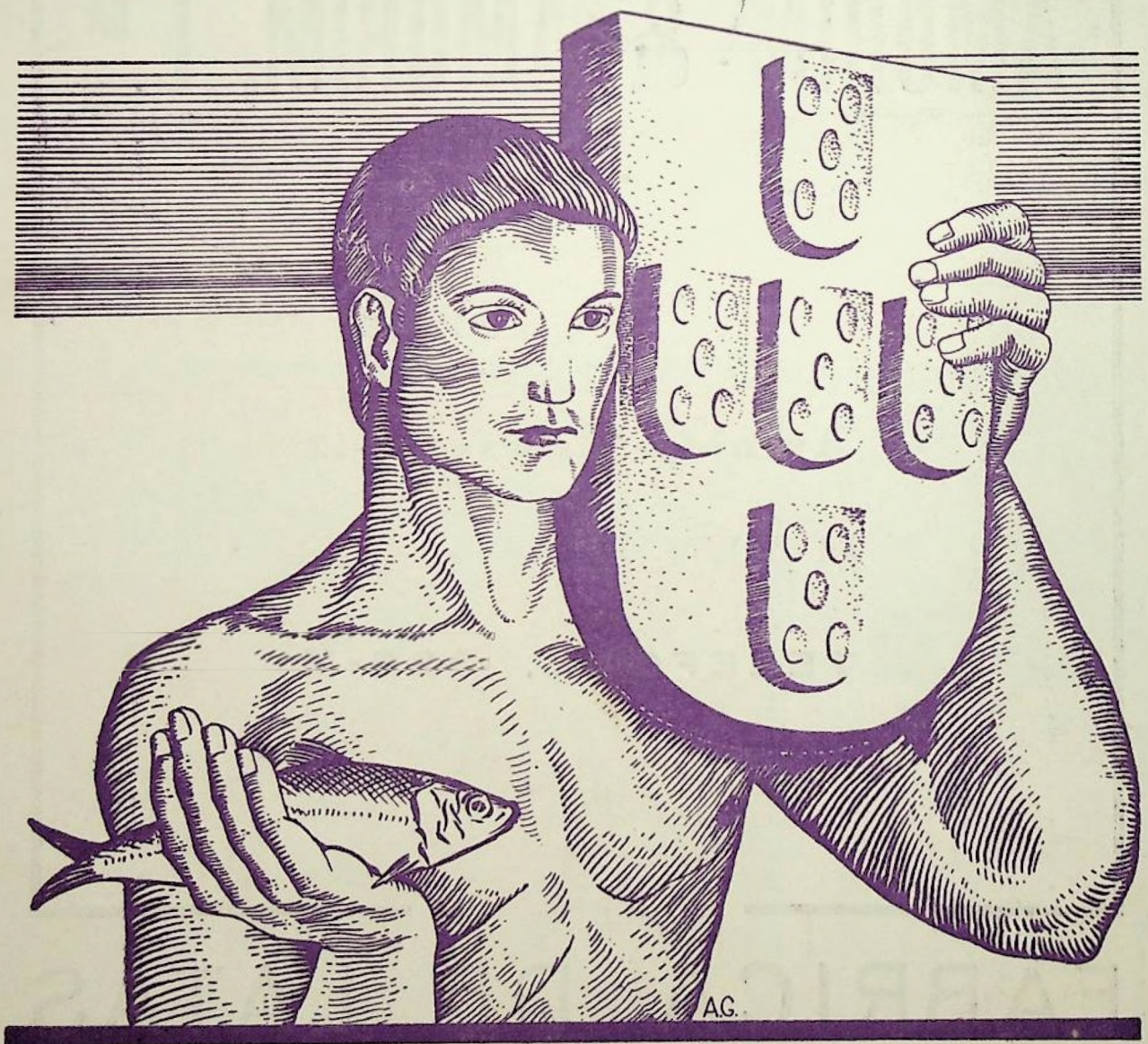


CONSERVAS

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

ANO V
N.º 56

AGOSTO
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

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)



J. SERRANO JUNIOR

FABRICA de
CONSERVAS
ACTIVA

MATOZINHOS - PORTUGAL

MARCAS:

ACTIVA
BORITH
LALITA
LEIXÕES
TULLIA
BAYADERA

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

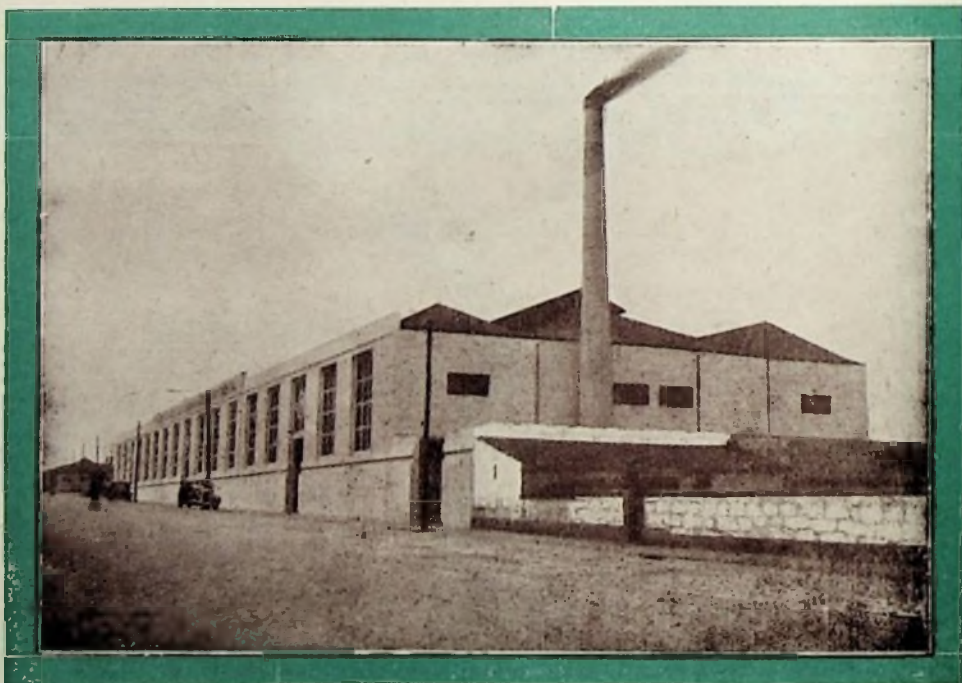
MATOZINHOS

FUNDADA EM 1920

CONSTRUÇÃO MODERNA
INSTALAÇÕES HIGIENICAS
E MODELARES

MARCAS:

Serrano
Boa Nova
Alster
Ideal
Alta Classe
Orgueil
Rhenania



Ramirez, Perez, Cumbreira & C.^a

Séde: _____

Vila Real de Santo António

Sucursais: _____

Olhão, Portimão e Setúbal

Litografias sôbre fôlha de Flandres e manufactura de lata vazia em todos os formatos para Fábricas de Conservas

Lata vazia branca sempre em stock

Chaves para abrir latas de conservas

CHAVES:

Srs. Bordallo & C.^a, L.^{da}

378, Rua do Almada, 386

PORTO

LATA VAZIA:

Srs. Affonso Barbosa & C.^a, L.^{da}

Avenida Menéres, 101

MATOZINHOS

ARMAZEM DE RETEM EM MATOZINHOS

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** »
MATOZINHOS

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



BRNADS:
Celestial
Lucrecia
Auspiciosa
Joarco
Dossil

558, AVENIDA MENÉRES, 578

MATOZINHOS—Portugal

Teleph. 83—P. O. Box 16

Cable Address: JOARC

SARDINES
IN OIL



SARDINES
IN TOMATO

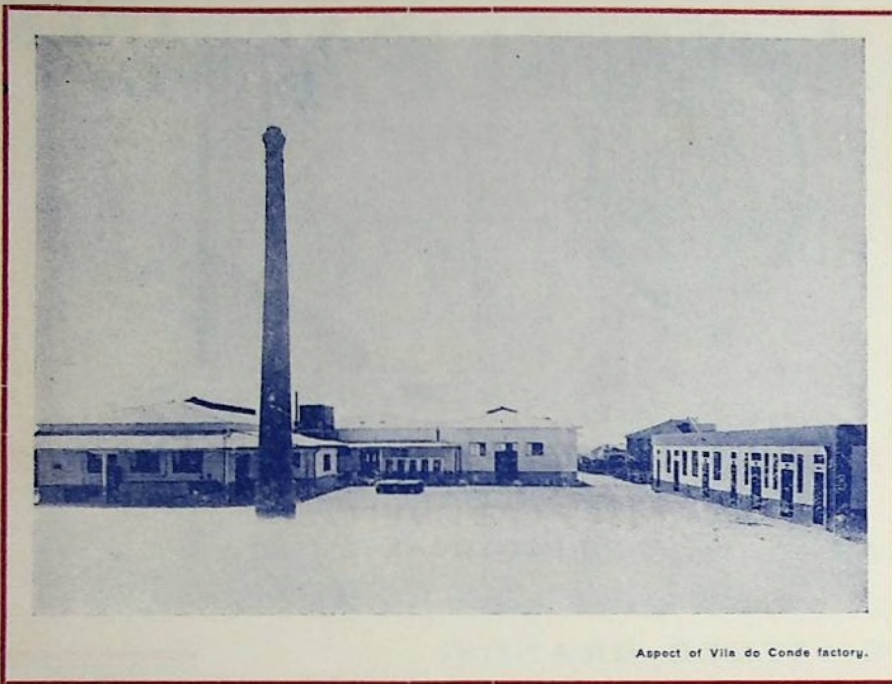
FACOLE -- FÁBRICA DE CONSERVAS LEIXÕES, Lda.
MATOZINHOS
PORTUGAL

REGISTERED BRANDS:



TELEGRAMS: **FACOLE**
MATOZINHOS
TELEPHONE M-359

P. O. BOX 29



Aspect of Vila do Conde factory.

Fábrica de Conservas "AVIZ"

Edmundo Ferreira

HEAD OFFICE:

364, Avenida da Republica,

Matozinhos (Portugal)

*The most modern
and hygienic
installations
in the Country.*



FACTORY IN

Portas Fronhas,

Vila do Conde (Portugal)

Registered Brands:

**AVIZ
PORTO
VÉSPER
DÉSIRABLE
SÓ**

We pride ourselves on the scrupulous cleanliness, the perfect hygiene and thoroughness with which the sardines are prepared in our factory. We are thus able to fulfil all the requirements and exigencies of the most rigorous sanitary authority.

For this reason, we are especially able, and above any other factory in Portugal, to cater for the first-class requirements of the English and American markets.

We have done everything possible to transform our installations into genuinely model kitchens for the preparation of our different brands.

And if we have already achieved something which reveals our great desire to satisfy, we are still intent on doing as much again with the purpose always to uphold the prestige of the PORTUGUESE CANNING INDUSTRY.

CONSERVAS

Os artigos assinados
são da responsabili-
dade dos seus autores

Visada pela Comissão de Censura

PROPRIEDADE DO GRÉMIO DOS INDUSTRIAIS DE CONSERVAS DE PEIXE DO NORTE

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

ANO V AGOSTO 1940 N.º 56

DIRECTOR E EDITOR: ABILIO C. DA SILVA

Conselho de Direcção José A. Mora
Ernâni Gomes
Joaquim Mala

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

Falta Qualquer Coisa...

