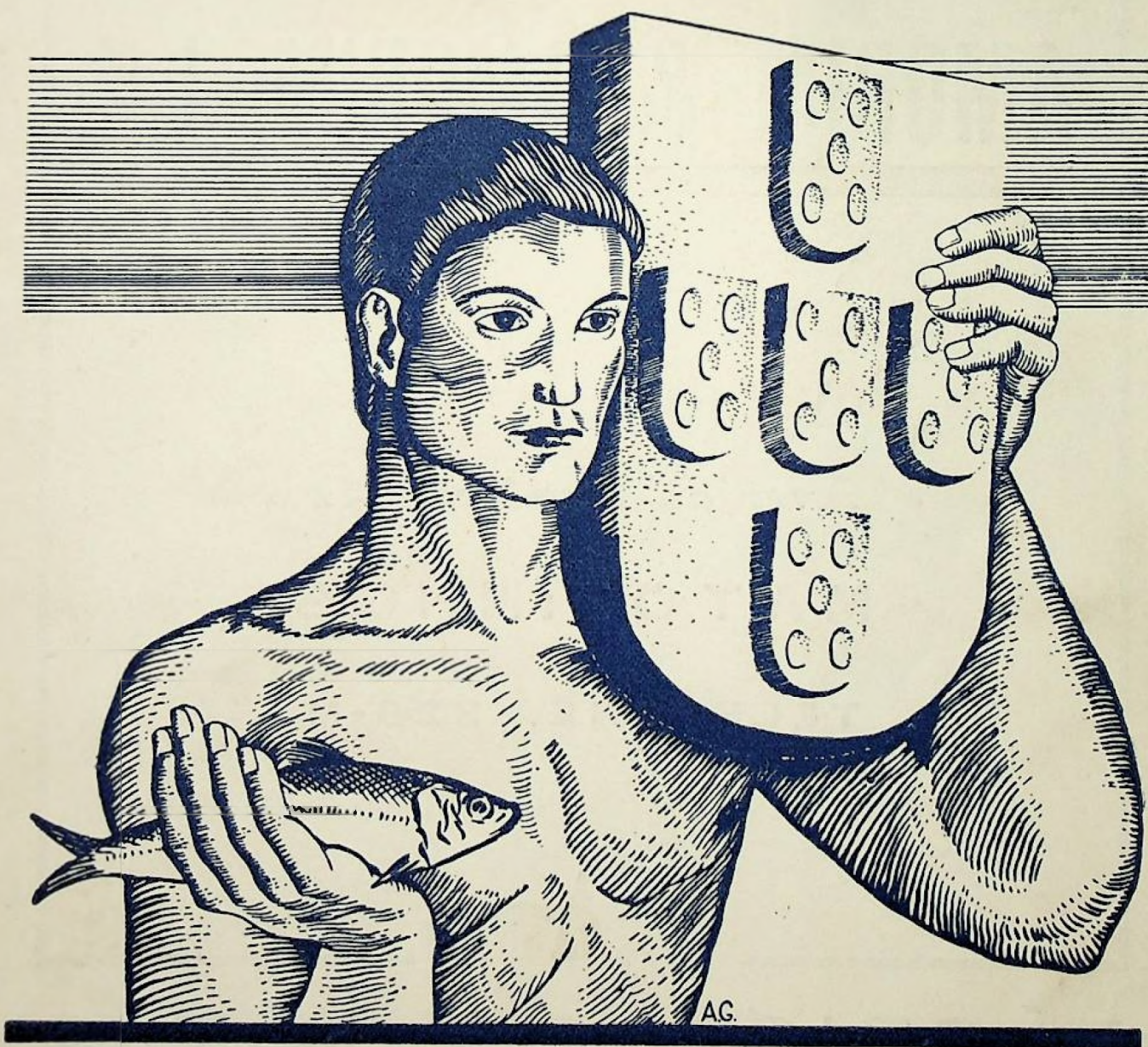


CONSERVAS

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

ANO V
N.º 55

JULHO
1940



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

LITOGRAFIA EM FOLHA DE FLANDRES

AMORIM & AMORIM, L.^{DA}

Avenida Menéres, 542

MATOZINHOS

TELEFONE, 329-M

FÁBRICA DE LATAS



Delicious Sardines in oil and Pure Olive Oil — Finest quality

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

REGISTERED BRANDS

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

Polpa de Tomate

Da quinta de
Espadeiros
CARAMUJO



Depósito em
Matozinhos

LUIZ VIANA

TEL. 42-M

◆ POLVO DE GALDEIRADA-LULAS DE GALDEIRADA ◆

Sardinha do Algarve, L.^{da}

CONSERVAS DE PEIXE EM AZEITE, TOMATE E SALMOURA

OLHÃO

Marca recomendada **Margarete**

SARDINHAS EM AZEITE PURO DE OLIVEIRA

◆ FILETES DE PEIXE AROMATIZADOS-SARDINHAS EM LIMÃO ◆

SARDINHAS DE GALDEIRADA

TELEG. SARDINHA

TELEF. 22

SARDINHAS A PORTUGUESA

Conservas Prado, L.^{da}

Usine de sardines à l'huile et à la tomate

Marques déposées:

**Prado
Faina
Barbosa
Farnel
Merenda
Box**



R. Guerra Junqueiro, 559

Matozinhos
PORTUGAL

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

BOTELHOS & OJEDA

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

Rua R. Ivens, 88 - MATOZINHOS - Portugal

CANHA & FORMIGAL, Ltd.^a

AGENTES GERAIS

DA

The South Wales Tinsplate

CORPORATION LIMITED

FOLHA DE FLANDRES

LISBOA — Rua do Corpo Santo, 6-1.º

SETUBAL — Joaquim da Silva — Estrada da Rasca

ALGARVE — A. Reis Almodovar — Olhão

Fábrica de Conservas PARAMOS, L.^{DA}

Marques déposées :

Parámos

Bristol

Dulce

St. Georg

Invicta



Rua Conselheiro Costa Braga

MATOZINHOS

PORTUGAL

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

A SOCIAL

Capital Esc. 500.000\$00

Comp.^a Portuguesa de Seguros

S. A. R. L.

SÉDE:— Rua de Cândido dos Reis, 42

PORTO—(Palácio Conde de Vizela)

Pósto 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.^a

LIMITADA ■ ■ ■ ■

Aven. Menéres, 101

MATOZINHOS

Telegramas: FONBAR

Telefone, 75

CONSERVAS

Os artigos assinados
são da responsabili-
dade dos seus autores

Vista pela Comissão de 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 JULHO 1940 N.º 55

DIRECTOR E EDITOR: ABILIO CAETANO DA SILVA

Conselho de Direcção
José A. Mora
Ernani Gomes
Joaquim Maia

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

A L O T A

Às Autoridades Superiores



TRISTE caso repete-se de ano para ano. Em revistas e periódicos já foi tratado sob os aspectos económicos, sociais e industriais. De todas as ocasiões temos clamado em vão. Vamos agora tratar do caso sob o aspecto político-social.

Estas nossas divagações constituem um clamor sereno dirigido ao Senhor Ministro da Marinha e ao Senhor Presidente do Conselho, em quem sem dúvida acharemos remédio justo que corrija o mal pela raiz.

E para isso convidamos tão altas autoridades a verificar os factos pelos meios que julgarem oportunos, pois bastaria que tivessem dêles um conhecimento perfeito para que não se repetissem mais.

A sáfra já começou e os industriais visitam assiduamente a lota porque é ali onde se vende a sua principal matéria prima: a sardinha. E observam:

Que elevada ao cubo continúa a desenfreada rapina praticada pela garotada já agora em atitude provocadora. Não se trata de colher, como a principio, alguns peixes para o seu alimento cotidiano; não se trata, como de começo, de pedir algumas sardinhas para comer; não se trata, enfim, de obter um alívio às necessidades dos pobres. Trata-se de um enxame de centos de garotos que se atiram aos cabazes de sardinha que passam da lota para os carros ou caminhetas de condução e levam o peixe, obstruem todos os lugares do trânsito e mostram um panorama impróprio de país civilizado.

Conhecemos muitas lotas, nacionais e estrangeiras; muitos locais onde se transaciona o peixe, e podemos afirmar que em todos predomina a correcção, e os serviços decorrem com normalidade. Só em Matozinhos se passa tudo ao contrário.

O espectáculo que nos dá a garotada é intolerável, inadmissível, pouco edificante.

Armadores e industriais têm apresentado múltiplas queixas às autoridades locais. As autoridades camarárias não têm jurisdição no local em que estes factos decorrem; as autoridades marítimas não nos atendem, não sendo admissível que seja por falta de meios policiaes a pôr em prática.

Estamos, pois, diante de um caso de civismo, de educação e de prestígio da autoridade, que se reflecte na política social.

Se em todos os tempos as autoridades zelavam pela boa ordem que deve existir onde se acumula a multidão ocupada em funções e serviços diversos, especialmente se esses serviços são os de acudir à maior fonte de receita da localidade e ao lugar onde a matéria prima (Sardinha)—percorrendo meio país—constitue o pão repartido entre tantos milhares de famílias, no corporativismo, que é como a síntese da ordem, estas coisas não devem ocorrer.

Recentemente visitou esta lota o Sr. Comandante Henrique Tenreiro. Porventura pode êle dar informes do realismo das nossas queixas.

Nós só pretendemos velar pelo bom nome de Matozinhos, e é por isso que elevamos o nosso humilde clamor até às alturas da autoridade, pois estamos certos de que elas desconhecem o espectáculo irregular que na lota de Matozinhos se pode verificar, não sem indignação, todos os dias.

Cooperação Constructiva

A Propósito das Vendas

Por José A. Mora

IV

Nos últimos tempos e conforme tínhamos previsto, muitos *exportadores* passaram a fazer parte da *família conserveira*, o que representa uma consequência lógica da organização.

Quando fôr lei o projecto do *Entrepôsto*, passarão os restantes, e teremos então a *cada um em seu lugar*: industriais-exportadores—numa só peça.

Em verdade não podia conceber-se outra coisa, isto é, que a missão de exportar tivesse necessidade de se valer de elementos estranhos à produção. Isto, que parece sem importância, é um grande passo na vitalidade da *indústria*, pois a incorporação de *vendedores que sabem do preço do custo* produzirá moralidade nas vendas.

♦♦♦

Por fim, foi Matozinhos que, como sempre, compreendeu melhor as disposições do corporativismo, e foi o seu trabalho em prol do novo organismo anexo aos Grémios que serviu de ampla base ao trabalho definitivo para a discussão na Assembleia Geral.

Como já dizíamos ao Sr. M., de Setúbal, o indispensável nêstes casos era *trabalhar*, que é *actividade*, em vez de *abster-se*, que é *passividade*. Pôr ideas em discussão é sempre mais proveitoso do que discutir preconceitos. Empregar algumas energias em proveito da nossa própria organização dá melhor resultado do que andar à procura de inconvenientes onde elles não existem. Laborar em favor da colectividade é mais virtuoso do que declarar *inconstructivo* aquilo que, embora seja em ínfimo grau, se faz com louvável assiduidade.

♦♦♦

O nosso amigo F. dizia-nos: a organização actual tem meios de sóbra para chegar aos resultados que o projecto preconiza, sem necessidade de novos organismos.

O amigo F. estava certo de que assim não era. Apoiamos a nossa afirmação com exemplos: a compra de certas matérias primas, os famosos contratos de venda em marcas colectivas, enfim, tudo quanto saia dos limites legalistas, não demonstrava mais do que falta de *algo* que unificásse com juízo, que coordenásse com sagacidade, que actuasse dentro e não fóra das suas funções.

Outra coisa é, sempre foi, desde os tempos de Mari—castanha, pedir pêras ao olmeiro.

♦♦♦

?Que nos dará o nosso projecto? Não o sabemos, mas quando menos devemos conseguir *coesão*, *consolidação*, certa segurança de se trabalhar mais em colectivo, vistas de expansão com maior amplitude, e sobretudo *meios* para se não cair em *maus pensamentos*, o que já não é pouco.

Na mira de que surja um período de moralidade colectiva, já será uma grande obra a do «Entrepôsto»—porque nos aproximaremos mais dos bons princípios.

O isolamento, ou por outras palavras, o individualismo, chegou à sua máxima crise. Não o dizem as nossas velhas concepções da indústria de conservas, nem o nosso modesto prégar, nem a existência de partidários de obrar por si mesmos em todas as emergências da vida industrial e comercial: dizem-no os acontecimentos internacionais, e

a observação, fácil de fazer, de que tende a perecer aquilo que não tem coesão, o que não funciona com disciplina à coordenação de esforços.

