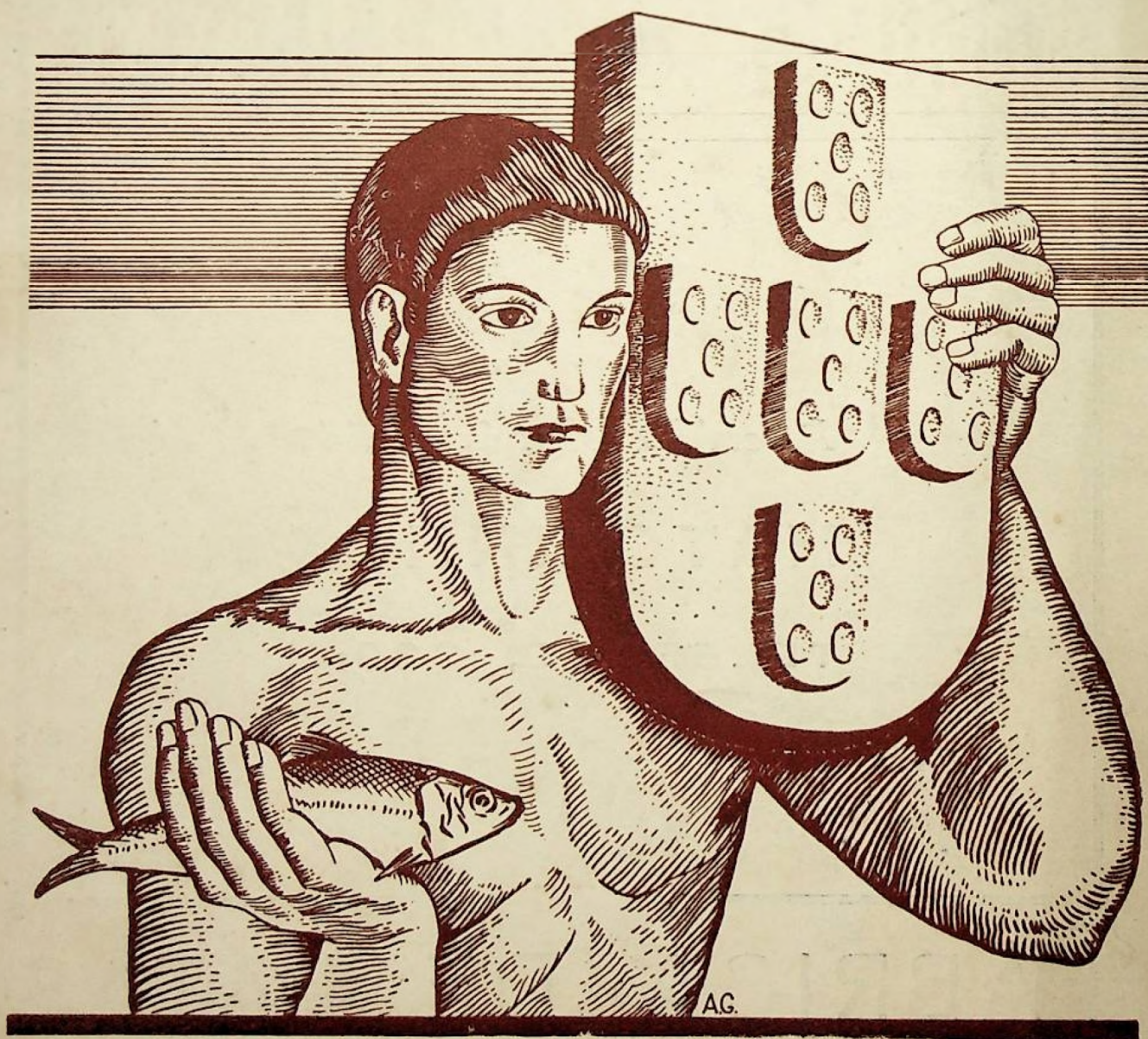


# CONSERVAS

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

ANO V  
N.º 53

M A I O  
1 9 4 0



**O escudo das sardinhas portuguesas  
em todo o mundo — é a sua qualidade**

LITOGRAFIA EM FOLHA DE FLANDRES

**AMORIM & AMORIM, L.<sup>DA</sup>**

*Avenida Menéres, 542*

**MATOZINHOS**

TELEFONE, 329-M

FÁBRICA DE LATAS

**Des excellentes conserves sont celles de la**

MARCAS:

Conserveira  
Ourem  
Jofemar  
Defeza  
Jacome  
C. P.  
Fafe



Rue Souza Aroso

Rue Guerra Junqueiro



Téléph. 357-M

Adresse télégraphique:

« Conserveira »  
MATOSINHOS

**The best quality of fish**

— In the best conditions  
— of packing



**facole**  
FABRICA DE CONSERVAS LEIXOES, L.ª  
MATOSINHOS — PORTUGAL

Telegraphic Adress: — **FACOLE**  
MATOSINHOS

# "URAL"

UNIÃO DE REPRESENTAÇÕES E AGÊNCIAS, LIMITADA

32-2.º, R. Mousinho da Silveira

PORTO

Societária e correspondente

da "ACIL"

Agência Comercial e Industrial  
Limitada

PRAÇA DA RIBEIRA NOVA, 6-2.º  
LISBOA

Códigos:

A. B. C. 5.ª e 6.ª ed.  
e particular

TELE FONE, 4905  
GRAMAS: URAL

Fôlha de Flandres

Oleos de Mendobi

Azeites para conservas e consumo

Estanho, Aço e outros metais

ARMAZENS EM MATOZINHOS.

R. Dr. Alves da Veiga, 466—Telef. M-370

Teleg.: AMDRAS — Porto  
Código RIBEIRO

TELEFONES Estado B  
Expediente 320 a 1000  
Filial: Leixões 12 M.

**A. J. Gonçalves de Moraes, L.ª**

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



**Lopes da Cruz & C.ª, L.ª**

Rua Brito e Cunha N.º 513 a 541

**MATOZINHOS — PORTUGAL**



Com Fábricas em:

**Matozinhos**

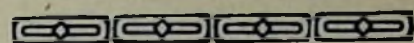
**Vila do Conde**

Secção de Pesca:

RUA BRITO E CUNHA, 566 a 572

# CASEBRE

& C.<sup>A</sup>, L.<sup>DA</sup>



CONSERVAS

MARCAS:

Vencedor-Sardincas  
Safrá-Casebre  
Independencia  
Venevici

FÁBRICA DE CONSERVAS

## A INDEPENDENCIA

Matozinhos

Telef. 51

"CASEBRE" BRAND — La marque de qualité

As Conservas "NUN'ALVARES" são as que todo o mundo pede



MARCAS  
REGISTADAS:

L A G E  
C I D A D E  
N U N A L

Condestável  
C A D E A U

FÁBRICA DE CONSERVAS

## "NUN'ALVARES"

LAGGE, FERREIRA & C.<sup>A</sup>, L.<sup>DA</sup>

MATOZINHOS

PORTUGAL



FÁBRICAS EM:  
MATOZINHOS e  
VILA DO CONDE

Instalações  
modelares  
especializadas na fabricação  
de sardinhas SEM ESPI-  
NHA e SEM PELE E  
SEM ESPINHA —

BONELESS & SKINLESS SARDINES — OUR SPECIALITY

Alves da Silva & Irmão, L.<sup>da</sup>

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 fôlha de Flandres e Oleos de peixe, aos melhores preços

**Chaves:** Para abrir latas Comissões e Consignações  
332, Av. Serpa Pinto, 338—MATOZINHOS—Telef. 89

**CUNHA FERREIRA**

CASA FUNDADA EM 1880

Telef.: BREVETS

Telefone, 2 5084

**Marcas e Patentes**

**em Portugal-Colónias-Estrangeiro**

*Correspondentes em todos os paises*

Largo do Corpo Santo, 27—LISBOA.



Endereço teleg.: LUÇAS  
 Telefone, 118-M  
 Apartado n.º 6

Sardinhas Portuguezas

**Luças**

Códigos } Ribeiro  
 ABC 6.ª Ed.  
 Particular

**Joaquim Ferreira Pedro Luças & Filhos**

*Espécialité en sardines pressées et anchoix en saumure*

Marques déposées:

**MAURICIA  
LUÇAS**

**MATOZINHOS**  
Portugal

# CONSERVAS

Os artigos assinados  
são da responsabili-  
dade dos seus autores

Visado pela Comissão da Censura

PROPRIEDADE DO GRÊMIO DOS INDUSTRIAIS DE CONSERVAS DE PEIXE DO NORTE

Redacção e Administração: Rua Guerra Junqueiro, 609—Telefone, M-359—MATOZINHOS

ANO V

MAIO 1940

N.º 53

Conselho de Direcção  
José A. Mora  
Ernani Gomes  
Joaquim Maia

DIRECTOR E EDITOR: ABILIO CAETANO DA SILVA

COMPOSTA E IMPRESSA NA TIPOGRAFIA LEIXÕES—R. BRITO CAPELO 335—MATOZINHOS

## Noruega

### Sumário

	Pág.
Noruega	1
Cooperação Construtiva —por José A. Mora	2
Rosas E... Espinhos— por Andorinha	4
Crónica da Grã-Bre- tanha—por Frederico Duarte	5
Acessos—por João Carlos da Silva	8
Conservas de Peixe— Exportação para o Brasil	9
Um ano de trabalho— pelo Dr. Oliveira Martins	10
La Chimie de la Con- serve—par le Prof. Charles Lepierre	17
O problema nacional do azeite—por Guilherme J. Felgueiras	20
Lá de fora... E cá de dentro...—por João Pescador	21
Publicidade	23
Culinária	24



*STE* belo, alvo e puro rincão da Escandinávia tinha neste cantinho da Europa um culto de profunda simpatia e sincera admiração. Não eram só as suas virtudes cívicas que concitavam o nosso respeito e a nossa estima. Eram também as suas notabilíssimas qualidades industriais que em nós suscitava uma respeitosa veneração.

O elevadíssimo grau de civilização deste formoso país desde há muito criara em nosso espírito um sentimento de vivo interesse por todas as suas manifestações vitais, desde a literatura de cristal encarnada no genial autôr da «Casa da Boneca» até à sugestiva harmonia do génio criador do «Peer Gynt».

As noticias que havíamos do encantador país dos fiords, o que os viajantes nos descreviam nas suas aliciantes digressões pela branca Escandinávia, e o que a fotografia nos revelava em belezas iniludíveis, criara em nosso espírito a idea bizarra de uma hipotética «Sangrila» do «Lost Horizon».

Conceberamos a idea de uma grande Escola onde a população se conduzia pelos rigorosos dictâmes de uma estricte disciplina moral e cívica, onde tudo era correcção e ordem, alegria e trabalho; uma terra feliz onde tudo respirava paz e harmonia.

Um dia—dia trágico como o de uma hecatombe—a Desgraça penetrou naquela mansão tranqüila e despedaçou a paz que ali repousava tão despreocupada do seu destino. E desde esse dia trágico, a pobre Noruega sofre as horríveis calamidades das maiores catástrofes. Um paraizo de luz e de vida transformado em poucas horas num négro inferno de destruição e morte.

Oxalá que em poucos dias à horrenda noite caliginosa das suas provações, suceda uma manhã clara e dôce, um dia radioso de luz acariciadora, e uma noite calma e cheia de sol... o benigno sol da meia noite.

# Cooperação Constitutiva

## A Propósito das Vendas

(II)

Por D. José A. Mora

Dizíamos no nosso artigo anterior que o «Comptoir» resumia uma das características que se pretendem alcançar, mas muito menos sem dúvida, do que o que se quer. Se para vender nos bastaria um «Comptoir», ou seu equivalente, a reorganização conserveira aspira a muito mais e já então o «Comptoir» ficaria reduzido a uma simples secção do novo organismo—que Matozinhos baptisou com o nome de «Entrepasto Conserveiro»—o que daria motivo para uma nova lei. Em todo o caso o E. C. funcionaria anexo aos Grêmios como se estes extendessem o seu raio de acção, ou, por outra, como se estes fôsem o tronco que vivificasse os ramos (E. C.), mantendo-se da sua própria seiva (os industriais).

O problema foi examinado e deu origem a um projecto de relativa amplitude nas suas funções e, seguramente, com acentuado sabôr cooperativo, bem dentro do corporativismo e das suas precisas normas, visto que tem de ajudar de diferentes maneiras o industrial-exportador, não prejudicando ninguém, e mantendo a liberdade, condicionada por leis, do comércio.

A sua tendência frisa a manutenção de um preço mínimo—variável segundo as devidas circunstâncias—capaz de ser respeitado por gregos e troianos. Procura o funcionamento necessário para se chegar a tal fim. Contribuirá para completar as organizações particulares, dando-lhe consistência, e não contrariará as iniciativas individuais, pois melhor, através do E. C., poderão fecundar e prosperar se corresponderem aos bons princípios e boas orientações.

Prendeu a nossa atenção o que o «Grémio

de Setúbal» publicou nas colunas do nosso confrade «A Indústria», e isso, em nosso entender, corresponde um pouco a comodismo e não a convencimento. Não pode haver pontos de vista diferentes entre os Grêmios, mas sim modos de examinar as facetas de um prisma que contém matizes tão diversas. Repelir de chofre nunca será construir. Não acudir ao chamamento que se nos fez, seria furtar-se a gente a canseiras que amanhã outros suportarão, por ventura menos preparados do que nós para resumir aquilo que os industriais querem e que não teríamos o direito sequer de discutir.

Tanto o I. P. C. P. como os industriais em geral reconheceram e reconhecem ainda que há necessidade de completar o que está feito, relativamente à organização—e Matozinhos, consciente de sua responsabilidade, põe o seu grão de areia e o seu esforço contribuindo para chegar ao fim desejado—pois seria pueril concluir que o I. P. C. P. e Grêmios, com as faculdades próprias de cada um, chegaram à meta das nossas aspirações.

Contribuâmos todos e cada um com as nossas sugestões, e obteremos do Estado um melhoramento plausível nas leis que foram o ponto de partida, e não o final, da nossa organização.

Apiêmos das nossas almas o egoismo particular para o darmos todo ao bem geral—que é um principio corporativo—e conseguiremos pouco a pouco uma indústria que, quando floresce, a nada aspira, mas que, quando fraqueja, precisa de pontos de apoio praticamente sólidos para vencer; e com um comércio conserveiro que, ao declinar dos preços, saiba manter-se dentro da ética comercial sem mancha.

Trabalhemos sinceramente porque assim seja.

