

CONSERVAS

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

ANO V
N.º 58

OUTUBRO
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

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

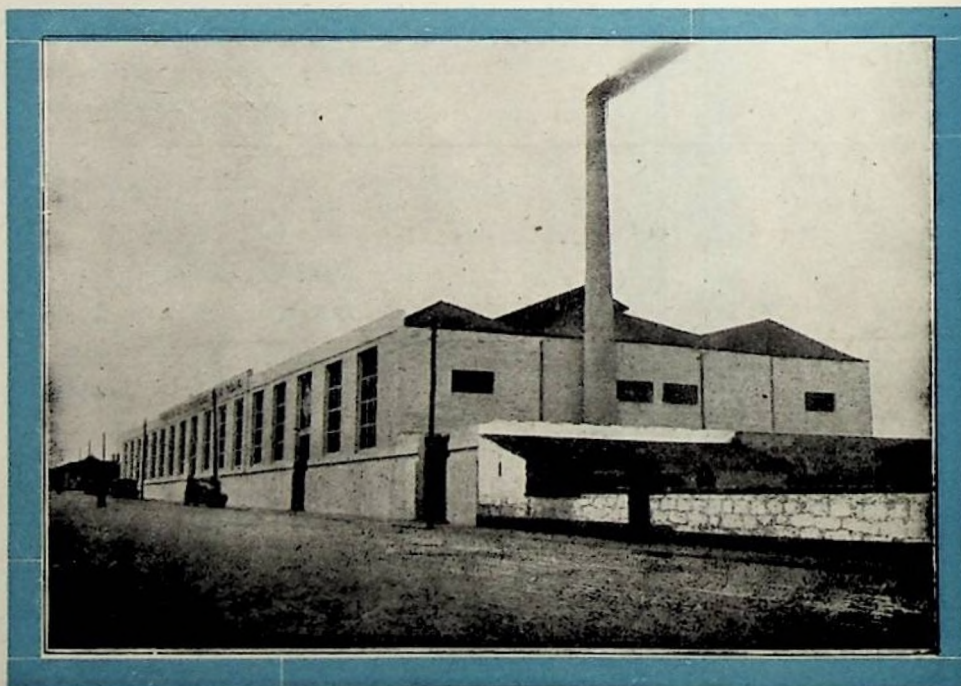
MATOZINHOS

FUNDADA EM 1920

CONSTRUÇÃO MODERNA
INSTALAÇÕES HIGIENICAS
E MODELARES

MARCAS:

Serrano
Boa Nova
Alster
Ideal
Alta Classe
Orgueil
Rhenania



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 556
MATOZINHOS (Portugal)



INLAND STEEL COMPANY

CHICAGO ————— U. S. A.

Uma das mais importantes organizações produtoras de
FOLHA DE FLANDRES
dos Estados Unidos da América e do Mundo

Agente exclusivo para todo o império Português:

Sociedade de Iniciativa Mercantil, L.^{da}

(S. I. M. E.)

Rua da Conceição, 17-1.º

Telefone P. B. X. 24366 — LISBOA

SUB-AGENTE NO NORTE:

AFFONSO BARBOSA & C.^a, L.^{da}

TELEFONES

Matosinhos, 75

Porto, 6775

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, 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

Ramirez, Perez, Cumbreira & C.^a

Séde: _____
Vila Real de Santo António

Sucursais: _____
Olhão, Portimão e Setúbal

Litografias sobre 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

CONSERVAS

PROPRIEDADE DO GRÉMIO DOS INDUSTRIAIS DE CONSERVAS DE PEIXE DO NORTE

Redacção e Administração: Rua Brito Capêlo, 1077 - Telefone, M-350 - MATOZINHOS

ANO V OUTUBRO 1940 N.º 58

DIRECTOR E EDITOR: ABILIO C. SILVA

Conselho de Direcção } José A. Mora
 } Ernani Gomes
 } Joaquim Maia

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

Preço da Assinatura:

Para Portugal e Espanha 75\$00

Para o estrangeiro . . . 100\$00

(POR ANO)

Os artigos assinados são da responsabilidade dos seus autores

Visada pela Comissão de Censura

Cooperação Construtiva MEDITÊMOS...

Por José A. Mora

A «Bolsa de Conservas» foi um projecto inspirado pelo Ex.^{mo} Snr. Dr. Borges de Oliveira, Presidente da Direcção do I. P. C. P., e apresentado aos grêmios para sobre êle fazerem as considerações que julgassem convenientes.

O Entrepasto Conserveiro ou «Entrepasto Comercial das Conservas de Peixe» foi um projecto compôsto pelos delegados dos grêmios a convite do I. P. C. P., e que reunidas em Lisboa fundiram num só trabalho as diferentes tendências sustentadas pelos centros.

Quando oficialmente se discutiam os detalhes de tal projecto na assembleia geral do I. P. C. P., foi apresentada uma moção por um dos conselheiros, apoiada pelos restantes, excepto pelo representante do Norte que se manteve firme e pelo I. P. C. P., na qual se fazia constar que os industriais e exportadores haviam chegado à conclusão de que o nôvo anexo ao organismo central não era necessário para já (1).

Observa-se, pois, que os delegados nomeados pelos grêmios concluíram, por o julgarem conveniente, o estudo do projecto

relacionado com o comércio de exportação das conservas, que implicava financiamentos, preços mínimos etc., e que a maioria dos seus representantes no Conselho Geral o recusam argumentando por sua conta e risco mesmo contra o que os industriais (ou melhor, agremiados) tinham acordado.

Não queremos formar juízos especiais, mas ninguém nos impedirá de meditar... já que é dos nossos problemas que se trata; e meditar como aquele indivíduo que buscando uma causa de cuja existência suspeita, mas de cuja verdade não está seguro, anda investigando aqui e ali sem regra determinada.

Acontece-nos a nós o que sucedia ao outro que, querendo subir ao cume duma montanha, não vê o caminho que lhe passa à beira, e que ao fim e depois de infinitos trabalhos alcança o ponto mais elevado e, dominando tôdas as vertentes, repara que aquilo que antes divisava por partes, o vê agora em conjunto, e reconhece os atalhos que facilmente o poderiam conduzido ao fim da jornada sem quási nenhum esforço.

Um célebre filósofo conta-nos, ao explicar

dos negócios. Não se manifestaram a Direcção do Instituto e o Snr. Presidente do Grémio do Norte, mantendo ambos o ponto de vista que há muito vêm sustentando de que é urgente e vital para a indústria modificar o sistema de venda das conservas, e que tal objectivo, só pode ser alcançado, por forma eficaz, com a criação dum organismo de concentração obrigatório, nos moldes da Bolsa das Conservas.

(1) Para evitar dúvidas, procurámos inteirar-nos do que se havia passado no Conselho, visto que as versões ouvidas não eram concordantes. Eis aqui o que lêmos numa cópia da acta:

O Conselho Geral é de parecer que não interessa para já a modificação radical da Organização do sistema comercial da indústria de conservas, e que conviria adoptar, em cada oportunidade que se apresentasse, as medidas conducentes à boa marcha

como a dificuldade não está em compreender mas sim em atinar, «que dois hábeis jogadores de xadrês estão empenhados numa complicada partida. Um deles faz uma jogada aparentemente trivial...

'Tempo perdido', dizem os espectadores, 'abandona uma peça que podia muito bem defender e entretém-se a acudir a um ponto que nada ameaça. 'Mal empregada!' exclamam todos; 'vai-lhe fazer muita falta.' "Que querem os senhores?—diz o jogador—a gente não pode atinar em tudo"... e continua com semblante distraído. O adversário não penetrou a intenção, não acode ao perigo, joga, e o distraído que perdera tempo e peças, ataca agora pelo flanco descoberto, e com maligno sorriso diz: 'chique mate!'