Tempos novos trarão consigo economia nova. As «marcas» produzidas em grande quantidade ocuparão bem cedo o lugar de proeminência nos mercados. A *standardização* chegará ao limite mais perfeito, produzirá economia.

A produção de *vazio*, por processos modernos, se o fizermos subordinados à visão colectiva, não permitirá desperdício de energias vitais e minorará o seu custo. Mas, por onde olharmos e examinarmos o futuro, encontraremos sempre o mesmo principio basilar a presidir aos factos essenciais: que quasi nada pode fazer-se individualmente, que tudo pode lograr-se colectivamente; que morre o individualismo para dar vida ao corporativismo; que os progressos máximos hão-de vir pela conjunção de esforços.

• • •

E findamos as nossas notas, a propósito das vendas, à espera da lei que dará personalidade ao novo organismo e, com este, à finalidade do preço mínimo. Com respeito a este último poderíamos alargar-nos em vastas considerações, a dar crédito às noticias que nos chegam, mas preferimos esperar, pois pode ser que o «Entrepoto» chegue a tempo de corrigir as anormalidades próprias dos individualistas que ainda restam e aos que oito anos de organização não foram suficientes para os iniciar no caminho da verdade.

Matozinhos 4 7 40

ALVARÁ

Pretende-se adquirir um alvará para cerca de 20.000 caixas.

Carta à redacção a N.º 3.



Com Fábricas em:

Matozinhos

e

Vila do Conde

Secção de Pesca:

RUA BRITO E CUNHA, 566 a 573

Rosas E... Espinhos



OM paciência e perseverança um rato corta um cabo. Eis aqui um *princípio* económico que não desconhecem os que sabem *levar a carta a «Garcia»*, ou quando menos, aquêles que se supõem capazes de

chegar até onde está Garcia.

A perseverança não é comum nos homens. Quási todos preferem a superfície em vez da profundidade.

Perseverar numa coisa é quási tanto como obter dela aquilo que queremos que nos dê.

Há perseveranças até no mal e também conseguem produzir males, porque a perseverança é uma fôrça prepotente, de energia desmedida que sempre vence no fim. Claro que nós repudiamos o mal e buscamos o bem.

♦♦♦

«Cuidado com as pequenas despesas: a falta de pouca água pode fazer encalhar um grande navio».

♦♦♦

«Se comprais o que vos é inútil, não tardareis a vender o que vos é necessário».

♦♦♦

«Pensai bem ao contrair uma dívida: elas trazem a mentira às costas».

E assim é. Numa noite nós contraímos uma dívida de honra. Injuriam-nos porque poderíamos evitar o contraí-la, mas por fim e ao cabo, com aquela última satisfação que dá prazer à alma quando se opéra em benefício de outros semelhantes, pagámo-la generosamente e nada ficamos a dever. Assim como em nós se traduz a satisfação em suprema ânsia de encontrar nova ocasião de

tornar a dar vigôr à honra; nas dívidas materiais, a ânsia é passiva.

São pequenos aspectos da maneira como cada homem entende a fraternidade. Pela nossa parte ficamo-nos com a nossa maneira de sentir. Ela é clara, serena, activa e não admite compensações.

♦♦♦

Quando encontramos no nosso caminho pessoas que se consideram a si mesmas capazes de levar a carta a Garcia, sentimos o seu ótimismo dentro de nós e quizeramos ser da mesma fôrça-activa. !Que tranqüilidade devem ter aquêles depois de se saberem cumpridores de tão alto conceito da actividade!

!Como vibrará a sua alma ao recorrerem os animosos trilhos do vencedor! Que rebates não terá o seu coração ao ver coroados de êxito aquilo que foi exclusivamente um pequeno esforço que houve necessidade de triplicar, de aumentar sempre, até conseguir ver a cara ao venturoso Garcia!

Nós invejamos os que logram levar a carta a Garcia pelo seu próprio esforço; aquêles que por sua tenacidade procuram vencer; mas sobretudo os que, sem benefícios presentes ou remotos, se põem em marcha para encontrar o célebre destinatário e, ao fim de numerosos vaivens, chegam ao seu destino, cheios de ótimismo, como esperando nova oportunidade de ganhar outro título.

♦♦♦

Garcia representa o desconhecido, o escabroso, o difícil, o distante; nunca o impossível. Garcia necessita conhecer instruções, ordens que darão a vitória às suas hostes. E' preciso levar essas ordens sem saber onde está Garcia. E' preciso chegar a Garcia

rompendo com todos os obstáculos. E' preciso vencer mil resistências para falar com Garcia. Nestas circunstâncias, as gentes, em geral, não se põem em marcha, claudicam, dão-se por vencidas sem mesmo começar o caminho que há de conduzir as ordens ao destinatário. E se algum obtiver o favor supremo de ser portador da carta e de encontrar Garcia! quão feliz deve sentir-se!

!Como exultará de satisfação, alegria e contentamento ao reconhecer que conseguiu evitar uma catástrofe!

◆ ◆ ◆

Vivemos um momento crucial para a humanidade, a que não podemos subtrair-nos, mau-grado nossos desejos de afastar de nós o fantasma brutal que tudo invade.

A guerra cria problemas, multiplica as dificuldades, impede a previsão. A Europa, convulsionada, cobre-se de luto. Diante de nós passa como visão apocalítica o êxodo das cidades, com seus velhos e crianças, caminhando para o desconhecido. Penas e misérias. Raiva e rancor perpassando por lábios infantis, que são a razão em flôr. O desespero substituindo o bom senso, a barbaria o amôr. Da destruição fez-se uma doutrina, da verdade uma máscara, do bem um contra-sentido.

E a luta continúa cruenta, com todo o horror de uma formidável tempestade cevando-se sôbre os velhos países que se julgavam possuidores de uma civilização e de uns direitos maiores que os humanos.

? Quanto tempo durará êste pezadelo?

◆ ◆ ◆

Esgotaram-se as flôres do nosso pequeno quintal.

Já em vez de flôres teremos de oferecer pão, carícias e amôres.

!A paz seja na terra entre os homens de boa vontade!

Andorinha

Informações úteis

Estão interessadas na importação de sardinhas portuguesas as seguintes firmas:

S. Lader
6, Harrison Street
NEW-YORK

Robert Schnabl
P. O. Box 306
TRIESTE

2 Halpem
5, Rue de Crussol 5
PARIS (x 1.º)
FRANCE

Hans Rahn
Pension Beau-site
Corseaux s/Veray
ZURICH

P. Motandas & C.º
Karachi
INDIA INGLESA

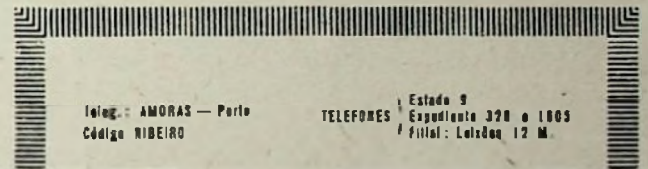
Paul Sliebel
260, Orchard Road
SINGAPORE-MALAYA

G. Albrecht
Pension América Palacio
Eduardo Dorto 32
MADRID

Otto Keller
Postfach 2.601
Hauptbahnhof
ZURICH

Anglo Continental Import
& Export C.º
P. O. Box 706
A. C. C. R. A., Gold Coast
WEST AFRICA

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



A. J. Gonçalves de Moraes, L.^{da}

TRANSITÁRIOS E AGENTES DE NAVEGAÇÃO

CASA FUNDADA EM 1894

EXPEDIÇÕES

COMISSÕES

CONSIGNAÇÕES

DESPACHOS, ETC.

SÉDE:

Rua da Nova Alfandega, 18

PORTO

FILIAL:

Rua Carvalho Araújo, 1

LEIXÕES

ACASOS

Colaboração Desinteressada

XI

Diversas visitas tenho feito a Portugal, e entre elas, eu tenho tomado por vezes como companheiros nas viagens, cidadãos franceses e famílias de essa nacionalidade. Quer por lhes fazer ver o nosso Paiz, observarem nossos costumes, apreciarem nossas obras e monumentos, conhecerem o clima, nossa cozinha e vinhos, assim como visitarem nossos estabelecimentos fabris, sobretudo os das conservas.

Eu não esquecerei nunca a alguns amigos aí, a sua gentil contribuição.

Logo que falo em viagens, eu vou-me referir a uma delas especialmente, que ainda hoje penso como fui descoberto, para receber no hotel onde me encontrava hospedado a seguinte surpresa:—um correio de Ministros era portador de um convite para eu me apresentar no gabinete dos negócios estrangeiros a certa hora indicada.

Pontual, logo que cheguei e me fiz anunciar, fui recebido por S. Ex.^a o Snr. Ministro, que depois dos respectivos cumprimentos, palavras de reconhecimento ou agradecimento me foram dadas, motivadas pelo auxilio que eu então tinha prestado ao Dig.^{mo} Consul de Portugal em Bordeaux.

Tiradas as devidas impressões antes da minha partida, S. Ex.^a com todos os requintes de uma amabilidade em extremo, alvitrou, que se em algum caso me fôsse útil ou sua influência, se encontraria ao meu dispôr, o que sinceramente agradei, retirando-me.—Passaram-se anos.

Do departamento dos Pyrenéos Orientais, região onde se produz o célebre ou feroz «**Banyuis**», rival do nosso delicioso «**Pôrto**», eu recebia um convite de uma alta entidade ou personagem, pedindo-me uma conferência em sua casa, sôbre um assunto que se referia a interêsses para Portugal.

A distância que em um bom rápido atinge 10/18 horas de caminho, e despezas que tal convite me faziam, só a muita vontade de servir, criando um ambiente de boa educação de estrangeiro para com essa illustre pessoa, assim como o poder ser útil a uma causa por mim ainda desconhecida, me fez ceder, telefonando, e marcando a hora e dia em que ali me poderia encontrar.

Dias depois, instalado no meu compartimento na gare de Bordeaux, eu segui o destino de **Perpignan** para ali chegar na manhã seguinte, seguindo a **Collioure** onde fui recebido e onde um lauto almôço me esperava. Acompanharam essa deliciosa refeição várias qualidades de vinhos, chegando com a sobremêsa diferentes marcas do vinho que acima falo, e que me fez supôr ou descobrir a origem do meu convite.

Efectivamente veio em bela palestra a consulta sôbre a minha opinião, a razão do meu convite (o que eu não me tinha enganado), e a marcação das dificuldades que os proprietários naquela região tinham na colocação dos seus stocks pela concorrência dos vinhos do **Pôrto**. Para evitar tal, uma fórmula se poderia estudar e harmonizar a situação para bem dos dois países, visto que os direitos alfandegários aumentados, prejuizos haveriam para a exportação portuguesa.

O meu gesto não poderia ir longe visto a minha ignorância no assunto de momento. Fiz em tempos a venda de vinhos do Pôrto, não em grandes quantidades, e lembrei-me que em 1917 após começar a criar raizes da minha parte no negócio de conservas em Bordeaux, vendo e analisando a enorme falcatrua de marcas, eu tive um trabalhão por meio dos criados dos cafés uma boa colecção de rótulos em troca de

belas gorjetas, que enviando-os para a Associação Comercial do Pôrto, eu não cheguei mesmo a receber aviso de recepção ou sua devolução.

No entanto, não pôde ficar sem responder que foi o seguinte:—Uma entente seria indispensável imediatamente entre os proprietários do vinho de «**Banyuis**» (que não é hoje já tão desprezado como se julga) junto do governo, do seu país, para ser estudada uma larga entrada ao nosso «**Pôrto**» sôbre uma percentagem de direitos alfandegários a estudar.

Em contra-partida, Portugal ou seu governo, tomaria a quantidade da produção (deduzindo o habitual consumo) que segundo os números que me apresentaram, a sua quantidade não era temível, mesmo pequena relativamente para nós. Aproveitando a boa disposição de todos e em boa palestra que em geral foi bem compreendida, disse logo que em parte está provado que em França não se habitua ao **Banyuis**, o governo português e nós portugueses faremos por o consumir, enviando um produto que bastante agrada em França.

Desta forma os prejuizos deixam de existir para todos; mas esta sugestão *depende do meu Ministro do Comércio*, pessoa a quem eu tenho que me dirigir logo que tenha a certeza que é aceite pelos interessados em França.

Passaram-se dias, e eu fui visitado em Bordeaux pela alta pessoa que me tinha recebido em sua casa (a quem tive que oferecer a compensação da sua amável recepção) que veio tratar da conclusão do que se tinha passado e sôbre as bases então apresentadas.