A indústria de conservas está vibrando de entusiasmo progressivo de toda a ordem. Na sua função essencial, que é produzir, há absoluta concordância. Todavia, as suas instalações fabris não melhoram na proporção em que se beneficiam os edifícios, devido à sujeição indispensável ao acondicionamento industrial. A *ouillage* moderna tem dificuldades de adopção em virtude das restrições legais.

Estamos em vias de possuir os melhores edifícios industriais da Europa, enquanto que algumas das nossas ferramentas já há muito passaram de moda, pelo menos na prática.

Enfeitamo-nos com luxuosa roupa-gem exterior, sem podermos dar ao interior o ritmo e a eficácia industrial convenientes.

Estamos a realizar o progresso a meias e, por acaso, na parte menos útil. É este um fenómeno da ilusão que não deixa de ser interessante, pois ao menos preparamos hoje o lugar adequado às máquinas de amanhã, e sendo muito grato a todos cultivar a belêsa e ornamentar com gosto os seus edifícios, também o seria poder dotar a

indústria, pròpriamente dita, de todos os elementos justificáveis se para isso encontrassem as devidas facilidades.

E não há dúvida que, além da ilusão, exercemos uma influência de atracção digna de registo. Os industriais de outros centros pedem, em avalanche, a transferência para Matozinhos. Mas, esta atracção é devida a outra causa também ilusória: a sardinha—manancial fecundo do trabalho que nos visita periódicamente. E é aqui precisamente que *falta qualquer coisa...*

E o que falta é que o Estado se vá apercebendo do evidente progresso de Matozinhos, e se interesse porque a cobiçada sardinha chegue até nós palpitante de frescura, vestida de prateadas escamas, e se nos depare numa lota que, quando menos, acompanhe em modernas condições o desenvolvimento da indústria e consumo locais, na certeza de que ao transformar progressivamente essa bôlsa de operações do peixe poderá, sem dúvida, colher ótimos resultados económicos.

Mas, como não sômos impacientes—esperamos que não tardará em chegar a sua vez.

A PROPÓSITO DOS "ENTREPOSTOS"

No número 757 do semanário de Setubal «A Indústria», vem uma local, referente ao debatido assunto da «Bolsa de Conservas» ou «Entrepostos de Venda», que exige uma rectificação ou esclarecimento da nossa parte, por se prestar, tal como está redigida, a uma interpretação infiel. Princípiã assim a local aludida:

«No nosso último número reproduzimos um artigo que foi publicado na revista «Conservas», de Matozinhos, e ao fazê-lo pretendemos apenas registar um ponto de vista vindo do centro conserveiro do Norte que perfeitamente se ajusta ao critério predominante em Setubal...»

Ora o que nós desejamos asseverar é que o Sr. M. não é de Matozinhos, e o que ele escreveu não representa portanto um ponto de vista do centro conserveiro do Norte. «Conservas», acolhendo o arazoado do Sr. M., não fez mais do que lhe impunha o dever de uma cortezia solicitada do centro de Setubal.

Tencionavamos no presente número de «Conservas», satisfazer o pedido do Sr. M. respondendo a uns quesitos que ele nos pôs, a proposito do assunto que se vem tratando, mas uma circunstância fortuita impediu-nos de o fazer já. Diremos no proximo número o que pensamos a tal respeito.

Cooperação Construtiva

Projectos

Por José A. Mora

Primeiro, o projecto que o I. P. C. P. denominou «Bolsa das Conservas», e depois, o que foi elaborado pelos Grêmios e que denominaram «Entrepôsto», foram duas tentativas de organização nova, em sentido comercial, que não sobreviveram à análise de alguns elementos que têm por costume dar oposição sistemática a tudo quanto, inspirando-se nos fecundos princípios corporativos, procura prevêr e corrigir anomalias e faltas de ética conhecida de todos.

Seguiram-se muitos dias de discussão com o evidente propósito de aperfeiçoar a estrutura básica do tal «Entrepôsto», e terminou-se desistindo por não ser oportuno, neste momento, criar novos organismos.

Não é nosso propósito referirmo-nos a oportunidade, pois que se assim foi resolvido, não podemos duvidar que existem motivos fundamentais que aconselham, como a Marta do conto, perder quanto havia fiado.

E' de supôr, todavia, que algo ficará do trabalho feito, o projecto agora considerado inoportuno, e que um dia, tornará a sair dos arquivos para ser adoptado às circunstâncias que então presidam aos destinos da indústria. E do esforço criador não se terá perdido tudo.

Em todo o caso, e como os industriais na sua maioria são propícios a que sejam os outros a semear-lhes o caminho de rosas, um dia virá em que, com ou sem a essência das suas concepções, terão de aceitar as medidas que agora se pretendiam pôr em prática, e talvez imensamente melhoradas com novas e bem estudadas fórmulas que obriguem sem excepção.

Devemos assinalar, como coisa provada, que na organização actual não se conseguiu o que seria mais eficaz à indústria conser-

veira, isto é, a manutenção escrupulosa dos prêços, ou melhor, dos prêços mínimos, e que parecia ser essa a suprêma aspiração do «Entrepôsto» projectado.

E como continuamos a observar anarquia nas cotações, em prejuizo da economia nacional e particular, julgamos que não tardará muito que se regrêsse pelos principios que vão suprimindo o individualismo. E se a isto acrescentarmos que as causas principais de atropelar a ética comercial se fundam na escassês de meios económicos e no abuso do funcionamento estranho, temos que concluir que a oportunidade de um organismo nôvo, cujo nome não importa, mas que tenda a cobrir essas deficiências, virá a impôr-se mais tarde ou mais cedo.

E há-de impôr-se como coisa necessária ao equilíbrio e à cura dos enfêrmos. Exigi-lo-ão os grandes, porque o seu esforço industrial se debaterá contra a inconsistência das cotações; e os pequenos também, porque verão o seu trabalho quási perdido pela concorrência entre si.

Já dissemos noutras considerações sobre o «Entrepôsto», que não era fundamental que o seu funcionamento tivesse lugar agora que a Noruêga não exporta, que a Espanha precisa da sua produção e que o Japão tem suficiente com que atender os mercados do Oriente. A sua eficácia estaria em pô-lo em prática de-prensa para se afirmar naquêl momento, que oxalá não tarde, em que, por ter terminado a guerra, as coisas se vão aproximando do estado normal em navegação e transportes, em consumo e nos meios de aquisição dos nossos mercados principais. Isto é, tê-lo organizado, e com raizes fortes, para quando, transtornadas tôdas as econo-

Rosas E... Espinhos

Em marcha Estão em construção três novas fábricas que designaremos com os nomes de NEVES—BESSA e LUÇAS. Já começarão a elaborar nesta safra, e vêm dar maior potencialidade industrial ao centro de Matozinhos que nos parece deveria passar do segundo para o primeiro lugar, se tivermos em conta a capacidade total de produção.

Prometemos dar a conhecer oportunamente alguns aspectos fotográficos destes novos factores de trabalho criados com tanta fé e que terão de contribuir para o engrandecimento local e nacional da nossa indústria conserveira.

Período de grandeza Uma volta pela preciosa vila de Matozinhos revelar-nos-à o rumo de magnificência que vai

.....
mias e prevendo nelas uma ordem nova, um sistema de negociar diferente, uma procura sujeita a variações infinitas, e enfim uma reconstrução de factores, nos encontrasse prevenidos para poder fazer frente a tôdas as eventualidades.

E' muito possível que todos pensem do mesmo modo, por ser mais fácil amoldar-se ao presente do que cimentar para o futuro, mas é também provável que sejam amanhã a pedir diligência os mesmos que hoje fazem obstrução, pois não é em vão que vivemos na época das surpresas.

Seja como fôr, crêmos firmemente que a oportunidade de praticar o comércio mais em harmonia com os princípios basilares do corporativismo não está longe; como também crêmos que para o individualismo que resta chegarão dias de prova com virtude determinante a provocar a transcrição que terão de sentir quando fôrem sacudidos pelos acontecimentos.

Prevêr seria mais lógico; remediar é menos conseqüente.

tomando com as suas inúmeras obras por tôda a parte, mas nós só pretendemos referir-nos às que se relacionam com a nossa indústria. Para justificar o sub-título vamos dar alguns detalhes.

José Serrano Júnior Tinha já modernizado a sua fábrica pelo exterior, e isso exigia que o interior não fôsse abandonado. Efectivamente, vêmo-lo inteiramente transformado, com tecto nôvo e mais alto do que é o aspecto peculiar das grandes fábricas. Mas, não é só isso. Continúa a construir armazem, vivendas para o seu pessoal director, refeitórios para os operários, uma pequena creche, etc.

Dias, Araújo & C.^a, L.^{da} As obras empreendidas por êstes amigos há dois anos, têm agora o seu seguimento normal, mas em estilo de grandiosidade. A velha fábrica representa hoje um rincão absorvido pelas novas naves. A linda fachada da rua Guerra Junqueiro, com as suas enormes janelas reverberando luz a jôrros para o interior, dão harmonia ao conjunto de linhas modernas. Falaremos de estas e de outras obras mais detidamente quando estiverem acabadas, e poderemos ilustrar com fotografias os nossos apontamentos.

Casebre & C.^a, L.^{da} Também êstes amigos começaram o seu plano de melhoramentos. O aspecto actual da nave central, única já concluída, representa uma concepção sobêrba se considerarmos o objecto do seu destino.

Os novos terrenos adquiridos para a continuação do plano, farão com que esta fábrica possa duplicar o seu espaço e dê a tôdas as operações industriais a amplitude que modernamente necessitam: mais luz, mais ar, mais alegria, mais higiene.

Boa Nova Construiu grandes armazens que, descongestionando o espaço de que antes dispunham para as operações industriais, lhes permitirá melhorar, em muito, as suas condições de trabalho.

Marques Gomes & C., L.^{da} Importantes melhoramentos se introduziram com o prolongamento da fachada da Avenida Manaus, quasi duplicando a sua extensão, e a construção de armazens de grande capacidade.

A sua grande produção de conservas será agora feita mais à vontade.

Conserveira Portuguesa Também esta sociedade introduziu consideráveis reformas na sua fábrica. Além da construção de um magnífico armazem, fez reformas interiores de melhoramento vital, colocando a sua instalação industrial em mais vantajosas condições para o trabalho.

Paramos Observamos aqui o mesmo propósito de melhoramento e o desejo de dar maior amplitude às suas operações industriais.

Facole Com a aquisição dos grandes prédios que existiam contíguos à fábrica, conseguiram estes amigos multiplicar por quatro o espaço anterior. Estes armazens tem tudo quanto o industrial possa apetecer. Se o salão principal de um deles fôsse convertido em secção de enlatamento, seria sem dúvida alguma o melhor de Matozinhos.

Continental Segue o mesmo rumo dos colegas. Tem em construção apreciáveis melhoramentos que muito contribuirão para que o trabalho desta fábrica se torne mais propício enquanto ao espaço necessário às operações industriais.

♦ ♦ ♦

Congratulamo-nos grandemente pelo afan que se verifica entre os industriais deste centro. Todas as melhorias visam a dar às fábricas mais comodidades, mais ar, mais

belêsa, mais luz, mais higiene, e isto desvanece este portavoç («Conservas») do progresso conserveiro que com tanto carinho recolhe as suas palpitações.

?Onde aplicar melhor as nossas humildes rosas do que divulgar aquêlê progresso efectivo que nasce do esforço e perseverança no trabalho?

Se a doutrina politica que hoje se segue é uma exaltação ao labôr fecundo, ?a quem melhor do que aos de Matozinhos corresponde a palma da vitória?

Se é virtude dar ao capital função criadora, ?quem se pode avantajár aos dêste rincão atlântico?