'Tem razão', gritam todos; 'como é que não tínhamos visto isso? !Uma coisa tão simples, afinal!!...'

'Pois é claro, perdeu o tempo para enfiar por aquele lado, abandonou uma peça para abrir caminho; acudiu ali, não para se defender, mas sim para fechar aquela saída. !Parece impossível que o não tivéssemos adivinhado!'

Continuemos meditando... e supondo que o exemplo do filósofo nos apresenta um jogo no qual os espectadores, o jogador treinado e o jogador vencido são todos membros da família conserveira.

Examinemos a massa, isto é, os espectadores e convencer-nos-emos de que quanto mais viam menos entendiam, porque o espectador é somente um curioso que poucas vezes se interessa pelo jogo em que se manifesta a audácia ou o saber por parte de um só contendor.

Mostra-nos aquele exemplo, julgamos nós, que quando as verdades se mostram, todo o mundo as vê tão claras e tão simples que parece estranho que não se tenham visto antes; que o talento consiste, freqüentemente, em apresentar-se das coisas o essencial, desembaraçando-as da folhagem estéril, conseguindo com isto aprender com mais facilidade, perceber com mais exactidão e auxiliar poderosamente a sua compreensão. E quando estamos de acôrdo no essencial, no fundo e no fim de um esforço, devemos meditar cuida-

dosamente sobre os motivos que fazem com que todo aquêl esforço se converta em inútil, que imponderáveis interesses entraram no jogo; ou porque se invocam inoportunidades que só cabem nos que têm desejos de fazer fracassar as melhores intenções.

Meditemos... para ver se atinamos com a razão ou com o porquê alguns representantes não harmonizam a sua acção com o mandato que receberam.

Porque se meditarmos, chegaremos a saber as causas porque muitas coisas que se atribuem indevidamente ao organismo director, são provocados por outros elementos.

Em justiça e em verdade, a culpa deve recair somente sobre o culpado.



Informações úteis

Estão interessadas na importação de sardinhas portuguesas as seguintes firmas:

Andriolo Stagno Guido
Via Agnello 1
Milano

P. Jorgensen & C.^a
Skeppsbron 18
Stokolm

Tore Smith
Baltzaragatan 25
Sweden

C. H. Demster & C.^o, Ltd.
11/13, Victoria Street,
Liverpool, 2

Jan Pontuzil
11, Trojanova 16
Prague

N. V. Ijmuiden Vischhandel
H. Glatra & C.^a
Postbox 99
Ijmuiden-Holland

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

James Town Stores
P. O. Box 602, Accra, Gold Coast
West Africa

Oppenheimer Bros, Wood, Ltd.
134 Albott Street
Vancouver, B. C.

Albert Robison & Company
1434 St. Catherine Street West
Montreal, Canada

Fernando Moliné
Lavalle 4167
Buenos-Aires

Otto Skwarra
Postcheck-Ronto
N.º 3773
Dantzig

Société anonyme
«Nicos Scoulikidis & Cie.»
Mitropoleos 1
Platia Syntagmatos
Atenas

Rosas E... Espinhos



S desacatos dos garôtos que invadem a lota e praticam tropelias diariamente estão sendo, dizem-nos, motivo de *estudo* por parte das autoridades. Se assim é na verdade, crêmos na solução porque a solução é de autoridade.

♦ ♦ ♦

Em Setembro apresentou-se na praia de Matozinhos S. Ex.^a a ilustre «*clupea pilchardus*» vestida com a roupagem habitual dos seus melhores dias, facto que nos apraz registar.

Esta boa amiga é afeiçoada do nu integral, e o que plásticamente nos agradaria numa «*neréida*», nos desagrada na sardinha. Preferimo-la com a vestimenta completa de azul-prata, tecida de escamas fortes como couraças de velho lutador de torneios. Assim é mais linda e mais saborosa. Nas latas, que são o recipiente mais adequado (enquanto não se invente com que substituí-las) aos seus múltiplos merecimentos, alcança classificações de portento, e no prato, quando transformadas em alimento, se é certo que a despojamos da sua roupagem escamuda, e as convidamos a converterem-se em tantas variedades como quantas lêtras tem o alfabeto, é porque não só temos paladar, mas também olhos. Assadas num espêto de loureiro são mesmo uma tentação!

? Quanto se pagaria por uma destas sardinhas se a sua abundância não fôsse maior do que a do salmão? Muito dinheiro. E o curioso é que se venderiam em cestitos de ouro, se tratariam como se fôsem de cristal da Boémia, e não seria difícil vê-las cobertas com tapetes da Pérsia, panos bordados da Madeira ou com rendas de Vila do Conde.

Pois, Senhores; assim deveriam tratar-se sempre. Cuidando do seu corpo esbelto como se cada sardinha valêsse uma fortuna. Isto é, com mimo, com carinho, com amor; como se trata cada um dos 500 salmões que o Minho nos proporciona por ano!

!E que ricas conservas se produziriam então!

♦ ♦ ♦

A indústria conserveira de Matozinhos tem na gerência das suas fábricas, salvo erro ou omissão, todo um brilhante Estado-Maior. Podemos citar:

Doutôres em ciências exactas;

Engenheiros;

Militares de alta patente;

Banqueiros;

Aviadores;

Catedráticos;

Titulares da carreira comercial;

Industriais (de outras actividades);

Comerciantes.

E, sobretudo, os formados no Junque, ao pé do qual aprenderam a seguir as pizadas de Appert.

Assim, podemos dizer que estão representadas na indústria conserveira:

As ciências;

A arte da guerra;

O ensino;

A temeridade;

As finanças;

Mercúrio;

A audácia;

A prudência;

e, se quizerem, aquilo que forja o êxito: a energia.

Todo um poema!

♦ ♦ ♦

Fugir dos estados vacilantes, como se disséssemos da apatia, da indiferença, do

comodismo ou da passividade, não é uma virtude; é um dever.

♦♦♦

A harmonia é um princípio sedutor, calmante, activo e moralizador. Todavia, há gente que se diz sensata que prefere a desafinação.

♦♦♦

Quando o interesse particular intervem, vêm com grande pena que a colectividade nada progride se se trata de harmonizar aquêl interesse com o de todos; assim, para compreender o corporativismo é necessário despojar-se cada um de todo o interesse privado; mas êste, arraigado no corpo por doutrinas anteriores, por egoismo ou por cálculos hipócritas, consegue dominar a acção sensata dos desinteressados e pôr em evidência as suas inimizades com a ética.

♦♦♦

A guerra, implacável açoite da humanidade, fechou os nossos principais mercados. O consumo, contudo, acentuou-se noutros. São os portugueses quási os únicos produtores de sardinhas que podem exportar.

¿E' exacta a nossa conclusão?

Se o é, como nos parece, pedimos aos nossos colegas mais fé em si próprios, e que se lembrem que o *dumping* é uma doutrina asiática que ninguém deve praticar.

¿Mas ignorais, por acaso, amigos nossos, que o «Entrepasto» que os conselheiros do I. P. C. P. não aprovaram resolveria a questão financeira que pode dar (e está dando) lugar a desequilibrios nas cotações?

«Conservas» publica neste número aquêl projecto para elucidar e descortinar. Quando o lêdes e reflectirdes, podereis então escrever a esta humilde revista as vossas impressões.

♦♦♦

E' que se antes algumas boas almas diziam: queremos que não se limite o preço porque a concorrência *espanhola*, a *norueguesa* ou a *francesa* vende mais barato, agora não

há concorrência de nenhuma parte, quere dizer, do estrangeiro; há, sim, uma grande concorrência no próprio país, que se deve evitar a todo o custo.

Pois bem: a persuasão está visto que não tem prosélitos.

Nós perguntariamos: ¿De que será partidário o amigo «M.»?