Quando e como poderia eu chegar a ser recebido por S. Ex.^a o Snr. Ministro do Comércio em Lisboa? Obter uma carta de recomendação de S. Ex.^a o ex-Ministro dos Negócios Estrangeiros, visto a sua oferta feita em tempos em Lisboa, e seguir para essa cidade via Madrid onde então essa entidade se encontrava dirigindo ali a embaixada portuguesa.

Fazendo mais um impossível, dias depois deixei Bordeaux pelas 4 horas da manhã

(mais ou menos) e nessa tarde fui jantar a Madrid, passando ali a noite, para na manhã seguinte me dirigir à nossa legação.

Não foi sem contrariedade que tendo havido mudança se essa repartição dias antes, eu só me pude avistar com S. Ex.^a o nosso Embaixador, próximo do meio dia. Ali, após a minha apresentação, cumprimentos etc. eu pude, a convite de S. Ex.^a, ver a nossa rica instalação que com uma amabilidade notável, e bons desejos, tomou conhecimento da minha visita, prometendo procurar nos seus arquivos o meu caso, para nessa mesma tarde me enviar ao hotel onde eu tinha ficado, a carta por mim pedida, e que foi nos termos seguintes:

Madrid, 27 de Julho de 1933

Excelentissimo Senhor Ministro

Peço licença para apresentar a V. Ex.^a Senhor João Carlos da Silva, nosso compatriota, comerciante em Bordeaux, e bom português, que assim me pede, alegando a circunstância de ter sido louvado, quando geri a pasta dos negócios estrangeiros, e verifiquei os seus excelentes serviços.

O Senhor Silva veio, expressamente a Madrid, para fazer este pedido a que acêdo, confiado na bondade de V. Ex.^a que, por certo, se dignará recebê-lo—e atendendo, sendo possível—com os primores da sua gentileza habitual, em que se reflete uma tradição de fidalguia muito do meu conhecimento e do meu aprêço.

Digne-se V. Ex.^a Senhor Ministro, aceitar os meus antecipados e expressivos agradecimentos, por essa amabilidade—agradecimentos que são os de quem se subscreve, com a mais alta consideração.

De V. Ex.^a

Mt.^o At.^o Ven.^{do}r e Admirador

João Carlos de Melo Barreto

Estavam vencidas as primeiras dificuldades, e na manhã seguinte eu segui o caminho de Lisboa, que após a minha chegada, o aviso da minha visita foi feito a S. Ex.^a o Snr. Ministro do Comércio de então, que preferiu receber-me em sua casa.

Depois de relatado o assunto que atraz

escrevo, ouvir a opinião de S. Ex.^a vindo também o assunto conservas que seria para mim impossível que dêle se não falasse, S. Ex.^a com uma amabilidade extrema me participou que havia dias que Portugal tinha denunciado o tratado de comércio ou Modus-vivendi com a França, e que não seria o nosso País imediatamente que poderia fazer entrar em um alvitre fôsse qual fôsse, visto o que se tinha passado.

Agradecendo tôda a franqueza das palavras de S. Ex.^a e pedindo desculpa do incômodo, dado pela minha visita, eu retirei-me para seguir o caminho no dia seguinte de minha casa.

No entanto, logo que as viagens que tinha feito se relacionavam ao precioso nectar muito apreciado em todo o Mundo, eu não desejaria entrar em França e voltar a falar com a pessoa inspiradora do projecto de entente «**Pôrto-Banyuils**» sem seguir pela linha do Douro e obter no Pôrto a surpresa que eu desejava fazer.

Efectivamente um meu Amigo, residente ou estabelecido nessa grande cidade de trabalho, me fez presente de uma bela garrafa tirada da sua frasqueira ou reserva cuja existência atingia uns 50 anos.

Ao entrar em França, e depois de novamente me avistar e contar o sucedido, na mesma sala onde tinha saboreado os diferentes typos de «**Banyuils**», ali foi aberta a minha companheira de viagem, que a guarda fiscal francesa tão amavelmente a tinha deixado passar.

Ao desenrolhar, como se tivesse tombado no chão um frasco de perfume, esse arôma inundou todo o compartimento, o que não deixou de ser a admiração dos presentes. Então relatei todo o sucedido minuciosamente, não havendo mais que lamentar o ter perdido com a minha boa intenção alguns milhares de francos (então caros) e o tempo empregado em todas as deligências feitas.

João Carlos da Silva

Como português, Setubalense e antigo fabricante, logo que neste momento acabo de trazer para este meu «Acasos» a altiva figura que faz parte de uma importante Firma na Indústria das

Conservas, eu não esquecerei a sua voz, nos seus notáveis discursos preferidos por S. Ex.^a Snr. Sebastião Ramires no Congresso de Setúbal em fins de 1927.

As raízes que (nessa terra por esse acto) foram lançadas e cujos frutos não podem ser distribuídos todos os dias ou horas, elles foram não pouco repartidos mensalmente, então, mesmo por quem nunca tinha possuído sementes ou não saber o que era verdadeiramente: exportar-se, comprar-vender, e sobretudo fabricar-se mercadorias, com belas embalagens, e qualidades para o mundo civilizado em geral. Tenhamos portanto Fé.

Assistindo a esse único Congresso, recorde-me também, quando feitos em comum os últimos agradecimentos. Palavras amigas foram preferidas aos representantes da imprensa como boa «**Rapaziada**», réplica que o ilustre homem de letras António Ferro, deu magistralmente como final.

The Sardine

by Raul Brandão

Morning. The stretch of sand separates the blue of the river from the green powder of the sea. The salt air that I breathe renews all the hues, and the Other Side, like a green screen, emerges from the depth of the picture.

Blue—still more blue... I see, now that the north breeze sweeps towards the sea the last remnants of mist, the sardine boats, that for more than a month sail night after night for the fishing-ground. The sardine season begins in the month of the Saints and ends in that of the *Senhora da Guia*. The barque, three men and as many nets. There are hundreds; it is a fleet that I distinguish beyond the shore by the sails, and that, dissolving in the pale blue and in the mist, appears suspended in the air. Every evening they enter the bar, one after the other in single file, to unload the small fish that leap in piles in the hold of the boat, on the viscous slips. Two, three hours...

There is not a hamlet of half a dozen workers, hidden by the hills, where the sardine does not arrive—alive from the coast. It is at this period that the bands of lean and b.owned men, women barefoot with the skirt over the head, reappear to dispute who will give most for the sardines scattered on the shore in lots. The mule-drivers load them in the baskets on the mules, and those from the Douro load them on the curious boats with large lateen sails, as the boat-master stands on the pinewood bridge; the porters with a stick across the shoulders and a basket on each end; the bucksterwomen who pile them in wooden boxes or salt them at the bottom of the casks; the *sanjoaneiras* and the basket-women, with bare legs and baskets on the head, all hasten along the riverside way, the road to Oporto;

SARDINE PACKERS

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

MARCAS:

*GUEDES
RIVAL
OURO DO MAR
RABELA
FELGAS
CRUZADA
DALILA*

Sardinhas em Azeite

TELEFONE, 121-M
TELEGRAMAS: RIVAL

■
Rua João Chagas
MATOZINHOS
Portugal

LA ROSE

Sardines, thon
et filets de
Maquereaux



FEU HERMANOS
PORTIMÃO — Portugal
Télegra: FEU — PORTIMÃO

LA REINE DES MARQUES

António 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 Porto 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.



Conservas

LOPES, COELHO DIAS

MATOSINHOS - PORTUGAL

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

USINE SUR LIEU DE PÊCHE

Produits de Choix



TELEPHONE, 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
Dosil

558, AVENIDA MENÉRES, 578

MATOZINHOS—Portugal

Teleph. 83—P. O. Box 16

Cable Address: JOARC

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)



IMPÕE-SE PELA
QUALIDADE
DO SEU FABRICO

J. SERRANO JUNIOR

**FABRICA de
CONSERVAS
ACTIVA**

MATOZINHOS - PORTUGAL

MARCAS:

**ACTIVA
BORITH
LALITA
LEIXÕES
TULLIA
BAYADERA**

—All alive from Espinho!—And even the hungry await the days when the abundance is so great that all are employed in the carrying, thus creating a part for the poor also. Groups discuss on the slips; the women cry out their bids, and more boats arrive that discharge their viscuous heaps of silver on the stones.—Who gives more? Who gives more?

Six o'clock. Observe! The blue hue and gold of the Other Side fades away. The green powder of the sea ascends once more in mist. One hears the sound of the washing of the nets and the croak of the shy sea-news. The women shout. The bidding rises. Two mule-drivers continue their route in front of the impassible mules. The basket-women load the last baskets in haste. Already a quivering thread of the moon glitters on the water, and then on the fish for sale. The last traces of the sun, forgotten in the lividity of the river, still floats, when a fire kindles and enlivens the first shadows in a splendour that would be a joy to an artist...

The boats form a circle beyond the bay, between the Berlengas and the coast; seven, eight, ten, with triangular sails, that prepare to raise their trapping contrivance—a large net with a sack, the *copo*. The sardine, finding the net in its way, turns towards the sack, when the fishermen draw it with a *chalavara* on to the boats. It is a wave of silver that rises from the blue. It smells of sea-weed and the living sea. It impregnates and passes me, leaving salt on my lips.

Ala! Ala!

The sardine continues to come from out of the depths of the sea, from the wave of cobalt the glittering silver. The men shout. It is the browned population of Peniche or of Ferrel that assemble and who go, once the grape harvest ended and the juice gathered in the vats, with their hands still stained by the grapes, to take the sardines that jump to the surface of the water, the small mackerel and the muraena, or with the boat-hook kill the cuttle-fish that hide in the stones.

Ala! Ala!

This lasts for hours, a whole day. On the return the sun already disappears behind Santa Catarina, and the light mingles with the light of the moon that glitters on the magic carpet of the boat. The lighthouse of the Berlengas scintillates, and further away in the distance, illuminates that of the cape, which is fixed. The sea exhals its own light and has another colour. The sea, is it blue or green? Near me are all the tones of green: dark green almost black, greens of rotting matter, greenish with the remains of seaweed, frothy and scummy, and in the distance, it fades away, dissolved into dust almost ethereal. There

are scattered tints of violet, and to me, all mingles together, dream and reality, when the mournful voice becomes a clamorous voice; we approach the coast, the great choir of lamentation rises higher and higher...

The sale of the fish in Peniche is scarcely ended, when the mule-drivers carry away the sardines by the road across the sandy fields to Atouguia de Baleia, to Serra de El Rei, and still further away to Obidos and S. Mamede, there away to Obidos and S. Mamede. At this time it is a continual going and coming of loads; the damaged road smell of brine. It is sent also by railway.

The shoal of fish, that was a force and a mysterious life and formed a single body, and passed, obeying one knows not what instinct or what superior intelligence, falls on Lisbon—as it comes from Setubal, from Algarve and from the ignored shores of the whole Portuguese coast, from the great fishing-grounds and from the small barques. It is dispersed all over the country.

The poor fry them in oil, and salted or jumping in the basket fresh from the sea barrier, all alive from Espinho; fat before spawning, without heads and emptied, the gills with blood or with yellow stains of brine, constitute a food for the poor and for the rich. It enters into all houses. Some like it in a stew, others prefer it simply grilled letting the fat fall crackling on the fire.

There are others who prefer only the fat and black fillets, and others again who prefer the small ones called the «petinga», which is eaten whole with the bones, heads, and everything else, affirming with a respectful conviction, that «women and sardines are better small...»

(Do livro de ouro do I. P. C. P.)

Telefone, 64119

Endereço Telegráfico: JOGAR

V.^A DE J. J. NUNES & C.^A, L.^{DA}

Fábrica de cartas de jogar e
litografia sobre papeis e metais

Officinas

Escritório

R. Fradesso da Silveira, 1 a 27

R. Cascals, 53-1.º

ALCANTARA—LISBOA

Projecto de Instituto Técnico = Pesqueiro em Espanha

O Sr. Theodor Classen acaba de submeter à apreciação da Direcção Geral de Pesca Marítima um projecto destinado a criar em Espanha um centro de investigação industrial para facilitar a resolução de todos os problemas relacionados com a pesca, elaboração de conservas de peixe e aproveitamento de subprodutos.

Da excelente revista quinzenal «Industrias Pesqueras», de Vigo, extraímos os seguintes tópicos do referido projecto:

A) Objecto.—Estudo de toda a classe de problemas científicos, técnico-industriais e comerciais dos diferentes ramos da indústria pesqueira nacional, com as seguintes secções: 1) — Comércio de peixe frêsko; 2) — secção frigorífica e de transporte; 3) — conservas; 4) — salgado, fumado, sêco e novos tratamentos de conservação; 5) — subprodutos; 6) — propaganda.