Dominemos quanto em nós possa haver de amôr próprio para seguirmos aquelas normas que dignifiquem a colectividade. Esqueçamos o individualismo, que apenas se concebe na ordem corporativa, e vamos firmes e rezolutos em busca daquêles horizontes atrás dos quais se esconde a efectividade defensora do tesouro que possuímos.

Tenhâmos ao menos o espírito compreensivo das actividades industriais e comerciais modernas, preparando-nos para o após-guerra, tanto em expansionismo como em novas concepções que já se avistam, da economia normalizada que se há-de impôr por razões universais.

Fundemos os diferentes critérios, divergentes em detalhes e não em sua essência, no crisol das aspirações comuns, trazendo para o fim proposto quanto de bom aparece confuso e disseminado.

Unificar é harmonizar, e na unificação e na harmonia deve estar o representativo da nossa obra.

Existem dentro do melhor propósito de acertar duas tendências, cada uma com seus partidários e êstes com prós e contras dignos de consideração.

Nós não pretendemos cair para nenhum dos lados, limitando-nos na nossa versão informativa a formular a diferença entre as citadas tendências, para podermos fazer reflexões na devida oportunidade; isto é, para quando os industriais do país tenham que dar o seu voto e submeter-se a uma das fórmulas.

Primeira tendência: *Todos os industriais devem contribuir para o financiamento e despesas dos serviços comerciais, utilizem-se ou não daquêles e dêstes.*

Segunda tendência: *Só devem contribuir para o financiamento e gastos nas vendas aquêles que utilizarem tais serviços na proporção que recebam uns e outros.*

?Qual das tendências tem mais partidários?

Não é nosso propósito evidenciar, mas expôr—pois para qualquer das tendências se apresentam argumentos cheios de razão. Todos

quantos temos ouvido denotam o bom desejo de obrar de maneira justa, com elevação de vistas, da maneira de chegar a algo definitivo.

Dizemos *chegar a alvo definitivo* e deveramos dizer *propôr, projectar, apresentar*, pois não sômos nós os chamados a rezolver.

Em todo o caso chamamos todos os industriais do país para que se esforcem por precisar os seus pontos de vista nêste problema, para o qual desejamos unidade, e não se retraiam com o pensamento fixo noutros que obrarão por êles.

O momento não é de apatia, e para ela não encontramos justificação.

O que se prepara deve ser obra dos industriais do país e reflectir perfeitamente as aspirações que na ordem financeira e comercial têm cada um e todos.

Quando nos indicam que devemos pensar para nosso próprio bem, daríamos prova de incapazes e inconscientes se desprezásemos o conselho, e particularmente se é a prudência quem dá motivo e justifica o projecto.

Sabemos que Matozinhos cumpre o seu dever e isso nos deverá bastar. Mas não deve ser assim: desejamos por puro principio, bem consolidado através de «Conservas», que todos os cêntros apresentem as suas sugestões e que se chegue a um projecto definitivo com o concurso geral.

(continuará)

Matozinhos 1/5/40

## Contabilista

Diplomado pelo Instituto Comercial do Porto, e com bastantes anos de prática, deseja colocação.

Nesta redacção se informa.

Anunciai em CONSERVAS e os vossos negócios progredirão

# Rosas E... Espinhos



**RÊ-SE** que as primeiras rosas ou os primeiros rosais são originários do Libano.

A «rosa dos magos» foi a primeira cultivada no Vale do Nilo.

A Ilha de Rodas (Ilha das Rosas) foi consagrada pelos grêgos ao cultivo do rosal.

Da China recebemos a linda «Rosa de Chá».

A santidade daquêle que chamava *irmão* ao lobo converteu as sarças de espinhos que em 1.222 festonavam as imponentes grutas de Subiaco, em maciços roseirais que ainda hoje se veneram.

Com o nome de «Roseiras de San Francisco», sempre verdes e *sem espinhos*, se conhecem as que nos dão rosas vermelhas e brancas em todas as estações.

Pois bem: todas as rosas do Libano, do Egito, da Grécia, da Romania, da Andaluzia espanhola, de ambas *Rivieras*, as que perfumam os santos regaços de Izabel da Hungria e Izabel de Portugal, as milagrosas flôres de Gaeta e Subiaco, as que crescem e se veneram

em Santa Maria dos Anjos, em Assis, as portuguesas, que são belas como serafins, e entre estas as que alegam os humildes canteiros do meu quintal, todas juntas, se estivessem na minha mão, todas seriam postas aos pés da Dinamarca... e todas as merecia a pequena nação hoje ferida pelo infortúnio.

Foi na Dinamarca que aprendemos o que sabemos de assuntos sociais. O respeito quási sagrado pela velhice e pela infância, não são virtudes ali; são hábitos, costumes consolidados.

Em qualquer aspecto social, por muito elevado que nos pareça, poderemos trazer dali o exemplo feito actividade, quási tornado carne.

A «família» é harmonia, doçura, cristianidade. Os conjuges velhos e cançados de lutar pela existência, têm a sua casa para gosar na velhice. Nada falta ao enfermo.

Os cegos vivem a vida colectiva em condições capazes de os fazer esquecer a sua desgraça.

Os surdo-mudos têm magníficas instalações para serem úteis a si mesmos e aos demais.

*Andorinha*

## Grémio dos Industriais de Conservas de Peixe do Centro



Desta colectividade recebemos o «Relatório e Contas» relativos ao ano de 1939.

Por as considerarmos interessantes, pedimos licença para reproduzir algumas considerações do aludido relatório:

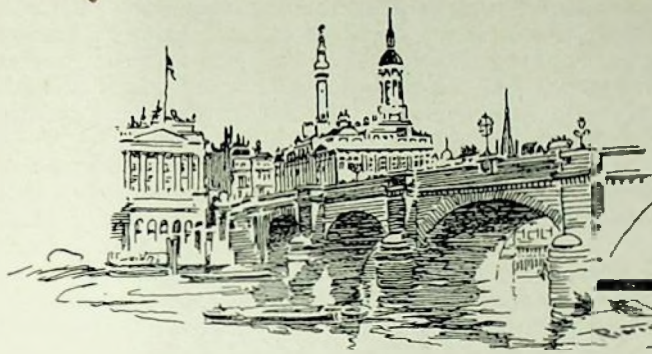
«... Ao iniciar-se a *sáfra*, a indústria continuava debatendo-se numa crise sem precedentes, que a todos se afigurava de difícil solução, dadas as causas externas e internas que a provocaram. «E era de tal forma angustiosa, a crise, que o I. P. C. P. bem se compenetrou da necessidade de lhe acudir com remédio enérgico, «elaborando o projecto da «Bolsa das Conservas» que, de certo modo, travava a queda para o abismo. Aquêl projecto, submetido à apreciação dos Grémios, não vingou desde logo, mais talvez pela incompreensão do que viria a ser a acção do novo organismo, do

«que próprio por não se reconhecer a necessidade de pôr a indústria a coberto de tão graves dificuldades».

«Mas, a guerra surgiu entretanto, e o problema adiou-se. «Achamos, por isso, prudente guardar para melhor oportunidade algumas considerações que entendíamos necessário acentuar. Toda-via, não queremos deixar de dizer a muitos que supõem ter achado a panacea curativa dos nossos males, que é conveniente não desperdiçar a occasião que o momento oferece, para tratarmos com «tempo de nos precavermos contra possíveis males maiores que inevitavelmente surgirão».

«Aos Grémios pode e deve caber um papel importante na «solução dos problemas da nossa indústria. Por isso preconizamos «uma colaboração leal e mais efectiva entre todos, relegando para «plano secundário os interesses particulares de cada Centro, para «cuidarmos a fundo das questões que essencialmente interessam à «indústria em geral. Esta estreita colaboração é absolutamente «indispensável, e se outras vantagens não trouxesse, traria pelo «menos a de facilitar a missão do Conselho Geral do I. P. C. P. na «discussão dos assuntos, por vezes complexos, que lhe são postos...»

Agradecemos o exemplar amavelmente enviado.



# Inglaterra

## Crónica da Grã-Bretanha

por Frederico Duarte—(Manchester)

### Vendendo sardinha

Uns fabricantes bem conhecidos no Sul de Portugal mandaram há uns anos um dos seus sócios para abrir um escritório em Londres. Fui convidado a ser seu representante para o Norte da Gran-Bretanha, e, pôsto que tivesse sido franco, dando-lhes os melhores conselhos possíveis para poderem entrar no mercado sem dificuldades de maior, *insistiram* a mandar-me umas seis latinhas de 4 marcas suas conhecidas, e uma tabela de preços, e que tratasse de vender o artigo que era bom.

Ora, conhecendo eu aqui em Manchester um dos maiores importadores de Sardinhas, fui visitá-lo pessoalmente e, como era de esperar, exigiram-me que abrisse 3 latinhas, mandando uma das «Misses»-empregadas fazer um saboroso chá e que, com pão e manteiga, ela, dois dos sócios e eu, comemos as Sardinhas em questão e resolveram a dar-me um pedido de ensaio de 10 caixas para uma das marcas, afirmando-me que, me garantiriam uma quantidade muito maior, logo que recebessem os relatórios dos vários viajantes de praça que possúem.

Mandei para Londres o pedido, com a devida explicação, e, qual não foi a minha surpresa dois dias depois ao receber uma carta nos seguintes termos.—«Que o signatário não veio para a Inglaterra vender insignificantes quantidades de Caixas, e que o mínimo requerido era de 50 caixas de cada marca (!), e que, no meu caso por ser o primeiro, (naturalmente devido às referências dos meus amigos serem excelentes), estava disposto a aceitar o pedido mediante a condição dos compradores receberem 5 caixas da marca escolhida e outras 5 caixas opcionais das três amostras submetidas»!

Respondi imediatamente para Londres, demitindo-me do meu cargo, e pelo telefone informei os meus amigos da impossibilidade de executar o pedido de 10 caixas.

Os meus amigos garantiram-me que me dariam um pedido de 100 ou mesmo 500 caixas, duma só vez, o que poderia daí advir um negócio regular de algumas centenas anualmente, mas que *primeiramente* era imperativo que os seus viajantes de praça que visitam Lancashire, Yorkshire e Cheshire, introduzissem a sua marca, e que assim só lhes conviria, como é naturalíssimo, *especializar numa só marca*.

Fiquei tão desgostoso com o sucedido que nunca mais pensei mesmo de tentar vender Sardinhas aqui na Gran-Bretanha.

O sócio da conhecida fábrica de Portugal era formado em Engenharia, mas estou bem por certo de que, se tivesse tirado um Curso de Culinária, combinado com umas «untadelas» de Psicologia, teria feito melhor figura, e estaria provavelmente a estas horas ainda em Londres, em vez de se ter visto obrigado a fechar o escritório e regressar à Pátria!

Será impossível, absolutamente impossível, entrar aqui no mercado com várias marcas de sardinha, pois que isso só *causa suspeita ao comprador*. Invariavelmente fazem o seguinte comentário:—Se a Sardinha vem toda ela do mar, do Norte, Centro e Sul de Portugal, para que possuir tantas marcas que nos dificultam a fazer uma escolha acertada?!—Porque não dividir, isto é, «modelizar» as Sardinhas em três zonas—Portuguese Sardines (North of Portugal),—Portuguese Sardines (Centre of Portugal),—Portuguese Sardines (South of Portugal). Precisamente como temos o «Portwine do Douro District» e o «Lisbon Wine», etc.

Um outro assunto grave vem a ser a questão dos ferros de abrir as latas. Ultimamente estão-se vendendo Sardinhas Portuguesas aqui em Manchester, *sem os ferros*.

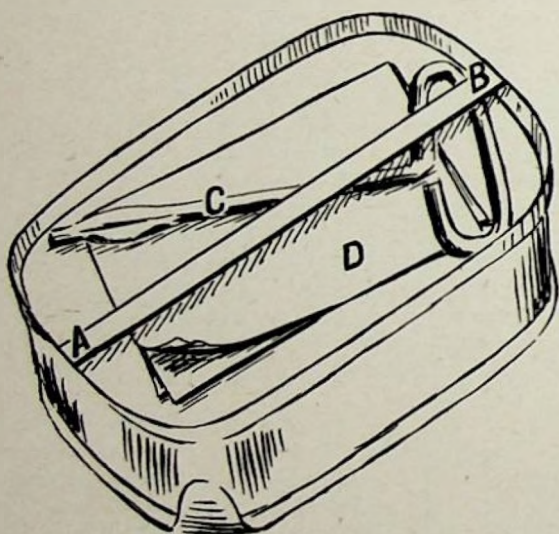
Os nossos competidores em «Skippers» chegaram à perfeição de embrulhar as latinhas em papel com os seus dizeres a côres, muito bem apresentadas e os ferros metidos na dita envoltura.

Ora nós os Portugueses podemos fazer coisa muito melhor e mais vantajosa para a colocação das Sardinhas aqui na Gran-Bretanha, Colónias Inglesas e Estados Unidos.

Espero pois que todos os interessados sigam os meus conselhos, pois são baseados pelos meus profundos conhecimentos Psiquico-Fisiológicos, e 28 anos de residência na Gran-Bretanha.

Mandem imprimir a Lista compilada por mim na língua inglesa, de 18 modos de apreciar as nossas sardinhas, e mandem um exemplar com cada latinha como o diagrama abaixo desenhado.

Estou bem convencido de que esse modo dará um resultado mais do que satisfatório. Um dos motivos que me levam a afirmar isso é a *curiosidade*. Forçosamente que a dona de casa tratará de apreciar as nossas sardinhas se não fôr com os 18 modos que aponto, com um certo número dêles e... positivamente que comprará mais sardinhas, do que na presente ocasião, que só as sabe comer «On toast»!



A B—tira de lata ou arame  
C—ferrinho intercalado na dita  
D—pãñfeto em inglês

\* \* \*

Existem na Gran-Bretanha, precisamente como em todas as outras partes do Mundo,

Negociantes por atacado e Retalhistas. Para a colocação da nossa Sardinha será tolice tratar ou tentar conseguir um agente para ir de loja em loja vendê-la. Sei bem que tem havido aqui indivíduo que se meteu a êsse negócio e que, em vez de cultivá-lo, o arruinou.

Os Exportadores Portugueses devem pôr-se em contacto directo com os Negociantes por atacado aqui da Gran-Bretanha, sem ser preciso nomear agentes locais. Deverão porém tomar em conta a grande importância de se dedicarem exclusivamente a uma ou duas, o máximo, de marcas exclusivas e nada mais. Todas as latinhas deverão trazer os ferros e a lista em inglês como já mencionei.