¿Porque não *constrói* o amigo «M.» algo que resolva o problema das cotações?

¿Porque é que estando o I. P. C. P. como assegura «M.», dotado de meios suficientes para resolver esta questão, não lhe dá êle a pauta, ainda mesmo que tivéssemos de lhe chamar «estudiôso»?

Vamos, Sr. «M.», ajude-nos e terá o nosso infinito agradecimento.

A alavanca que Arquimedes reclamava não lhe falta, porque ela existe.

A alavanca é o I. P. C. P.—e o ponto de apoio sômos nós.

Andorinha

“Conservas” em Setúbal

A pesca Depois de duas semanas de completa escassez de pesca, voltou a aparecer alguma sardinha à venda na loja industrial de Setúbal.

O peixe—de excelente qualidade—tem sido comprado para as fábricas de conservas, variando o preço por canastra entre 70 e 60 escudos.

Na faina da pesca empregam-se actualmente umas dez «artes» desta cidade e maior número de «cêrcos» de Lisboa e de outros pontos, que aqui trazem, agora, o pescado, em consequência da garantia compensadora que lhes oferece o nosso mercado.

Jorge Claro

**SARDINES
IN OIL**



**SARDINES
IN TOMATO**

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

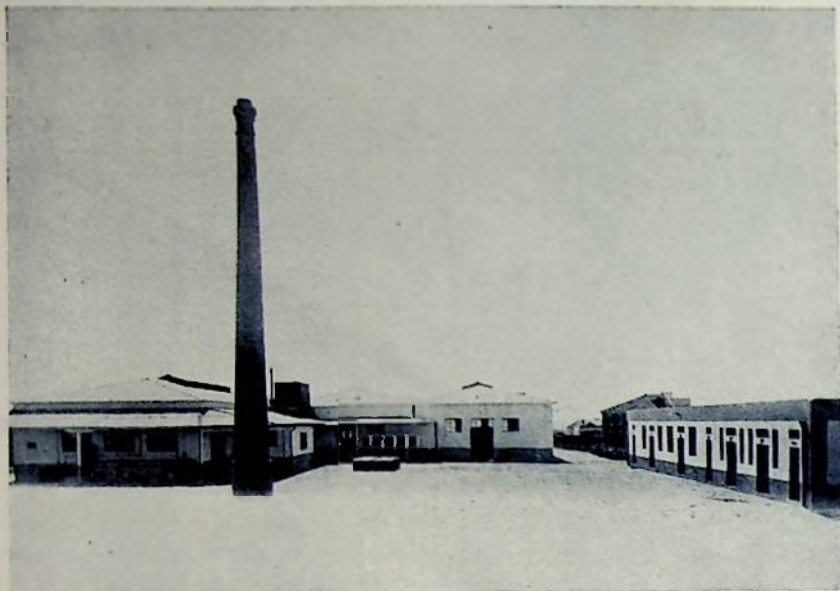
REGISTERED BRANDS:



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.

CASOS E COISAS

Olho não vejo ninguém
Grito e ninguém me ouve!

Deve ser uma sensação dilacerante a do indivíduo que se acha sósinho num lugar desconhecido e erizado de perigos, depois de rouco de tanto gritar e desesperado de assistência.

Lembrou-nos aquela exclamação de desalento ao repararmos de novo nas condições caóticas em que se labuta na «lota» de Matozinhos. Aquilo é de rebentar de desespero, de gritar como possessos, de blasfemar como energúmeno, de bater em si e nos outros com desvairo.

•••

Já nada vale o gritar. Alguns dos nossos colegas já reclamaram, já pediram, já suplicaram à policia, à guarda fiscal, às autoridades marítimas, aos poderes públicos, por providências que ninguém deu e ninguém parece disposto a dar. A praia de Matozinhos, onde os industriais procuram fazer as suas operações de compra, e onde os pescadores tratam das suas operações de venda, é um antro medonho onde se rouba, se empurra, se ofende, se pragueja impunemente. Não há respeito por nada nem por ninguém. Quinze minutos de permanência naquêlê inferno é o bastante para a gente se figurar no meio de uma tribo de selvagens sem a menor idea de ordem e decôro.

•••

—?Então aqui não há autoridade para manter a ordem?, pergunta um visitante atônito ante aquela tremenda barafunda.

—Parece que não, sômos obrigados a admitir, com profunda vergonha da nossa desorganização.

—!Mas isto é inacreditável!, continuará o forasteiro em tom muito convencido de que se êle estivesse um dia em Matozinhos conse-

guiria atrair as atenções da autoridade para aquela pouca-vergôonha...

—Pois é, balbuciamos nós, muito envergonhados da grande desordem que a nossa casa patenteia.

—Então isto é uma terra de selvagens onde ninguém se importa...

—E' o que o Senhor vê, acabamos por dizer ao arrastar o nosso amigo para fora da nossa feira da ladra.

•••

O estado da lota de Matozinhos é uma vergonha nacional; é um insulto à dignidade laboriosa da população de Matozinhos; é uma ofensa à moral e uma ignominia.

De que vale o gritar, barafustar, implorar?

«Olho não vejo ninguém

Grito e ninguém me ouve»

chorava o desditoso abandonado.

E a gente honrada de Matozinhos já também chora o seu abandono. Bem merecia ser ouvida uma zôna industrial tão rica e tão pródiga para o Estado!

Até já «O' da guarda!» se gritou, e ninguém ouviu.

Houve um monarca português que um dia, ao visitar um local sórdido e repugnante, disse: *isto merece ser arrazado!* Apesar disso, êsse local repugnante e sórdido sobreviveu o generoso monarca.

A «lota» de Matozinhos foi um dia visitada por uma personalidade que poderia, se quizesse, sanear aquêlê local, e não obstante a sua indignada condenação, o local continua a ser imundo, sórdido e escandaloso.

Até quando, desditosos matozinhenses, tereis vós de sofrer aquêlê afrontoso vexame?

•••

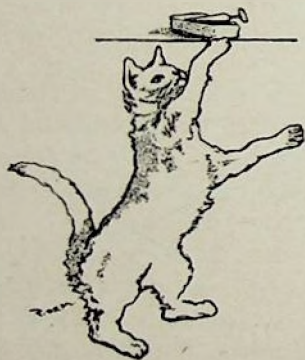
As noticias da América continuam a ser alarmantes. Os exportadores portugueses continuam a guerrear-se desalmadamente.

Enquanto que o preço do peixe sobe e as perspectivas de compra de materiais também é de subir, os exportadores fazem descer as suas cotações, e os compradores americanos estão a ver onde pára a curva descendente para se resolverem a comprar.

Até há pouco os negociantes portugueses de conserva queixavam-se da estúpida concorrência dos outros países produtores que não lhes deixavam vender o seu peixe, vendendo o deles sempre mais barato do que o nosso, mas agora a estúpida concorrência dá-se mesmo dentro do nosso país entre os próprios exportadores, numa furiosa azáfama de cada um procurar vender o seu peixe a todo o custo em detrimento dos seus interesses próprios e dos alheios. Feitas as contas, tem-se verificado que há ofertas de mercadoria portuguesa em New-York a preço inferior ao do seu justo custo, e ainda ninguém logrou encontrar explicação para o facto singular.

Reconheceu-se já que a prudência e o bom senso mandavam fixar, provisoriamente, o preço de 150\$00 para o $\frac{1}{4}$ club 30 $\frac{m}{m}$, e todavia há quem ofereça para New-York esse formato a \$5.15 que, ao câmbio do momento, pouco mais é que 126\$00!

Comentários, para quê?



A publicidade em
“CONSERVAS”
 é a mais económica
 e a mais vantajosa.