O Instituto seria criação e propriedade dos sectores distintos da indústria pesqueira (uniões de fabricantes de conservas, frigoríficos, federações de armadores e de fresqueiros, etc.) de Espanha.

Tem por objecto: 1) — pôr ao alcance de todos os industriais os resultados obtidos no desenvolvimento técnico e científico da indústria no estrangeiro; 2) — realização de estudos próprios no interesse directo e immediato da indústria pesqueira espanhola; 3) — reuñir toda a bibliografia e documentação sobre os problemas técnicos e científicos das indústrias pesqueiras espanholas e estrangeiras, classificação desta bibliografia, e adaptação da mesma às condições da indústria nacional.

B) Organização.—A actividade do Instituto desenvolver-se-ia sob o controle de uma Junta Administrativa eleita pelas direcções das diferentes organizações da indústria (uniões de fabricantes, federações de armadores, etc.) e designada pela Direcção Geral de Pesca. A Junta Administrativa compôr-se-ia de presidente, dois vice-presidentes, um tesoureiro, um secretário e dois vogais. Um dos vice-presidentes representaria os interesses do Estado.

O Director do Instituto formaria parte da Junta Administrativa «ex-officio», com direito a voto. A Junta Administrativa seria eleita por um prazo de dois anos, com direito a reeleição.

Os trabalhos do Instituto seriam dirigidos por um Director designado pela Junta Administrativa. O Director seria eleito sem prazo e

disporia de liberdade de acção dentro dos limites fixados pela Junta. Faria submeter à Junta Administrativa todos os anos o programa dos trabalhos a efectuar que pode ser por ela modificado de acôrdo com o director.

Este poderia livremente eleger os seus colaboradores, que seriam confirmados nos cargos pela Junta Administrativa. O Director seria responsável pelo trabalho dos seus colaboradores.

C) Serviços. As investigações do Instituto podem referir-se a problemas que interessam a toda a indústria pesqueira ou a um ramo de esta, ou ainda resolver questões técnicas, ou elaborar projectos de interesse de um grupo ou uma entidade jurídica particular.

Todos os resultados das investigações seriam submetidos pelo Director à Junta Administrativa, a qual decidirá se têm que ser publicados para interesse da indústria ou participadas somente aos grupos industriais particularmente.

Se os resultados das investigações e estudos de interesse comum se põem ao alcance de todos os industriais, os gastos que ocasionaram estes estudos serão considerados como gastos ordinários do Instituto, e cada industrial terá direito a aproveitar os resultados das investigações gerais.

Além disso, cada grupo ou entidade industrial teria direito de pedir ao Instituto serviços especiais, como investigações, consultas, elaboração de projectos, experiências e estudos técnicos-industriais fora do programa fixado pela Junta Administrativa. Estes estudos se efectuarão de acôrdo com a Junta, mas somente o Director pode decidir se estes serviços estão ao alcance do Instituto e que gastos suplementares ocasionariam.

A Junta Administrativa poderia, desde início, decidir que um problema elevado por um grupo particular tem interesse geral e deve ser incluído no programa dos trabalhos regulares do Instituto. Neste caso as investigações correspondentes seriam efectuadas dentro da margem dos gastos ordinários.

Para os gastos suplementares ou extraordinários, em trabalho e material, de investigações especiais, os interessados devem abonar uma taxa suplementar fixada pela Junta Administrativa segundo a importância dos serviços prestados, pagando o importe fixado de antemão. Os resultados de investigações particulares seriam proprie-

dade comercial dos interessados e poderiam ser divulgados somente de acôrdo com êstes.

D) Organização Financeira.— Sendo o Instituto uma criação e propriedade da totalidade da indústria pesqueira espanhola, os gastos regulares do Instituto devem logicamente incidir sôbre a totalidade dos produtos.

Como a pesca total das costas espanholas é, segundo a estatística oficial do ano 1934, aproximadamente 360.000 toneladas, das quais a maior parte é vendida nas lotas dos portos pesqueiros, um impôsto insignificante de, por ex., 1 peseta, por cada tonelada de peixe desembarcado cobriria amplamente os gastos ordinários do Instituto. Este impôsto seria cobrado por meio das lotas e pago pelo comprador. Para a administração destas sômas as lotas cobraríam uma pequena percentagem, e o dinheiro seria remetido a uma conta especial da Direcção Geral de Pesca à disposição do Tesoureiro da Junta Administrativa do Instituto.

O capital inicial para a instalação em geral do Instituto, aquisição de aparelhos, maquinaria, biblioteca e documentação seria coberto por um empréstimo do Governo reembolsável em 10 anos dos fundos recolhidos pelo impôsto sôbre o peixe vendido. Depois da amortização total da dívida pelo capital inicial, os excedentes das receitas

formariam um fundo especial de reserva do Instituto, que podia ser utilizado para cobrir gastos extraordinários, para a aquisição de uma casa própria do Instituto. Este fundo especial seria depositado no Banco de Espanha em forma de obrigações do Estado.

Antes que o Instituto pudesse dispôr de sua própria casa, êste seria instalado em edificio apropriado de aluguer. Os gastos regulares do Instituto (salários, aluguer, arranjo e manutenção da maquinaria e das instalações experimentais ou industriais, aquisição de publicações e revistas ou de aparelhos e gastos gerais) seriam fixados cada ano pela Junta Administrativa e confirmados pelo Ministério. O Ministério designaria um interventor para o controle do balanço anual do Instituto.

E) Gastos do Instituto.— E' muito difícil nas circunstâncias actuais fazer um orçamento do capital inicial e dos gastos ordinários do Instituto, que dependem evidentemente do programa fixado pela futura Junta Administrativa e da possibilidade de obter aparelhos, instalações industriais e biblioteca em Espanha, ou no estrangeiro. Mas pode calcular-se que com 250 a 300.000 pesetas por ano seria possível acometer todas as investigações necessárias com pessoal suficiente.

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

ADQUIRIR O NOSSO MATERIAL
É GARANTIA DE OBTER MATE-
RIAL DE QUALIDADE
SUPERIOR

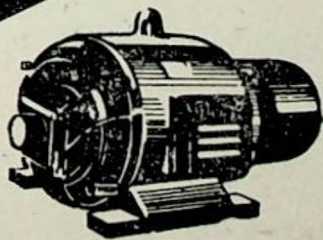


LÂMPADAS

LUMIAR

MOTORES ELÉCTRICOS — TRANSFORMADORES

GERADORES



ENAE

Fabrico nacional

Comércio com Cuba

O Governo de Havana resolveu aplicar a tarifa máxima sôbre todos os produtos importados de Portugal, Açôres e Madeira

(Do jornal «El Mundo», de Havana)

Será Aplicada la Tarifa Máxima Para Productos de Portugal, Azores y Madera

Una vez que se determinó por el Gobierno denunciar el Tratado de Comercio que se tenía concertado con Portugal, que se demostró nos era eminentemente desfavorable, se ha debido dictar una disposición que determine cuál será el status arancelario que se aplicará en el futuro de nuestras relaciones con dicho país, de acuerdo con las estipulaciones de la Ley 14 que rige esta materia.

Para ello se ha firmado un decreto por el Presidente de la República, a propuesta del Secretario de Hacienda, y previo informe de la Comisión Técnico Arancelaria, cuya parte dispositiva dice así:


Primero: Que a partir del día 24 de junio de 1940, se apliquen los adeudos de la Tarifa Mínima del vigente Arancel de Aduanas, a los productos procedentes y originarios de Portugal, Islas Azores y Madera, a su importación en nuestra República.

Segundo:—Que se continúe aplicando la Tarifa Mínima del vigente Arancel de Aduanas a Angola y las demás colonias y posesiones portuguesas en atención a que el intercambio comercial con dichas Colonias y Posesiones ha sido favorable a nuestra República, de conformidad con lo estipulado en la Ley número 14, de 15 de marzo de 1935.

Tercero:—Que a partir de la fecha mencionada en el Apartado Primero, los derechos Consulares que deben de abonar los exportadores portugueses de artículos originarios y procedentes de dicho país enviados hacia Cuba, serán del 5 por ciento del valor declarado de las mercancías amparadas por las facturas que se presenten para su visación por el Consulado.

Cuarto:—Por las Aduanas de la República se empezarán a cobrar los adeudos de la Tarifa Máxima, precisamente desde el día 24 de junio del corriente año, sin excusa alguna y aunque se presenten importaciones amparadas por conocimientos de embarques visados por los Consules Cubanos con anterioridad a dicho día, al amparo de las Disposiciones Transitorias del vigente Arancel de Aduanas, las cuales no son de aplicación en el caso de Convenios Comerciales con cláusulas de preaviso, ya que la legislación prevalente es la consagrada en los Convenios y no las que con carácter general provean otras, pues el plazo consignado en los Convenios para hacer efectiva su terminación, estipula los propios derechos y no los amparados por la Transitoria del Arancel.

Quinto:—El Secretario de Hacienda y el de Estado quedan encargados del cumplimiento de este Decreto en la parte que a cada uno concierne.

Litografia Internacional  Latoaria Mecânica

DE

Silva & Saldanha, L.^{da}

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.

"CONSERVAS" na América do Norte

Arrolamento da Expansão Comercial e Problemas nas Exportações de Portugal e Colónias para os Estados Unidos da América do Norte

Para satisfação dum encargo que tomámos, e ainda para que aos muitos interessados se ofereça a oportunidade de analisarem se Portugal tem neste país compradores para os seus produtos, fomos até ao «Bureau of Foreign And Domestic Commerce», e a outras repartições oficiais, consultar os boletins e outros documentos referentes a este assunto, e buscar dados com que vamos formular o pequeno relatório que vamos apresentar.

Fazêmo-lo com a responsabilidade e imparcialidade que tão importante assunto requiere: o bom desejo de contribuir com a nossa pequena quota para tão justa causa; sem pretensões de perito ou desejo de impôr a nossa opinião aos que de nós discordam; e com a experiência própria de agentes e importadores. Realistas como somos,—e com o português que aprendemos na escola primária em Verride (nossa Aldeia)—vamos prosseguir dentro dessa modalidade:

A maior parte das vezes discordamos da errónea, se bem que entusiástica, publicidade que freqüentemente por aqui aparece, visto que não é por esse meio que conseguiremos resolver os muitos problemas que ainda dificultam as exportações dos nossos produtos para este país, julgando mais interessante enfrentar a realidade, estudar os diversos problemas e combater as deficiências. A aquisição dos dados para análise dos factos que se relacionam com a causa deve, sem dúvida, interessar os vários organismos portugueses que têm a seu cargo a defesa das respectivas indústrias.

Seguindo essa orientação, começemos por inserir um mapa dos valores para aqui exportados durante os anos de 1930 a 1938 inclusivé:

Áreas geográficas:	ANOS		
	1930	1931	1932
Continente . . .	4.927.332\$00	3.532.734\$00	2.798.124\$00
Açores—Madeira . .	1.464.738\$00	836.809\$00	800.252\$00
Moçambique . . .	1.572.189\$00	2.500.742\$00	1.281.526\$00
Outras Possessões . .	42.354\$00	47.941\$00	113.351\$00
Total valores . . .	8.006.613\$00	6.918.226\$00	4.943.253\$00

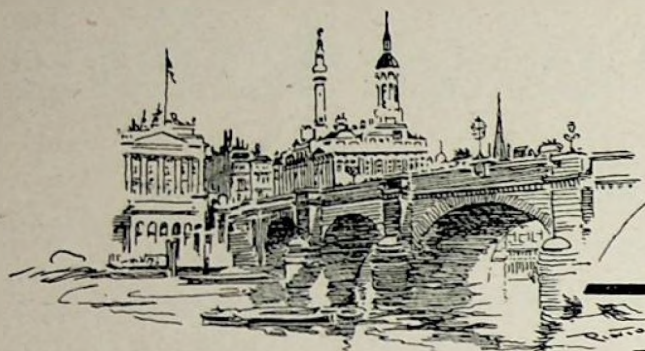
Áreas geográficas:	ANOS		
	1933	1934	1935
Continente . . .	3.368.013\$00	4.032.103\$00	5.603.181\$00
Açores—Madeira . .	788.940\$00	755.134\$00	658.370\$00
Moçambique . . .	1.856.610\$00	2.803.044\$00	1.776.223\$00
Outras Possessões . .	198.414\$00	233.251\$00	147.487\$00
Total valores . . .	6.211.977\$00	7.823.532\$00	6.185.261\$00

Áreas geográficas:	ANOS		
	1936	1937	1938
Continente . . .	6.804.395\$00	8.632.692\$00	4.113.012\$00
Açores—Madeira . .	669.002\$00	641.585\$00	474.325\$00
Moçambique . . .	84.288\$00	162.041\$00	73.999\$00
Outras Possessões . .	54.594\$00	898.950\$00	551.014\$00
Total valores . . .	7.612.279\$00	10.335.268\$00	5.212.350\$00

Oscilatória: Verifica-se a existência duma importante oscilação, principalmente nos valores totais referentes aos anos de 1937 e 1938. O total das exportações neste último ano só atingiu 50% da do ano anterior. Para essa tão grande diferença contribuiu a excepcional exportação da cortiça: 93.078 toneladas no valor de 5.567.056\$00.