Há dois meios ao dispôr dos Exportadores Portugueses, sendo o primeiro por «contacto directo», e o segundo por intermédio dum Delegado Representante Geral com escritório e armazem numa das cidades principais da Gran-Bretanha, dedicando-se exclusivamente ao trabalho de correspondência, visitas pessoais, envio de amostras e listas de preços, etc., etc. Semelhante indivíduo, possuindo «carta branca», actuando independentemente sem favoritismos, ficando com a opção de dividir os pedidos por mais dum fabricante e a zelar por tudo referente à colocação, propaganda, pagamentos, etc.

Semelhante trabalho requererá e exigirá os serviços dum indivíduo hábil, competente e conhecedor profundo dos mercados, seja êle português ou de nacionalidade inglesa.

Estou bem por certo de que não haveria grande dificuldade em procurar semelhante entidade.

Já expuz na minha correspondência anterior ter tentado introduzir aqui a nossa Sardinha, mas não foi essa a minha primeira e única experiência.

Será interessante expôr aqui qual foi o factor mais importante que contribuiu para o meu fracasso. Não foi êsse nem mais nem menos do que a falta de tempo à minha disposição.

O negócio é tão mesquinho no que diz respeito a lucro da parte do agente ou representante, que seria tolice para mim, abandonar os meus interesses de professor e a minha ocupação noutra esfera de actividades, para me dedicar exclusivamente a vendedor de sardinha em latas.

Ignorando por completo a idea de visitar os Retalhistas, e dedicando-se um a fazê-lo com os Vendedores por atacado, levar-lhe ia meses para poder colocar-se pessoalmente em contacto com os ditos, por exemplo, aqui na Província de Lancashire.

Os Vendedores por atacado invariavelmente destinam um dia em cada semana para fazer suas compras. Jones & C.<sup>o</sup>, por exemplo, indicam claramente no seu papel que «Travellers will be

seen on Mondays, from 12,30 to 2p.m». (Os viajantes de praça receber-se-ão às Segundas-feiras, entre a meia hora e as 2 da tarde).

Acontece muitas vezes que um seu competidor também destina esse dia e hora para o mesmo fim, e por conseguinte o via-ante-representante ver-se-á obrigado a ver uma firma somente às Segundas-feiras, a não ser que possua um automóvel para o conduzir rapidamente dum para outro lado.

As amostras e a lista de preços, com as condições de venda e data de entrega enviam-se geralmente pelo correio ou entregam-se em qualquer dia da semana, e, no dia e hora destinados à visita do viajante, esse recebe de duas uma: Um «Not today, thank you» (Nada para hoje, obrigado), ou então, «An Order Sheet» (uma fôlha de pedido).

Ora outro maior fracasso meu foi o de não haver stock aqui na Inglaterra, e os nossos competidores de outras partes poderem fornecer qualquer quantidade, a qualquer momento.

Uma vez estabelecida uma marca com um dos tais Vendedores por atacado, o negócio «corre às mil maravilhas», pois que o viajante-representante nem precisa mesmo de ir visitar os ditos, pois que as Fôlhas de Pedidos lhe são enviadas pelo correio!

«Precisamos de semear para podermos colher» e assim quando a fazer a introdução duma marca, é essencial geralmente presentear o comprador da casa com um mínimo de 3 latinhas, duas das quais, em muitos casos, vão parar a sua casa para ali serem saboreadas pela família.

Já fiz ver a importância de ser publicada uma lista em inglês de «Dishes» e aos ferros virem da forma exposta também por mim. A Publicidade é positivamente o melhor factor como também já disse para podermos competir com successo.

Isso custa dinheiro, mas uma Indústria sem a Publicidade é como uma casa sem janelas. Uma outra sugestão interessante que faço hoje, vem a ser a de mandar com cada latinha um instantâneo (à laia dos Cigarrete-cards) dos pescadores a trazerem a sardinha para a praia, etc., prefazendo uma série de 12 ou mais. A petizada aqui é louca por colecionar Cigarrete-Cards, e incidentalmente começariam também a colecionar os ditos Snapshots.

Os ditos instantâneos deveriam ter impresso em inglês os dizeres pertencentes a elles, tais como «Os Pescadores Portuguezes saindo para o mar», etc., etc.

Seria positivamente fácil incluir um desses instantâneos dentro da lista dos «Dishes».

Fui sempre um homem prático, e espero que os meus estimados leitores estudem cuidadosamente as minhas sugestões e as põham em

operação, pois que, se não estivesse convencido de que elas são de valor bem considerável para a introdução da Sardinha em latas aqui na Gran-Bretanha, Colónias e Estados Unidos, não teria escrito estas linhas.

## No Bom Jesus DE BRAGA

*Os industriais do Norte quizeram testemunhar aos nossos velhos clientes Srs. Lartigue e Longevin, as suas melhores simpatias, oferecendo-lhes um almôco intimo no Restaurante «Elevador» do famoso santuário. Pena foi que o dia primeiro de Maio se apresentasse chuvoso e frio, impedindo os nossos illustres hóspedes de se deleitarem no suave perfume dos campos floridos e no soberbo panorama que se contempla daquêles ridentes miradouros; mas o que não se pôde conseguir do dia, o lograram, estamos certos, os fabricantes de conservas que, em plena comunhão espiritual de fraternidade, os fizeram viver umas horas de regosijo e camaradagem inolvidáveis.*

*Iniciou os brindes o nosso Presidente, Senhor Eurico Felgueiras, proferindo em francês algumas palavras que exprimiam de modo sincero e concreto a estima em que o Grémio de Matozinhos tinha os seus convidados. Respondeu o Sr. Lartigue que, com palavra fácil e frases eloqüentes, falou da intima e velha amizade luso-francesa, agradecendo sentidamente a homenagem simples e carinhosa que lhes era prestada. O Sr. Afonso Barbosa dedicou algumas frases carinhosas à alma francesa personificada na única mulher (18 lindas primaveras) que assistia ao banquete, frases que foram como rosas que a fidalguia nunca esquece de pôr aos pés da dama, flôr do jardim francês, que honrava com a sua beleza e a sua ingenuidade o acto intimo que se celebrava.*

*Correu o vinho vêrde, o Champagne e o Porto, e esqueceu-se por momentos a luta pela vida.*

*Terminou o acto no meio de geral satisfação, e «Conservas», ao consigná-lo, apetece aos que foram nossos hóspedes uma feliz viagem e o desejo de que a sua estada entre nós lhes tenha sido grata.*

## ALVARÁ

**Pretende-se adquirir um alvará para cêrca de 20.000 caixas.**

**Carta à redacção a N.º 3.**

# ACASOS

## IX

### Fazendo por acertar em beneficio de todos

Em uma das vezes que estive em Paris, visto que o conheço desde 1908, sempre tratando do assunto conservas, eu tive a pretensão de visitar um grande estabelecimento situado na Place CLICHY.

A minha apresentação não foi fácil, mas depois de diversos zig-zagues para chegar perto da Direcção, tive que subir uma enorme escadaria, até chegar ao destino que ambicionava.

Vencidas as dificuldades de princípio e depois dos respectivos cumprimentos, apresentação etc. êsses Senhores disseram que nada se interessavam por mercadorias portuguesas visto que no seu dizer, só vendiam produtos franceses na alimentação. No entanto chegamos a iniciar uma conversação sobre o formato de 4/4; perguntando-me um deles a queima roupa:

—Conhece o Snr. certamente a fabricação?

—Sim, vivo na técnica dessa indústria desde 1898, respondi eu.

—Diga-me, porque razão é que os 4/4 apresentam sempre muitas latas bombeadas, assim como desejaríamos saber porque razão as sardinhas de Marrocos, portuguesas ou espanholas não têm o fino gosto das sardinhas francesas?

—As sardinhas dos países que V. Ex.<sup>ta</sup> me indicam são as mesmas; elas não têm nacionalidade. Assim como sustentam aves ou outros animais em diversas regiões, encontrando-se diferença no sabôr das suas carnes segundo a sua alimentação, a carne da sardinha ou seu gosto se modifica, segundo as águas em que vive ou sua temperatura.

Muito pessoalmente a meu ver, o grande pôço ou viveiro das sardinhas foi Marrocos quer pela tranquilidade em que viviam, quer talvez pela doce temperatura durante certa estação ou época. Quando chegada essa temperatura, o ser demasiado quente ou suas águas as encomodavam ou encomodam, enormes bandos de sardinhas ao aproximar-se os meses de Maio-Junho etc. desertam, passando as costas espanholas, portuguesas e francesas até à Mancha. Não nos devemos admirar que de êsses grandes bandos algumas se estraviavam chegando ao Adriático, e que últimamente observamos que elas tendem a demorar nas suas passagens cada vez mais para o Norte, quer sejam pelas correntes do mar, quer por serem muito batidas onde então costumavam serem mais estáveis.

E' durante essa «NAVETTE» que os pescadores dos países por onde elas passam ou se abrigam por mais ou menos espaço de tempo, que fazem sua pesca mais ou menos abundante, segundo seus sistemas de rês, temperatura, fases das luas e os temporais que passam ou atravessam os mares de êsses países.

E' exactamente na passagem para o Norte que elas se purificam e portanto a fineza na qualidade de que V. Ex.<sup>ta</sup> falam, visto que na sua passagem para o Sul, cheias de ovas, magras, o seu gosto é muito diferente.

No entanto digo já: as sardinhas pescadas nas costas portuguesas contêm particularidades que honram as nossas grandes marcas; essas particularidades conhecidas pelas análises feitas por vezes, provam que elas são superiores às dos outros países. Eu não posso deixar de lembrar sem querer duvidar da vossa opinião sobre o início de esta conversa, que a fabricação ou indústria francesa teve um grande elemento de propaganda com as sardinhas pescadas e fabricadas em Portugal. Firms francesas ali estabelecidas com as maiores fábricas então de êsses tempos, exportaram durante bastantes anos nas suas marcas ilustradas ou gravadas (que hoje existem ainda em França), com os dizeres nas latas e caixotes: «Usines sur les lieux de pêche-Concarneau, Douarnenez e mesmo Lorient e Nantes, (France)».

O mundo inteiro, enaltecendo a qualidade, comprou essas marcas e comeu essas sardinhas convencido que elas eram fabricadas de facto em França, visto que não existia nenhum sinal em contrário.

No referente a latas bombeadas no formato de 4/4, êle existia o formato de clubs 40 <sup>m</sup>/<sub>m</sub> nas mesmas condições de bombagem. Esses dois formatos contendo as 4 faces quasi iguais, após a ebulição, dilatavam-se com mais facilidade que outro formato não tão quadrilongo.

Essa dilatação, fazendo existir uma distância apreciável entre a fôlha e o conteúdo das latas, formavam um isolador e era nesse caso difícil a completa esterilização precisa para evitar o seu bombeado.

Hoje que as latas vazias são feitas mecânicamente e não manuais como outrora, onde a fôlha era muito mais fraca e a sua soldagem e portanto menos resistentes, esse caso deixou de

---

---

CONSERVAS ALIMENTARES E AZEITE DE OLIVEIRA  
**BRANDÃO & CIA., LDA.**

---

---

**MATOZINHOS (PORTUGAL)**

Enderêço postal:

APARTADO 33

Matozinhos

Enderêço telegráfico:

VARINA — Matozinhos

Telefone, 65 (P. B. X.) — Matozinhos

MARCAS REGISTRADAS:

Brandão, Favorita,  
Doméstica, Varina, Elrei,  
S. O. S., Lili, 33 e Seastar



Sardinhas  
em azeite,

em tomate, com  
pimenta, com limão,  
com pickles, sem  
espinha, sem pele  
e sem espinha, etc.

DINHEIRO BEM  
EMPREGADO

COMPRANDO  
PRODUTOS DE  
QUALIDADE.



VENTRESCA

RAMIREZ

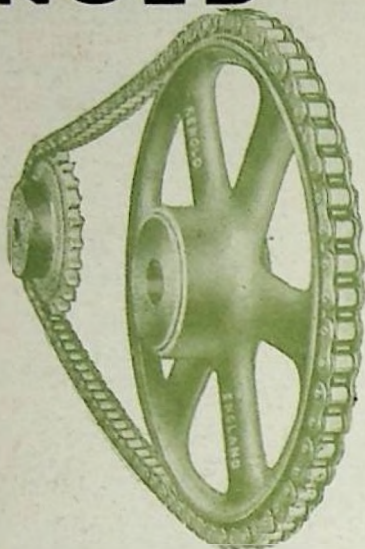
MOVIMENTOS INDUSTRIAIS POR CORRENTE  
**RENOLD**

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

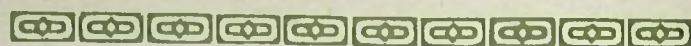
SEGURANÇA  
E  
ECONOMIA

ORÇAMENTOS  
GRÁTIS

AS MELHORES  
REFERENCIAS



**Harker Sumner & C.<sup>a</sup>**  
152, Rua José Falcão, 156 || 14, L. Corpo Santo, 18  
— PORTO — || — LISBOA —



Fábrica de Conservas  
de peixe pelo sal

**Salazones e Anchovados**

**Juan Perez Lafuente**

**MATOZINHOS**  
PORTUGAL

Rua Brito e Cunha, 653

Telegraphic Address:

**JUPERLA**  
MATOZINHOS

Marques Deposées:

**JULIA—SANCHO**



**Antonio Rodrigues de Souza**

DESPACHANTE  
OFICIAL  
NA

Telefones n.º 35, 159 e 24-M — Endereço Telegráfico: «ANTOS» — Leixões  
Escritório: CAIS DO MOLHE NORTE

Delegação de Leixões

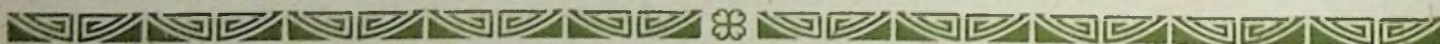
**LEÇA DA PALMEIRA — LEIXÕES**

Delegado no Pôrto da

**Companhia Geral de Angola**

ESCRITÓRIO NO PORTO:  
R. SÁ DA BANDEIRA, 107-1.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.