Porque obras são amôres.

Andorinha

«A Indústria»

Entrou no 18.º ano da sua publicação o nosso prezadissimo confrade «A Indústria», de Setúbal.

Por tal motivo, «Conservas» apresenta à direcção e redacção do brilhante semanário as suas afusivas saudações.

Telegr.: AMORAS — Porto
Codigo RIBEIRO

Estado B
TELEFONES Expediente 320 e 1805
Filial: Leixões 12 M

A. J. Gonçalves de Moraes, L.^{da}

TRANSITÁRIOS E AGENTES DE NAVEGAÇÃO
CASA FUNDADA EM 1894

EXPEDIÇÕES
COMISSÕES
CONSIGNAÇÕES
DESPACHOS, ETC.

SÉDE:
Rua da Nova Alfandega, 18
PORTO

FILIAL:
Rua Carvalho Araújo, 1
LEIXÕES



"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»

PARA TERMINAR...

Ainda deu um pouco que falar o propósito em que andava alguma boa gente de criar um novo organismo dentro da mais completa, perfeita, autónoma e absoluta organização industrial do país, que é o Instituto Português de Conservas de Peixe. Houve muita verborreia e gastou-se muitos pingos de tinta, mas nada se deve dar por mal empregado visto que contribuíram para a vitória do bom senso.

Segundo lêmos no semanário desta cidade, «A Indústria», o Conselho Geral do I. P. C. P. *concluiu por considerar desnecessária a criação do referido organismo.* «Desnecessária», é de facto o justo termo. Não que sejâmos de índole ou temperamento adversos a tudo quanto possa ser destinado a facilitar, melhorar, aperfeiçoar, mas pela convicção em que a farta experiência nos deixou de que quanto mais copiosa, vasta e numerosa fôr a burocracia mais complicados são os efeitos. E' como diz a sabedoria popular: muita gente junta não se salva. Com uma repartição a mais e uma dúzia de Salomões a fazer justiça ou a julgar pleitos, a nossa indústria saía do diabo e metia-se na mãe... O leitor não faça caso dos nossos anexins. Dizem os mestres da prosódia que as nossas cartas, para serem boas, se devem assemelhar tanto quanto possível à nossa conversação, e nós, desde que tal lêmos, forçamo-nos por presumir que estamos a conversar com o leitor. E assim é que nós continuamos a dizer que a nossa indústria para corrigir alguns dos seus defeitos não precisava de montar algum organismo dentro da sua própria organização.

Bastava que montásse um outro Serviço ou criásse uma nova secção, como uma entidade que monta um laboratório, que cria um contencioso, que nomeia uma comissão arbitral ou até mesmo um conselho fiscal. Nós tivemos sempre muito medo das aglomerações; estamos fartos de vêr no que resultam todos os problemas quando são debatidos por mais

de dois indivíduos. O que durante muitos anos nos impediu de marchar foi o deplorável hábito que tínhamos de falar muito e obrar pouco. Não queiram regressar a esses deploráveis tempos.

Estude cada um, no recolhido silêncio da sua consciência, a forma mais justa e honesta de contribuir para o bem da colectividade; dispõnha-se cada qual a facilitar a missão dos dirigentes, que é magnífica; evite toda a gente o contrariar as disposições das leis orgânicas, que são excelentes, e tudo ficará bem para marchar melhor sem a necessidade de novos e complexos regulamentos que só viriam complicar as coisas e concitar másvontades. E se nos dissérem que os industriais ou os exportadores não são capazes de, espontâneamente, facilitar a missão dos códigos e respeitar em absoluto as regras dos nossos estatutos corporativos, ainda diremos que para conseguir a estriccta observância dos preceitos regulamentares que regem a nossa indústria, ou para lhe introduzir qualquer alteração, novas disposições ou directrizes frêscas, não há necessidade de criar organismos novos. Vejam o que diz a Lei que remodelou a nossa indústria em 1936.

O Decreto-lei N.º 26.777 diz o seguinte:

CAPITULO I—Art.º 2.º—O Instituto Português de Conservas de Peixe é um organismo de coordenação económica, com funções oficiais, de funcionamento e administração autónomos, e tem personalidade jurídica.

Art.º 3.º—Tem por fim:

a) Coordenar a acção dos organismos corporativos da indústria e do comércio de conservas de peixe, tendo em vista os seus objectivos e fins superiores da organização corporativa, expressos no Estatuto do Trabalho Nacional;

c) Estudar o melhoramento e defesa das condições de produção e comércio das conservas de peixe, propondo ao Governo as medidas legais que julgar convenientes;

d) Orientar é condicionar a produção e o comércio e fiscalizar os produtos fabricados, fazendo cumprir, por intermédio dos Grêmios de Industriais e de Exportadores de Conservas de Peixe as determinações que, para aquêles fins, venha a adoptar;

f) Promover e organizar a expansão do comércio das conservas portuguesas de peixe nos mercados externos e fazer a respectiva propaganda;

No Capítulo II—Art.º 4.º—Sobre «Organização», ainda diz o citado decreto: Os serviços do Instituto são os seguintes: administrativos, de fiscalização, de laboratório, de propaganda, de expansão comercial, de armazens gerais, de estatística, de técnica industrial, de investigação científica e jurídica.

O § único do mesmo artigo acrescenta: Os serviços do Instituto serão agrupados e subdivididos pela forma fixada em regulamento.

O Capítulo III do mesmo decreto, ao tratar da competência dos órgãos do Instituto, determina o seguinte:

Art.º 14.º—Compete à direcção do Instituto:

c) Dar plena execução a tôdas as disposições legais e regulamentares e praticar todos os actos conducentes à realização dos fins do Instituto;

e) Organizar e dirigir todos os serviços do Instituto.

¶ Não lhe parece, leitôr amigo, que nas disposições decretadas estava a direcção do Instituto autorizada a tomar qualquer medida por ela julgada necessária para o prestígio ou benefício da indústria de conservas, sem precisão de criar organismos especiais?

M.



Casos E Coisas

«O Comércio de Leixões», infatigável defensor dos interesses de Matozinhos e seu campeão na luta pelo progresso desta laboriosa terra, referiu-se já mais de uma vez à situação aflitiva que atravessa a Imprensa Regional.

O que se lê no artigo de fundo do seu número 1684 (21 de Julho passado) é, desgraçadamente, verdade. Poucos parecem aperceber-se da precária situação em que vejetam e da ruínosa perspectiva que se vislumbra, pelo menos assim deixam transparecer na indiferença com que caminham e do nenhum caso que fazem dos clamôres de que o nosso prezado confrade se tem feito éco.

E' pênna, pois podem ter um despertador doloroso quando já fôr tarde demais para equilibrar o passo...

Também por mais de uma vez «O Comércio de Leixões» dirigiu um convite, seguido de um apêlo, à população de Matozinhos para que ornamentassem com flôres as suas janelas. O resultado do pedido não teve o êxito que era de esperar. Isto penaliza. Num país em que o próprio clima parece o refflorir de uma natureza meiga e generosa, causa tristeza o pouco amôr que a gente vota às flôres. Noutras terras, onde o sol se mostra esquivo e a natureza é avára, o viajante fica atônito com o desvelo e o carinho que as populações dedicam às flôres. As janelas são canteiros viçosos e variegados, e os diminutos jardins formozíssimos quadros de belêsa floril.

Nós temos visto por aí, em redor de vivendas de aprazível aparência, pedaços de terra inculta onde os moradores e vizinhos despejam as suas imundícies, e se alguma flôr tremúla solitária, é porque a brisa ali deixou cair uma pobre semente incauta condenada a morrer sob os dejectos animais dêsses reis da criação.

Só quando a lei os obrigar, é que tais indivíduos hão-de reservar nos seus quintais uns escassos metros de terra para dar vida a meia dúzia de flôres que noutros pontos do glôbo têm nas janelas lugar de preferido destaque e privilegiado carinho.

Considerações acêrca de análises de sardinhas frêscas - Água e gordura

DR. CHARLES LEPIERRE

(Continuação do número anterior)

O que demonstra que o valor da sardinha, como alimento fosforado, não provém apenas da parte esquelética, mas principalmente do fósforo orgânico dos músculos, etc.

III—O estudo dos resultados mensais demonstra a existência de variações importantes na água e na gordura, ao passo que dum modo geral as flutuações dos albuminoides e dos elementos minerais são pouco acentuadas.

Assim a água passou do máximo 76,6% (em Março de 1936) para o mínimo 57,2 em Novembro. O inverso observa-se para a gordura: mínimo de 0,8 em Março e máximo de 19,2 em Novembro, seguida de diminuição de Dezembro a Março. Vê-se também que a água vai diminuindo de Abril até Novembro ao passo que a gordura vai aumentando durante o mesmo prazo de tempo, sem que haja interrupção na continuidade destas curvas: descendente (água) e ascendente (gordura). Ao mínimo de água corresponde o máximo de gordura e inversamente.

Eis aí um facto deveras curioso que chamou logo a nossa atenção e que resumimos na pequena tabela junta:

Gordura		Água	
1934 (Wagner)	1935-36 (Lep. e E. Rodrigues)	1934 (Wagner)	1935-36 (Lep. e E. Rodrigues)
Mínimo (Março)	1,8	Máximo (Março)	73,9
Máximo (Novembro)	19,6	Mínimo (Novembro)	57,2
	0,8		76,6
	19,2		58

Paralelamente, como se verifica da leitura das tabelas analíticas, as variações, tanto nos prótidos, como nas cinzas, são pequenas, e os números representativos dos valores mensais não se afastam grôssomodo da média geral.

O valor alimentar aumenta nitidamente de Abril a Novembro, para diminuir de Novembro a Março, e é função da gordura, como era fácil de prevêr.

IV—A experiência tendo provado que as variações nos prótidos e nas cinzas são relativamente pequenas, a sôma das percentagens destes

dois tipos de componentes pode considerar-se como sensivelmente igual, qualquer que seja o mês do ano—ou por outras palavras e por via de consequência—o complemento desta sôma, para 100, isto é, a água + a gordura, deve dar números muito próximos. E' precisamente o que se verifica:

Chegamos assim às seguintes conclusões que, por serem muito curiosas, submetemos à apreciação da Academia das Ciências de Lisboa (1):

A—A soma das percentagens da água e da gordura é a bem dizer constante, qualquer que seja o mês, e qualquer que seja o ano (pelo menos para 1934-1935 e parte de 1936).

Resulta com efeito dos quadros juntos que: A média destas sômas foi para 1934 de 76% e para 1935-36 de 77%, números bastante próximos.

B—O complemento destas sômas, para 100, é constituído pelos músculos (prótidos, etc.) e pelas matérias minerais (cinzas). As determinações mensais (1935-1936) demonstram que os prótidos e as cinzas são também bastante constantes, podendo tomar-se em média 2 a 3% para as cinzas e 21 a 22% para os prótidos e outras substâncias orgânicas extractivas.

Temos pois:

	Ano de 1934 (Wagner)	Ano de 1935-1936 (Lep. e Rodri.)
Gordura + água	76 0/0	77 0/0
Prótidos (Albuminas, etc.)	22 0/0	21 0/0
Cinzas	2 0/0	2 0/0
	100 0/0	100 0/0

C—Admitimos pois como constante a sôma gordura + água, em qualquer ocasião do ano; mas como, por outro lado, a percentagem da gordura vai aumentando desde Abril até Novembro inclusivé (máximo) e vai diminuindo de Dezembro a Março (mínimo), vê-se que o aumento em gordura corresponde a uma diminuição da água, isto é a gordura introduz-se entre as fibras musculares, por exemplo, sem que haja aumento do pêso do músculo; mas a água vai diminuindo.