Comissão Reguladora do Comércio de Pescarias

Do interessante estudo apresentado pelo Sr. Engenheiro
 Geraldo Braancamp de Mancellos recortamos, com a
 devida vénia, as «Duas Palavras» que o procedem:

DUAS PALAVRAS

Muito embora os Armadores procurem por todos os meios ao seu alcance intensificar e melhorar as condições da produção da pesca, não tem, até hoje, procurado conhecer as possibilidades de consumo dos mercados internos e estudar uma distribuição actualizada, distribuição que lhes asseguraria um maior volume de vendas a preços muito mais remuneradores, com a vantagem do consumidor, principalmente na provincia, ter sempre peixe frêsko e em melhores condições de salubridade e preço. Em virtude desta indiferença, que só a rotina pode justificar, acontece que uma vultuosa produção que ascende a muitos milhares de contos anuais, está nas mãos extraordinário número de negociantes a maioria dos quais dispendo de pequenos ou insignificantes capitais com rudimentares conhecimentos comerciais.

Da conjugação de todos estes defeitos resultam as mais abusivas práticas altamente lesivas para a economia nacional e para o público consumidor assim como as maiores dificuldades de abastecimento.

A criação dum organismo capaz—Comissão Reguladora do Comércio de Pescarias—possuindo a necessária e indispensável técnica, servindo de traço de união entre produtor, distribuidor e consumidor—trabalhando em íntima colaboração com os respectivos Grêmios, coordenando esforços, impondo disciplina nos vários mercados no país por uma distribuição actualizada, em bases inteiramente racionais pois assentam em realidades práticas que uma longa experiência quotidiana do comércio da distribuição de sardinha e peixe grôso ensinou, promovendo também a expansão das vendas e resolvendo simultaneamente graves problemas de viação como também outros de ordem social, fiscal, sanitária, administrativa etc., etc. impõe-se.

Acresce ainda a circunstância da criação de tal Organismo não constituir encargo algum para o estado, antes lhe vem criar novas receitas com um ainda maior prestígio para a sua política Corporativa da qual tenho procurado ser um disciplinado soldado, e não provocar ainda aumento de preço de venda dos respectivos produtos como se mostra ao diante.

Porto, Junho de 1940.

Geraldo Braancamp de Mancellos
 (Engenheiro)

Projecto de criação do Entrepasto Comercial

DAS

Conservas de Peixe

(Projecto discutido em Lisboa)

Artigo 1.º—É criado um organismo de coordenação comercial das conservas de sardinha em molhos denominado—ENTREPOSTO COMERCIAL DAS CONSERVAS DE PEIXE—, com sede em Lisboa e Delegações funcionando anexas a cada G. I. C. P.

Art.º 2.º—O E. C. C. P. é uma pessoa moral, considerada de utilidade pública, com plena capacidade jurídica, autonomia absoluta e património próprio, cuja acção não visa a obtenção de lucros.

Art.º 3.º—O E. C. C. P. tem por objecto regularizar o comércio das conservas de peixe, assegurando às actividades diferenciadas da produção e do comércio, uma remuneração equitativa.

Art.º 4.º—O E. C. C. P. é constituído pelos sócios dos G. I. C. P. e do G. E. C. P. pertencentes à Secção de Sardinhas em Molhos.

Art.º 5.º—Compete ao E. C. C. P.:

- 1.º—Colaborar com o I. P. C. P. e com os Grémios nos estudos da fixação de produção e exportação e do estabelecimento e alteração dos limites mínimos de preços;
- 2.º—Colaborar com os mesmos organismos no estudo de disposições reguladoras da propagação e comércio das conservas;
- 3.º—Adquirir as conservas produzidas ao preço de entrada fixado de harmonia com o § 3.º do Art.º 15.º;
- 4.º—Inscrever como vendedores aquêles dos seus membros que o requeriram;
- 5.º—Entregar aos vendedores as conservas que lhe fôrem requisitadas ao preço de saída fixado de harmonia com o § 4.º do Art.º 15.º;
- 6.º—Tomar as providências necessárias para o escoamento de mercadorias existentes quando, eventualmente, o I. P. C. P. o reconheça preciso e de acôrdo com o mesmo;
- 7.º—Realizar os contratos de venda colectiva previstos pelo decreto 30.137 e todos aquêles que lhe fôrem propostos, e promover o seu cumprimento;
- 8.º—Aplicar sanções, independentemente das sanções legais estabelecidas, aos seus associados, pela prática de actos de comprovada concorrência desleal;
- 9.º—Organizar o cadastro dos agentes no país e no estrangeiro dos seus associados e proceder às eliminações que se hajam de fazer por quaisquer circunstâncias e, entre elas, pela comprovada prática de actos incorrectos e lesivos dos interesses gerais ou particulares;
- 10.º—Proibir aos seus associados as relações comerciais com quaisquer firmas, no país e no estrangeiro, justamente arguidas dessa prática;
- 11.º—Proceder, sem carácter obrigatório para os industriais, à aquisição, em comum, de matérias primas e contratar serviços colectivos de despachos, embarques, transportes, seguros, etc.;
- 12.º—Praticar todos os actos que lhe incumbem por esta lei ou por decisão do Ministro do Comércio e Indústria e ainda quaisquer outros que fôrem conducentes ao cabal desempenho das suas funções.

Art.º 6.º—Os membros do E. C. C. P. têm direito a:

1.º—Fazer parte da Assembleia Geral e participar de tôdas as deliberações que sejam da competência da mesma;

2.º—Serem nomeados para os Corpos Gerentes;

§ único—Para os efeitos do N.º 1.º d'este Art.º estabelece-se como indispensável um mínimo de produção ou de exportação, respectivamente para os associados industriais e para os associados exportadores, de 5.000 caixas no ano anterior.

Art.º 7.º—São deveres dos membros do E. C. C. P.:

- 1.º—Acatar e cumprir as deliberações tomadas legitimamente pelos corpos gerentes do E. C. C. P.;
- 2.º—Desempenhar os cargos para que fôrem nomeados.

Art.º 8.º—São corpos gerentes do E. C. C. P.:

- 1.º—A Assembleia Geral;
- 2.º—O Conselho de Administração;
- 3.º—A Comissão Executiva.

Art.º 9.º—A Assembleia Geral do E. C. C. P. é constituída pela totalidade dos seus associados.

§ 1.º—Os associados disporão dum número de votos em função da sua exportação durante o ano anterior, contando-se um voto por cada 5.000 caixas.

§ 2.º—Os associados poderão fazer-se representar, delegando os seus poderes noutro associado do mesmo Centro, até ao limite máximo de cinco representações.

Art.º 10.º—Compete à Assembleia Geral:

- 1.º—Apreciar as contas e decidir sobre a sua aprovação;
- 2.º—Emitir Parecer nos assuntos que lhe sejam submetidos pelo Conselho de Administração e Comissão Executiva e ainda sobre todos aquêles que espontaneamente rezolva apreciar;

§ único—As contas, antes de serem apresentadas em Assembleia Geral, devem receber o Parecer duma Comissão Revisora composta de 3 membros, eleitos pela Assembleia Geral quando da eleição do Conselho de Administração.

3.º—Apreciar e aprovar os seus Regulamentos Internos.

Art.º 11.º—O Conselho de Administração é constituído por 6 associados, eleitos um por cada Centro Industrial e 1 pelo Grémio dos Exportadores, em Assembleia Geral dos respectivos Grémios, e será presidido pelo Director do I. P. C. P.

§ 1.º—O mandato dos membros do Conselho de Administração é bienal podendo ser reconduzidos.

§ 2.º—Os membros do Conselho de Administração não são remunerados, sendo-lhes porém, abonadas as despesas de deslocação e o valor duma senha de presença.