Polpa de Tomate

Da quinta de Espadeiros  
CARAMUJO

Depósito em  
Matozinhos

**LUIZ VIANA**

TEL. 42-M

◆ POLVO DE CALDEIRADA-LULAS DE CALDEIRADA ◆

**Sardinha do Algarve, L.<sup>da</sup>**

CONSERVAS DE PEIXE EM AZEITE, TOMATE E SALMOURA

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

**CONSERVAS PRADO, L.<sup>DA</sup>**

Usine de sardines à l'huile et à la tomate

Marques déposées:

**Prado  
Faina  
Barbosa  
Farnel  
Merenda  
Box**



R. Guerra Junqueiro, 559

Matozinhos  
PORTUGAL

Téléph. 327-M  
Télégr. PRADO  
Boîte postale N.º 27

**BOTELHOS & OJEDA**

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

**Rua R. Ivens, 88 - MATOZINHOS - Portugal**

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.

PORTO

Av. dos Aliados, 64

TELEFONE, 5772

LISBOA

Rossio, 3

Telefones, 24400-27459-27480

Endereço telegráfico: GAZICKMANN - Lisboa / Porto



Conservas  
LOPES, COELHO DIAS  
MATOSINHOS - PORTUGAL

# Conservas de Peixe — Exportação para o Brazil

As exportações portuguesas de conservas de sardinha atingiram em 1938 30.477 toneladas, num valor de 166.800 contos.

Nêste total participaram:

Países de destino	1938	
	Toneladas	Contos
Alemanha . . . . .	10.008	56.396
França . . . . .	4.931	27.504
Inglaterra . . . . .	4.645	26.115
Bélgica . . . . .	2.451	13.581
Estados Unidos da América . . . . .	1.706	9.351

O Brazil apenas contribuiu com 510 toneladas, valendo 2.870 contos.

Há presentemente no Brazil 11 fábricas de conservas de peixe, além de numerosas instalações de salga. A mais importante das fábricas de conservas é a Empresa Brasileira de Produtos de Pesca, que laborou em 1937 cêrca de 2.200 toneladas, numa produção total de 8.000 toneladas.

As Fábricas de Conserva brasileiras adoptam os processos e, por vezes, empregam os próprios técnicos portugueses.

existir, visto as qualidades da fôlha empregada pelos nossos fabricantes. Isto não quer dizer que em todo o mundo onde se fabricam produtos sujeitos a esterilização, uma ou outra lata não apareça estragada.

Uma pequena pausa houve: e com palavras de agradecimento me foi dito:

—Há bastantes anos estabelecidos, nunca nos foi possível obter as informações que acabamos de obter. Repetidas perguntas temos feito a diversos viajantes ou agentes que nos visitam, sem resultado. Nós somos felizes por poder marcar a vossa agradável passagem pela nossa casa com uma pequena encomenda de 50 de 4/4 ilustrados.

Notada e inscrita esta encomenda no carnet, retirei-me, agradecendo a atenção recebida, continuando a fazer seguidos negócios com esta casa, até o momento que fui obrigado a deixar de o fazer bem contra todos os meus esforços empregados, sendo então preferido pelos especialistas nos preços mínimos em monopólio.

João Carlos da Silva

A calda que empregam é de 80 por cento de óleo de amendoim e 20 por cento de azeite de oliveira.

A tendência é, porém, para a substituição do óleo de amendoim pelo do carôço de algodão.

O consumo de conservas de peixe no Brazil anda à volta de 17.000 contos, sendo 40 por cento de produção nacional e 60 por cento de importação estrangeira.

Isto equivale a dizer que é inexistente o consumo de conservas naquêle país.

Com efeito, lo consumo representa apenas uma capitação de 200 gramas (uma lata) por cada 16 habitantes e por ano!

Comparativamente, nos Estados Unidos da América a capitação do consumo de conservas de peixe é de mais de uma lata por família e por semana.

Vejamos os encargos que pagam as conservas de peixe no Brazil, por quilograma de pêso legal (lata, conteúdo e chave):

## Sardinha em azeite:

Direitos . . . . .	3\$120	
Taxa do pôrto . . . . .	\$312	3\$432
Comerciários . . . . .	\$082	
Sêlos de consumo . . . . .	\$300	
Adicional interno . . . . .	\$030	
Despachante, União, etc. . . . .	\$220	\$632
		<u>4\$064</u>

## Atum e anchovas em azeite:

Direitos . . . . .	3\$120	
Taxa do pôrto (10 por cento) . . . . .	\$780	8\$580
Comerciários . . . . .	\$140	
Sêlos de consumo . . . . .	\$300	
Adicional (10 por cento) . . . . .	\$030	
Despachante, União, etc. . . . .	\$250	\$720
		<u>9\$300</u>

Nos dois casos os direitos e outras alcavalas que incidem sôbre as conservas excedem o custo do produto.

Isto explica a falta de consumo. Os encargos que oneram as conservas importadas tornam em artigo de luxo uma mercadoria que deveria ser consumida pelo pôvo. A finalidade que se pretende conseguir, a protecção da indústria nacional, encontra-se falseada, porque, não havendo mercado, não é possível que a indústria se desenvolva.

(Do «Boletim Comercial»)

# Um ano de Trabalho

Publicados no relatório do Grémio dos Industriais de Conservas de Peixe do Norte os mapas que se referem ao Serviço de Assistência dessa colectividade, vamos agora entregá-los à expansão de «Conservas» para que todos os seus numerosos leitores dêles possam ter conhecimento.

Alguns comentários apenas pois são suficientemente claros para quási dispensarem apreciações.

Refere-se o 1.º ao movimento geral de Serviço em 1939.

Os números mais elevados dizem respeito ao período de defêso (Fevereiro a Maio, inclusivê), pois, como é natural, o pessoal aproveita êstes meses para aquêles tratamentos que se compadem com de nora e assim evitam perder tempo no período de safra. A destacar os totais dos diferentes serviços prestados, pelos quais facilmente se pode aquilatar a extensão da Assistência do Grémio, posta sobretudo em evidência pelo movimento geral de doentes que em 1939 foi de 18.075, o que ultrapassa o quadrupulo do número dos operários que trabalham na Indústria em Matozinhos.

O mapa nosográfico, descremina as doenças de que eram portadores os operários consultados.

Comentários clínicos não são aqui cabidos, dada a rapidez destas notas e a índole da publicação a que se destinam, sòmente devendo salientar-se que êste trabalho só foi possível dada a organização das Fichas Médicas Individuais, e que procuramos que o mesmo traduzisse com a

aproximação compatível com estatísticas desta natureza, a realidade dos casos clínicos observados. Os doentes que figuram nas rúbricas das especialidades e que se reconheceu necessitarem de tratamentos que na Assistência do Grémio não podiam ser executados, foram encaminhados para serviços adequados em Matozinhos ou no Porto, onde sempre encontramos as maiores facilidades em serem atendidos.

O quadro seguinte, regista as injeccões applicadas no Grémio e como nota apensa ao mesmo, sòmente queremos emendar um lapso que consistiu em incluir nas injeccões endovenosas a autohemoterapia, quando o devia ser no outro grupo.

Há outro quadro que trata da mortalidade dos doentes que freqüentaram o Serviço e que até final foram nêste tratados e ainda o número daquêles que em tratamento transitaram para 1940. Os últimos quadros além de indicarem o número de inválidos, doentes e parturientes subsidiadas, aponta as quantias dispendidas, devendo reparar-se que a importância total utilizada para a Assistência orçou por cerca de 260 contos, sendo quási 180 para subsídios e sòmente o restante para fazer face à parte médica, o que confrontado com a totalidade dos serviços prestados, abona bem a economia com que todas as verbas foram dispendidas.

Oliveira Martins  
(Médico do Grémio do Norte)

Mapa n.º 1

## ASSISTÊNCIA

Mapa geral dos serviços clínicos prestados aos operários, no ano de 1939

Descrição	Janaro	Fevereiro	Março	Abril	Mai	Junho	Julho	Agosto	Setembro	Outubro	Novembro	Dezembro	TOTAL
<b>Serviço Clínico:</b>													
Consultas . . . . .	407	627	760	668	533	483	497	441	368	276	506	536	6.102
Injecções . . . . .	479	896	1.252	1.111	804	778	879	669	492	343	758	731	9.192
Tratamentos . . . . .	393	338	552	328	263	286	285	353	284	216	350	583	4.231
Exames a Subsidiados . . . . .	8	10	13	7	—	—	—	4	23	7	5	—	77
Inspecções . . . . .	51	48	22	35	30	44	48	78	220	270	175	83	1.104
Análises de urina . . . . .	10	12	13	14	12	19	16	12	10	12	8	7	145
Exames ginecológicos . . . . .	11	4	25	12	8	16	2	4	5	6	6	6	105
Intervenções cirúrgicas . . . . .	5	2	4	3	5	7	5	5	11	8	12	15	82
Visitas domiciliárias . . . . .	33	42	63	120	86	54	70	87	75	29	112	119	890
<b>Receituários:</b>													
Fórmulas diversas . . . . .	589	862	1.072	968	787	845	671	674	522	451	832	756	9.029
<b>Movimento de doentes</b> . . . . .	<b>1.106</b>	<b>1.680</b>	<b>2.305</b>	<b>1.920</b>	<b>1.476</b>	<b>1.381</b>	<b>1.515</b>	<b>1.361</b>	<b>1.215</b>	<b>995</b>	<b>1.535</b>	<b>1.586</b>	<b>18.075</b>

Chefe da Secção  
António Ca, doso de Faria

Matozinhos, 31 de Dezembro de 1939.

Médicos  
Vasco Matos  
Oliveira Martins

# ASSISTÊNCIA

## Mapa nosográfico referente ao ano de 1939

DESCRIMINAÇÃO	Homens	Mulheres	Crianças	TOTAL
Sífilis . . . . .	56	291	45	392
Tuberculose { Pulmonar . . . . .	20	66	7	93
{ Todas as outras . . . . .	11	1	2	14
Cancro . . . . .	1	5	—	6
<b>Doenças:</b>				
Do estômago e vias digestivas superiores . . . . .	47	108	34	189
Do intestino e peritoneu . . . . .	20	95	77	192
Do fígado e pancreas . . . . .	43	174	7	224
Do sangue e órgãos hematopoiéticos . . . . .	3	14	3	20
Do coração . . . . .	5	16	3	24
Dos vasos . . . . .	12	27	—	39
Do aparelho urinário . . . . .	9	18	1	28
Do aparelho genital . . . . .	18	153	5	176
Do aparelho respiratório . . . . .	55	165	86	306
Nervosas e mentais . . . . .	8	18	2	28
Das glândulas endocrínicas . . . . .	4	26	—	30
Alergicas e discrasicas . . . . .	34	50	12	96
Da pele, tecido celular, órgãos de locomoção e ossos . . . . .	56	229	58	343
{ Olhos . . . . .	9	55	11	75
{ Ouvidos . . . . .	—	—	—	—
{ Nariz . . . . .	36	67	12	115
{ Garganta . . . . .	—	—	—	—
Da gravidez, parto e puerperio . . . . .	—	52	—	52
<b>Infeciosas e parasitárias:</b>				
Sarampo . . . . .	—	1	13	14
Varicela . . . . .	—	—	4	4
Varíola . . . . .	—	—	3	3
Paralisia infantil . . . . .	—	—	1	1
Coqueluche . . . . .	—	—	5	5
Trasorelho . . . . .	—	—	1	1
Blenorragia . . . . .	15	9	1	25
Reumatismo articular agudo . . . . .	3	1	—	4
Gripe . . . . .	9	29	—	38
Colibacilose . . . . .	—	6	—	6
Febre tifoide . . . . .	—	1	—	1
Paludismo . . . . .	1	—	—	1
Erisipela . . . . .	1	16	4	21
Tricofitíase . . . . .	—	—	1	1
Sarna . . . . .	23	26	7	56
Intoxicações { Alcoolismo crónico . . . . .	2	3	—	5
{ Todas as outras . . . . .	—	2	—	2
Atrepsia . . . . .	—	—	11	11
Vermes . . . . .	—	—	8	8
Vícios de conformação . . . . .	—	—	5	5
Perturbações de dentição . . . . .	—	—	16	16
Raquitismo . . . . .	—	—	10	10
Conselhos de puericultura . . . . .	—	—	14	14
Mal definidas . . . . .	36	142	35	213
<b>Total</b> . . . . .	<b>535</b>	<b>1.866</b>	<b>504</b>	<b>2.905</b>

Chefe da Secção

António Cardoso de Faria

Matosinhos, 31 de Dezembro de 1939.

Médicos

Vasco Matos  
Oliveira Martins

# ASSISTÊNCIA

Quadro das injeções fornecidas e aplicadas no serviço de assistência deste Grémio, no ano de 1939

SUB-CUTANEAS E INTRAMUSCULARES			
<b>Anti-sifilíticas</b>			Transporte . . . . . 4.172
Benzoato de mercúrio . . . . .	884	1.503	
Hidroxido de bismuto . . . . .	551		
Iodo-bismutado de quinino . . . . .	68		
<b>Anti-bacilares</b>			<b>Anti-infecções</b>
Gomenol gayacolado . . . . .	451	1.141	Vacina de Delbet . . . . . 14
Cinamato de benzilo e colessterina . . . . .	119		Urotropina iodada . . . . . 24
Gluconato de cálcio . . . . .	591		Leite esterilizado . . . . . 81
<b>Tonicardíacas</b>			<b>Hemostáticas</b>
Oleo canforado . . . . .	566	570	Cloridrato de emetina . . . . . 2
Cafeína . . . . .	4		Hipofisina . . . . . 1
<b>Tónicas</b>			Ergotina . . . . . 37
Cacodilato de estricnina e sódio . . . . .	788	922	<b>Diversas</b>
Cacodilato de ferro e estricnina . . . . .	84		Pepsina e benzoato de sódio . . . . . 86
Cacodilato de sódio . . . . .	50		Novocaina . . . . . 10
<b>Calmantes e anti-espasmódicas</b>			Hipo-sulfito de magnésio . . . . . 2
Cloridrato de metiloxtenilamina . . . . .	2	36	Iodeto de sódio . . . . . 127
Sulfato de atropina . . . . .	13		<b>Sôros</b>
Cloridrato de morfina . . . . .	21		Sôro antitetânico . . . . . 1
<b>A transportar</b>		4.172	Sôro glucosado . . . . . 3
			Sôro gelatinado . . . . . 2
			<b>Total</b> . . . . . 4.562

ENDOVENOSAS			
			Transporte . . . . . 4.299
Gluconato de cálcio . . . . .	4.299	4.299	Urotropina iodada . . . . . 93
Cianeto de mercúrio . . . . .	986		Sulfato de cobre . . . . . 149
Cianeto c/ urotropina . . . . .	613		Salicilatos de Na, K. e Ca . . . . . 29
Cianeto c/ arsénio . . . . .	370		Autohemoterapia . . . . . 60
<b>A transportar</b>		4.299	<b>Total</b> . . . . . 4.630

RESUMO	
Sub-cutaneas e intramusculares . . . . .	4.562
Endovenosas . . . . .	4.630
<b>Total</b> . . . . .	<b>9.192</b>

Chefe da Secção  
António Cardoso de Faria

Matosinhos, 31 de Dezembro de 1939.