(1) Academia das Ciências de Lisboa—Nota apresentada em 7 de Fevereiro de 1936.

O animal que engorda, desidrata-se.

O aumento da gordura traduz-se por perda de água dos tecidos.

D—Nota-se que as observações precedentes aplicam-se a 100 partes de peixe—qualquer que seja o pêso absoluto de sardinha, que pode atingir dimensões maiores ou menores, dentro de certos limites, talvez.

E—As considerações supra têm pois interesse de biologia geral, interesse para a indústria da pesca e para a indústria conserveira, permitindo talvez fixar, dentro dum ano, a data provável do fabrico duma dada conserva.

V—Já estava realizado êste estudo quando me lembrei de recorrer à alta competência, em biologia marítima, do DR. MAGALHÃES RAMALHO ilustre Director do Aquário Vasco da Gama, em Lisboa. O DR. MAGALHÃES RAMALHO, com a sua conhecida e cativante amabilidade, forneceu-me as seguintes indicações bibliográficas, de que eu não tinha conhecimento, que novamente agradeço, e que demonstram que a mesma constância da sôma água+gordura fôra observada por diversos autôres em outros países e mesmo com a sardinha da costa oceânica francesa. O nosso trabalho, muito mais desenvolvido, vem preencher a lacuna em relação à sardinha portuguesa.

1.º) *Arenque*—Noruega. Trabalho de LEA, análises de BULL, citado na nota de PAGE e LEGENDRE—1914—68 amostras de Maio 1910 a Maio 1911 (630 exemplares)—Valôr médio de água+gordura cêrca de 80%. Gordura 3,58 a 19,22; água 60,8 a 75,56. Máximo de gordura em Agosto; mínimo em Maio.—Parece o facto relacionar-se com o consumo hibernal das reservas acumuladas pelo peixe durante o verão.

2.º) *Sardinha*—França—Sardinha da Bretanha. Trab. de FAGE e LEGENDRE—1914—dão poucos números e duma forma esquemática. A sôma gordura+água é de 78%, podendo descer a 75% nos animais muito magros ou subir a 80% nos animais muito gôrdos. Em 1920, FAGE, desenvolveu a nota de 1914, e cita análises de 29 exemplares (Março e Agosto 1914) em que a referida sôma dá 76,58 a 77,49%.

3.º) *Diversos peixes americanos*, de rios e costas do Atlântico e Pacífico—Compilação de E. D. CLARK e R. W. CLOUGH (Report of the M. S. Commissioner of Fisheries for 1925—Nutritive Value of Fish and Shellfish: os autôres reproduzem muitos dados analíticos, sobretudo americanos, em que aparece a «quasi constância» da sôma que nos interessa. Assim na sardinha da Califórnia a gordura varia de 0,75 a 21,38; a sôma água+gordura varia de 75,53 a 81,49. Na *Sarda* da Califórnia: gordura 0,85 a 20,32% e sôma água+gordura: 74,65 a 79,27%.

4.º) *Enguia do Japão*. Trav. de OSHIMA-SHINOBU (Journal of the Imperial Fisheries Institute, Tokyo, V. 23—1928). Experiências realizadas sobre enguias submetidas a jejum: no fim de 10—20—50 dias de jejum os animais diminuem de pêso à custa do *extracto etéreo* (Gordura), a-pesar disso a sôma água+gordura mantém-se constante conforme se pode calcular com os números do Autôr; a gordura diminuiu de 23,80 para 20,80 (50 dias) tendo a água aumentado de 57,89 a 60,19 e a sôma tendo variado apenas de 81,69 para 81,01.

Facto também interessante, neste trabalho sobre a Enguia Japonêsa, o *azote total* (que corresponde quasi na totalidade aos prótidos) pouco variou (2,62 a 2,72%). As nossas análises sobre a Sardinha portuguesa encontram, pois, neste ponto confirmação (Vidé mais acima).

Qual é a causa dêste interessante fenómeno biológico que se apresenta como geral nas diversas espécies de peixe?

OSW. POLIMANTI (1913) (Bioch. Zeitsch. Bd LVI—1913, p. 439-445) procurou dar uma explicação para os peixes migradores como a Sardinha, o Arenque e Sprat.

Os peixes da superfície (Sardinha, Enchova) são ricos em gordura e pobres em água; pelo contrário os peixes do fundo (Scorpena, Torpilha, Linguado, etc.) são pobres em gordura e ricos em água. Haverá pois talvez uma relação com o pêso específico do animal. Ora os peixes estudados (Arenque, Sardinha, Sprat) vivem no verão na superfície e são então ricos em gordura; no inverno, vivem na profundidade e são então ricos em água.

Embora as variações de pêso específico não sejam provavelmente a causa exclusiva das migrações verticais e periódicas dos peixes, êstes movimentos ascendentes e descendentes são favorecidos pelas variações que a percentagem em gordura traz para o equilíbrio hidrostático do individuo. Para POLIMANTI, pois, a aptidão do peixe em viver e flutuar à superfície está ligado ao pêso específico, sendo êste também ligado à percentagem em gordura. FAGE e LEGENDRE defendem até certo ponto a hipótese hidrostática de POLIMANTI.

Para nós as tentativas de explicação da lei, segundo a qual a sôma da gordura e da água, na Sardinha, durante o decorrer do ano, mantém-se constante e o seu corolário: o *animal que engorda desidrata-se* e inversamente, ainda não são convincentes.

O facto, porém, subsiste, não só na Sardinha, mas em outros peixes. A causa dêste fenómeno biológico geral ainda nos escapa.

Anunciai em «Conservas» e progredireis

ALCAPARRAS
ESPONJAS

próprias para uso na filetagem de anchovas
As melhores qualidades. Os melhores preços

Entregas imediatas

Representantes directos para Portugal:

Centro Industrial e Comercial de Conservas, L.^{da} (CICC)

OLHÃO — ALGARVE

End. Telegráfico: CICC—Olhão Telefones: III—Olhão

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



Sardinhas Portugêsas

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

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**

Polpa de Tomate

Da quinta de
Espadeiros
CARAMUJO



Depósito em
Matozinhos

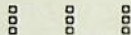
LUIZ VIANA

TEL. 42-M

◆ POLVO DE CALDEIRADA-LULAS DE CALDEIRADA ◆
Sardinha do Algarve, L.^{da}
SARDINHAS A PORTUGUESA
CONSERVAS DE PEIXE EM AZEITE, TOMATE E SALMOURA
TELEF.: SARDINHA **OLHÃO** TELEF. 22
Marca recomendada **Margarete**
SARDINHAS EM AZEITE PURO DE OLIVEIRA
◆ FILETES DE PEIXE AROMATIZADOS-SARDINHAS EM LIMÃO ◆

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

8 8 8
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

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)

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.^a

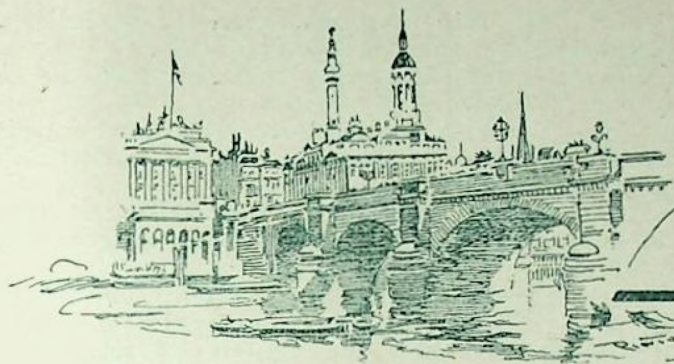
LIMITADA ■ ■ ■ ■

Aven. Menéres, 101

MATOZINHOS

Telegramas: FONBAR

Telefone, 75



Inglaterra

Crónica da Grã-Bretanha

Vendendo Sardinha

por Frederico Duarte—Manchester

Nêstes meus escritos apresento as minhas vistas e opiniões baseadas na minha longa experiência. Não quero de maneira nenhuma ocasionar quaisquer atritos ou controversias.

O vendedor ideal hoje em dia é aquêle que, tendo estudado intimamente os hábitos, costumes, etc., do seu freguês, lhe vende aquilo que êle gosta, e não aquilo que o referido vendedor lhe deseja impingir.

No meu caso, por exemplo, nunca usei botas dêsde quando vim para a Inglaterra, e assim pois, se um dia qualquer eu me visse obrigado pelas circunstâncias a escolher entre um par de sapatos ao preço de 15 chelins, e um par de botas ao custo de dez chelins, compraria os primeiros.

Ponhâmos pois o caso «on trial» (à prova) no que diz respeito a Sardinhas Portuguezas.

Há hoje aqui na Grã-Bretanha estabelecida uma marca de Sardinhas Portuguezas, a qual está tendo um bom consumo sendo conhecida como «a melhor marca». De minha parte confesso que são boas sardinhas, mas positivamente que temos outras marcas tão boas como essas. Suponhâmos agora que me dava na cabeça fazer-me importador de Sardinhas Portuguezas por atacado e que mandava vir uma caixa de cada das marcas anunciadas na «Conservas».

Suponhâmos que era bem sucedido em colocar tôdas essas caixas. Positivamente que em muitos dos casos receberia pedidos de repetição, e, vendo-me impossibilitado em mandar nova quantidade da marca pedida, me decidia a mandar doutra marca.

O que sucederia? Invariavelmente a devolução da caixa com a seguinte observação:—Se você não pode fornecer-nos com a mesma marca como previamente, nêsse caso suspenda o pedido

até chegar nova remessa, e no entretanto compraremos da marca X... (a tal marca a que me refiro atrás).

Isto é obvio, positivo e certo, para quem conhece a Grã-Bretanha como eu.

Que fazer? O que nos aconselha você?

Sim. Devem haver bastantes fabricantes anciosos por receber a minha sugestão e o meu conselho. Infelizmente, porém, a solução é radical de mais. Para se pôr em prática «causaria uma revolução levadinha da brêca»...

Mas... contra factos não há argumentos.

Se eu tivesse nas unhas o poder de «pôr e dispôr», procederia assim:

Os fabricantes de Sardinhas de Conserva seriam incluídos numa Sociedade Geral, ou seja, todos, sem excepção, pertenceriam a uma Sociedade por quotas.

Todos sem excepção teriam que fabricar somente 3 marcas de Sardinhas para cada zôna (Nove marcas no total).

Serem as latinhas iguais, para cada zôna. Haver assim os Fabricantes da Zôna do Norte, do Centro, e do Sul de Portugal.

A sardinha ser enlatada na seguinte categoria:—*Small* (miúda), *Medium* (média), *Standard* (Modelo).

Ficariam assim pois todos «mobilizados» e os pedidos obtidos seriam distribuídos entre êles, e assim seria isso preferível ao estado actual de coisas, em que uns recebem lucros, enquanto que outros vivem a crédito!!

Afinal de contas as Sardinhas vêm tôdas elas do mesmo mar, e o inglês acha-lhe graça em ver tantas marcas anunciadas, contra a dos *Skippers*.

Um amigo íntimo católico que visitou Portugal mais duma vez, disse-me um dia:—Olhe, Duarte, o que se dá com as marcas das Sardinhas Portuguezas, opera-se precisamente comnôco na nossa Religião. Jesus Cristo, e a sua Mãe, são conhecidos especialmente lá por Portugal, por

nomes tão diversos, alguns dos quais só servem para nos ridicularizar.

Sobre isto estou bem por certo que os meus leitores não poderão negar da sua veracidade.