Origem dos Produtos: As classificações por áreas geográficas, neste caso, não estão de acôrdo com a verdadeira procedência, pois que na área continental estão incluídos grandes quantidades de café, cacau, cêra etc., re-exportadas pelo porto de Lisboa.

Valores e quantidades nas estatísticas: Como todos sabemos, as estatísticas são a compilação dos despachos nas alfândegas, geralmente feito com a factura consular, e em muitos casos, quando há demora no recebimento dos documentos, o importador submete uma pró-forma com o qual lhe é aceite o despacho. Por estas e outras mais razões as estatísticas são apenas uma aproximação. Para exemplo: Recebemos há poucos meses uma remessa de fruta facturada no valor de 2.317\$00, quando afinal o seu verdadeiro



Inglaterra

Crónica da Grã-Bretanha

SUPERABUNDÂNCIA

por Frederico Duarte—Manchester



Á um ditado na língua portuguesa que nos ensina assim:—«O que é de mais parece mal». Eu desejaria alterá-lo sôbre o que diz respeito à Indústria Sardinheira Portuguesa para o seguinte: «O que é de mais só nos fará mal». Quer queiram, quer não

queiram, todos os Sardinheiros Portuguezes, sem excepção, terão que resignar-se com os considerandos, sugestões e exposições que fiz nos meus escritos publicados na «Conservas».

Quantos mais Sardinheiros e quantas mais marcas houver, tanto mais será criada uma dificuldade para a Indústria, devido à superabundância. Poderão todos estar certos de que o MAR lhes dará sempre abundância de Sardinhas?

valôr na data de exportação era, quando muito, 1.275\$00; por outro lado, também temos recebido consignações que foram liquidadas com 85% acima dos valores declarados pelos exportadores.

Há ainda mais; durante os anos de 1937 e 1938 quasi todas as exportações de sardinha em conserva foram oficialmente declaradas aos preços de tabela do Instituto, no entanto os compradores daqui pagaram as respectivas facturas com 10 a 25% abaixo dos referidos. Este caso tornou-se muito interessante—e até mesmo complicado—pois que o Instituto não autorizava a documentação das exportações por preços inferiores aos da tabela, enquanto que os fabricantes forneciam aos importadores as suas facturas comerciais com os

Não se poderá dar um fenómeno, como muitos outros se têm dado, em se «desviarem» as Sardinhas para outras partes? Haver falta das ditas, etc? Não será positivamente racional o que fiz ver sôbre a superabundância das Marcas? Houve já quem me disse o seguinte:—Que tem você a dizer com respeito às marcas do Portwine? Tenho muito, mas mesmo muito, todavia não é para aqui para este espaço que me vejo obrigado a fazê-lo. Deixemos o «Portwine» em paz, e lidêmos com as Sardinhas! Não quero insultar ninguém, mas como nunca tive «papas na língua», o que escrevo e digo, assumo disso a minha completa responsabilidade.

Disse-me um amigo meu que viveu por muitos anos na China, que ali viu êle em algumas partes uma lata de sardinhas aberta em cima dum balcão de Restaurante, sendo vendidas avulsas (uma sardinha de cada vez), aos «freguezes». Pobres Chineses se, em vez de lhes mandarem para ali Sardinha graúda, lhes exportavam Chicharros!

Quantos Negociantes de Sardinhas Portuguezas se encontrarão ao facto do que fica aqui;

descontos concedidos. Com isso só lucrou o tesouro do «Uncle Sam»: a Alfândega, apontando a lei, recusou as facturas comerciais e computou os direitos sôbre os preços da tabela, tendo com isso recebido a mais, durante os referidos anos, aproximadamente 100 mil Dólares.

New York, Junho de 1940.

José Pinto Coelho

Na próxima continuação:

Mapa dos produtos com maior volume de exportação.

Análise da expansão recentemente obtida.

expôsto? Quantos dêles saberão que «as celebérrimas» «*Sardines on toast*», vendem-se geralmente nos Buffets das Estações dos Caminhos de Ferro da Gran Bretanha? Uma miserável sardinha em cima dum pedaço de torrada com manteiga! Será possível que a moda fôsse transplantada daqui para a China, pôsto que ali comprem a sardinha só tirada da lata, e metendo-a depois entre duas fatias de pão! ou comendo-a com arroz!

Quantos dos ditos Sardinheiros saberão que «é absolutamente inútil» mandar para a Gran Bretanha Sardinha muito graúda, semelhante às Pilchards? Quantos dêles saberão que algumas das Sardinhas em lata branca sômente com o «Importé du Portugal», se vendem aqui em muitas partes como sendo «comida para gatos»???

Quantos pois dêsses Negociantes se compenetram de que só causam dano à Indústria Portuguêsa, mandando tais Sardinhas graúdas e tais latas sem nome para a Gran Bretanha?

Apareceu aqui antes do Natal de 1939 uma nova marca de Sardinha graúda Portuguêsa, cuja lata está metida num envólucro de papelão, e que foi posta à venda a retalho ao preço de um xelin e dois pence. *Ninguém as quere*, assim me disse o lojista, *no mês de Maio*. São grandes e muito caras.

Quantos dêsses Negociantes conhecem a fundo a «Psycologia» cá desta gente? Que todos me perdoem a franqueza com que expôño *factos*. A Indústria Sardinheira Portuguêsa precisa de seguir por um rumo prático e... uniforme!

Que se deverá fazer então com as Sardinhas graúdas?

Devem comer-se no país, frêscas ou salgadas, mandá-las para a China, Africa Portuguêsa, mas não aqui para a Gran Bretanha!

A tendência durante os últimos anos de quási todos os sêres humanos vem a ser a de «escrever e falar de mais»...

Estou positivamente inoculado com essa terrível doença... Convenci-me dêsse há muito que, para viver mais feliz e despreocupado, teria sido melhor ignorar por completo todas as misérias desta vida, e não meter o nariz onde não sou chamado. Dá-se porém um fenómeno comigo, assim como com todos os portugueses residentes no estrangeiro. Sômos mais patriotas fóra da Pátria do que dentro dela...

Finalizo esta série de artigos com esta expressão, e a todos sem excepção, desejo as maiores venturas e felicidades.

Será possível que lá mais para diante me rezolva a rabiscar de nôvo, pois já dizia o meu avô que Deus haja:—Nunca digas que «desta água nunca mais beberei»...

Sardinhas ou Tubarões?

Baseio os meus considerandos, é claro, sôbre Factos, e confesso com franqueza que por várias vezes me encontro simplesmente admirado e mesmo perplexo com certos e determinados acontecimentos ocorridos inesperadamente.

Há fenómenos que se operam quando muito menos os esperamos, e assim, ao lamentar haver tanta fábrica de Sardinha em Portugal, faço-o pelo perigo que afirmo da Superabundância, assim com: possibilidade de haver dum momento para o outro uma falta do peixe.

No fundo dos mares jazem actualmentemente números consideráveis de vapores e vasos de guerra de grande lotação, com os seus desafortunados passageiros. Ora os seus corpos apodrecidos evidentemente que serão a prêsas de tais animalejos como por exemplo os tubarões. Não haverá o perigo de as sardinhas se afugentarem da Baía de Biscaia com a presença ali dêsses inimigos tão perigosos??

O óleo e a gazolina derramados nos mares do Norte positivamente que poderão influir também sôbre a emigração da sardinha. Não quero amedrontar os interessados, mas sim fazer ver «possibilidades» que poderão vir a dar-se.

As minhas sugestões drásticas como são, baseiam-se sôbre «a mudança dos tempos».

Temos todos que viver como uma familia unida.

TALKING TO A FAIRY

by F. Etraud—Manchester

I am going to tell you my dear readers, about an interesting experience I had one night while investigating Psychic Phenomena in an old and quaint cottage situated about 26 miles from Manchester.

After having had for my supper «some beer» and a plate full of Tripe and Onions, I entered the bedroom where I was going to sleep, and before retiring, I looked everywhere, being perfectly satisfied that absolutely nothing abnormal or suspicious was there.

After putting the light out and being a few minutes in bed, I heard some steps coming towards me. I sat on the bed and waited.

—: Hush! said a voice of a woman. Don't be afraid. I knew you were coming here tonight. I am very pleased indeed about your decision. Suddenly the beautiful figure of a young woman, all dressed in white, appeared at the front of my bed. She was blonde, possessing teeth as white as snow, a lovely smile and a «wicked eye», a real handsome specimen of womanhood.

Os célebres “Entrepósitos de Vendas”

Também eu teria verdadeiro prazer em corresponder ao convite do Sr. Homem de Figueiredo—cooperando para a paz conserveira—se duas excelentes razões não me contivessem o ânimo e a caneta. É que eu não creio na boa intenção dos compadres que confeccionam os bôlos com que pretendem presentear a indústria e a exportação de conservas. Se eu vislumbrasse nos projectos que se propagandeiam a tal boa-vontade que os Diógenes contemporâneos por aí andam buscando de holofote na mão, também eu pediria licença para meter a colherada, sem outro intuito e diploma que não fôsem os da minha vontade de acertar.

Mas, a dura experiência tem-me demonstrado que os projectos desta natureza nunca trazem benefício para a nossa indústria ou para a nossa exportação. E posso estar enganado, quem sabe? Aparêça alguém que me demonstre a vantagem ou os benéficos efeitos que a tal «Concentração de Vendas» ou «Entrepósitos de Venda» ou «A Bôlsa de Conservas» nos traz, e eu farei logo acto de contrição sem pejo nenhum.

Até agora não consegui compreender a utilidade de tais organizações. Pelo contrário: só

encontro desvantagens. E uma delas, de uma importância gravíssima, é a de, por êsse meio, se encarecer o preço de venda da nossa mercadoria.

Mas agora, digam-me aqui muito à puridade: para que precisamos nós, industriais ou exportadores, do tal «E. V.» ou «B. C.»? Então nós não temos já os nossos Grêmios, o nosso I. P. C. P. e o nosso Conselho Geral? A criação de um novo organismo, seja êle qual fôr, é a tácita admissão de que os Grêmios e o I. P. C. P. são incompetentes, não lhes parece? Que viriam essas novas secções fazer que os Grêmios e o Instituto não possam promover? Outra desvantagem é a que se anuncia de restringir ou limitar a produção. Então o Sr. Dr. Salazar aconselha a *produzir mais, trabalhar mais e a fazer com que o nosso trabalho tenha maior rendimento*, e lembram-se os estudiosos conserveiros de propôr a limitação ou restrição de produção?!

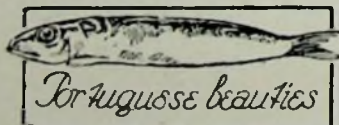
Não, aqui há coisa de mais ou coisa de menos, e esta deve ser a minha deficiência—eu não compreendo nada. Esclareçam-me, por amor de Deus, se são cristãos.

M.

I went towards her and tried to squeeze her, but she said:—

—No! No! You cannot touch me! My body is ectoplasmic and I have no flesh like yours... I am coming here, my darling Fred, (and she kissed me), to request you to buy this cottage in order to spend the rest of your days here. I shall then promise you to come every night to have a talk with you, to make you happy, and thus become a spiritual companion of yours... The conversation went on for a while, then she vanished and I went to sleep. I woke up the following morning, wondering about this apparition. Was it real? and a confirmation of the assurances of the owner of the cottage that same is haunted?

You will not be haunted by Worry in the preparation of a nice dish for breakfast, lunch, tea or supper, if you have a few Portuguese Sardines handy, even if you forgot buying potatoes, flour, onions, tomatoes, etc...



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

Litografia e Fabricação Mecânica
de embalagens em fôlha de Flandres

Escritório e Fábrica:

RUA DA MEDITAÇÃO

Telefone
15.106

P O R T O

FOLHA DE FLANDRES

FABRICO DA UNITED STATES STEEL PRODUCTS & Co. - NEW YORK

Arame para Chaves -
Arco de Ferro-Estanho
Chumbo-Aços Finos da
Marca "Phenix" - etc.