Art.º 12.º—Compete ao Conselho de Administração:

- 1.º—A administração e orientação superior do E. C. C. P.;
- 2.º—Dar cumprimento às disposições emanadas da Assembleia Geral;
- 3.º—Aplicar as sanções que constarem do Regulamento interno;

4.º—Nomear a Comissão Executiva e fixar-lhe a remuneração;

5.º—Elaborar os Regulamentos internos.

Art.º 13.º—A Comissão Executiva é composta de 3 membros, pessoas de reconhecida idoneidade e competência, escolhidas de preferência entre elementos da indústria ou comércio das conservas.

Art.º 14.º—Compete à Comissão Executiva:

1.º—Executar as deliberações do Conselho de Administração;

2.º—Dar expediente a todos os serviços do E. C. C. P.;

3.º—Propôr ao Conselho de Administração a nomeação e demissão do funcionalismo;

4.º—Sugerir ao Conselho de Administração o estudo e a solução dos diferentes problemas que julgue conveniente à expansão e defeza das conservas de peixe;

§ único—Os documentos que envolvam responsabilidade deverão ser assinados por 2 membros da Comissão Executiva.

Art.º 15.º—O E. C. C. P. tomará aos produtores as conservas que lhe sejam oferecidas, dentro dos limites que fôrem fixados e de acôrdo com as possibilidades de que dispômba, mediante endôssô dos conhecimentos de depósito do I. P. C. P., descontados nos Grêmios respectivos de harmonia com o Art.º 46.º do Decreto-Lei N.º 26.775.

§ 1.º—A diferença entre o abôno feito pelos G. I. C. P. e o preço de entrada no E. C. C. P. será paga ao industrial mediante a emissão de um titulo (livrança) representativo dessa diferença e que terá o seu vencimento a prazo fixo.

§ 2.º—As livranças poderão ser utilizadas para pagamento da mercadoria a que se referirem, quando esta seja requisitada pelo seu tomador para venda, antes de expirado o prazo do seu vencimento.

§ 3.º—O preço de entrada no E. C. C. P. será o preço mínimo FOB fixado pelo I. P. C. P. deduzidas a percentagem de 12 0/0 e as despesas de pôr a bordo.

§ 4.º—O preço de saída do E. C. C. P. será o de entrada, acrescido da percentagem de 2 1/2 0/0 calculada sobre o preço mínimo.

§ 5.º—Os associados do E. C. C. P. são responsáveis, perante este e sem prejuizo das responsabilidades que, porventura, possam caber a terceiros, pelas diferenças provenientes de baixa de preço mínimo em relação às suas existências de conservas, à data da baixa, no E. C. C. P.

Art.º 16.º—A exportação de conservas que não tenham dado entrada nos Armazens Gerais do I. P. C. P. ou que não tenham sido tomadas pelo E. C. C. P. só será permitida quando o Vendedor junto ao Boletim de Exportação documento comprovativo do pagamento ao E. C. C. P. da percentagem de 1/2 0/0.

§ único—Em caso de urgência de embarques, pode ser dispensada, no acto da exportação, a prova indicada neste Art.º e substituída pelo depósito da importância aproximada na respectiva Delegação do I. P. C. P.

Art.º 17.º—O comércio das conservas pode ser feito em lata branca ou coberta com marcas colectivas e com marcas individuais, próprias dos industriais, dos exportadores ou dos clientes (Remplissages).

§ 1.º—O E. C. C. P. só adquire conservas em marcas individuais, quando os seus proprietários ou os fabricantes, devidamente autorizados pelos primeiros, assumam o compromisso com exclusividade ou não da sua colocação.

§ 2.º—O prazo de colocação das mercadorias de marcas individuais, com compromisso de venda, não poderá exceder um ano, contado da data da entrega, a não ser que seja pedida pelo interessado a sua prorrogação. Concedida esta, o beneficiário passará a pagar juros de mora.

§ 3.º—Para as marcas individuais pertencentes a Exportadores, é indispensável a apresentação do contrato

entre o proprietário da marca e o fabricante, no qual o primeiro assumia a responsabilidade da venda da mercadoria contratada.

§ 4.º—O E. C. C. P. poderá impôr aos seus associados industriais a fabricação de marcas estranhas quando os mesmos não offerêçam garantias para a colocação das suas marcas próprias pela observação do seu passado industrial e de exportação, e, ainda, para a execução de contratos colectivos.

Art.º 18.º—Os Vendedores, com subordinação às regras do I. P. C. P., têm inteira liberdade de iniciativa na orientação dos seus negócios; mas é considerada concorrência desleal, e sujeita às penalidades estabelecidas pelos decretos N.ºs 26.775-26.776 e 26.777, e, ainda, sem prejuizo destas, às que constarem dos Regulamentos internos do E. C. C. P., a venda abaixo dos preços mínimos legalmente estabelecidos pelo I. P. C. P.

Art.º 19.º—Em cada Centro industrial e sob a orientação do respectivo delegado ao Conselho de Administração, funcionando junto do respectivo Grémio, e com o pessoal que fôr necessário contratar para esse efeito, estabelecer-se-á uma Secção de Vendas.

Art.º 20.º—As Secções de Vendas agenciarão directamente a venda das conservas para os mercados nacionais ou estrangeiros, principalmente das que fôrem produzidas em marcas colectivas de sua propriedade, e orientando, tanto quanto possível, a sua actuação para a exploração de mercados novos ou pouco desenvolvidos.

§ 1.º—Os negócios feitos pelas Secções de Vendas serão onerados com uma comissão de 1 1/2 0/0 para fazer face aos encargos das mesmas.

§ 2.º—As diferenças entre os líquidos produtos das vendas e os preços de saída do E. C. C. P. pertencem, imediatamente e de direito, aos produtores das mercadorias vendidas.

§ 3.º—Para todos os efeitos, as vendas e exportações feitas pelas Secções de Vendas serão consideradas efectuadas pelos respectivos produtores.

Art.º 21.º—O produto da percentagem de 2 1/2 0/0 a que se refere o § 4.º do Art.º 15.º, constituirá a receita própria do E. C. C. P. e terá as seguintes applicações: 2 0/0 provisão para encargos financeiros que consistirão no pagamento de juros e mais encargos com as obrigações financeiras assumidas pelo E. C. C. P.; 1/4 0/0 para encargos administrativos e 1/4 0/0 para provisão para prejuizos eventuais.

§ 1.º—A percentagem de 1/2 0/0 estabelecida no Art.º 16.º reverte para os dois últimos fins previstos neste Art.º.

§ 2.º—Os saldos apresentados no fim de cada exercício passarão obrigatóriamente a conta nova sob as mesmas rúbricas e, quando o seu conjunto atingir verba superior a 2.500 contos, 10 0/0 desses saldos serão rateados pelos agremiados na proporção do que para os respectivos fundos cada um deles tenha contribuído.

Art.º 22.º—As contas do E. C. C. P. escrituradas por anos civis, estão sujeitas à aprovação da Assembleia Geral.

Art.º 23.º—Para assumir as obrigações financeiras que lhe incumbem, o E. C. C. P. pode dispôr de valôres na sua posse, utilizar os serviços dos Armazens Gerais do I. P. C. P. e de crédito dos G. I. C. P., e contratar financiamentos.

Art.º 24.º—O I. P. C. P. por applicação dos Fundos Corporativos dos Grêmios, confiados à sua guarda, responde, subsidiariamente, pelo cumprimento das obrigações do E. C. C. P.

Art.º 25.º—O património do E. C. C. P. não pode ser objecto de qualquer providência processual, preventiva ou preparatória.

Art.º 26.º—O I. P. C. P. ouvirá sempre o Conselho de Administração do E. C. C. P. antes de promover a publicação de disposições reguladoras de propaganda e comércio das conservas.

Art.º 27.º—O E. C. C. P. e as suas operações não são tributáveis.