Sobre as Sardinhas Portugêsas dá-se todavia ainda um caso muitíssimo mais grave, cujo abuso deveria terminar duma vez para sempre. Algumas das marcas de Sardinhas Portugêsas vêm aqui para a Grã-Bretanha, em *Francês e em Espanhol!*

A minha opinião pois de «to standardise» as marcas como sugeri e haver exclusivamente 9 em todo o país, resultaria numa economia tremenda, e numa facilidade enorme sobre a sua colocação aqui na Grã-Bretanha, suas Colónias e Estados Unidos da América do Norte.

Ignoro absolutamente o que se tem feito a bem da Indústria porque não tenho lido há anos jornais portugêses, e assim escrevo baseando meus argumentos somente na minha experiência e nada mais.

Possível é que muitos me considerem como um sonhador ou um verdadeiro idealista. Talvez tenham razão nisso. Estou já com os meus 50 anos feitos e ainda não tenho um cabelo branco na cabeça!!!

Estou positivamente convencido de que envelheceria rapidamente se me metêsse a vender Sardinha Portugêsa, sem, pelo menos, as sugestões que fiz já, terem sido postas em prática!

E... o que viria a acontecer a «Conservas»? Nada, absolutamente nada de desastrôso. Seria simplesmente uma questão de dar-lhe uma nova orientação.

A Publicidade é essencial e devêras importante como já o disse.

TACT

by F. Etraud—Manchester

On Saturday afternoon walking calmly through Piccadilly, Manchester, I saw Mr. Higgins pulling a dog through a lead, being himself in a terrible bad temper.

—: What is the trouble, I asked?

—: This damn dog is stuck here and does not wish to walk.

—: In that case, why don't you pick him up and carry it yourself?

—: Me, be blowed! The damn dog has legs and I shall see that he will walk with them! And so, Mr. Higgins pulled and pulled the dog, but he simply «got stuck» and would not go.

There was soon a crowd round him, and an old lady began to shout—:

—: Leave the little thing alone! You cruel man! You will strangle him with such pushing...

—: Pick him up, pick him up, said another woman in the crowd.

But Mr. Higgins was adamant. Pulling, and pulling, yet the dog would not go.

There must be a cause for the dog to be so stubborn, I said.

—: Probably, replied Mr. Higgins, he feels strange, as I just bought him in the market and I want to take him to my home.

I asked Mr. Higgins to wait whilst I went to a shop nearby and purchased some meat which the butcher cut in small pieces.

I gave these to Mr. Higgins, who was intrusted to give him a bit now and again, and thus both went on their way home as happy as two bees!

See what one can do with kindness! Quite true. You must not forget to have in your larder a supply of *Portuguese Sardines*, as the least you expect, you may have to be kind to some unexpected visitor, and, of course, have them handy for you to enjoy same as well.

Why not?

Informações úteis

Estão interessadas na aquisição de sardinhas portugêsas as seguintes firmas:

Banque Générale Pour la France et les Colonies 5, Rue de la Boetie PARIS (8 ^o)	Jaime Gorricho Casilla Carreo Montevideo URUGUAY
Auguste Viret 2, Rue Massena NICE	Clement Navarro Bandal (Var) FRANÇA
Nissini M. Elmalek Rue Legazpi N.º 22 TANGER	Edmond Pourtrait 37, Boulevard Chave MARSEILLE
Verimex Trading Company 305, West end Avenue NEW YORK	Tenius, Rielsing & C. ^a Avenida de Julio de Castilho, 333 PORTO ALEGRE
Canteen Contractors Syndicat Post Box 512 BOMDAY	George Banse Rua de Cedofeita, 456-1.º Esq.º PORTO
Oy Flinkenberg & C.º AB HELSINKI FINLAND	John J. M. Ryan DUBLIN

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

“CONSERVAS” na América do Norte

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

(Continuação) II

Análise da Expansão Recentemente Obtida

Verificando-se a lista que a seguir juntamos, nota-se que nos ultimos anos se conseguiu uma animadora expansão nos produtos seguintes:

Azeites (comestível e industrial): Os exportadores portugueses tem sabido aproveitar as oportunidades. Presentemente já o nosso azeite (comestível) está alcançando reputação qualitativa a par da Espanha, Italia e Grecia, porém — segundo opinião de muitos armazenistas — ainda ultimamente aqui chegaram alguns lotes que não satisfazem as exigências do mercado. Sobre as regulares importações destinadas ao consumo da colónia portuguesa, não temos dúvida em afirmar que sempre tem tido boa aceitação. As expor-

tações do azeite para uso industrial também tem obtido uma grande expansão.

Cravagem de Centeio: A exportação deste artigo está já sendo um grande valor para os agricultores e exportadores. Os preços recentemente obtidos são mais do que remuneradores, isto devido à situação anormal. O mercado aqui tem capacidade para absorver toda a possível produção portuguesa.

Castanha: Com esta fruta temos sido pouco felizes: comquanto se tenha conseguido expansão, em geral, todos os exportadores tem sofrido grandes prejuizos. Mais adiante tratamos deste assunto com todos os detalhes.

Mapa dos produtos portuguêses com maior volume de exportação para os Estados Unidos da América do Norte

	1937		1938	
	Kilos	Dollars	Kilos	Dollars
CAFÉ	7,830.099	\$1,131,181.00	2,805.720	\$343,780.00
CACAU	523.800	103,137.00	730.161	81,285.00
AZEITE DE OLIVEIRA (comestível)	64.530	24,301.00	177.597	50,873.00
AZEITE DE OLIVEIRA (industrial)	1,017.699	208,423.00	3,058.843	378,649.00
OLIO DE PALMA	34.115	4,056.00	354.311	55,128.00
VINHO (Pôrto e Madeira) Galões	129.121	358,055.00	127.067	327,691.00
CRAVAGEM DE CENTEIO	75.697	208,156.00	36.903	102,289.00
CASTANHA	1,143.329	70,556.00	393.163	23,164.00
CORTIÇA	93,078.567	5,567,056.00	40,666.160	2,080,576.00
CÊRA CRUA	612.897	335,888.00	236.833	99,624.00
PÉLES CURTIDAS (número de péles)	99.444	96,973.00	92.143	61,525.00
TÁRTARO (sarro de vinho)	424.494	49,025.00	487.019	49,777.00
LÃ (carpet wool)	371.404	184,070.00	427.120	173,472.00
BORDADOS DA MADEIRA	—	630,449.00	—	626,151.00
COBRE (copper for smelting)	470.550	110,600.00	746	228.00
PIRITES (sulphide of iron)	21,725.000	109,395.00	—	—
SARDINHA EM CONSERVA	1,866.632	657,730.00	1,751.070	706,126.00
ATUM EM CONSERVA	41.195	14,743.00	47.072	16,910.00
FILETES DE ANCHOVA	7.783	4,975.00	25.946	16,556.00
POLVO E SEPIA CONGELADO	187.329	29,878.00	173.084	42,651.00

Pimentão: Confessamos: foi a grande escassês que forçou os importadores a comprarem este artigo de produção portuguesa; os primeiros embarques que aqui chegaram em 1938 eram, em geral, de qualidade muito inferior. Se bem que os fabricantes portugueses já conseguiram melhorar a manipulação, o pimentão espanhol continua a ser vendido por mais 8 a 10 cents por lb. Com a Espanha a caminho da produção normal, é indispensável que os nossos produtores só para aqui enviem artigo, pelo menos, comparável às qualidades médias do espanhol, porque se o não fizerem, encontrarão grandes dificuldades da parte da «Food And Drug Administration», agora com a nova lei em vigôr.

Filetes de Anchova: Nêste artigo obtiveram os conserveiros portugueses um excelente successo: qualidade, apresentação e expansão; tudo isto em pouco mais de dois anos, pois que até 1937 o nosso fabrico não competia com o italiano e espanhol. Desnecessário será dizer que este successo é obra do Instituto—produto da viagem do Dr. Guerra a este país—que habilmente estudou as dificuldades então existentes. Com as excelentes possibilidades nêste mercado, vêmos nêste artigo um grande factor para a indústria conserveira.

Atum em conserva: Muito vagarosamente, também já os fabricantes de Angola estão obtendo aqui colocação para a sua conserva. Além do bom artigo doméstico, temos o mais terrível concorrente; o japonês, com excelente conserva, preço atractivo e uma boa rede de distribuição em todo o território do país, organização devidamente controlada pelos fabricantes japoneses (várias firmas). Nesta conserva há diferentes fabricos com as respectivas classificações já estabilizadas em todos os mercados, o que por isso se torna indispensável aos fabricantes portugueses seguirem as mesmas modalidades, tanto mais que já são oficialmente reconhecidas pela «Food And Drug Administration».

Nêste assunto tem o Instituto outro problema que requiere urgência, isto também porque para aqui enviam muitas qualidades de peixe com rotulagem que lhes é proibida pela recente lei em vigôr. Depois de resolvido as presentes dificuldades, estamos certos que a nossa conserva irá conquistar o «seu melhor mercado».

Polvo e Sepia congelado: Há dez anos, o fabricante que para aqui vendêsse 500 caixas (5 kilos cada) era qualquer coisa de importante para um só exportador. Em 1939, já o total das exportações chegou à boa cifra de 75.000 caixas destes peixes. Será oportuno lembrar de que esta expansão foi unicamente obtida pelos agentes portugueses aqui estabelecidos que zelosamente

A GRÃ-BRETANHA

Num opúsculo recentemente publicado pelo ilustre escritor Sr. Thomaz Ribeiro Colaço, em que o *espírito inglês* é criticado com graciosa e justa propriedade, aparece uma carta que o egrégio romancista Camilo Castelo Branco escreveu ao insigne escritor Tomás Ribeiro. Pedimos licença para a reproduzir aqui:

«Não contribuo para o jornal contra a Inglaterra, porque não sou inimigo dos ingleses.

«Encontro-os com os primeiros Afonsos a conquistar o sul de Portugal; achei-os em Aljubarrota defendendo os falsos direitos do Mestre de Aviz contra D. João de Castela; encontrei-os em frente de Lisboa defendendo os direitos do Rei português D. António contra Filipe II. No terramoto de 1755, Inglaterra remeteu à desolada Lisboa uma frota com donativos superiores a quinhentos mil cruzados. Acho os ingleses ligados a Portugal contra Napoleão e empenhados em restituirem a D. João VI ao trôno. Encontro ainda, nos nossos dias, os ingleses por mar e por terra batendo as forças do usurpador D. Miguel. —Estes factos não me irritam patrioticamente contra a Inglaterra.

Quanto aos makololos, sabes demais que nos fins do reinado de D. João III eram já perdidas as linhas hidrográficas da Africa. Depois de Alcácer-Kibir, nem portugueses nem espanhóis pensaram mais nos capes. Depois de 1640 nunca lá se mandou missionários nem protecção nem educação. Tudo aquilo prescreveu como se a vaga de dois séculos lambêsse os areais onde fôram escritos os direitos de Portugal».

continuum defendendo este comércio. Este produto de tão fácil deterioração necessita mais do que a usual actividade do agente na venda ao armazenista, pois que se bem que o exportador vende C. I. F. os agentes têm a seu cargo o despacho, inspecção da mercadoria no acto da descarga, pronta remoção das remessas para armazem frigorífico—isto tudo dentro do máximo de quatro horas.