PORTO

Av. dos Aliados, 64

TELEFONE, 5772

ENTREGAS RÁPIDAS

Sociedade Zickermann

S. A. R. L.

LISBOA

Rossio, 3

Telefones, 24400-27459-27480

Endereço Telegráfico: GAZICKMANN - Lisboa/Porto

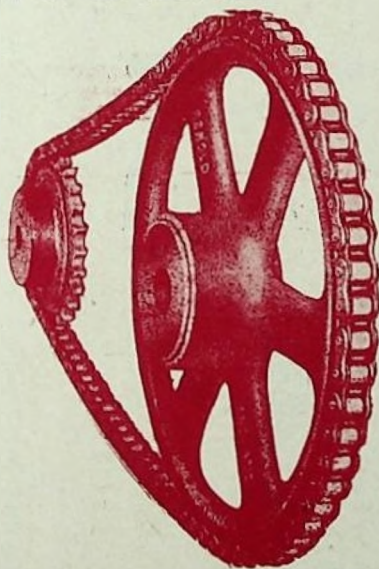
MOVIMENTOS INDUSTRIAIS POR CORRENTE RENOLD

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

SEGURANÇA
E
ECONOMIA

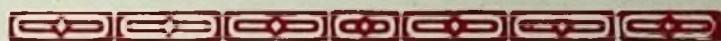
ORÇAMENTOS
GRÁTIS

AS MELHORES
REFERENCIAS



Harker Sumner & C.^a

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

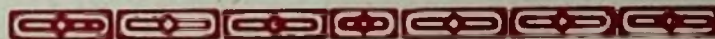
Rua Brito e Cunha, 653

Telegraphic Address:

JUPERLA
MATOZINHOS

Marques Depoéses:

JULIA-SANCHO



Alves da Silva & Irmão, L.^{da}

Negociantes de sal graúdo e miúdo

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

Compram: Retalhos de fêlha 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

Teleg.: BREVETS

Telefone, 2 5034

Marcas e Patentes

em Portugal-Colónias-Estrangeiro

Correspondentes em todos os países

Largo do Corpo Santo, 27—LISBOA



||||| Sardinas Portugêças |||||

Endereço teleg.: LUÇAS

Telefone, 118-M

Apartado n.º 6

Luças

Códigos } Ribeiro
ABC 6.º Ed.
Particular

Joaquim Ferreira Pedro Luças & Filhos

Espécialité en sardines pressées et anchoix en saumure

Marques déposées:

**MAURICIA
LUÇAS**

**MATOZINHOS
Portugal**

II
ANÁLISES

Sardinha fresca—calculado no sêco a 100°

Anos de 1935 e 1936

Mêses	Sardinha		Gordura 0/0	Prôtidos 0/0	Cinzas 0/0	OCa 0/0	P ₂ O ₅ 0/0
	Água	sub. sêca					
1935—Abril . . .	73,92	26,08	15,79	72,58	9,47	—	7,23
Maio . . .	71,08	28,92	25,27	69,15	7,71	—	2,07
Junho . . .	65,24	34,76	21,86	76,03	8,91	2,14	3,79
Julho . . .	66,68	33,32	29,41	73,49	7,83	1,95	4,29
Agosto . . .	64,04	35,96	42,29	51,61	5,81	1,30	2,47
Setembro . . .	60,56	39,44	42,19	42,87	4,58	1,09	2,86
Outubro . . .	61,28	38,72	44,34	49,86	4,95	1,19	0,601
Novembro . . .	57,20	42,80	44,97	50,63	4,39	0,869	0,198
Dezembro . . .	61,04	38,96	38,14	50,75	7,05	2,43	4,15
1936—Janeiro . . .	65,48	34,52	32,32	53,36	9,38	—	—
Fevereiro . . .	74,80	25,20	9,52	73,40	11,30	—	—
Março . . .	76,60	23,40	3,41	77,86	11,78	—	—
Média . . .	66,49	33,50	29,12	61,79	7,76	1,56	3,07

Calculamos também as médias, embora as variações mensais de certos componentes, água e gordura, sobretudo—tirem certa importância a estas médias, que ainda assim recaíram em 1200 sardinhas.

Não nos consta que se tivesse ainda realizado

um trabalho tão dilatado como o que apresentamos—trabalho de interesse industrial e biológico como rapidamente passamos a expôr.

Mas antes de prosseguir, é justo dizer que, no mesmo Laboratório, o Engenheiro DANIEL WAGNER, em 1934, procedeu também a certas determinações da sardinha fresca (água, gordura, ovas, relações diversas, etc.) que constam do trabalho publicado em Janeiro de 1935. Teremos ensejo mais adiante de aproveitar os dados dêste autor, referentes à água e à gordura e que confirmam as nossas conclusões.

II—O exame dos nossos quadros analíticos permite-nos dizer o seguinte:

O *pêso médio* da sardinha inteira regula por 43 gr.; sem cabeça, nem vísceras, o *pêso* é de 22,7 gr. Em 100 sardinhas, ao acaso, 26 são ovadas. Contêm, em média 66,5% de água e por conseguinte 33,5% de substância sêca—sensivelmente pois $\frac{2}{3}$ de água e $\frac{1}{3}$ de substância plástica.

Os 33% são formados por 20 de prôtidos—10,5 de lipidos e 2,5 de substância minerais. A relação *média* entre a substância proteica e a gordura é pois de 2 para 1. A cal regula por 0,58% e o anhidrido fosfórico pelo dôbro (1,12%)—ou 1. de P² O⁵ por 0,5 p. de OCa, relação que se afasta por completo das do fosfato tricálcio, predominante no esqueleto e cujas relações são 1 p. de P² O⁵ por 1,18 p. de OCa. Há pois excesso de ácido fosfórico.

III

Sardinha fresca (sem cabeça nem vísceras)

Ano de 1934 (D. WAGNER)

Percentagem da água e da gordura

	Janeiro	Fev.	Março	Abril	Maió	Junho	Julho	Agosto	Set.	Out.	Nov.	Dez.
Água	61,7	72,1	73,9	72,5	70	68	67,26	61,4	61,2	61,88	58	62,5
Gordura	13,9	2,53	1,8	4,16	5,5	7,12	8	13,6	15,0	15,8	19,6	13,46
Soma	75,6	74,63	75,7	76,66	75,5	75,12	75,26	75,0	76,0	77,68	77,6	75,96

Média das somas 75,9% ou seja 76% (com a aproximação de 1 a 2/1000)

Ano de 1935-1936 (Lab. do C. P. C. P.)

LEPIERRE E ELV. RODRIGUES

Percentagem da água e da gordura

	Jan.	Fev.	Março	Abril 1935	Maió	Junho	Julho	Ag.	Set.	Out.	Nov.	Dez.	Jan. 1936	Fev.	Março
Água	—	—	—	73,9	71,1	65,2	66,7	64,0	60,55	61,28	57,20	61,04	65,5	74,8	76,6
Gordura	—	—	—	4,1	7,3	7,6	9,8	15,2	16,64	17,17	19,25	14,86	11,2	2,4	0,8
Soma				78,0	78,4	72,8	76,5	79,2	77,19	78,19	76,45	75,90	76,7	77,2	77,2

Média das somas (12 mêses)—77,0%

(Continua no próximo número)

América do Norte

Behind the news from Europe

Monday's release from Berlin forecasting a proposed Three Power Entente—Germany, Italy and Russia—was one of the «concrete developments» of the Hitler-Mussolini conference; the release that day from Rome purported a Hitler peace based on an old «Four Power Pact» (Britain, France, Germany and Italy) and suggested initiating «an anti-Bolshevist policy» to «liberate Russia, by arms if necessary, from Communism». They failed to harmonize as is frequent with propaganda. Real national aims must be isolated from propaganda to appraise chances of a negotiated peace which every nation wants and needs. Unquestionably, the Dictators timed their talk to coincide with the conference between Sumner Welles and the Pope in whom, with President Roosevelt, is the mediation hope.

Hitler always pounds the tom-toms when a peace drive is pending. He is doubly anxious as Mussolini cannot be persuaded to join hostilities—yet Britain is equally in need of peace. The treaty signed last week overwhelmed one more little nation and stopped the fighting, but has added no sense of security. It relieves Russia of costly expenditures of men and munitions and gives her and Germany opportunity to reorganize and re-equip and be ready for the next eventuality. It was a geographic impossibility for the Allies to fulfill their guarantees to Czecho-Slovakia and Poland, and the question is—why were the guarantees given? England and France could not have been expected to give Finland military aid, with Sweden and Norway, fearing the enmity of Germany, unwilling to co-operate, yet the Allies seem to have promised Finland aid. The episode has weakened further the Balkan valuation of Allied guarantees. Time was when the unexcelled might of Britain could threaten with assurance that her will would be done, but since 1920 there has been a shift in military, political and economic gravity. Germany, Russia and Japan are stronger and are desperately determined. Their present rulers have no moral scruples or reputations to lose so will bomb and invade ruthlessly to gain their ends. Britain cannot safely now get in on all world quarrels but must pick and choose.

The debacle in Finland has dented the prestige of the Allies from the Baltic to the Bosphorus and they now need a decisive victory as the continued

stalemate will weaken their chances of ultimate conquest. On Tuesday, labor's spokesman Attlee voiced in Parliament public sentiment in England and France: «The initiative must not be left with Hitler. We cannot have a policy of wait and see». Inaction resulted in the fall of Daladier. It is Stalin's strategy to encourage war between the «capitalistic» nations to weaken all of them, perhaps break up the two great empires, and spread Communism with the poverty that war creates. Russia, profligate of human life, was agreeable to supplying Germany with raw materials to prolong the war and to relieve Germany of an eastern front. The Allies, not wishing to arouse Stalin's animosity, blinked at Russia accepting from Germany part of Poland and extracting concessions from the Baltic States, but in the Finnish fight France and England were definitely against her. Furthermore, since the Bolsheviks overthrew the Czar in 1917, and frequently at Geneva, Russia was constantly rebuffed by England. Stalin has a long memory!

While busy with the Finns, Russia was unable to supply Germany with much raw materials, but she can do better now. What is of more moment—the Scandinavian gateway into Germany, which the Finnish-Russian quarrel opened, is now closed and the Allies need another war-front of someone else's creation. They need to make Germany expend her present limited supply of materials before she has opportunity to develop potential resources seemingly within her grasp unless the Allies act. Stalemate created by the impregnable Siegfried-Maginot lines is too costly in man-power for either side to undertake to break, but the Allies do not wish to take the initiative in creating another front. Germany plans a complete development of eastern European resources from Scandinavia to the Caspian Sea—to Bagdad if she can—with a 5 to 10-year program for completion, and already the start of this economic roundup has helped to neutralize the blockade. To further this, Germany and Italy are offering guarantees to the Balkan States, and the Allies need to move militarily before this economic sway proceeds much further. With the passing of the Finnish opportunity for a Northern front, the alternative is now thru the Near East which would require Turkish military co-operation, particularly to fulfill guarantees to

Rumania. There are many reasons why the Allies hesitate to take the initiative in such a venture. Military and airplane superiority is still with Germany. Oil is Germany's sorest need and she would fight hard to save Russia's Baku-Batum fields (adjoining Turkey). On the other hand, Russia might menace Britain's indispensable oil supply from Iraq, with its two long pipelines thru Syria to the Mediterranean, and an openly hostile Italy might menace Allied lines of communication thru the Mediterranean. The Allies would prefer that military initiative come from the other side so that their move would be defensive, but the status quo on the Western Front pleases Germany. When hostilities broke out, time favored the Allies; now it seems to be favoring Germany! The Finnish episode is a severe diplomatic defeat for Britain.

As long as Italy keeps them guessing, it stultifies the Allies' pact with Turkey and their guarantees to Rumania. Rumania, until Finland succumbed, was ready to take a stand but now is not so sure. Russian and German agents are stirring up India. Russia's recently gained forts on the Baltic assure Germany of rich iron ore and other raw materials. Chamberlain's minimum basis for peace conditions, announced a month ago, is likely to be subject to revisions. Hitler's trial balloon peace terms, as released on Monday from Rome, are considerably more liberal than his last «inflexible» terms of October. They give a pretext of meeting the Pope's and Chamberlain's insistence that injustices be rectified. Altho German propaganda has repudiated them, they likely will be used as a basis for further peace attempts, so should be studied. There is a clause for general disarmament, which is essential to avoid an economic Armageddon; recognition of absolute religious freedom (Hitler previously had intimated willingness to sacrifice religious persecution; Stalin was born a Catholic, and Atheism is not working well in Russia with the peasants or the army); ultimate reconstruction of Polish and Czech states, but reduced in areas; a guarantee of the Balkans' status quo; a sop to Italy for trade advantages at the expense of France; a return to the Four Power Pact (Britain, France, Germany and Italy) as a substitute for the League of Nations—with the anti-Bolshevist policy referred to in Par. 1.