Médicos  
Vasco Matos  
Oliveira Martins

## ASSISTÊNCIA

Mapa n.º 4

Operários falecidos no ano de 1939 e que freqüentaram o Serviço de Assistência

CAUSA DA MORTE	Homens	Mulheres	TOTAL
Tuberculose pulmonar . . . . .	2	13	15
Cancro . . . . .	—	1	1
Hemorragia cerebral . . . . .	1	1	2
Tumor cerebral . . . . .	—	1	1
Insuficiência cardíaca . . . . .	1	—	1
Pneumonia . . . . .	1	—	1
Diabetes . . . . .	1	—	1
Infecção puerperal . . . . .	—	2	2
Mal definidas . . . . .	1	—	1
Total . . . . .	7	18	25

Operários em tratamento, que transitaram para o ano de 1940

Homens . . . . .	33
Mulheres . . . . .	92
Total . . . . .	125

Chefe da Secção  
Antônio Cardoso de Faria

Matosinhos, 31 de Dezembro de 1939.

Médicos  
Vasco Matos  
Oliveira Martins

## ASSISTÊNCIA

Mapa n.º 5

Importâncias dispendidas com a assistência às parturientes e operários subsidiados, durante o ano de 1939

A operários subsidiados . . . . .	100.900\$00
A parturientes . . . . .	73.700\$00
A diversas . . . . .	1.850\$00
Total . . . . .	176.450\$00

Número de operários a quem foi concedido o subsídio semanal de Esc. 20\$00 . . . . .	110
»  »  »  falecidos . . . . .	13
»  »  »  que retomaram o trabalho . . . . .	8
»  »  »  que presentemente recebem o subsídio semanal . . . . .	89

PARTURIENTES	
Sexo dos recém-nascidos:	
Varões . . . . .	319
Fêmeas . . . . .	371
Nado-mortos . . . . .	52
Total . . . . .	742

Chefe da Secção  
Antônio Cardoso de Faria

Matosinhos, 31 de Dezembro de 1939.

Médicos  
Vasco Matos  
Oliveira Martins

# ASSISTÊNCIA

Mapa discriminativo do movimento mensal durante o ano de 1939

Mapa n.º 6

DESIGNAÇÃO	M E S E S												TOTALS
	Janeiro	Fevereiro	Março	Abril	Mai	Junho	Julho	Agosto	Setembro	Outubro	Novembro	Dezembro	
<b>Despesas com o Pessoal</b>													
<i>Remunerações certas</i>													
Honorários a Médicos	2.500\$00	2.500\$00	2.500\$00	2.500\$00	2.500\$00	2.500\$00	2.500\$00	2.500\$00	2.500\$00	2.500\$00	2.500\$00	2.500\$00	30.000\$00
Vencimentos ao pessoal permanente	2.530\$00	2.530\$00	2.530\$00	2.530\$00	2.530\$00	2.530\$00	2.530\$00	2.530\$00	2.530\$00	2.530\$00	2.530\$00	2.530\$00	30.360\$00
<b>Despesas com o Material</b>													
<i>Aquisições utilização permanente</i>													
Outras aquisições material	198\$50	114\$00	24\$70	175\$60	78\$70	141\$20	136\$00	235\$80	20\$90	153\$80	49\$50	88\$65	1.008\$75
<b>Despesas de conservação e aproveitamento de material</b>													
Reparações material			4\$00		33\$00			5\$00	20\$90	2\$00			64\$90
<b>Material consumo corrente</b>													
Artigos de escritório	55\$25	159\$50	146\$20	85\$40	45\$60	55\$50	5\$00	26\$00	52\$20	21\$00	10\$00	41\$30	702\$95
Impressos	78\$00	46\$00	132\$00	68\$00		25\$00	120\$00	163\$00	27\$00	530\$00	18\$00	18\$00	1.225\$00
Diversos		96\$60	17\$00	14\$00	2\$00	8\$90	2\$00	4\$80	4\$00	31\$90	4\$90	144\$12	302\$42
<b>Diversos Encargos</b>													
<b>Despesas de comunicações</b>													
Transportes	50\$00	161\$90	371\$10	80\$70	170\$00	48\$50	9\$00	6\$00	9\$00	12\$00	47\$00	32\$00	997\$20
<b>Despesas higiene, saúde e conforto</b>													
Limpeza e higiene	85\$80	54\$50	9\$30	8\$00	23\$40	66\$50	64\$50	45\$20	22\$05	24\$50	22\$20	35\$20	461\$35
<b>Subsídios</b>													
Doentes	5.440\$00	5.440\$00	5.440\$00	6.660\$00	5.080\$00	5.060\$00	6.320\$00	5.340\$00	5.400\$00	6.280\$00	5.960\$00	4.600\$00	67.010\$00
Invalidos	2.640\$00	2.640\$00	2.640\$00	3.280\$00	2.640\$00	2.640\$00	3.300\$00	2.640\$00	2.580\$00	3.200\$00	3.200\$00	2.480\$00	33.880\$00
Particulares	5.100\$00	5.750\$00	5.600\$00	7.200\$00	5.300\$00	5.950\$00	6.900\$00	5.500\$00	5.850\$00	6.250\$00	7.700\$00	6.600\$00	73.700\$00
Funerias	100\$00		80\$00	50\$00	100\$00	50\$00	50\$00		100\$00	50\$00	50\$00		630\$00
Diversos	100\$00	100\$00	100\$00	100\$00	120\$00	100\$00	100\$00	100\$00		200\$00	100\$00	100\$00	1.220\$00
<b>Posto de Enfermagem</b>													
Material de enfermagem	401\$00	186\$25	176\$65	156\$60	147\$70	186\$40	242\$76	182\$90	57\$20	78\$70	225\$30	315\$20	2.356\$60
<b>Medicamentos</b>													
Receituário-Gremio	525\$75	259\$15	579\$10	267\$70	421\$30	370\$70	426\$70	189\$90	181\$60	111\$70	744\$84	241\$20	4.419\$64
Receituário-Farmacias	32\$30	201\$40	67\$30	117\$60	46\$85	63\$55	85\$10		99\$30	24\$50	52\$90	71\$20	861\$00
Receituário-Produtos Especializa-	487\$20	1.060\$40	1.081\$25	1.170\$50	1.309\$60	1.180\$20	575\$55	689\$50	260\$80	351\$50	1.178\$05	457\$50	9.801\$55
<b>Totais</b>	20.144\$80	21.399\$30	21.498\$80	24.464\$00	20.546\$05	20.976\$45	23.366\$85	19.946\$10	19.693\$75	22.322\$60	24.392\$69	20.254\$37	259.009\$36

Chefe da Contabilidade—*João de Sousa Junior*

Matuzinhos, 31 de Dezembro de 1939

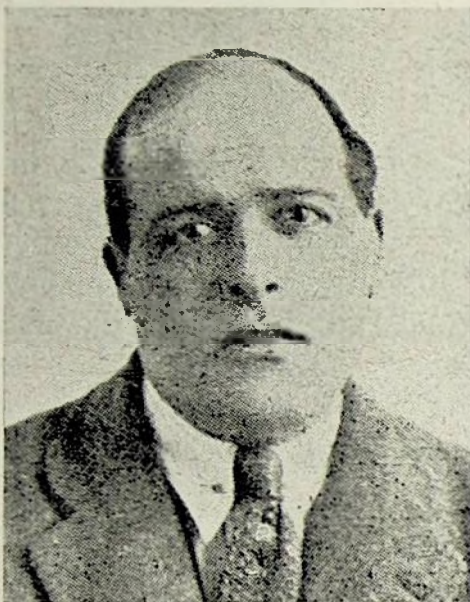
Director-Tesoureiro—*José Antonio Ferreira Barbosa*



# Frederico Duarte F. I. L.

Acedendo gentilmente a reiteradas instâncias nossas, o nosso prezadíssimo amigo Frederico Duarte (Fred) prometeu escrever para «Conservas» uma série de crónicas em que tratará do problema da expansão das conservas portuguesas nos mercados da Grã-Bretanha.

Domiciliado em terras de John Bull há 28 anos, exercendo as múltiplas actividades da sua irrequieta energia, Frederico Duarte é hoje uma individualidade notável na laboriosa região dos Midlands. Como professor de Português e Espanhol na High School of Commerce, de Manchester, o nosso patricio tornou-se popularíssimo naquêl importante distrito fabril, onde durante muitos anos, na sua qualidade de representante da Sociedade Propaganda de Portugal, realizou centenas de conferências públicas em propaganda do nosso país, fazendo passar pelo écran magníficas colecções de projecções luminosas com



Frederico Duarte F. I. L.

variadíssimos aspectos de Portugal turistico, agrícola, comercial, artistico, monumental e industrial.

Como membro da *Toledano Society*, de Manchester, e sócio do *Institute of Linguists*, de Londres, nunca Frederico Duarte perdeu uma oportunidade de elevar e tornar conhecido o seu país, e ainda hoje, apesar dos desenganos que a vida lhe trouxe, e desgostos causados pela ingratidão dos seus compatriotas, o bom do Fred, de vez em quando, deixa escapar algumas palavras de dôce saudade pela terra de onde êle partiu há quasi 30 anos com a alma plena de alegria e entusiasmo nos seus projectos juvenis—quando escreve as suas interessantíssimas crónicas na revista «Two Worlds», de que é um dos mais distintos redactores.

A revista «Conservas» apresenta ao seu nôvo e ilustre colaborador affectuosos cumprimentos de boas-vindas.

EMPRESA NACIONAL DE APARELHAGEM ELÉCTRICA TEL 62177-62178  
AVENIDA 24 DE JULHO, 158-LISBOA TEL 62177-62178

ADQUIRIR O NOSSO MATERIAL  
É GARANTIA DE OBTENÇÃO DE MATERIAL DE QUALIDADE SUPERIOR

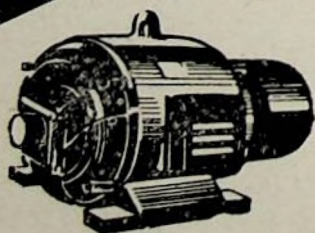


LÂMPADAS

**LUMIAR**

MOTORES ELÉCTRICOS — TRANSFORMADORES

GÉRADORES



**ENAE**

*Fabrico nacional*

TELEFONE, 458

TELEGRAMAS: LISSADO

NOVA LITOGRAFIA  
"SADO", L.<sup>DA</sup>

ESTAMPAGEM  
SOBRE FOLHA  
DE FLANDRES

Rua Guerra Junqueiro

MATOZINHOS - Portugal

Fabrique de Conserves "A BOA NOVA"

Maison fondée en 1920

José Rodrigues Serrano  
& Filhos, L.<sup>da</sup>

237, Rua Conselheiro Costa  
Braga, 299

Telefone, 99-M Telegramas, RESSANO

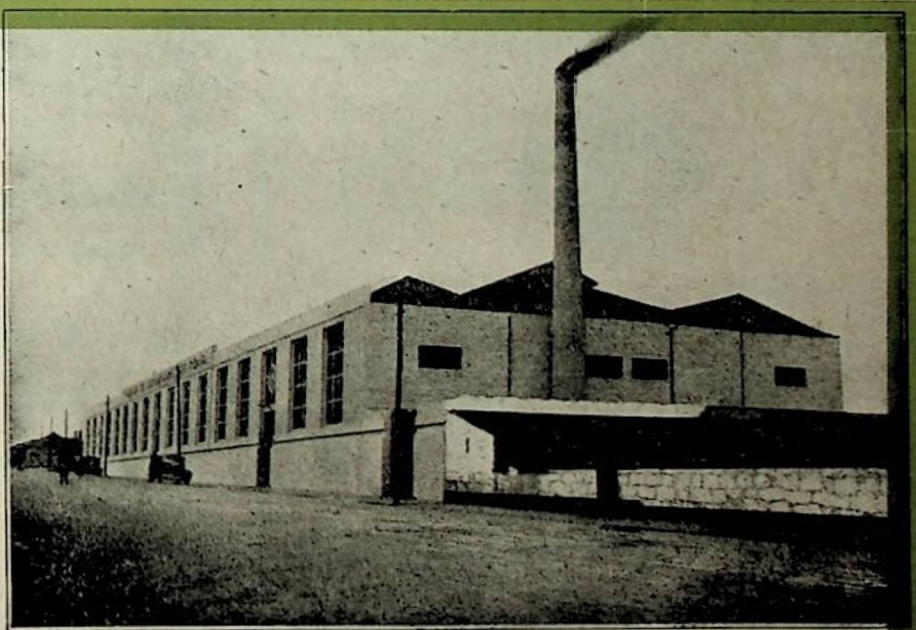
MATOZINHOS

FUNDADA EM 1920

CONSTRUÇÃO MODERNA  
INSTALAÇÕES HIGIENICAS  
E MODELARES

MARCAS:

Serrano  
Boa Nova  
Alster  
Ideal  
Alta Classe  
Orgueil  
Rhenania





SOCIEDADE INDUSTRIAL  
DE

**CONSERVAS MATOZINHOS**  
L I M I T A D A

Sardinhas em Conservas nas marcas:

**Sicma**  
**Selva**  
**Taby**  
**Britannia**

Rua Souza Aroso, 333



Enderêço Telegráfico: SICMA  
Telefone, M-393  
Códigos:  
PARTICULAR, A. B. C. 5.ª ed.