New York—Junho de 1940

José Pinto Coelho
(da firma Coelho Brothers)



FORNECEDORES DO
GOVERNO PORTUGUEZ

LITOGRAFIA NACIONAL

♦ IGNACIO A. DE SOUZA & FILHO ♦

TELEFONES 12
E
756

TELEG. LITONAL
PORTO

PORTO

OFICINAS DE FOTOLITOGRAFIA
— INSTALAÇÃO UNICA NO PAIZ —
LITOGRAFIA - TIPOGRAFIA - TIMBROGRAVURA
IMPRESSÃO E CONSTRUÇÃO SOBRE
FOLHA DE FLANDRES

5 GRANDES PREMIOS
6 ALTAS RECOMPENSAS
EM VARIAS EXPOSIÇÕES
NACIONAES E ESTRAN-
GEIRAS

DELEGAÇÃO EM LISBOA: R. DOS CORREEIROS, 29-2.º
TELEF. 25624 — TELEG. LITOCIONAL

AGENCIAS EM:
FUNCHAL, COVILHÃ, LOURENÇO MARQUES, LOANDA

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.

P O R T O

Av. dos Aliados, 64

TELEFONE, 5772

ENTREGAS RÁPIDAS

Sociedade Zickermann

S. A. R. L.

LISBOA

Rossio, 3

Telefones, 24400-27459-27460

Endereço Telegráfico: GAZICKMANN - Lisboa/Porto

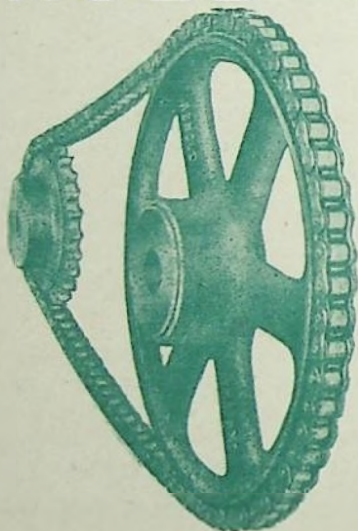
MOVIMENTOS INDUSTRIAIS POR CORRENTE **RENOLD**

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

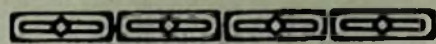
Telegraphic Address:

**JUPERLA
MATOZINHOS**

Markas Depozées:

JULIA-SANCHO

CASEBRE



CONSERVAS

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

FÁBRICA DE CONSERVAS

MARCAS:

Vencedor-Sardincas
Safrá-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



"NUN'ALVARES"

MARCAS
REGISTADAS:

MATOZINHOS
PORTUGAL

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


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

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

Condestável
C A D E A U



BONELESS & SKINLESS SARDINES—OUR SPECIALITY

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.

Fábrica de Conservas PARAMOS, L.^{DA}

Marques déposées :

Parámos
Bristol
Dulce
St. Georg
Invicta



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

Adresse télégraphique: PARAMOS

Téléph. 222-M

Arlindo de Souza Vinagreiro

Sardinhas em Salmoura e prensadas

Anchovas em Salmoura

Rua Conde S. Salvador, 55 a 59

MATOZINHOS

PORTUGAL

Telefone, 165-M

End. Telegráfico: LINDO

Perfis Conserveiros



É o conserveiro português mais popular na Europa e na América. A sua presença nos principais mercados estrangeiros constitui sempre um acontecimento notável com o qual o próprio comércio exportador português muito lucra, porque as suas vendas, sempre consideráveis, servem de estímulo e apetite aos vendedores e compradores de outras marcas. É o homem que melhor sabe marcar a sua posição quer cá dentro ou lá fora do país. Cá dentro mostrando na sua personalidade de criador e realizador como se pode organizar e desenvolver uma secção industrial, a ponto da sua acção merecer lisongeiros reparos de amigos gregos e troianos, e lá fora demonstrando como se pode fazer uma eficaz propaganda e concomitantes vendas num curto espaço de tempo.

É um campeão na sua classe assim como já o foi noutros campos da sua actividade. Nêle tudo é vida e movimento. Tem euforia e dinamismo. Quem com êle convive sente mesmo certos efluvios magnéticos que dêle dimanam em momentos de vibração. Nos tempos desportivos lançou-se no *Rugby* porque em nenhuma outra modalidade êle poderia expandir tão à vontade o seu dinamismo. O leitor havia de vêr aquelas *melées* em que o nosso amigo marcava a posição a três quartos, seis oitavos ou o quer que era a fracção em que êle jogava. Era qualquer coisa de abracadabrante, assim a modos de fim do mundo. Até fazia faiscas. De tal forma se comportou com o jôgo, que em pouco tempo acabou o *Rugby* no Porto, por falta de jogadores. Uns rebentaram e foram transformados em seiva do reino vegetal; outros ficaram indefinidos no que respeita a classe mais ou menos elevada da ordem zoológica, e a maior parte ainda hoje anda por aí a recobrar-se do *transglomanglo* que lhes deu quando jogavam a bola oval com êste conserveiro.

Quem estas linhas escreve foi um dia atraído por rumores de cataclismo ali para os lados do Carvalhido. Afinal de contas o que parecia o esboroamento do cosmos era unicamente um desafio de *Rugby* em que o nosso amigo participava com indivíduos de igual jaez, para aperfeiçoamento da raça. Muito mal feitos se deviam ter considerado êsses insurrectos uns aos outros, a julgar pelo número de ossos que se partiram para corrigir os defeitos com que saíram das mãos da Natureza!

Apagada a fúria iconoclasta dos inergúmenos do *Rugby*, o nosso amigo foi prégar paz e harmonia para o Areopago do *football* portuense, e ali conseguiu durante algum tempo que se déssem as mãos à noite os que de dia se escouceavam desalmadamente. Na copiosa variedade das suas múltiplas funções, o nosso companheiro marcou sempre a sua inconfundível personalidade. Foi melodiôso guitarrista, meigo cantôr, dançarino exímio, az do volante, atirador distinto, hábil operador cinematográfico, e até empregário brilhante. Pontos há porém na sua carreira um tanto ou quanto omíssos no que respeita à conspícuidade das suas manifestações. Na natação, por exemplo, não parece que tenha deixado feitos digno de registo; existem é certo umas fotografias em que o colega se mostra em donairoza tanga de banho ao lado de encantadoras nereidas muito despidas junto de salsas ondas em praias nórdicas, mas há más-línguas que suspeitam da genuidade do mar e louvam a perícia cénica do fotógrafo. Eu reconhêço que as águas, quer sejam as tranquilas do rio ou as alterosas do mar, não são bem o elemento em que o camarada mais prefere embalar-se, mas não me repugna crêr que êle haja envergado umas cuécas de banho para tirar um retrato fôtogénico e comprazer as esbeltas companheiras, embora as tenha despido tão sêcas como as vestiu, as cuécas bem entendido. No hipismo também não obrou prodígios que se leiam; é um pouco mal conformado para Sancho Pança. Em todo o caso, não tem sido dos peores nos *grands-champs* do Bom-Jesus do Monte e Cacilhas.

Em Paris, Berlim, Monte-Carlo, Londres e New-York, o nosso amigo tem feito sensação. Num restaurante de Londres tomaram-no um dia por Marajah indio, e serviram-lhe um vinho capitôso que o perturbou bastante quando viu que lhe cobravam cinco libras pela garrafa. Em Monte-Carlo adquiriu por 600 francos um bejo de mulher pôsto em almoeda, e em Paris sentiu um dia tantas dôres de barriga que chamou telegráficamente o sócio para a beira do leito. Este respondeu também pelo fio como o herói do Trovador: côrro a salvar-tel e foi, de facto, acto contínuo em demanda do amigo, por terras nunca dantes navegadas, com uma mirífica bengala da era dos afonsinhos que lhe serviu de bússola e amuleto contra os perigos da terrível babilónia parisiense. O nosso perfilado de hoje riu-se tanto com as aventuras do sócio que ficou logo bom. Com o riso, os músculos do diafragma excitaram os dos intestinos e o próprio cego exultou quando se viu livre da intoxicação.



EXPORTAÇÃO DE CONSERVAS PORTUGUÊSAS

De Janeiro a Junho de 1940

Mês	DE MATOZINHOS						DE SETÚBAL					
	Sardinha em molho		Sardinha em salmoura		Conserva diversa		Sardinha em molho		Sardinha em salmoura		Conserva diversa	
	Volume	Kilos	Volume	Kilos	Volume	Kilos	Volume	Kilos	Volume	Kilos	Volume	Kilos
Janeiro	65.840	1.176.639	11.320	358.306	177	6.066	28.899	490.750	—	—	3.864	54.029
Fevereiro	38.363	671.557	8.641	341.722	1.209	14.605	18.640	313.753	50	475	1.313	21.813
Março	45.894	792.101	2.985	81.706	487	14.800	34.144	570.641	3	28	2.363	40.181
Abril	33.388	575.970	10.070	348.500	786	24.664	22.859	392.240	200	1.900	4.608	58.375
Maior	39.554	689.246	6.077	270.002	1.786	26.412	36.912	578.194	—	—	6.479	120.474
Junho	108.106	1.903.226	1.852	80.120	7.051	218.179	58.343	930.108	—	—	1.900	30.713
	341.145	5.808.739	40.945	1.480.356	11.496	304.726	199.797	3.275.686	253	2.373	20.527	325.585

Resumos:

De Matozinhos—Sardinhas	7.289 toneladas
» — Diversas	304 »
De Setúbal —Sardinhas	3.278 »
» — Diversas	30 »

A Indústria de Conservas e as Fábricas de Vazio

Transcrevemos, com a devida vénia, do nosso colega «A Indústria», de Setúbal

O sr. ministro do Comércio e Indústria determinou há dias, por um despacho a que os jornais se referiram, que, de futuro, as secções de vazio nas fábricas de conservas, ou pertencentes a empresas conserveiras, se destinem exclusivamente ao abastecimento da própria empresa, não podendo, em caso algum, fornecer vazio para outras fábricas, ainda mesmo quando a sua capacidade de produção do referido artigo exceda a sua produção de conservas; que as fábricas ou empresas que tenham secções mecânicas de vazio possam transformá-las ou desenvolvê-las até o limite das necessidades do seu próprio fabrico; e que as que não possuam aquelas secções não possam instalá-las de novo, e as que disponham apenas de fabrico manual não possam transformar-se este em mecânico.

Esta determinação é o natural remate duma situação que dura há alguns anos. Desde 1933 que a indústria de conservas está impedida de alterar, dentro das suas fábricas, as respectivas instalações ou montar novas máquinas sem que para isso requeira as necessárias autorizações, as quais quasi sistematicamente lhe são negadas. E o facto, acarretando à indústria de conservas não pequenos prejuizos, redundou sempre em vantagem para as fábricas de vazio, assegurando-lhes uma situação quasi de monopólio e elevando-as à categoria de potentados.

Que a intenção do sr. ministro de Comércio e Indústria ao firmar o seu despacho tenha sido boa, não o pômos em dúvida; mas as conclusões do inquérito realizado pela Direcção Geral da Indústria e que levaram aquêle titular a promulgar as medidas a que nos referimos, ou a forma como esse inquérito foi orientado é que revelam uma situação de desfavor para a indústria de conservas que não pode deixar de causar reparo.

Pelo inquérito referido, diz-se no despacho, verificou-se que 31,5 por cento das empresas têm secções mecânicas ou mistas; 20,5 por cento secções manuais, e 48 por cento não possuem secções de vazio, não podendo, por isso, advir das resoluções tomadas gravame para a indústria autónoma de vazio. Trata-se apenas de adaptar à indústria o novo estado de coisas criado pelo desenvolvimento desta, e de se evitarem escusados investimentos de capitais, sem prejuizo das empresas que naturalmente se constituíram sob a

forma complexa e têm condições para a manter.