The weakest clause is the last enumerated above. How could Hitler's word and pledge be guaranteed? Quoting from the London Economist: «The United States does not want to be drawn into Europe. Neither does it want to be left out». President Roosevelt timed his Sunday's speech to fit developments in Europe. It harmonized with much of the trial balloon proposals. The President hankers to share in a dramatic

turn in Europe, and America is with him in hoping it may be a peace and not a war turn. We, as the world's leading nation, must inevitably share in one or the other. President Roosevelt sees what Woodrow Wilson saw in 1918, but no one now can accurately say how generally the American people would follow him.

Is there any formula that would guarantee Hitler's pledge without U. S. participation? It harks back to Woodrow Wilson's heartbreaking plea to the nation to abandon isolation for the sake of world peace and world prosperity. Had we then not withheld our moral support when nearly every other nation united with the League for world order, history of the past two decades probably would have been vastly different. Democracy is under a severe strain in its last European strongholds—Britain, France and Scandinavia. It looks as tho we are fast approaching the crossing of the ways and America must soon choose between a policy of moral co-operation or risk later military participation. On this an early peace may hang.

New York
June 1940

Clement M. Biddle



*A expansão de
CONSERVAS
é cada vez mais
intensa, devido
a percorrer
todos os meses
os principais
mercados do
Mundo.*

Contabilista

**Diplomado pelo Instituto
Comercial do Porto, e com bas-
tantes anos de prática, deseja
colocação.**

Nesta redacção se informa.

“Conservas” na Trindade

A exportação de conservas portuguesas para a Trindade aumentou em 1938.

E' grande o consumo de conservas de peixe na Trindade.

Com excepção da colónia branca, que é a consumidora das nossas conservas, a população da Trindade compra geralmente conservas mais baratas.

O Canadá, protegido pela pauta preferencial extensiva a todos os domínios britânicos, é o grande fornecedor de conservas da Trindade, não só pelos baixos preços, como ainda pela boa apresentação dos seus produtos.

Em 1938, Portugal aumentou a sua exportação e passou para o 3.º lugar na lista dos fornecedores de conservas de peixe. Em 1937 o Japão ocupava o 3.º lugar e Portugal o 4.º. Em 1938 o Japão baixou consideravelmente, cedendo larga vantagem à Noruega, à China e à União Sul-Africana.

PEIXE EM CONSERVA, (sardinha, salmão, arenque, etc.)
importado na Trindade durante os anos de 1937 e 1938

Países de proveniência	Anos	Quantidade Libras péso	Valor £
Inglaterra	1937	12.800	543-15-00
	1938	10.304	476-05-00
Canadá.	1937	733.936	16.069-03-04
	1938	802.144	18.258-19-02
Terra Nova	1937	224	44-15-10
	1938	784	105-08-04
União Sul-Africana	1937	1.904	54-15-10
	1938	3.584	275-04-02
China	1937	5.824	338-15-00
	1938	6.048	356-05-00
Dinamarca.	1937	—	0-00-00
	1938	672	18-02-06
França	1937	896	110-00-00
	1938	1.904	177-14-02
Alemanha	1937	—	0-00-00
	1938	56	5-00-00
Holanda	1937	448	16-00-10
	1938	336	10-08-04
Hong-Kong	1937	112	1-05-00
	1938	—	0-00-00
Itália	1937	112	10-16-08
	1938	112	27-05-10
Japão	1937	26.320	724-11-08
	1938	1.344	149-07-06
Noruega	1937	5.936	424-15-10
	1938	6.720	438-06-08
PORTUGAL.	1937	12.768	600-16-08
	1938	20.048	830-15-00
Rússia	1937	56	15-08-04
	1938	1.456	161-00-10
Suécia	1937	158	20-08-04
	1938	56	5-00-00
Estados Unidos da América	1937	172.704	5.309-03-04
	1938	170.576	6.453-15-00
Total	1937	874.288	24.234-11-08
	1938	1.026.144	27.751-17-06

Direitos alfândegários:

Tarifa geral—8/6d por 100 libras péso (a tarifa geral é aplicada às mercadorias estrangeiras importadas na Trindade).

Tarifa preferencial—2/10d por 100 libras-péso (a tarifa preferencial é aplicada às mercadorias importadas da Inglaterra ou das possessões britânicas).

Sôbretaxa—15 por cento (a sôbretaxa é uma tarifa aduaneira que incide sobre o total dos direitos a pagar pelas mercadorias importadas na Trindade. Os direitos são calculados sobre o valor cif das mercadorias importadas).

Em 1938, pela primeira vez, Portugal forneceu conservas sob a designação «PICKLES» e vegetais em conserva de vinagre, de que a Inglaterra tem sido sempre grande fornecedora.

«PICKLES» e vegetais em conserva de vinagre importados na Trindade durante os anos de 1937 e 1938

Países de proveniência	Anos	Quantidade Galões	Valor £
Inglaterra	1937	1.894	1.148-06-08
	1938	2.083	1.403-19-02
Canadá	1937	910	526-05-00
	1938	2.127	842-14-02
Guiana Inglesa	1937	—	0-00-00
	1938	8	1-05-00
Antilhas Inglesas.	1937	—	0-00-00
	1938	6	5-00-00
Hong-Kong	1937	43	5-08-04
	1938	4	1-00-10
China	1937	22	8-10-10
	1938	718	49-07-06
França	1937	9	10-12-06
	1938	2	5-04-02
Grécia	1937	10	5-00-00
	1938	43	18-06-08
Itália	1937	1	2-01-08
	1938	—	0-00-00
México.	1937	—	0-00-00
	1938	5	3-15-00
PORTUGAL.	1937	—	0-00-00
	1938	63	23-10-10
Espanha	1937	2	3-02-06
	1938	—	0-00-00
Estados Unidos da América	1937	500	240-04-02
	1938	840	258-10-10
Total	1937	3.391	1.949-11-08
	1938	5.899	2.612-14-02

Direitos alfândegários:

Tarifa geral—20 por cento (a tarifa geral é aplicada às mercadorias estrangeiras importadas na Trindade).

Tarifa preferencial—10 por cento (a tarifa preferencial é aplicada às mercadorias importadas da Inglaterra ou das possessões britânicas).

Sôbretaxa—15 por cento (a sôbretaxa é uma tarifa aduaneira que incide sobre o total dos direitos a pagar pelas mercadorias importadas na Trindade. Os direitos são calculados sobre o valor cif das mercadorias importadas).

VEGETAIS EM CONSERVA importados na **Trinidade** durante os anos de **1937 e 1938**

Países de proveniência	Anos	Quantidade Libras pêso	Valor £
Inglaterra	1937	57.586	1.324-11-02
	1938	33.152	936-09-08
Canadá	1937	164.080	2.847-14-02
	1938	201.040	3.756-09-02
Hong-Kong	1937	4.794	70-00-00
	1938	2.128	22-01-08
União Sul-Africana	1937	—	0-00-00
	1938	112	4-03-04
Argentina	1937	28	1-05-00
	1938	224	4-07-06
Bélgica	1937	15.680	249-11-08
	1938	16.800	272-18-04
China	1937	22.176	22.176-10-10
	1938	21.504	1.050-12-06
França	1937	9.548	402-18-04
	1938	10.864	404-11-08
Itália	1937	—	0-00-00
	1938	224	11-17-06
Japão	1937	56	2-05-10
	1938	—	0-00-00
Holanda	1937	784	27-14-02
	1938	23.064	350-00-00
PORTUGAL	1937	6.496	140-12-06
	1938	4.704	87-01-08
Suíça	1937	—	0-00-00
	1938	224	6-09-02
Estados Unidos da América	1937	29.232	848-06-08
	1938	33.712	1.013-19-02
Total	1937	310.352	6.988-00-10
	1938	346.752	7.921-00-10

Direitos alfândegários:

Tarifa geral—8/5d por 100 libras pêso (a tarifa geral é aplicada às mercadorias estrangeiras importadas na Trinidade).

Tarifa preferencial—5/2 1/2d por 100 libras pêso (a tarifa preferencial é aplicada às mercadorias importadas da Inglaterra ou das possessões britânicas).

Sobretaxa—Não há.

Gaspar Gil

Com a elevada classificação de 17 valores, acaba de concluir no Conservatório de Música do Porto o seu curso de Ciências Musicais e Composição Geral o nosso querido amigo e colaborador Gaspar Fernandez Gil, filho do falecido negociante desta Vila D. Ramon Fernandez.

«Conservas» felicita com um efusivo abraço o amigo Gaspar, apeteendo-lhe um futuro brilhante.

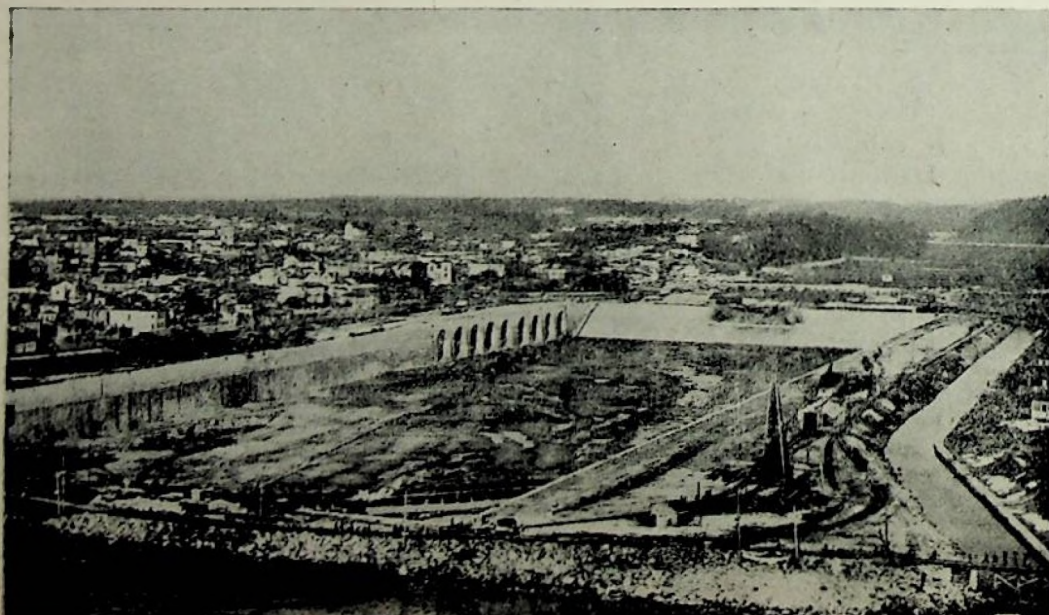


Serração, Moagem e Caixotaria a vapor

Marques & C.^a, L.^{da}

Anta—ESPINHO

Madeiras de construção. Fornecedores de caixotaria para o maior número de fábricas de conserva do país.



LEIXÕES—Doca N.º 1
cuja inauguração oficial
têve lugar no dia 4 de Julho

PUBLICIDADE

Da Teoria da Sugestão

A ilustração autentifica a afirmação

A afirmação é puramente gráfica por vezes. E' o caso da ilustração que vem impôr-nos também a possibilidade de um facto. Este género de afirmação por meio da ilustração tem uma força colossal, porque não sòmente fala, mas prova dando uma forma objectiva à afirmação. A ilustração de origem fotográfica passa por ser provante. O leitôr verá a importância da ilustração em publicidade, pois ela vem autenticar e demonstrar o que o texto só, por vezes, não poderia fazer crêr.

A ilustração que mostre uma linda mulher bebendo chá num salão, em vez do próprio chá, é uma prova que a coisa é possível.

A impersonalidade

Numa outra ordem de ideas, quando se analisa a afirmação em publicidade, fica-se atônito ao constatar que os cartazes, os anúncios são para o público como coisas anónimas, sem autôr. Considera êstes meios como coisas que o acaso coloca no seu campo visual. Isto vem ainda aumentar o valôr da afirmação. Ninguém pensa em insurgir-se contra uma entidade cuja existência não se conhece. Assimila-se a afirmação com uma facilidade muito maior.

A afirmação deve ser verídica e ao alcance do público

Nós já afirmamos que a afirmação não deve ser escandalosamente falsa. Bem que, em certos casos, se possa a isso arriscar com êxito, a afirmação sustentada, continua, repetida, não pèga a não ser que se apoie na veracidade de um facto afirmado.