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



José António Cabral & F.<sup>os</sup> Suc.<sup>ras</sup> L.<sup>da</sup>

Avenida Menéres, 533  
TELEFONE, 119  
**Matozinhos** — Portugal  
Teleg.: LARBAC

**Fabricantes exportadores**  
de sardinhas em conserva nas marcas:

**Vasco da Gama**  
**Dolly**  
**Cabralinas**  
**Cabral**  
**Triunfante**

**AZEITES**      **AZEITONAS**

# A SOCIAL

Capital Esc. 500.000\$00

COMPANHIA PORTUGUESA DE SEGUROS

S. A. R. L.

SÉDE: — Rua de Cândido dos Reis, 42

PORTO — (Palácio Conde de Vizela)

**Pôsto de Socorros:**

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**

# Sociedade la Artística

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**

# Établissements

J. J. Carnaud et Forges de

■■■ Basse-Indre ■■■

Fabricantes de Folha  
de Flandres

e

Máquinas

para a

indústria de conservas



Agentes gerais em Portugal:

**Afonso Barbosa & C.<sup>a</sup>**

LIMITADA ■■■■

**Aven. Menéres, 101**

**MATOZINHOS**

Telegramas: FONBAR

Telefone, 75

CANHA & FORMIGAL, Ltd.<sup>a</sup>

AGENTES GERAIS

DA

The South Wales Tinplate

CORPORATION LIMITED

FOLHA DE FLANDRES

LISBOA — Rua do Corpo Santo, 6-1.<sup>o</sup>  
SETUBAL — Joaquim da Silva — Estrada da Rasca  
ALGARVE — A. Reis Almodovar — Olhão

Fábrica de Conservas PARAMOS, L.<sup>DA</sup>

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 Sousa Vinagreiro

Sardinhas em Salmoura e prensadas

Anchovas em Salmoura

Rua Conde S. Salvador, 55 a 59  
MATOZINHOS  
PORTUGAL

Telefone, 155-M  
End. Telegráfico: LINDO

# La Chimie de la Conserve

par le Prof. Charles Lepierre



On donne le nom de conserve, selon la définition officielle du Congrès International de la répression des fraudes (Genève, 1908), «aux produits alimentaires qui grâce à un traitement approprié peuvent conserver pendant un temps plus ou moins

long leurs principales propriétés et être ainsi «soustraits à certaines modifications qui les rendent impropres à la consommation».

Depuis la plus haute antiquité l'homme a senti le besoin de conserver pendant un certain temps, sous forme de réserve, les aliments qu'il avait souvent beaucoup de peine à se procurer.

Bon nombre d'animaux, on le sait, en font autant de nos jours.

La conserve des aliments correspondait à deux buts: le premier d'assurer pour plus tard l'usage de ces produits; le second d'en garantir le transport, ce qui permettait à l'homme de se déplacer sans avoir à chercher sa nourriture.

Les procédés ont varié avec le climat et le degré de civilisation; c'est ainsi que l'homme employa le salage seul ou combiné avec le fumage ou le séchage.

Cette technique simple s'appliquait à la viande, au poisson, aux végétaux (fruits, graines, légumes). Mais à mesure que l'homme devenait plus industriel il recourut à l'alcool, au vinaigre, à l'huile pour conserver les aliments. Mais toutes ces opérations s'effectuaient à l'air et dans un grand nombre de cas les denrées conservées restaient à son contact.

Présentement, on le sait, la plupart des procédés indiqués ci-dessus sont encore couramment employés. Vers la fin du XVII<sup>e</sup> siècle le grand Robert Boyle observe l'importance d'une fermeture hermétique et d'une cuisson en l'absence d'air. Mais ce n'est qu'au début du XIX<sup>e</sup> siècle que l'industrie de la conserve devient une grande industrie et l'on peut dire que elle est aujourd'hui scientifique. Appert en fut sinon l'initiateur, mais incontestablement l'animateur (1813). A une époque où la chimie était à ses débuts; à une époque où la microbiologie n'existait pas, Appert a eu le grand mérite de démontrer industriellement: 1) — que l'application d'une chaleur modérée conserve les aliments (eau bouillante ou vapeur); 2) — que l'air est nuisible à la conservation. On

sait, depuis Pasteur, que l'air, l'eau, la terre renferment des êtres microscopiques, la plupart de nature végétale — les microbes — que selon leur forme cylindrique, sphérique, spirale, etc., sont classés en bâtonnets, bacilles, bactéries, coccus, etc. Les microbes ont des propriétés communes: dimensions exigües de l'ordre du millième de millimètre; prolifération inouïe en un temps très court (1); destruction rapide par la chaleur agissant à moins de 110° et même pour un grand nombre d'espèces à une température plus basse; vie de chaque microbe très courte. Le froid (quelques degrés au dessous de zéro, dans un frigorifique, par exemple) ne tue pas les microbes: leur vie devient seulement latente pour reprendre tous ses droits lorsque la température s'élève. Les microbes vivent en parasites, c'est-à-dire aux dépens des végétaux et des animaux. L'absence d'eau (dessiccation), la présence de certaines substances (antiseptiques, dans le fumage) empêchent la vie microbienne et la désagrégation organique que celle-ci entraîne. Des trois facteurs avec lesquels les animaux et les végétaux sont en contact pendant leur vie: l'air, l'eau, la terre, le premier est le moins riche en microbes — en moyenne quelques germes par litre — l'eau est de 10 à 100.000 fois plus riche — de quelques dizaines de mille à plusieurs millions de germes par litre — la terre arable, enfin, renferme des milliards de microbes par litre.

On va saisir de suite l'importance de ces chiffres dans l'industrie de la conserve.

En effet, ce qui distingue les animaux et végétaux vivants des animaux et végétaux morts c'est que 1.°) — les premiers ont besoin d'air pour vivre; 2.°) — que leurs tissus sont, à l'état normal, exempts de microbes: ils sont stériles. Au contraire dès que la vie cesse, animaux et végétaux sont envahis par les micro-organismes qui les entourent (de l'air, de l'eau, de la terre) ou qui existent chez les animaux, dans le canal digestif par exemple et — vivant en parasites, pullulent par millions en détruisant les tissus et en produisant la putréfaction, etc.

On conçoit donc que pour conserver aux tissus animaux et végétaux leurs qualités il faut

(1) En moyenne une bactérie croît et se dédouble en une demi-heure; une demi-heure plus tard il y aura 4 microbes est un calcul simple démontre que, si le microbe trouve un terrain propice, au bout de six heures il y en aura plus d'un million et au bout de 15 heures plus d'un milliard!!!

les soustraire, le plus tôt possible, après la mort, à l'action des microbes. *C'est là le but de la technique de la conserve.* Ajoutons-y la nécessité, dont l'expérience a démontré l'importance, d'éviter aussi le contact de l'air, non seulement pour les microbes qu'il entraîne mais par son action directe sur les tissus et humeurs des organismes, par l'oxygène qu'il contient.

C'est pourquoi la conserve doit être préparée: 1.<sup>o</sup>—en récipients complètement remplis, pour éliminer l'action de l'air; 2.<sup>o</sup>—en la chauffant à une température suffisante pour détruire les microbes qui, malgré tout, ont contaminé l'aliment à conserver, depuis la mort du poisson, par exemple, jusqu'au moment où s'effectuera la stérilisation.

La température, la durée de l'opération ont été fixées par l'expérience et sont fonction du volume de la boîte, de la nature de l'aliment, etc.

En se plaçant dans les meilleures conditions industrielles on arrive par chauffage en autoclave de 105° à 110°, par ex., à stériliser en très peu de temps une conserve de poisson à l'huile.

On a ainsi des conserves stériles, c'est-à-dire, où tous les microbes ont été tués.

Mais on peut se demander si la stérilisation d'une conserve n'a pas exercé une action nuisible sur les propriétés de l'aliment; les principes constitutifs: protéines, corps gras, vitamines, etc., ont-ils été respectés? Il résulte des nombreuses recherches effectués dans divers pays que ces principes ne sont pas modifiés ou ne le sont que très peu: la conserve aura donc les qualités organoleptiques et énergétiques des substances qui entrent dans sa composition. Les diverses vitamines, surtout celles qui intéressent la conserve de poisson, résistent aux facteurs temps et chaleur tels qu'ils sont appliqués dans la fabrication. C'est là un point acquis.

Abordons maintenant le problème spécial de la conservation du poisson et surtout de la sardine—base de la grande industrie de la Conserve portugaise.

*L'Institut Portugais de Conserves de Poissons*—I. P. C. P.—s'emploie à répandre entre les conserveurs les meilleurs principes, pour que les produits exportés soient irréprochables, du point de vue de la présentation, du point de vue technique et du point de vue hygiénique.

Mais il y a plus: l'I. P. C. P. s'emploie à surveiller les huiles de couverture de la conserve (olive et arachide).

Toutes les huiles, telles que celles du coton, du soja, du sésame, défendues par la loi portugaise, sont absolument exclues de la conserve. Toute huile qui ne répond pas, du point de vue pureté, aux normes établies est refusée: indice d'iode, acidité, huiles étrangères, etc.

Un contrôle sévère s'exerce au moment de

l'exportation par l'examen et l'analyse des boîtes, sur chacun des lots exportés, sur les quais d'embarquement, afin de donner toute garantie à l'acheteur. C'est ainsi que le contrôle vérifie si l'huile qui existe à l'intérieur des boîtes est bien celle qui est indiquée à l'extérieur: une boîte sur laquelle figure *huile d'olive* ne contient que de l'huile d'olive à l'exclusion d'arachide. Mais l'action de l'Institut va plus loin: il y a quelques années on observait la présence de petites quantités de plomb dans les conserves portugaises, comme du reste dans les conserves des autres pays. A un certain moment la question de cette présence de plomb, à l'état de traces, appela l'attention des fabricants de conserves portugais. Le Laboratoire de l'I. P. C. P. était bien préparé et outillé pour cette étude. Il se mit en rapport avec les laboratoires étrangers de la spécialité afin d'étudier et de comparer les méthodes proposées.

Des milliers d'analyses furent ainsi effectuées et permirent de vérifier que les conserves des autres pays renferment des quantités appréciables de plomb. Les méthodes employées pour cette recherche sont des plus sûres et des plus sensibles.

Parallèlement le Laboratoire mettait ses connaissances spéciales de la question au service des fabricants, ce qui a permis de résoudre rapidement ce problème.

*L'acheteur de conserve portugaise peut donc avoir toute confiance dans le produit qu'il acquiert.*

Passons maintenant en revue les propriétés de la Conserve de sardine.

**Sardine fraîche**—La fabrication des conserves de sardine a lieu pendant les huit mois de l'année où le poisson est le plus gras—de mai à décembre; elle est interdite pendant les autres mois. La moyenne de la composition de la sardine étêtée (Lab. de l'I. P. C. P.), pendant les mois où la fabrication est permise, a donné:

SARDINES (1938)

Eau . . . . .	62,0
Corps gras . . . . .	16,5
Protéines . . . . .	18,5
Substances minérales . . . . .	2,5

Valeur alimentaire, pour 100 gr. 222 calories.

N'oublions pas qu'au point de vue minéral, comme le fait observer *Hinard*, le milieu marin est le réceptacle de tous les éléments minéraux connus et que par conséquent les êtres qui y vivent peuvent y puiser tous les éléments minéraux dont ils ont besoin—sans avoir à craindre les déficiences auxquelles les animaux terrestres sont exposés. C'est là un argument en faveur de l'aliment marin, en général.

Les poissons renferment, toutes choses égales d'ailleurs, autant ou plus d'iode, d'arsenic, de manganèse, etc., que les animaux terrestres. Les

vitamines A et D, hyposolubles, existent en grande quantité dans les poissons (sardine, par ex.); la graisse de ces animaux en contient plus que celle des animaux terrestres.

La protéine du poisson a à peu près la composition des protéines des animaux à sang chaud—16,1 d'azote. Son pouvoir calorifique est un peu plus élevé (5700 cal. au lieu de 5650)—de même pour les lipides, 9500 cal.—le coefficient de digestibilité (pepsine chlorhydrique) est de 95%. *Drummond* et *Osborne* ont démontré que les protéines des poissons donnent par hydrolyse les mêmes acides amidés que la protéine de viande (tryptophane, lysine, arginine, etc.). Ces corps sont indispensables dans la ration alimentaire car l'organisme humain ne peut les produire.

La quantité d'amino-acides préformés (créatine, créatinine, etc.) est du même ordre de grandeur dans les viandes de poisson que dans les viandes d'animaux terrestres.

Quelle sera maintenant l'influence de la mise en boîte, c'est-à-dire la transformation d'une sardine fraîche en une conserve à l'huile?

La moyenne de quinze analyses complètes de conserve de sardine portugaise—fabrication 1935—de différents formats, est la suivante:

Poids moyen de la sardine . . . . .	25,9 gr.
Eau . . . . .	43,8 0/0
Corps gras . . . . .	32,4 0/0
Protéines . . . . .	20,3 0/0
Subs. minérales . . . . .	3,5 0/0

Valeur alimentaire: 372 calories pour 100 gr.

La transformation de la sardine en conserve augmente donc son pouvoir alimentaire, ce qui se conçoit puisque la sardine conservée contient moins d'eau (20% en moins) et renferme plus de lipides, par suite de l'addition de l'huile de couverture—en moyenne 40% du poids de la sardine.

En effet:

100 gr. de sardines fraîches dégagent . . . . .	222 calories
100 gr. de conserves de sardines dégagent . . . . .	372 calories

Soit en plus 150 calories.

c'est à dire 67%.

**Vitamines**—Si nous nous reportons maintenant aux données connues sur la présence des vitamines dans la sardine nous voyons, d'après les tableaux de *M.<sup>me</sup> Radoin et Simmonnet*, que la sardine renferme les 4 vitamines A, B, D, P; elle est riche en vitamines A, D et P et assez riche en vitamines B.

L'adjonction d'huile d'olive ou d'arachide introduit la vitamine E (reproduction) et une petite quantité de vitamine A.

Une conserve à l'huile, en plus de sa valeur alimentaire très élevée renferme donc 5 sur 6 des

vitamines les plus connues. La seule qui fait défaut est la vitamine C, hydrosoluble, antiscorbutique, mais que les légumes, les fruits fournissent facilement.

Du reste l'addition de purée de tomate à la conserve courante—Conserve de sardine à l'huile d'olive et à la tomate—introduit précisément la vitamine C.

On peut donc dire sans exagération que la conserve de sardine à l'huile est un aliment parfait, du point de vue énergétique par ses corps gras et ses protéines et du point de vue catalytique par les vitamines abondantes qu'elle renferme.

C'est là une conclusion dont l'importance doit être soulignée.

Cherchons maintenant à comparer la valeur d'une conserve de sardine à l'huile d'olive ou d'arachide avec les autres conserves et aliments les plus courants.

On conclut qu'à poids égal la conserve portugaise est aussi nutritive que les meilleurs conserves de poisson des autres pays et plus nutritive que tous les autres aliments courants.