O tom desta explicação mais parece tímida justificação perante a indústria autónoma de vazio, na suposição de que a sua liberdade lhe é cerceada ou de qualquer forma condicionada à defesa da indústria de conservas. Mas, pelo contrário, esta é que teria e tem de que se queixar.

*

Como é geralmente sabido, as fábricas de conservas produziram sempre o vazio de que necessitam para os seus fabricos. Pode mesmo dizer-se que só de alguns anos a esta parte se pode conceber a existência duma fábrica de conservas sem esta secção.

O aparecimento das fábricas independentes de vazio deve-se a duas razões: a primeira, as anormais abundâncias de peixe que se registaram em determinadas épocas, quando só existam nas fábricas as secções manuais, e a conveniência do seu aproveitamento industrial; a segunda, as greves constantes que por muito tempo agitaram e perturbaram a vida normal da indústria e obrigaram o industrial a procurar fóra das suas casas um artigo que lhe era indispensável e de que o pessoal empregado no respectivo fabrico era normalmente o fulcro de agitação.

Os tempos mudaram e à desordem sobrepos-se a ordem no trabalho. Os processos mecânicos de fabrico de vazio evolucionaram de forma notável.

Ora o industrial tem sempre conveniência em produzir o próprio vazio. O facto de dispôr de instalações próprias permite-lhe reduzir ao mínimo as suas immobilizações de material porque, mercê do desenvolvimento e aperfeiçoamento dos processos mecânicos, pode a bem dizer fabricar o vazio somente à medida da necessidade e oportunidade do seu fabrico de conservas. Fabricando elle próprio o vazio, não só obtem uma apreciável economia no respectivo preço do custo, como também pode utilizar nêle parte do pessoal a cuja manutenção o obrigam as suas necessidades de produção de conservas, mas para o qual, mercê das interrupções resultantes da contingência da pesca, nem sempre tem ocupação absolutamente útil.

O facto de o inquérito realizado pela Direcção Geral da Indústria ter apurado que 48 por cento das empresas conserveiras não possuem secções de vazio, não destrói nem altera o que deixamos dito. A percentagem, de que não podemos duvidar mas que não obstante nos surpreende um tanto por elevada, não traduz menor interesse ou conveniência de a indústria de conservas fabricar o seu próprio vazio. Muitas fábricas não terão tido verdadeiramente oportunidade ou possibilidade de modernizar esse aspecto particular da sua produção, tanto mais que a necessidade dessa modernização é constante, pelos progressos que quasi dia a dia se vão introduzindo na respectiva técnica. E ainda outros o não fizeram por um sentimentalismo compreensível como foi o de não quererem deitar para o desemprego os seus operários soldados.

Resulta do despacho a que nos vimos referindo, que as fábricas que possuam instalações mecânicas para o fabrico de lata vazia poderão mantê-las, mas apenas para seu uso exclusivo; que aquelas que apenas tenham instalações manuais não poderão transformá-las em mecânicas; e que as fábricas que actualmente não possuam instalações de fabrico de vazio não poderão de futuro ter essas instalações, ficando sujeitas, para o seu abastecimento, às fábricas independentes de vazio, não podendo mesmo abastecer-se das que são propriedade dos seus colegas industriais de conservas.

Em flagrante desigualdade ficam a indústria de conservas e a do fabrico de lata vazia, com nítida vantagem para esta. E todavia ela não obedece, como a indústria conserveira, a qualquer organização, está livre dos respectivos encargos, não suporta as obrigações de contratos colectivos de trabalho, não tem salários mínimos a moralizar o exercício da sua actividade, é completa-

mente livre para explorar como entenda o trabalho dos seus operários.

O fabrico de vazio pela indústria de conservas não pode progredir, há-de mesmo reduzir-se; ao contrário, à indústria independente e desembaraçada de obrigações corporativas e sociais, para mais composta apenas de 4 ou 5 fábricas, abrem-se mais largos horizontes. 48 por cento das empresas conserveiras, que não têm secções de vazio, não mais as poderão organizar; e 20 por cento das mesmas empresas, que actualmente têm secções manuais, irão num futuro mais ou menos breve engrossar o número dos dependentes da indústria autónoma. E' sabido que não se podem criar aprendizes de soldador, pelo que o número deste terá forçosamente de diminuir duma forma constante, além de que se entrou já há algum tempo no sistema de indemnização aos operários que desistam de exercer essa função. Se se considerar que uma instalação para o fabrico manual de vazio tem todas as máquinas que possui uma instalação mecânica, menos as máquinas de soldar, as fábricas nestas condições não cairão apenas no domínio das «mecânicas» particulares, como ficarão também com todas as máquinas e ferramentas que possuem inutilizadas, visto não lhes ser permitida a montagem de soldadeiras.

Em face da situação que acaba de ser-lhe criada, a indústria de conservas vai solicitar superiormente que o assunto seja de novo considerado, de forma a não representarem prejuizo exclusivamente para si as vantagens concedidas às «mecânicas» independentes. Tem razões de sobejo para o fazer e estamos certos de que será reconhecida a justiça que lhe assiste.



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

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. Cascais, 53-1.º

ALCANTARA — LISBOA

ACASOS

Conseguiremos tudo, produzindo e vendendo nós mesmos

XII

A palavra «VENDER» não tem sido muito fácil de ser compreendida por todos, apesar de seu nome se compôr somente de *meia dúzia de letras*. E portanto, a sua origem é longa, antiga e verídica.

A não estar em êrro, nós damos aos estrangeiros a aparência de tímidos, e apesar de tão inteligentes como os dotados peritos viventes do mundo, nós entregamo-nos de braços abertos, quási fazendo-nos compreender, incapazes de conseguirmos representar a nosso favor pessoalmente o gênio «VENDER», que vem das mais simples ou mediocres feiras, até aos maiores dotes comerciais e industriais que o homem pôde atingir sôbre a terra.

É portanto, pôr em movimento êsse sentir grandioso que dá a confiança a quem nos recebe, como vendedor de um ou mais produtos nossos, com oratória, bases e razão do que afirmamos como superioridade sem contestação a receber, seria a grande vitória da nossa raça, sôbre os mercados mundiais, quer êles se compônham de sêres brancos, pretos ou vermelhos.

Nós não precisamos de sindicatos de agentes estrangeiros, directamente, para vender o que também sabemos fabricar, e aos quais os dotes da natureza nos garantiram sucesso. Nós nunca precisaríamos da fixação de preços mínimos, e que sôbre tão falado assunto se fizessem tantos alvitre, que com tanta tristeza tenho apreciado. Os preços mínimos nada mais são que a base do valôr da mercadoria em Portugal.

Chegamos quási à discórdia da familia conserveira, que tantos resultados pode tirar sem grande desânimo ou imputar recriminações de paixão, para obter um lucro fabuloso a bem de todo o país e portanto de todas as classes em geral.

Que nos importam as armas fortes e métodos dos adversários concorrentes? Eles têm o direito de defender em primeiro lugar o que êles produzem.

Seguir caminho e tentar batalha leal, é nosso dever, e não lhes entregarmos os nossos produtos para êles se tornarem ainda mais fortes que nós (então com a nossa confiança) e com seu egoismo e intriga nos depreciarem com suas ofertas e nosso acôrdo que representa desfavôr moral e material.

O tentar é conseguir, e a prática nos dirá pelos resultados a obter, cujas aparências até aqui tínhamos como inúteis, mas que observadas e estudadas se transformarão em factos.

Não importa que nem todos conhêçam aí o departamento do «AUDE», um dos maiores de França. Também deixarei de parte se seus habitantes preferem nossas excelentes sardinhas em conserva, muito grandes, médias ou pequenas, assim como se em tomate, azeite ou óleo (êsse assunto é com o representante, agente ou vendedor unicamente).

Visitando uma das talvez mais curiosas ou originais cidades dêste país, onde a clientela tem na sua maior parte o capricho de cada um trabalhar com suas marcas, para assim poderem fazer valer os produtos que vendem, eu tinha uma série de clientes que me compravam as marcas por êles preferidas mas não a mesma para dois ou três.

Uma das casas realmente bem instaladas e que fazia e faz suas entregas tanto na cidade propriamente dita, como nos seus arredores e mesmo nas aldeias ou lugares distantes alguns quilômetros, trabalhava com a minha casa.

A sua marca preferida, que tinha por razões especiais agradado a uma numerosa clientela, cujos preços certamente não eram os mesmos que lhes oferecia a concorrência, resolveu, numa das minhas diversas passagens, apresentar-me repreensões sôbre a qualidade etc. A principio eu fiz algumas concessões (não para mim, pela qualidade) mas pela ingrata concorrência que, podendo, nunca ficam vencedores a não ser por culpa de nós mesmos.

O caso tornou-se impertinente, resolvendo dar-lhes razão na questão levantada pelo comprador mas fazendo-lhes sentir amavelmente que de futuro o considerava nas suas compras como um cliente digno de tôda a consideração, mas não para lhe fazer entregas seguidas em uma só marca, resolvendo o seguinte:

Em frente de seu bom estabelecimento encontrava-se uma «charcuterie» que não tendo a aparência da primeira, não seria tempo perdido eu pedir uma consulta ao seu proprietário e, no momento que encontrei propício, entrei e perguntei a que horas poderia ser recebido.

Efectivamente tive a sorte de me encontrar, como sempre, com boa gente que gosta de ser agradável, e nestes casos sempre se deve contar com o máximo de boa vontade para se atingir o fim desejado.

A minha primeira pergunta foi se a sua casa não vendia conservas, tendo resposta negativa, visto que tinha em frente um visinho que as vendia, e elle nunca se tinha lembrado de tal. Esse início não me tirou a coragem e então entrei a fundo no assunto dizendo:

Tenho um depósito em Bordeaux de conservas portuguezas que recêbo do meu país. Eu poder-lhe-ia enviar algumas caixas de uma marca bem conhecida da vossa clientela certamente. Essa mercadoria seria posta por minha conta quer na gare ou em vossa casa mesmo, vindo em camionete directamente. Os preços que vos faço serão os habituais para a clientela desta cidade, com a diferença que, em lugar de me pagar depois de receber a mercadoria, eu receberei o valôr da factura quando recêba novo pedido, ou depois de uma nova passagem, depois de vêrmos o resultado obtido.

Eu lembro que certamente para se ter uma relativa facilidade, como tem a sua vitrine, indispensável será então fazer colocar o produto por mim enviado na sua relativa parte, bem visível, assim como os preços marcados, para o successo do nosso ensaio que tenho a certeza vos será vantajoso.

Estava convencido este novo cliente. Chegado a Bordeaux, foi preparada a expedição, tendo seguido factura assim como confirmação com todos os detalhes referentes ao que se tinha tratado.

Não foram precisos muitíssimos dias para receber uma carta (o que não foi surpresa para mim) em que o meu antigo cliente e comprador da marca que tantos defeitos no seu dizer tinha, me chamava a atenção, lastimando o mal entendido que tinha havido e que estaria disposto a

recomeçar recebendo como antigamente, e pedindo ao mesmo tempo as disponibilidades que eu teria nessa marca, pois que me queria ser agradável em fazer uma compra relativamente importante, como o fazia quando das minhas passagens.

A resposta foi esta: que encontrando-se em viagem a pessoa que tratava de esses assuntos, só passados alguns tempos o seu favor poderia ser estudado. Enquanto esse prazo se passasse algumas noticias chegariam do novo cliente e certamente se poderia observar se sim ou não elle estaria satisfeito.