A sugestão de um facto materialmente impossível de realizar provoca uma reacção em face da impossibilidade do acto. A afirmação em publicidade deverá portanto não procurar engendrar senão actos possíveis. A reacção pode ser provocada por coisas inverosímeis; certas coisas verdadeiras, mas não sendo do dominio daquêles a quem se submetem podem provocar reacções idênticas. O público considêra como inverosímil o que não está no raio da sua compreensão.

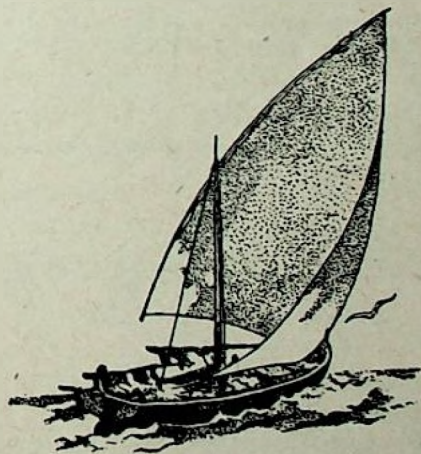
E' assim que, mesmo ao afirmar a certos aldeões das terras bretãs que há telegrafia sem fio, vós não provocais senão a estupefação céptica.

A gradação aumenta o campo de acção da afirmação

Portanto, não afirmeis senão factos do dominio público a quem tiverdes de vos dirigirdes de maneira a que sejam imediatamente registáveis e assimiláveis. Muitas vezes, para vender os productos novos, expandir êsse dominio. E' então que a gradação da afirmação virá em vosso auxílio.

O psiquiatra não poderia nunca sugerir, se êle fôsse logo a direito ao fim procurado. Seria em vão que êle diria ao doente: «durma», se êle não tivér preparado a recepção desta afirmação por afirmações anteriores que se reforçam mutuamente.

Em publicidade, nunca afirme brutalmente; seria ineptia e poderia prejudicar-vos. Graduai sempre.



A publicidade em «Conservas», é a mais económica pelo preço dos seus anúncios, e a que mais vantagens traz para o anunciante, pela sua grande expansão.

CULINÁRIA

Cosinha Internacional

Do Livro de YMANIL BELEAK

Linguado à Americana Depois de bem limpo e extraída a pele, põna-o a coser quasi em sêco com manteiga e sumo de limão. Estando cosido coloque-o numa travessa quente rociando com miôlo de pão frito e adornando com ôstras prèviamente cosidas um pouco de mólho «Derby» fervente. No momento de servir polvilhe com um pouco de salsa bem picadinha.

Sardinhas fritas «Grand Hotel» Depois de descabeçadas e bem limpas, põem-se a secar colocando-as em cima de um pano limpo, separadas umas das outras. Uma vez bem sêcas, frite-as em azeite fervente.

Pescada Colvert Corte-a em pedaços; temper-os; põna-os em leite, passe-os por farinha e miôlo de pão branco; frite-os no momento de servir. Coloque-os numa travessa larga, untando com manteiga derretida e adornando com rodas de limão.

Pescada de fôrno: Escólha um bom pedaço de pescada, limpe-a bem e séque-a com um pano. Corte-a em pedaços regulares. Agora tempêre com sal e sumo de limão e coloque-os numa travessa prèviamente untada de azeite. Salpique os pedaços com vinho

branco deitando mólho de tomate por cima, cobrindo com miôlo de pão ralado que estará misturado com alho e salsa muito picados. Agora deite um pingo de azeite e mêtá no fôrno durante um quarto de hora.

Sirva muito quente.

Linguado «Gironda» Escólha um linguado de tamanho grande. Depois de bem limpo, põna-o a coser em vinho tinto, salsa, loureiro e tomilho com a ççarola bem tapada. Tire o peixe e deixe que a calda continue a ferver até se reduzir. Depois passe-a, junte-lhe um pouco de manteiga derretida e vërta-a sôbre o peixe que já está colocado na travessa.

Linguado «Montreuil» Depois de limpo e preparado deixe coser em calda curta juntando um pouco de manteiga. Depois de cosido, coloque-o numa travessa pondo em volta batatas cosidas em bolas do tamanho de uma noz.

Agora salpique tôda a calda passada por passador adicionando mólho de caranguejos.

Dourada Holandesa Depois de bem cosida e escorrida, coloca-se a dourada numa travessa com servilheta adornada de batatas cosidas e fôlhas de salsa. A'parte sirva mólho holandês.

Folhetim N.º 3

Julho de 1940

Carta a Garcia

Memórias de José Luiz

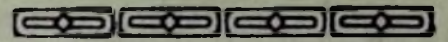
I

Nessa noite minha Mãe também ajudou a coser o pão. Ainda de tarde o amassura como era seu costume. Pode parecer a qualquer leitora sensível estranho o caso de minha Mãe se entregar a tarefas tão rudes e violentas horas antes da minha entrada no mundo. Eu também o acho, mas ao reparo que fiz duas dezenas de anos depois, ouvi dizer que sempre assim sucedera com a chegada de meus irmãos; não que a vinda dêles coincidissem sempre com noites de fornada, mas que a delicadeza do nosso fenomenal advento nunca impediu a parturiente de se ocupar das suas obrigações caseiras até ao momento em que as circunstâncias a forçavam a fazer a indispensável toilette para a nossa inadiável recepção.

Parece que esta invulgar resistência constituia um atributo peculiar da minha família, pois, segundo rezam as crônicas, nenhuma das minhas tias maternas—e foram elas sete—precisou de quaisquer tónicos ou vigílias precursoras das comoções inerentes à complicada anatomia do advento. Era assim que as primeiras mães se comportavam, e não consta que outrora fossem tão numerosos os casos em que mãe e filho se vêem em sérios apuros no meio dos cuidados e sollicitudes com que agora os assoberbam. Havia mais naturalidade na operação. Não precisavam de aparato algum, nem havia razão para certas manifestações que hoje se observam em várias classes da sociedade onde até a imprensa se permite propalar os ecos do delirance falando-nos do estado da mãe e da natureza do neófito. O estado da mãe! Bonito estado não há dúvida!

Ainda hoje nas serras, felizmente, se seguem as sábias leis da Natureza nesta função que deve ser a mais admirável das suas obras. Na maioria dos casos, o único interventor que a parturiente consente é o pai da criança para a ajudar na sua crise, e mais ninguém, mas ocasiões há em que ela sósinha consegue levar a bom termo a sua augusta missão. Meu Pai, ao que parece, tinha pouco jeito para coadjutor, e não se importava nada que os seus serviços fossem dispensados em proveito de uma minha tia muito mais hábil e experimentada.

CASEBRE



CONSERVAS

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

FÁBRICA DE CONSERVAS

MARCAS:

Vencedor-Sardincas
Safra-Casebre
Independencia
Venevici

A INDEPENDENCIA

Matozinhos

Telef. 51

"CASEBRE" BRAND — La marque de qualité

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



FÁBRICA DE CONSERVAS



MARCAS
REGISTADAS:

"NUN'ALVARES"

MATOZINHOS
PORTUGAL

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

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

Condestável
C A D E A U

MATOZINHOS

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

BONELESS & SKINLESS SARDINES — OUR SPECIALITY

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 LEIXÕES, Lda
MATOSINHOS — PORTUGAL

Telegraphic Address: — FACOLE
MATOSINHOS



SOCIEDADE INDUSTRIAL
DE

CONSERVAS MATOZINHOS

L I M I T A D A

Sardinhas em Conservas nas marcas:

Sicma
Selva
Taby
Britannia

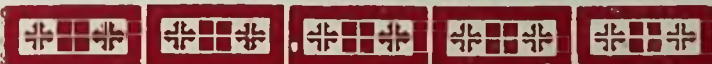
Rua Souza Aroso, 333



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.^{os} Suc.^{tos} L.^{da}

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*

TELEFONE, 458

TELEGRAMAS: LISSADO

NOVA LITOGRAFIA
"SADO", L.^{DA}



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.^{da}

237, Rua Conselheiro Costa
Braga, 299

Telefone, 99-M Telegramas, RESSANO

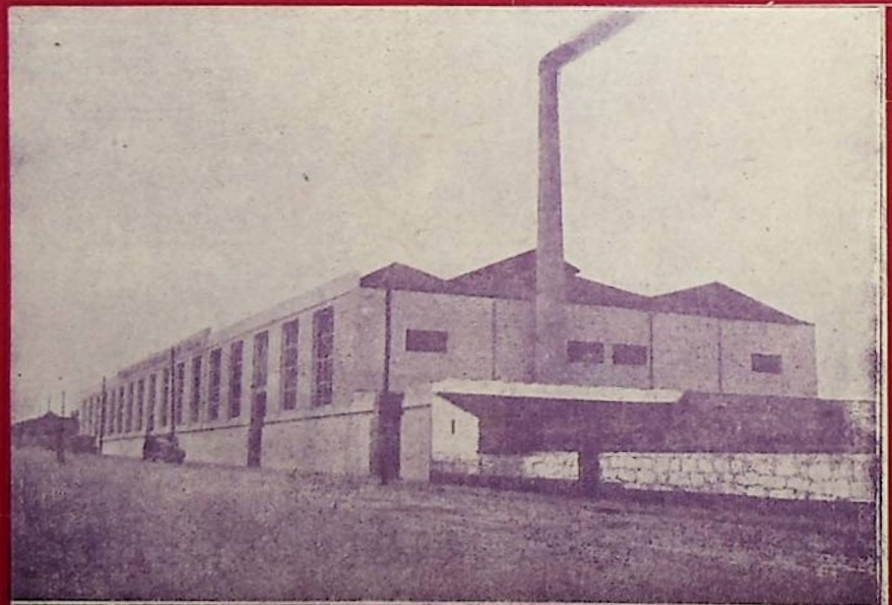
MATOZINHOS

FUNDADA EM 1920

CONSTRUÇÃO MODERNA
INSTALAÇÕES HIGIENICAS
E MODELARES

MARCAS:

Serrano
Boa Nova
Alster
Ideal
Alta Classe
Orguell
Rhenania





"Pinhais"
a que todos disputam!



AVENIDA MENÉRES, 101
MATOZINHOS-PORTUGAL

Fabricantes de Sardinhas

em azeite e em tomate

NAS MARCAS

«SARDINAL»

«4 S S S S»

A. R. DE SANTOS & Co. INC.

79, WALL STREET

NEW-YORK

Agentes de Exportação de:

Pittsburg Crucible Steel Company

Laclede Steel Company

Follansbee Brothers Company

**Fábricas Independentes da Indústria de Ferro e de Aço,
especializadas na fabricação de:**

Folha de Flandres - Aço Inoxidável -

Arames - Tubagens de Aço - Railes -

Eixos e Peças Similares - Ferro em

Lingotes - Tubos de Ferro Fundido -

Barras - Angulos - Esquadros - Vigas, etc.



REPRESENTANTES EXCLUSIVOS EM PORTUGAL

NO NORTE

“URAL”

União de Representações e Agências, Lda.

ESCRITORIO — Rua Mousinho da Silveira, 32-2.º

PORTO

Telefone, 4905

ARMAZEM — Rua Dr. Alves da Volga, 466

Matozinhos

Telefone, M-370

NO SUL

“ACIL”

Agência Comercial e Industrial, Lda

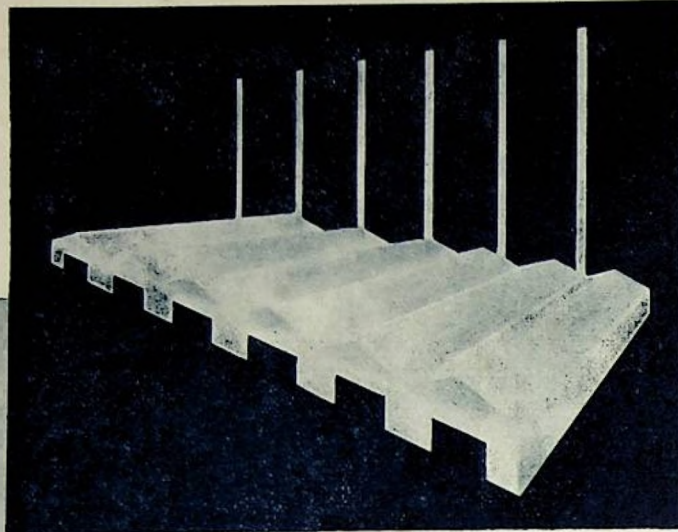
Praça da Ribeira Nova, 6-2.º

LISBOA

Telefone, 27677



ALGARVE EXPORTADOR, L.^{DA}



SIÈGE A LISBONNE



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