En résumé la fabrication de la conserve de sardine portugaise à l'huile d'olive se présente donc ainsi:

- 1.°—Préparée avec une sardine saine et grasse, et cela seulement pendant les meilleurs mois de l'année.
- 2.°—Préparée avec une huile pure, aromatique, de très faible acidité.
- 3.°—Fabrication techniquement et hygiéniquement parfaite.
- 4.°—Très haute valeur alimentaire—plus de 360 calories pour 100 gr.
- 5.°—Riche en vitamines A, D, P, B, E.

L'ensemble de ces qualités assure à la conserve portugaise une supériorité très nette sur la plupart des aliments.

Telefone, 64119

Endereço Telegráfico: JOGAR

V.<sup>A</sup> DE J. J. NUNES & C.<sup>A</sup>, L.<sup>DA</sup>

Fábrica de cartas de jogar e litografia sobre papeis e metais

Officinas

Escritório

R. Fradesso da Silveira, 1 a 27

R. Cascais, 53-1.º

ALCANTARA—LISBOA

# O problema nacional do azeite

«Diminuíram com o correr do tempo as aplicações do azeite», diz-nos o distinto agrônomo, snr. J. Vieira Natividade, em um magnífico trabalho, edição do Grémio dos Exportadores de Azeite. Todavia, Portugal tem 45 milhões de oliveiras, ocupando uma área de 518.000 hectares, ou seja 9 por cento da sua superfície cultivada e como o desenvolvimento dessa cultura continúa aumentando, com apreciável aperfeiçoamento, nos trabalhos pròpriamente culturais, sucedendo o mesmo nos ulteriores de fabrico e conservação do azeite, é de esperar que na produção total, que é presentemente de uns 50.000.000 quilos, haja considerável aumento dentro em poucos anos e que a qualidade vá melhorando cada vez mais.

Também é de presumir que a nossa exportação, que progressivamente foi subindo, de 1.510.761 quilos em 1929, para 12.440.231 quilos em 1939, continúe subindo ainda mais, embora actualmente não seja convidativo fazer-se a exportação para o país que maior cifra de azeite nos comprou no último ano—a Itália.

Tomando ainda em linha de conta a nossa importação, que regula por 5.750.000 quilos, ficam para consumo anual interno 43.309.769 quilos, ou sejam 47.593.152 litros.

A indústria de conservas consumiu em 1939 um total de 2.418.000 quilos de azeite e portanto restam 40.891.769 quilos para alimentação pública, tocando a cada habitante menos de 6 litros, o que é bem pouco, comparado com a Espanha, o país maior produtor de azeite, onde a capitação de consumo é de 11 litros por habitante.

Consumiu ainda a mesma indústria 4.166.000 quilos de óleo de amendoim.


O que fica exposto leva-nos a insistir no que

mais de uma vez temos escrito, que é a necessidade de procurar pôr termo à importação de azeite, do qual uma boa parte é destinada à indústria conserveira, indústria esta que, não tanto em preço como principalmente em qualidade, não encontra ainda no país artigo na quantidade necessária, que satisfaça as suas exigências em côr, arôma, sabôr, acidês e densidade.

Bem sabemos que há mercados importadores das nossas conservas de sardinha que não só aceitam, como preferem mesmo, ao de azeite de oliveira, o mólho de óleo de amendoim, mas ocasiões há e bem recentemente isso sucedeu, em que o óleo de amendoim atinge quási o preço do azeite de oliveira e portanto êste, sendo fabricado e preparado no país, com todas as características e nas quantidades exigidas pela indústria de conservas, certamente teria consumo garantido, sem prejuizo de maior para o olivicultor, mesmo porque é fácil de demonstrar que do aperfeiçoamento a valer de processos técnicos na olivicultura e na oleicultura, resulta sensível barateamento no custo da produção.

Mas... cá estou mais uma vez e como velho teimôso que só muda de opinião quando lhe provam que está em êrro, a insistir em que não basta saber-se quais as quantidades totais de azeite que no país se produzem, se importam, se exportam, se consomem e se armazenam; é também necessário fazer dessa produção uma bem discriminada classificação de qualidades, de forma que claramente saibâmos com quanto azeite se pode contar, apresentando todas as características exigidas pela sua grande consumidora—a indústria de conservas.

*Guilherme J. Felgueiras*

Litografia Internacional  Latoaria Mecânica

DE

**Silva & Saldanha, L.<sup>da</sup>**

Estampagem em fôlha de  
Flandres, alumínio e zinco

Rua da Cosinha Económica, 11 a 15  
Alcantara—LISBOA

Telefones, 81-443

Latas para Conservas, Azeites,  
Manteigas, Cafés, etc.

# Lá de fora... E cá de dentro...

Julgamos o momento actual, propício à publicação dos seguintes dados estatísticos, referentes à exportação de conservas de sardinha, exclusivamente de MATOZINHOS e relativamente aos 4 principais países consumidores:

## Exportação anual = Caixas

	1938	1939	
Alemanha . . . . .	238.687	240.550 (1)	
Bélgica . . . . .	19.634	60.454	(1) — Não houve exportações nos
França . . . . .	63.163	43.221	mês de Set. <sup>o</sup> , Out. <sup>o</sup> ,
Inglaterra . . . . .	24.781	231.878	Nov. <sup>o</sup> e Dezembro de 1939.

## Exportação no 1.º trimestre 1938

	Janeiro	Fevereiro	Março	
Bélgica . . . . .	2.186	3.747	1.539=	7.472
França . . . . .	9.167	7.931	4.572=	21.690
Inglaterra . . . . .	4.448	4.468	1.468=	10.384
Alemanha . . . . .	41.870	41.166	17.898=	100.934
	57.671	57.312	25.497=	<u>140.480</u>

## 1939

	Janeiro	Fevereiro	Março	
Idem . . . . .	2.384	2.805	3.389=	8.578
	11.065	5.215	12.167=	28.447
	2.420	2.330	3.121=	7.871
	60.292	43.233	2.237=	105.762
	76.161	53.583	20.914=	<u>150.658</u>

## 1940

	Janeiro	Fevereiro	Março	
Idem . . . . .	5.535	6.347	1.075=	18.957
	16.952	13.414	17.714=	48.080
	30.706	7.768	7.445=	45.919
	.....	.....	.....	.....
	53.193	27.529	32.234=	<u>112.956</u>

As exportações de conservas de sardinha, em caixas, para a Alemanha como se verifica atrás, atingiu por assim dizer, a mesma cifra nos anos de 1938-1939. Entretanto, é necessário ter-se em consideração, que neste último ano, a Alemanha somente nos comprou conservas, até ao fim do mês de Agosto, nada nos comprando, ou melhor, nenhuma transacção se estabeleceram nos restantes meses de 1939 e neste primeiro trimestre de 1940.

Por outro lado, a exportação de conservas de sardinha para a França, diminuiu consideravelmente no ano de 1939. Assim, em 1938 expor-

tamos 63.163 caixas, contra 43.221 em 1939. Houve, pois, uma diferença de 20.000 caixas.

Em relação ao primeiro trimestre, é com satisfação que se nota um aumento considerável, no ano que actualmente vamos atravessando. Senão, vejamos:

	1938	1939	1940
	21.690	28.447	48.080

Ou por outras palavras, pode-se tirar a seguinte conclusão: A exportação de Matozinhos destinada à França, no 1.º trimestre de 1940, é bastante superior, à totalidade das exportações do ano de 1939.

♦♦♦

Segundo lêmos no «Canadian Fisherman», os esforços do governo canadiano, a favor do consumo de peixe, baseiam-se nos seguintes pontos:

- 1) — Chamar a atenção do público pelos anúncios surpreendentes inseridos nos jornais diários e semanais, revistas, periódicos agrícolas, boletins dos hotéis e nas revistas de comércio de especiaria. A publicidade será feita em francês e inglês e abrangerá todo o Domínio.
- 2) — Séries de emissões radiofónicas trans-Canadá são dadas às 4 horas da tarde de segunda-feira de cada semana.
- 3) — Distribui-se gratuitamente, sob pedido, um pequeno opúsculo de 56 pág., dando 100 deliciosas receitas de peixe. Esta brochura, publicada nas duas línguas, dá numerosas informações úteis acêrca do valor nutritivo dos peixes do Canadá e dos melhores métodos de cozedura.
- 4) — Foi publicado mensalmente um Boletim que foi endereçado a todos os jornais e agências de publicidade do Canadá. Este Boletim, de 4 páginas, contém interessantes informações e estatísticas referentes aos peixes do Canadá. O Ministério das Pescarias emite também, de tempos a tempos, numerosos Boletins, escritos em língua francesa e inglesa, destinados a fazer conhecer os peixes comestíveis aos vendedores e consumidores.
- 5) — Duas conferencistas e práticas na arte culinária, percorrem o país e dão conselhos e demonstrações sobre a preparação e cozedura do peixe nas escolas e insti-

tuições e diante de auditórios femininos. Esta propaganda prossegue há muitos anos e tem dado resultados apreciáveis. As governantes canadenses incluem nas suas refeições, por motivo desta propaganda, um maior número de pratos em que o peixe é o elemento predominante.



A questão pesqueira, constitui um problema, que as autoridades respectivas da Grécia procuram resolvê-lo.

Nomeou-se uma Comissão presidida pelo Ministro da Economia Nacional, com o encargo de indicar as medidas a tomar, para aumentar e melhorar a produção.

A Grécia tem 13.574 km. de costa, extensão superior à de outros países de muito maior importância económica. A costa é muito acidentada e contém numerosos gólfos, ilhas e lagoas, que constituem um refúgio ideal para os peixes. Além disso, tem 840 km. quadrados de superfície lacustre, enquanto que, o comprimento total dos seus rios é de quasi 2.500 km.

Apezar de tudo isto, a Grécia importa grandes quantidades de peixe, especialmente sardinhas, arenques e bacalhau.

Em 1937 importou cerca de 55.000 quintais de peixe fresco, num valor de 31 milhões de dracmas e 32.850 quintais de arenques no valor de 40 milhões de dracmas.

Os principais países fornecedores são: Portugal, Inglaterra, Turquia, Noruega, França, Espanha, Argélia, Japão e Terra Nova.

A Grécia exporta somente alguns peixes especiais, como por exemplo, as enguias frescas, para a Alemanha.

(Industria Conservera)



A safra de 1939 da pesca do «sprat» na Noruega, terminou nos fins do mês de Dezembro e os resultados não foram muito satisfatórios.

A fabricação total de conservas de *sprats* somente atingiu 350.000 caixas, isto é, pouco mais de metade da fabricação num ano normal.

A pesca do arenque pequeno até aquela data, foi também muito pobre, e o fabrico de conservas ficou muito abaixo das possibilidades dos anos anteriores. A produção total é orçada em cerca de 500.000 caixas, isto é, cerca de metade da fabricação num ano normal.

As existências de conservas no fim de Dezembro do ano passado, eram ainda bastantes. Atendendo, porém, aos maus resultados da última safra, não só em relação aos *sprats*, como também

aos arenques pequenos, é tido como certo que essas existências sejam rapidamente vendidas.

Não existe, senão, formatos de  $\frac{1}{4}$  e  $\frac{1}{16}$  em tomate e alguma coisa em azeite; os  $\frac{1}{4}$  em *sprats* foram completamente vendidos.

A procura é grande e os preços mantêm-se firmes.



A respeito da situação de Marrocos, como mercado abastecedor de conservas de sardinhas, estamos bem informados, que no momento actual, não tem existência alguma de conservas, nos armazens das fábricas daquele território. A França absorveu, por completo, todas as existências.

Há a acrescentar, que somente duas fábricas se encontram em laboração, sendo a sua produção para abastecimento do mercado interior. Todas as outras se encontram fechadas.



Não podemos deixar de chamar a atenção dos estimados leitores, para um acto de benemerência dum nobreza incontestável praticado por dois cidadãos franceses, de passagem por Portugal.

Os Srs. André Langevin e Adolf Cartigue que acidentalmente tomaram conhecimento do recente naufrágio em frente de Leixões, assim como da morte dos seus 5 tripulantes, lastimaram pezarosamente e ficaram tão condoídos com tamanha desgraça, que imediatamente ofereceram 1.000\$00, para serem distribuídos pelas famílias dos naufragos.

Nobre gesto, que demonstra a beleza de carácter e sentimentos superiores.

Também sabemos, que para o mesmo fim, o Grémio dos Industriais entregou a quantia de 500\$00.

João Pescador

.....  
**J. Vieira Coelho, Silva & C.<sup>a</sup>, L.<sup>da</sup>**

**Litografia e Fabricação Mecânica  
 de embalagens em fôlha de Flandres**

Escritório e Fábrica:

**RUA DA MEDITAÇÃO**

Telefone  
**15.106**

**P O R T O**

# PUBLICIDADE

## Teoria da Sugestão

### *A afirmação leva à convicção.*

Se alguém devia duvidar do valor da afirmação, era evidentemente o indivíduo que se encontra à mercê do médico. Ele sabe previamente que o operador trabalha ao seu livre arbítrio.

Embora abandone a sua vontade e a sua resistência, resta-lhe uma defesa latente proveniente do facto de haver uma parte inconsciente do cérebro que dá lugar ao jôgo de fracas reflexões de defesa. Todavia, a despeito da apreensão, apesar do mêdo do desconhecido, apesar dos vagos reflexos da reacção que êle experimenta, o indivíduo é vencido por afirmações puramente gratuitas, pois que elas produzem fenómenos que não se realizam senão mais tarde.

Eis aqui a fôrça da afirmação, logo que alguém a sente pezar sôbre si. E' portanto fácil de compreender o que ela pode ser desde que não esteja circunscrita a vagas limitações.

### *A boa fé tácita.*

E' pois preciso constatar que não obstante o que a natureza humana possa ter de mau, tôda a nossa civilização repousa sôbre uma boa fé tácita. O cepticismo não é um modo de perceber, é uma forma de raciocinar. Ou, desde que nos falamos, nós não raciocinamos: registamos simplesmente.

Isto é tão verdadeiro que quando estamos sós as coisas, manifestamente falsas, grosseiramente falsas, provocam a reacção e a dúvida. Ainda, afirmadas de certa maneira, elas encontram cérebros que as recebem como verdadeiras.

Nós deixamos aos outros o cuidado de procurar uma teoria particular da afirmação; nós não podemos senão constatar o facto; a afirmação cria a fé.

### *A reputação secunda a afirmação.*

A reputação daquêle que afirma é o principal factor da fé ligada às suas palavras. Certos farcistas de nomeada vêem o sorriso nos lábios do seu auditório mesmo quando dizem a verdade. Pelo contrário, os nossos amigos sinceros cuja respeitabilidade nós conhecemos, nunca nos percebem dúvida no que afirmam. A nossa crença nêles, contudo, tem como limite o dominio moral, físico, intelectual, profissional, no qual evoluem.