Efectivamente os pedidos seguiram os seus tramites, continuando novas expedições nas condições de pagamento, tendo sido modificadas por o novo cliente entender que o negócio seguia bem a seu favor, e portanto tomar elle as compras a pronto.

Tendo falecido o proprietário dessa firma, o seu sucessor é hoje um fiel cliente das nossas conservas. Lastimo não o poder servir como o fazia quando estava habilitado a ter representações e poder fazer o *metier* de representante ou agente. Pois que se tal não me tivesse sucedido, nessa rua onde estive em vésperas de ficar sem o bom cliente impertinente e que deu origem ao encómado que dei ao proprietário da boa «salsicharia», hoje teria grande prazer de fornecer duas casas em lugar de uma só.

João Carlos da Silva



A publicidade em "Conservas" é expansiva

ALVARÁ

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

Carta à redacção a N.º 3.

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: Petalhos de fôlha de Flandres e Oleos de peixe, aos melhores preços

Chaves: Para abrir latas *Сотисвѣдкѣ и Консигнаціѣс*

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

Comércio com Cuba

Recortamos de um jornal de Havana

Necesita Cuba donde colocar sus productos

Dentro de una semana estará en Madrid para gestionar el convenio

Tiene confianza en obtener buen exito

LISBOA, Portugal, agosto 5. (AP). El Dr. Orestes Ferrara, delegado comercial de Cuba en Europa, declaró hoy a The Associated Press que desea sinceramente consolidar las relaciones de comercio entre su país, de una parte, y España y Portugal, de la otra, «porque la península Ibérica es, después de todo, el último lugar del continente europeo que permanece abierto». La economía cubana, dijo también el ex secretario de Estado y ex embajador en Washington, demanda que la isla encuentre mercados para su azúcar y su café.

El doctor Ferrara dijo también que se sentía optimista sobre las perspectivas de llegar a un acuerdo con España y Portugal. Entre sus propósitos inmediatos está el de conferenciar con el Gobierno de Lisboa sobre el tratado de comercio que Cuba denunció en abril. Pero como la nego-



Dr. Orestes Ferrara

ciación será larga, irá a España dentro de seis o siete días, regresando a Portugal más tarde.

—Por supuesto—declaró el delegado especial—que España, por el volumen de su tráfico y por sus lazos culturales y espirituales con Cuba, nos interesa más. Pero seremos amigos de España o no lo seremos, si España corresponde o no a nuestra amistad.

El doctor Ferrara terminó confirmando que discutirá en Madrid la manera de liquidar los créditos congelados cubanos, que ascienden al equivalente, en pesetas, de un millón de dólares. Sus esperanzas en que la gestión tendrá éxito, se basan en que España recientemente ha pagado, en dos plazos, un 16 por ciento del total que adeuda por ese concepto.



Com Fábricas em:

Matozinhos

Vila do Conde

Secção de Pesca:

RUA BRITO E CUNHA, 566 a 573

CULINÁRIA

Cosinha Internacional

Do Livro de YMANIL BELEAK

Dourada Assada Bred: Depois de bem limpa, coloca-se numa fôrma untada de azeite. Tempere com sal e sumo de limão e salpique o peixe com um pouco de azeite. Mêta no fôrno. Quando estiver meio assada põna-lhe por cima uma camada de pão ralado misturado com salsa bem picada e um dente de alho também bem picado. Agora salpique com outro pouco de azeite e junte-lhe um copo de vinho branco para que continue a assar novamente no fôrno. Depois de assar adorne-se com «guarnição Rina» e sirva-se.

Dourada assada Nelly Depois de limpar e escamar, corte-a em pedaços bem granditos, tempere-os com sal, salpique com azeite e põna-os a assar na grelha, dando-lhe voltas e em pouco fôgo. Depois de assados, coloque-os numa travessa e salpique-os com molho Valentina ou simplesmente coloque-os na travessa adornando com alface e rodela de limão, e sirva o molho à parte.

Sardinhas Ayshire Escolha 8 ou 9 sardinhas e tire-lhe as espinhas; coloque-as num pisador ajuntando uma colher de mostarda inglesa, sal, pimenta, 190 a 200 gramas

de manteiga, sumo de um limão e uma colher de molho Perrin. Amásse tudo muito bem até formar pasta; passe pelo passador e coloque sobre pedaços de pão especial para sandwiches. Coloque-os numa travessa adornando com azeitonas, pepinitos e cebolinhas em pickles.

Congro à Portuguesa: Pêgue num traço de congro de meio kilo.

Tire-lhe a pele e corte-o em talhadas pequenas e põna a coser numa caçarola com água, sal, cravo, pimenta, cebôla muito picada, alho também picado, salsa e uma fôlha de loureiro. Num pisador pise meia nós e oito ou dez avelãs juntamente com dois dentes de alho. Ajunte meio copo de vinho branco e quando o peixe esteja cosido, deite à caçarola este molho deixando que dê umas fervuras tudo junto. Tempere. Retire logo o peixe, coloque numa travessa e salpique com o molho depois de o ter passado pelo passador. Sirva.

Dourada Romana Faça o mesmo da receita anterior, com a diferença de que passará os pedaços por azeite e logo em pão ralado, e então os põe na grelha. Uma vez cosidos, serve-os com «molho Romano».

Folhetim N.º 4

Agosto de 1940

Carta a Garcia

Memórias de José Luiz

I

Não sei se deve atribuir-se à ausência de parteiras diplomadas e cirurgiões habilitados a tradicional resistência das mães da minha família, mas o facto é que nenhuma delas sofreu nos seus numerosos actos contratempo digno de referência especial na crónica familiar.

Minha Avó materna teve 21 filhos, e de nenhuma vez necessitou da animadora presença de outrem que não fosse o seu Antoninho.

Meu avô chamava-se António, um homenzarão de se ver, mas só uma vez no ano é que ela o designava por Antoninho, e esse dia condizia sempre com a chegada de um novo filho. Fora disso, meu Avô para ela não passava de António, e muitos dias havia em que ela se esquecia do nome para o chamar tólo, marôto, desavergonhado e quejandos diminutivos. Isto sucedia quando ela suspeitava que andava «moiro na costa». Moiro, na linguagem nervosa de minha Avó, significava mulher que procurava alienar-lhe alguma particula

da afeição do seu homem. Era então que a nomenclatura do meu Avô assumia nos lábios trémulos da esposa dedicada uma curiosíssima gama de tom e variedade pejorativas. Era sempre de marôto para baixo, e tão para baixo que sempre terminava por irmaná-lo ao mais profundo de todos os diabos. O pobre do meu Avô que era o mais fiel e carinhoso dos maridos! Quantas recriminações êle sofreu inocentemente!

Eu sei porque vivi algum tempo com êles. Havia realmente muitas moitas que não se importavam de se perder e muito menos de arrostar com a ira da Senhora Carlotinha por um olhar amoroso do Senhor António. Meu Avô foi na verdade um dos mais belos exemplares masculinos daquele lugar, e não obstante o assédio insistente que a moirana local lhe opunha, o Senhor António só duas ou três vezes na sua vida deu lugar à intervenção intempestiva da tranca justiceira da esposa ultrajada. A tranca da porta foi a vâra com que minha Avó sempre administrou a sua justiça. Era uma mulherça de uma vez, forte e rezoluta, a Senhora Carlotinha, e das três sentenças ficaram perduráveis vestígios nos lombos da moirana infiel. Explicava depois a santa mulher, em fala serena de quem praticou uma obra de misericórdia, que nunca molestou nenhuma daquelas «perdidas». Nunca lhes abriu a cabeça nem quebrou coisa que lhes fizesse falta. Moia-lhes aquêles lombos de bordoada só, e mais nada. Mais nada, sim, mas as criaturas ficavam sem concerto por umas semanas, e o vinagre tinha maior consumo por essa altura.

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

Télegros: FEU — PORTIMÃO

LA REINE DES MARQUES

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

MATOZINHOS (PORTUGAL)

Enderêço postal:
APARTADO 33
Matozinhos

RUA HEROIS DE FRANÇA, 415

Sardinhas
em azeite,

Enderêço telegráfico:
VARINA - Matozinhos
Telefone, 65 (P. B. X.) - Matozinhos



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

MARCAS REGISTRADAS:

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

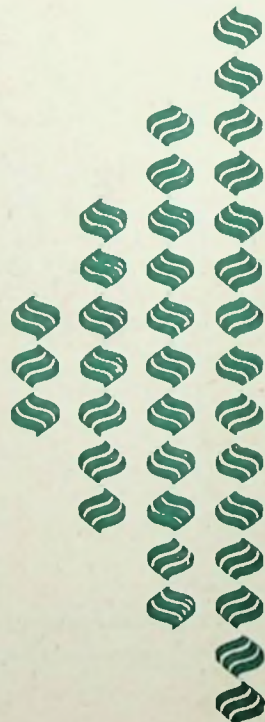
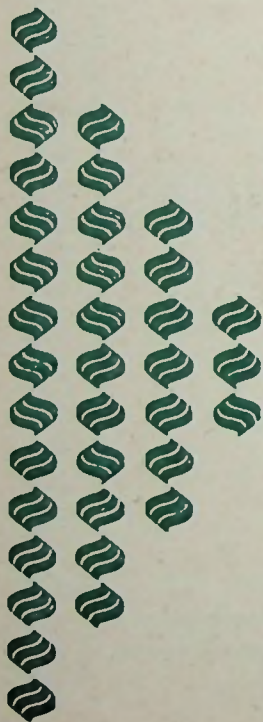
DINHEIRO BEM
EMPREGADO

COMPRANDO
PRODUTOS DE
QUALIDADE.



VENTRESCA

RAMIREZ





SOCIEDADE INDUSTRIAL
DE

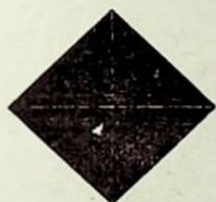
CONSERVAS MATOZINHOS

L I M I T A D A

Sardinhas em Conservas nas marcas:

**Sicma
Selva
Taby
Britannia**

Rua Souza Aroso, 333



Enderço 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.ª Suc.ª L.ª

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



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 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



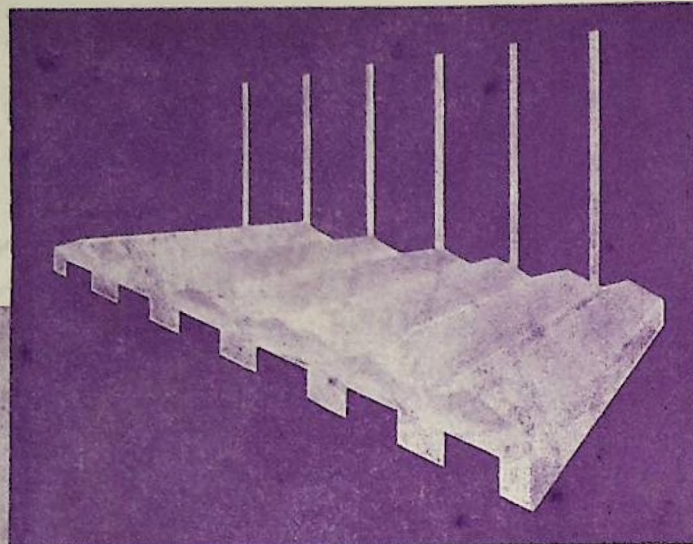
Delicious Sardines in oil and Pure Olive Oil — Finest quality

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

REGISTERED BRANDS


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


ALGARVE EXPORTADOR, L.^{DA}





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

LAZARO