Art.º 28.º—Os casos em que seja necessário recorrer a arbitragem serão resolvidos de harmonia com o Art.º 52.º do Decreto-Lei N.º 26.775.

Art.º 29.º—O E. C. C. P. principiará a funcionar e a cumprir

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

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

TELEGR.: SARDINHA

OLHÃO

TELEF. 22

Marca recomendada **Margarete**

SARDINHAS EM AZEITE PURO DE OLIVEIRA

◆ FILETES DE PEIXE AROMATIZADOS-SARDINHAS EM LIMÃO ◆

SARDINHAS DE GALDEIRADA

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

FOLHA DE FLANDRES

FABRICO DA **United States Steel Export Company** - 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.

L I S B O A

Rossio, 3

Telefones, 24400-27459-27480

Endereço Telegráfico: **GAZICKMANN** - Lisboa / Porto

MOVIMENTOS INDUSTRIAIS POR CORRENTE

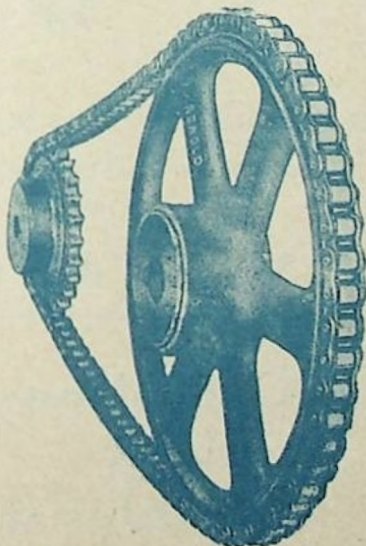
RENOLD

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

SEGURANÇA
E
ECONOMIA

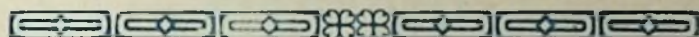
ORÇAMENTOS
GRÁTIS

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

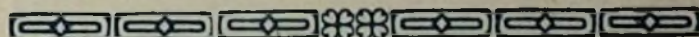
Rua Brito e Cunha, 653

Telegraphic Address:

JUPERLA
MATOZINHOS

Markas Depósadas:

JULIA-SANCHO





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.^{os} Suc.^{res} 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

as funções para que é criado, logo que tenha organizados todos os serviços que são indispensáveis ao seu funcionamento.

Art.º 30.º—O Conselho Geral do I. P. C. P. resolverá as dúvidas que suscitar a aplicação deste Decreto, submetendo à resolução do Ministro do Comércio e Indústria aquelas que excederem a sua alçada.

Notas Explicativas

Ao iniciarmos estas notas devemos frisar:

Nos cálculos que se incluem, baseamo-nos no preço mínimo FOB de Esc. 150\$00.

Se o fizemos é, principalmente, porque tínhamos, para melhor clareza, de nos basearmos num qualquer preço. Se nos lembramos de Esc.-150\$00 é porque nos parece, à primeira vista—e o assunto terá de ser bem estudado e encarado sob todos os pontos—que esse preço estará certo.

Fabricante que não recorre ao E. C. C. P.

Preço mínimo Fob	150\$00
Despezas Fob	8\$10
	<u>141\$90</u>
1/2 0/0 para o E. C. C. P.	\$75
	<u>141\$15</u>
Despezas de vendas (4,1/2 0/0—cálculo aproximado)	6\$75
Recebe liquido	<u>134\$40</u>

Fabricante que recorre ao E. C. C. P. e que exporta a sua mercadoria

Preço mínimo Fob	150\$00
Despezas Fob	8\$10
	<u>141\$90</u>
12 0/0	18\$00
Preço de entrada	123\$90
Mais 2,1/2 0/0	3\$75
Preço de saída	<u>127\$65</u>

Recebe liquido: 123\$90 preço de entrada	
+ 7\$50 lucro mínimo (diferença entre 141\$90 e	
131\$40	127\$65 menos as despesas
<u>131\$40</u>	de venda—6\$75)

Fabricante que recorre ao E. C. C. P. e que exporta a sua mercadoria por intermédio da Secção de Vendas

Recebe liquido	131\$40
1/2 0/0 de comissão	\$75
	<u>130\$65</u>

Fabricante que recorre ao E. C. C. P. e cuja mercadoria vem a ser exportada por terceiros

Recebe o preço de entrada	<u>123\$90</u>
-------------------------------------	----------------

O Exportador lucra o mínimo de 7\$50

1.ª hipótese	} Importâncias liquidas que recebem	134\$40
2.ª >		131\$40— 3\$00 ou 2 0/0
3.ª >		130\$65— 3\$75 ou 2,1/2 0/0
4.ª >		123\$90—10\$50 ou 7 0/0

Em qualquer das 3 últimas hipóteses tem, além disso, o encargo proveniente de warrantagem, ou sejam despesas de armazenagem, juros e comissões sobre o adiantamento feito pelos G. I. C. P. durante 3 meses (cêrca de 1 0/0).

O industrial que não recorre ao E. C. C. P. assume inteira e plenamente os encargos financeiros resultantes da imobilização das suas mercadorias.

E' dêsse encargo que se liberta o industrial que recorre ao E. C. C. P. pelo pagamento de 2 0/0 mais os encargos a que acima nos referimos.

Se quizermos fazer a mesma comparação entre o industrial que não exportar as suas mercadorias e aquêle que o faça, encontramos, a favor do segundo, uma diferença de 5 0/0 que representa o lucro mínimo do exportador-vendedor (fabricante ou comerciante).

Os encargos da manutenção da sua organização comercial, os riscos comerciais a ela inerentes, e o lucro justo a que deve aspirar admitiam porventura, o sacrificio da parte dêsses 5 0/0? Não nos parece provável.

O único encargo nôvo que se cria para a indústria em geral é o da percentagem de 1/2 0/0 a favor do E. C. C. P. sobre toda a exportação, e que, ainda, poderá vir a ser ratado no caso de haver sobranes (aliás, o mesmo sucederá quanto à percentagem de 2 0/0—só paga pelos industriais que recorrem ao E. C. C. P.).

Qual a situação dos exportadores-comerciantes perante o projecto do E. C. C. P.?

A criação do E. C. C. P. garante-lhes o lucro mínimo de Esc. 7\$50, que é, aliás, sensivelmente, aquêle que a manutenção do statu-quo anterior à degradingolade dos preços mínimos lhes assegurava.

Por outro lado, o exportador deixa igualmente de imobilizar capitais em existência de conservas, a menos que, pela sua situação financeira excepcional, prefira não recorrer ao E. C. C. P.—liquidando imediatamente (douta forma ninguém lhe venderia) aos industriais as suas fabricações e, podendo, assim, contar com mais 2 0/0. Pode, portanto e se isso lhe interessar, continuar a empregar os seus capitais, contando com mais uma remuneração simples, mas certa, de 2 0/0.

Outra parte do projecto se prende com a sua actuação e com os seus interesses: a criação das Secções de Venda do E. C. C. P.

Esta criação pode prejudicá-los? Sem dúvida: as Secções de Venda serão, evidentemente, suas concorrentes na colocação dos produtos (como aliás o serão os próprios industriais-exportadores). Mas serão concorrentes leais.

Pode, porém encetar-se qualquer solução que não tenda a aperfeiçoar a organização que é da indústria e para a indústria, antes de tudo?

E, não é precisamente na coadjuvação e no auxílio aos pequenos industriais sem organização que se pode e deve basear esse aperfeiçoamento?

Por outro lado o perigo não é de forma nenhuma imediato. O desenvolvimento das Secções de Venda seria, indispensável e naturalmente, lento.

Os exportadores podem, em boa verdade e justiça, entravar a tendência para os industriais melhorarem as suas organizações ou para as criarem, aquêles que as não têm?

E, se cada um o pode fazer individualmente, seria legítimo cercar-se-lhes o direito de fazerem colectivamente? Não é legítimo nem é possível.