Tal advogado poderá dizer uma enormidade em matéria de direito, e ela passará por palavra

do Evangelho. Pelo contrário, a gente procura certificar-se de um facto que o mesmo advogado nos anuncia a propósito de uma novidade em automobilismo, por exemplo. E' assim que os sábios podem permitir-se afirmações audaciosas, sem que nada as danifique, enquanto que os seus alunos encontram dificuldade em demonstrar certas verdades simples.

### *A imprensa aumenta a notoriedade.*

Notamos também que a fraca tendência para a reacção é tanto menor quanto menos directamente intervem o que a produz. A nossa experiência pessoal a êste respeito é típica. Temos visto muitas vezes os leitores de certos dos nossos artigos de psicologia comercial aplaudir a mãos ambas e a felicitar-nos. Esses mesmos, oito dias depois, abanam a cabeça ao ouvirem as mesmas afirmações expostas com mais precisão nas conferências.

Aquêles que se julgam intelectuais riem do camponês que se inclina diante do seu jornal ou almanaque de cinco tostões porque é impresso. E' o poder sugestivo da afirmação impressa que virá a aumentar o valor da publicidade.

## Informações úteis

Estão interessadas em Sardinhas Portuguesas de conserva as seguintes firmas:

**Khiam Gunn & C.<sup>o</sup>**  
21, Telok Ayer Street  
SINGAPORE

**Robert Prunier**  
ROUEN

**American Lime Corporation**  
373 Washington Street  
NEW YORK

**K. Shapurji & C.<sup>o</sup>**  
Caixa Postal 651  
BOMBAIM

**George Egasse**  
34, Rue Maréchal Tayolle  
MARSEILLE

**Chavannes & C.<sup>o</sup> Ltd.**  
Post Box 552  
BOMBAY

(Por amável deferência do I. P. C. P.)

# CULINÁRIA

## Cosinha Internacional

Do Livro de YMANIL BELEAK

**Dourada Frita** Com êste peixe procede-se como com os da sua espécie, mas resulta de muito melhor sabôr se temperarmos os pedaços, passando-os no momento de ir a frigir por farinha de milho deixando que fiquem de côr dourada.

**Congro** A êste peixe tira-se a pele sempre como à enguia, e é conveniente, antes de o utilizar, tê-lo durante uma ou duas horas em azeite, vinagre, sal e pimenta. Tenha também em conta que a cabeça do congro é especial para se fazerem sôpas de peixe. E' muito melhor do que a cabeça de pescada.

**Congro no fôrno** Depois de cosido, corte-o em fatias redondas. Passe-as por pão ralado, e logo por ôvo batido, e por fim por pão ralado outra vez. Agora coloque as talhadas numa travessa resistente ao fôgo untando-as com azeite. Mêta no fôrno tendo cuidado em untar as talhadas de vez em quando com o seu próprio mólho. Serve-se à parte com mólho picante.

**Salmonetes fritos** Depois de bem limpos, tempere-os com sal e sumo de limão. Agora passe-os por farinha e ôvo batido e frite-os com abundante azeite bem quente até que tenham bonita côr dourada. Depois escôr-

ra-os bem do azeite e coloque-os numa travessa com servilheta adornada com rodas de limão e salsa.

**Congro frito à francesa** Corte-o em filetes e mergulhe-os como já indicamos em azeite, vinagre, sal e pimenta. Numa sertã pônha a aquecer azeite com um dente de alho. Quando estiver dourado deite-lhe os filetes de peixe passados antes por farinha, virando-os durante oito ou dez minutos. Agora ajunte salsa muito picada. Dê-lhe uma volta e sirva-o adornando com limão em pedaços.

**Congro à Costeira** Tome um traço de congro de meio kilo e pônha-o no mólho indicado na receita anterior. Agora num púcaro com água e vinho branco em partes iguais, cebôla picada e um ramo de salsa, loureiro e tomilho, coloque o peixe. Tenha em conta que a quantidade de líquido será a precisa para que cubra o peixe ou um pouco mais. Quando começar a ferver, junte-lhe duas colheradas e meia de azeite. Depois que o peixe esteja cosido, tira-se-lhe as espinhas e corta-se em filetes, e novamente os coloque num púcaro para que ferva dois ou três minutos. Retire-os e pônha-os numa travessa depois de bem escorridos juntamente com batatas cosidas cortadas caprichosamente. Agora unte com a calda que passou pelo passador e sirva.

Folhetim N.º 1

Maio de 1940

## Carta a Garcia

Memórias de José Luiz

### I

A «Carta a Garcia» é, como muita gente sabe, o símbolo das melhores virtudes humanas. O homem que leva a carta a Garcia é um homem de carácter, um homem intrépido e são, um homem a quem se pode confiar os destinos de uma nação, a honra de uma comunidade e a vida de outro homem.

Aquêles que conseguem levar a carta a Garcia, nos tempos que decorrem a despeito dos inumeráveis perigos que cercam a natureza humana, é um homem que merece o respeito e a admiração dos seus semelhantes, porque é nobre, justo e íntegro.

Não são muitos aquêles a quem se pode confiar a missão de levar a carta a Garcia; de geração para geração escasseiam os porta-

dores, e de ano para ano se reduz a formosa ala dos privilegiados mensageiros.

Um fortuito acaso conduziu à nossa presença a história de um homem que conseguiu levar a carta a Garcia. E' uma história simples e branda, descrita pelo próprio protagonista de uma forma singela, despretençiosa e ingénua.

Ao transcrevê-la nas colunas de «Conservas», a nossa idea é a de prestar um serviço à geração mais nova dos nossos leitores que da história de José Luiz tirarão? quem sabe? alguns ensinamentos e por ventura estímulos para a árdua carreira que estão enfrentando. Lendo as «memórias» de José Luiz, cada um de nós por vezes se vê reflectido em circunstâncias difíceis de que só se triunfa por muita constância, tenacidade e fé.

José Luiz lutou intrépida, incansavelmente desde os 10 anos. Ele o conta em termos que chegam a inspirar ternura. Mas lutou sempre com inquebrantável energia porque tinha os olhos constantemente postos numa meta que êle esperava confiadamente atingir um dia. E atingiu, de facto, como cumpria a quem tão obstinada e perseverantemente se bateu pelo pósto que ao fim de trinta anos de infatigável labutar logrou ocupar na sociedade.

José Luiz vai contar-nos como conseguiu levar a sua carta a Garcia.



Yannick  
938

*"Pinhais"*  
*a que todos disputam!*



AVENIDA MENÉRES, 101  
MATOZINHOS-PORTUGAL

Fabricantes de Sardinhas

em azeite e em tomate

NAS MARCAS

«SARDINAL»

«4 SSSS»

SARDINE PACKERS

**GUEDES & C.<sup>A</sup>, L.<sup>DA</sup>**

MARCAS:

*GUEDES  
RIVAL  
OURO DO MAR  
RABELA  
FELGAS  
CRUZADA  
DALILA*

Sardinhas em Azeite

TELEFONE, 121-M

TELEGRAMAS: RIVAL

Rua João Chagas  
**MATOZINHOS**

Portugal

**LA ROSE**

Sardines, thon  
et filets de  
Maquereaux



**FEU HERMANOS**

PORTIMÃO — Portugal

Télegra: FEU — PORTIMÃO

*LA REINE DES MARQUES*

# Sociedade de Conservas "A Universal, L.<sup>da</sup>"

USINE SUR LIEU DE PÊCHE

Produits de Choix



TELEFONE. 98-M  
TELEGRAMAS: UNIVERSAL



L'Universelle  
Zélia  
Rosália

FABRICANTE  
DAS MARCAS:

Mindelo  
Orbela  
Atraente



Matozinhos

Rua do Burgal, 24-70  
Rua dos Camachos

Portugal

Sardines in  
Oil, Pure  
Olive Oil  
and ———  
Tomato  
Sauce



BRANDS:  
Celestial  
Lucrecia  
Auspiciosa  
Joarco  
Dossil

558, AVENIDA MENÉRES, 578

MATOZINHOS—Portugal

Teleph. 83—P. O. Box 16

Cable Address: JOARC



Delicious Sardines in oil and Pure Olive Oil—Finest quality

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

REGISTERED BRANDS

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

Hors d'œuvre Sans "Sagrália" pas complet

Sardines exquisas...  
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)

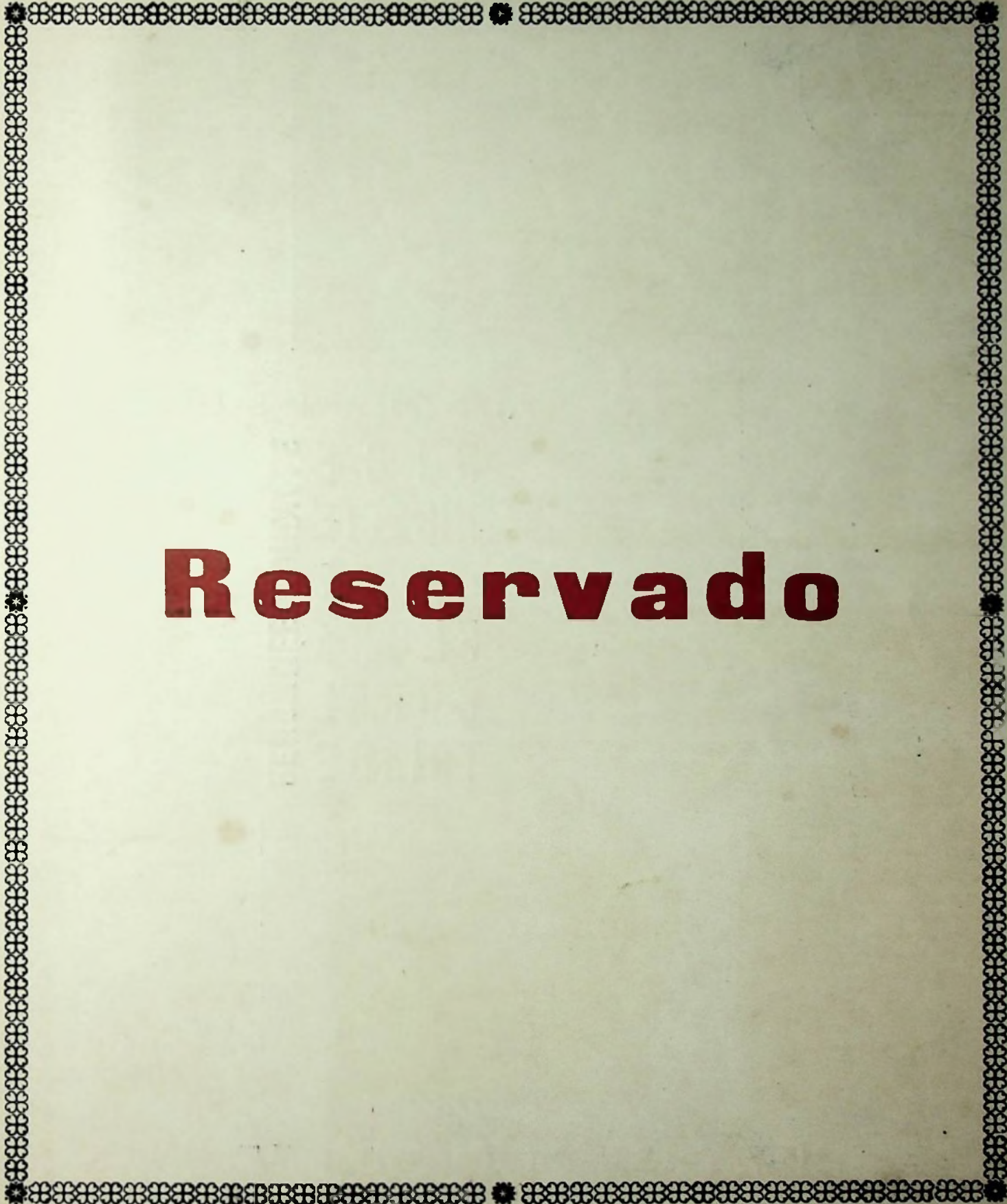


FABRICA de  
CONSERVAS  
ACTIVA

MATOZINHOS - PORTUGAL

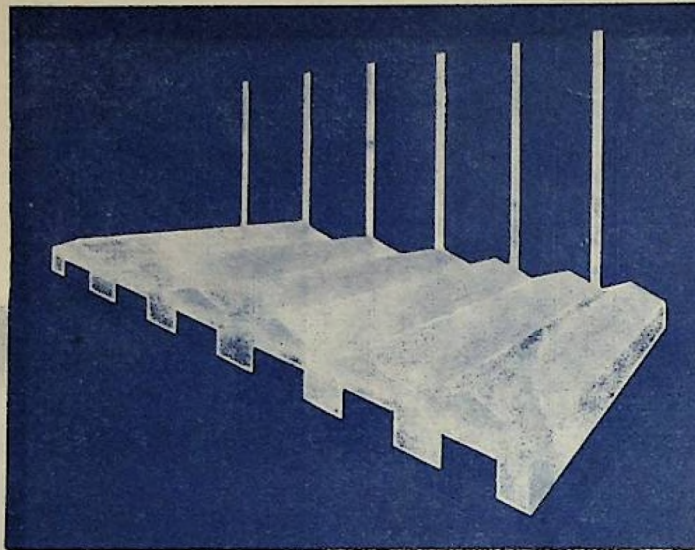
MARCAS:

ACTIVA  
BORITH  
LALITA  
LEIXÕES  
TULLIA  
BAYADERA

A decorative border consisting of a repeating geometric pattern of small squares and circles, forming a rectangular frame around the page.


**Reservado**


# ALGARVE EXPORTADOR, L.<sup>DA</sup>



SIÈGE A LISBONNE

 MATOSINHOS

 NAZARETH

 PENICHE

 LISBOA

 SETUBAL

 LAGOS

6 MARQUES PRINCIPALES

**N I C E**  
**NICETTE**  
**C I N E**  
**FLORA**  
**CORAL**  
**TRIADE** **RENOMMÉE MONDIALE**



6 GRANDES USINES AU PORTUGAL

LISBOA • SETUBAL • LAGOS • PENICHE • NAZARETH • MATOSINHOS

CONSERVES DE SARDINES À L'HUILE • CONSERVES DE SARDINES À L'HUILE • CONSERVES DE SARDINES À L'HUILE

OCEAN ATLANTIQUE

LAZARO