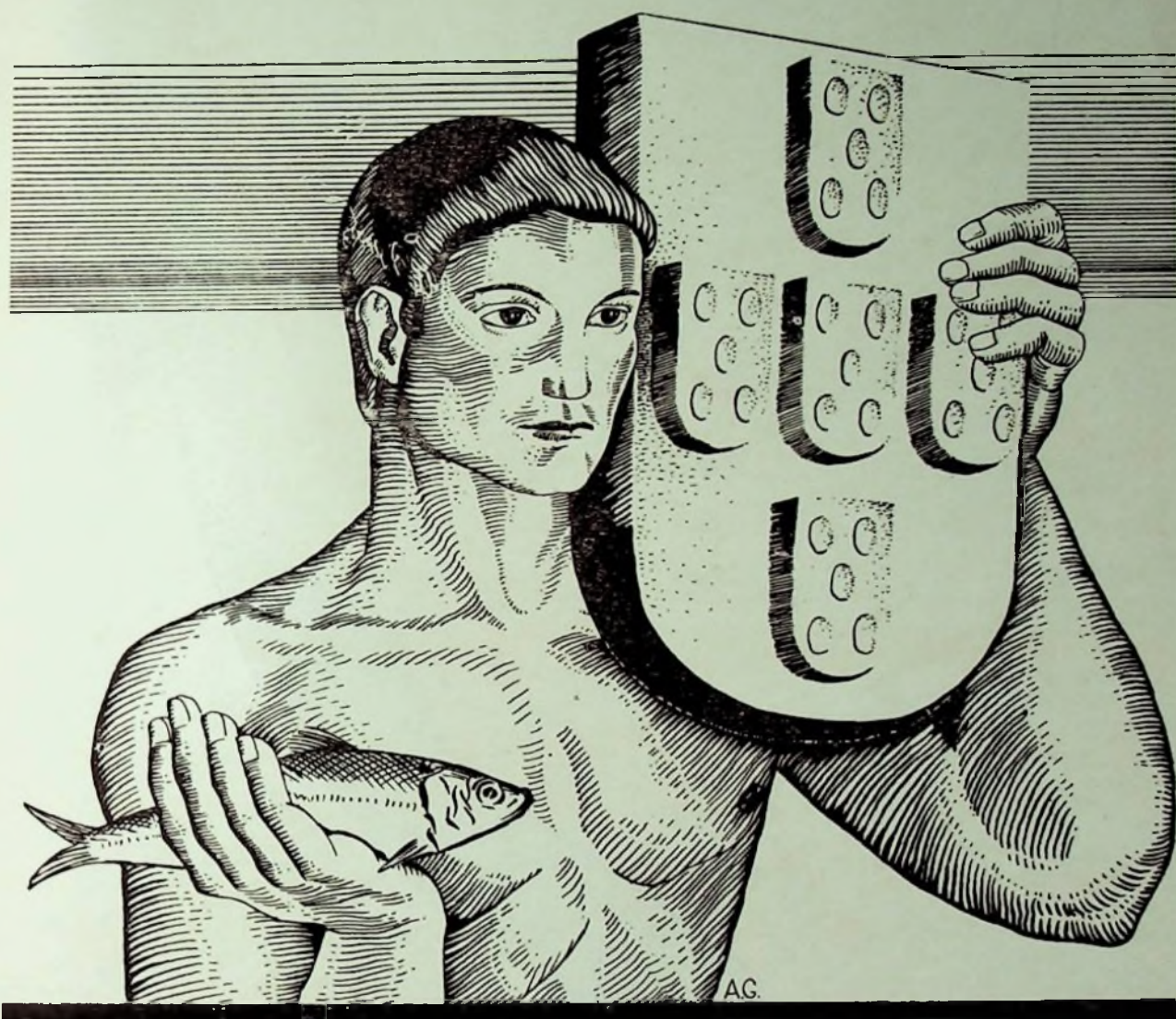
Sardines exquisés...
quelques marques célèbres

**"SAGRALIA" "TORRES"
"MARIAZINHA" "SALVE"
"JOSIRES" "ONDINA"
"BALIO" "MINHO"**

ADRESSE:

Empresa de Pesca e Conservas
"SAGRADA FAMÍLIA"
Mr. JOSÉ DA SILVA TORRES
RUA GUERRA JUNQUEIRO N.º 356
MATOZINHOS (Portugal)





INSTITUTO PORTUGUÊS DE CONSERVAS DE PEIXE

Avenida 24 de Julho, 76 - Lisboa - Portugal



6 MARQUES PRINCIPALES

N I C E
NICETTE
C I N E
FLORA
CORAL
TRIADE

ALGARVE EXPORTADOR, L.^{DA}

LISBONNE-PORTUGAL

SARDINES PORTUGAISES



5 GRANDES USINES À:

LISBONNE
SETUBAL
LAGOS
PENICHE
NAZARETH