Tôda a organização do E. C. C. P. se baseia no convencimento que temos, por todos os motivos, da viabilidade financeira do mesmo. Se assim não fôsse, mais valeria nada fazermos.

A' margem do projecto, julgamos oportuno fazer, ainda, algumas considerações a propósito de determinadas circunstâncias que têm de ser encaradas pelo I. P. C. P.

1.º—Julgamos indispensável que uma vez fixado de nôvo o preço mínimo, êste venha a ser estabelecido nas condições seguintes:

Preço mínimo base—para a mercadoria corrente e bom	
—50 0/0	2.ª escôlha
+10 0/0	fino e extra (a valorização dêsse último ficará exclusivamente a cargo dos vendedores)
+20 0/0	mercadoria sem espinha
+35 0/0	pele e sem espinha

2.º—Julgamos, igualmente, que deve ficar assente em defini-

The Organization

Of the industry of tinned fish in Portugal

By Dr. Teixeira Rego

I—Juridical aspect

There was nothing to expect from private initiative, to overcome the crisis through which the industry and commerce of tinned products, passed.

For some considerable time, immediately after what was considered to be the consolidation of European peace, the small enterprises, embarrassed by the first symptoms of the malady that attacked world economy, had fallen into a state of competition that implicated the well-organized concerns, and all, without distinction, precipitated towards the inevitable and immediate ruin.

The New State, that could not remain disinterested from the fate of one of the most important Portuguese economic activities, resolved to intervene, and restored in force, by the coercive power of the law and by means of an organization of the industry of tinned sardines, the principles of professional ethics and technique, that appeared to have been forgotten.

In truth, the decreed organization cannot be called new, for until the liberal reforms of the nineteenth century, there were, in Portugal, corporations or guilds of trades and professions that, in anticipation of a superior order with the object of those reforms, occupied itself with the rules to be respected by the technical departments, for the defense of the producer and the consumer; at the same time they awaited the partition, with equity and justice, by the corporations, masters, chiefs, or apprentices, of the material advantages derived

from an activity exercised by all, for their own benefit, and for that of the country, according to their category of competence.

The New State did not seek to resuscitate, in the legislation of the industry of tinned fish, the old confraternities, but neither would it accept the constitution of a monopoly or trust, so contrary to our customs; neither did it desire to revive the old industrial and commercial associations, nearly always useless refuges of verbose individualism.

The «Portuguese Consortium of Tinned Sardines» (*Consórcio Português de Conservas de Sardinha*) that the New State created, was in fact, a new organism that performed the part of a department of the State, inasmuch as it issued commercial negotiable documents, such as letters of credit, imposed fines, controlled products, informed the Government; that it resembled a society in the direct participation of the associates, in the interests of the economic activity that constitutes its normal competence, and by the existence of a Social Fund attributed by right of property, to the producing companies; that it worked as an *association*, in which the rights of the partners were not in proportion to the capital.

In national law, the «Portuguese Consortium of Tinned Sardines» (known as the C. P. C. S.), was, during its short duration of two and a half years, an innovation imposed in the public interest.

But, in 1933, the C. P. C. S. adapted itself to the corporative regime as defined in the principles of the Statute of National Labour of September 1933.

It ceased to be a sporadic organism, to be integrated in the new system of the national political economy, under the subsidiary denomination of «Portuguese Consortium of Tinned Fish» or the *Consórcio Português de Conservas de Peixe*, known as the C. P. C. P., which is a Union of the Corporations of Manufacturers with the Corporation of Exporters.

Finally, in 1936, the Union became extinct, thus freeing the Corporations from any cohesion. But the general corporative system created new elements of cohesion: «organisms of economic

tivo, no que diz respeito ao regimen de armazens gerais e desconto de certificados no G. I. C. P.:

- a)—A valorização é efectuada pelo I. P. C. P. dentro das bases do preço mínimo fixado de harmonia com o N.º 1.º;
- b)—Os G. I. C. P. concederão sempre a percentagem fixa de $x\frac{0}{0}$ (que pode ser $65\frac{0}{0}$);
- c)—As mercadorias descontadas não ficam sujeitas a amortizações que, aliás, teriam—na imensa maioria dos casos e sempre que os beneficiários entregassem as suas mercadorias ao E. C. C. P.—de ser suportadas por este último organismo.

3.º—Julgamos, ainda, indispensável se encare a possibilidade de se vir a aplicar com menos rigôr o que está disposto quanto a Armazens Gerais privados.

coordination» that took the form of «Institutes»; of «National Committees», or of «Controlling Commissions», in accordance with development, in the departments of the Corporative Organization in which they were destined to operate.

The industry of tinned fish, the first economic activity ordained by the new State, and which, later, one finds in the corporative system, is directed by an Institute called the «Portuguese Institute of Tinned Fish» (*Instituto Português de Conservas de Peixe*) or the I. P. C. P.

The central committee of the Organization of Fish Tanners possesses always, the powers to direct the production and the commerce; to control the products; to issue documents of deposit; to keep a watch on hygiene; to advise the Government.

The procedure for the constitution of this central committee varied with the modifications of legislation.

In the beginning, only the professionals, producers, or exporters, intervened legally, in the formation of the governing organism: a Council of Administration constituted by themselves by means of election, and a council of management delegated by the former.

It was in the doctrinal stage of auto-direction of the economic activity.

The practical impossibility will be seen immediately, of reuniting the wishes of complex organisms, whose members live dispersed over the country. Consequently, a concentration of powers was invested, in 1935, in the Council of Management, under the name of Direction, with the assistance of a Consultative Commission of producers and exporters. The Direction continued to be selected by the General Council—the new designation of the old Council of Administration. With the reform of 1936, this system was modified in its essentials. It was recognised that the national interest of the assembly, or, more frequently, resulting from the professional interests, superposed the interest of one profession, and assumed to itself, as an autonomous organism barely dependent on the State, the obligation to harmonise this national interest with the aspirations or necessities, of the producers of tinned fish.

The Direction of this organism, or Institute, is prohibited to persons with interests in the industry or commerce of tinned fish; but a general council exists, constituted by the Direction, Delegate of the Government to the Corporations, and by the representatives of those corporative organisms, that guarantees a perfect acquaintance with the conditions prevailing among the producers of tinned fish.

According to the regime in force to-day, this independent organism exists, completely informed by the interested, that regulates the work of the

professional producers of tinned fish apart from the technique and the relations with the social work. In addition to which, the Corporations secured for themselves a large field of action, exercising the exclusive right to negotiate the conditions for obtaining manual labour, to concede credit to its members, to accord private assistance, to promote the best means for obtaining the greatest revenue from the subproducts, and further, undertakes the solution of all questions, economic, technical, or social, that the Institute is called upon to treat.

II—Economic aspect

As a paradox, the crisis through which the industry passed until its organization in 1932, if it does not permit an existence acceptable to the small enterprises, created by the necessity of supplies for the war, it maintains those concerns that possessed capable organizations, in the perspective of immediate and fatal ruin.

It is that the small producer who arose from the inferior class, thanks to his tenacity, audacity, and practical knowledge, perceived instinctively, that the death of his business would be to his own discredit and ruin, and he sacrificed all to be able to maintain his position.

This sacrifice of the purely indispensable, that, with the individual contractor, consisted in privations of a physical nature, or an excess of labour, almost manual, that transformed an important commercial enterprise into working «deficits», that could not be substituted by the personal sacrifice of its administrator.

The equilibrium of producing could be found, in 1932, either in the forced cohesion of the small enterprises, or simply in their expropriation to the advantage, and at the cost of, those who remained, but the New State opposed to restrict by artificial means, the right to live independently, acquired by the existing concerns, and preferred to adopt the policy to leave to each one to dispose of himself as he wished. He could, then, should he desire, submit to the minimum conditions imposed for the salvation of all.

These restrictions consisted essentially in, in the industrial branch, not to be able to produce bad products, and, in the commercial branch, that bad faith with the purchaser, disloyalty with the consumer, or unjust prices, would not be permitted.

The consequence of this exposition was that the New State, the State of authority, limited itself to define rules of general commercial ethics, which at the present time, unfortunately, are forgotten all over the world, and to create an organism capable of imposing the execution of those rules.

The prohibition of customs contrary to the re-established principles, imposed heavy sacrifices on the private economy of concerns that had to re-model their installations, to depreciate their stocks of manufactured goods, and to reorganize on different bases their external expansion.

It is but just to point out, that it will not be easy to find in any industry, during a period of acute crisis, or in any epoch, such another convincing example of good comprehension of self interests, as is demonstrated, ever since the beginning of its organization, by that of the Portuguese producers of tinned fish.

The Organization, nevertheless, did not concern itself only to exact a forced effort from the industrial companies in order to save themselves, but it directed and facilitated that movement, placing at their disposition financial means and competent experts for the creation of a service of credit, the rate of which was unequalled in Portugal; departments of investigation and study were installed by the Institute and placed at the disposal of those interested, and, at the same time, protected them against an exaggerated production, prohibiting the installation of new factories, or the increase, not compensated by the elimination of defective installations or of existing factories.

It must be noted that all this revolution of procedure was obtained without diminishing the freedom of initiative. Each one continued to produce and to sell, what he wished and how he wished, without any sacrifice of uniformity of routine, denied, by the adoption accorded to the factories, of the most modern machines, the cost of which during recent years, amounts to many millions of escudos.

III—Social aspect

The social aspect of the organization of the industry of tinned fish, is very interesting.

Freed from the great concentrations of capital, Portugal could maintain much of the ancient and habitual patriarchal character in the relations between workmen and employers, with the exception of a few localities, where the subversive organizations sought to destroy it by the introduction of the odious and disorganizing universal type. It is not surprising, therefore, that, in the organization of the industry and commerce of tinned fish, the situation of the workman was considered simultaneously with that of the employer.

The workman rarely succeeds, spontaneously, to economise from his earnings, sufficient capital—that would permit him to satisfy the great ambition of every family: to possess its own home. The reason is because his earnings are not high,

and because the families are numerous. But there is more than the simple physical pleasure derived from the possession of a good habitation—a question that is posed and decided in the restricted field of salaries—and the Organization has sought, by the construction of districts in connection with the industry of tinned fish, to inspire in the workman a consciousness of his position as an active value within the Nation.

Bound to the mother country by a material tie, symbol more easily attained by less educated minds, the workman feels and sees that he is something more than a simple producer of labour, who, in general, is more separated from the life of the Nation; impeded from thinking, from acting as a man, or from directing anything whatever. If the industrialization of the professions is continuous and inevitable, and if one reduces the transformation of the worker into a simple producer of series, then it is necessary to re-invigorate the domestic health, far from the type of Taylor, for whom life remains solely to be a problem of mass production.

With this object, a district of one hundred homes for the accomodation of five hundred persons, was built up in Portimão; another for sixty families, or three hundred persons, in Olhão, and the construction of two others is under consideration in Setubal and Matosinhos.

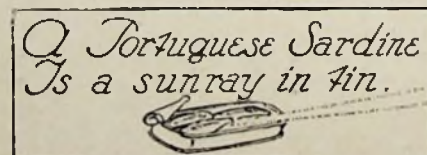
The Organization has inaugurated the interesting custom of offering a house in each quarter, to the workman oldest in age and with the best record of service in the profession. In addition, the workman has medical and pharmaceutical aid furnished by the Organization, and in certain Corporations the children are cared for in colonies provided for them, for the winter and summer.

IV—Conclusion

Born under a momentary economic pressure, framed apart from the model of any other system, the Organization considered the material aspect of the problem, namely, profit with justice.

Honesty in production, manufacturing the best that modern invention permits; honesty in commerce; presentation of the produce without deception; scrupulous execution of contracts; honesty in the profits, demanding only a just benefit; honesty in the relations with labour, which assures all that is just and equitable.

(Do Livro de Ouro do I. P. C. P.)





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

**AVENIDA MENÉRES, 101
MATOZINHOS**

**TELEGRAMAS
FONBAR**

**TELEFONE
75 - M**



**MATERIAS PRIMAS PARA A
INDUSTRIA DAS CONSERVAS**

Sociedade la Artistica

LIMITADA

**Manufacturas
de
Borracha**

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

Valença do Minho

A SOCIAL

Capital Esc. 500.000\$00

Comp.^a Portuguesa de Seguros

S. A. R. L.

SÉDE: — Rua de Cândido dos Réis, 42

PORTO — (Palácio Conde de Vizela)

Posto 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

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

CASA FUNDADA EM 1880

Teleg.: BREVETS

Telefone. 2 5034

Litografia e Fabricação Mecânica
de embalagens em fôlha de Flandres

Escritório e Fábrica:

RUA DA MEDITAÇÃO

Telefone
15.106

P O R T O

Marcas e Patentes

em Portugal-Colónias-Estrangeiro

Correspondentes em todos os países

Largo do Corpo Santo, 27 — LISBOA



||||| Sardinhas Portuguesas |||||

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**

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

MATOZINHOS (PORTUGAL)

Enderêço postal:

APARTADO 33

Matozinhos

Enderêço telegráfico:

VARINA - Matozinhos

Telefone, 65 (P. B. X.) - Matozinhos

MARCAS REGISTRADAS:

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



Sardinhas
em azeite,

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

DINHEIRO BEM
EMPREGADO

COMPRANDO
PRODUTOS DE
QUALIDADE.



VENTRESCA

RAMIREZ



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
Dossil

558, AVENIDA MENÉRES, 578

MATOZINHOS—Portugal

Teleph. 83—P. O. Box 16

Cable Address: JOARC

Des excellentes conserves sont celles de la
CONSERVEIRA PORTUGUESA, L.^{DA}



Antonio Domingues de Oliveira

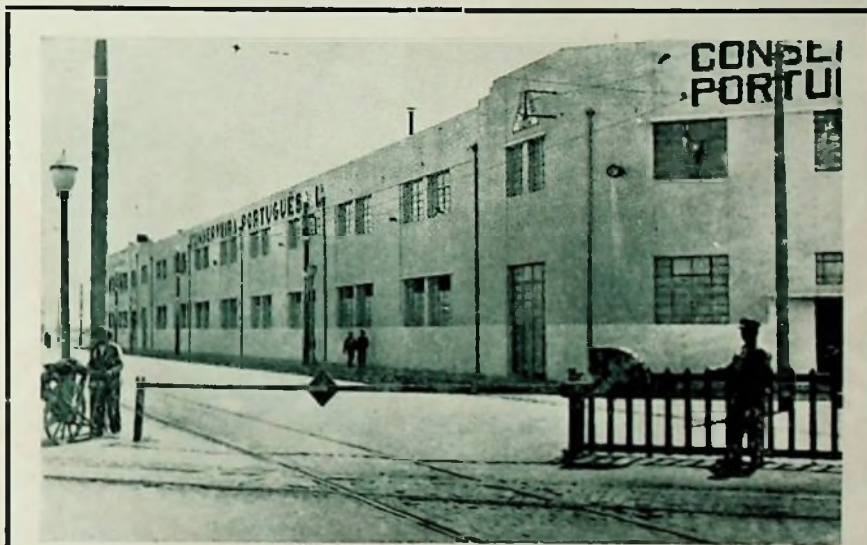
MARCAS:

Conserveira	Jacome
Ourem	C. P.
Jofemar	Fafe
Defeza	Suez

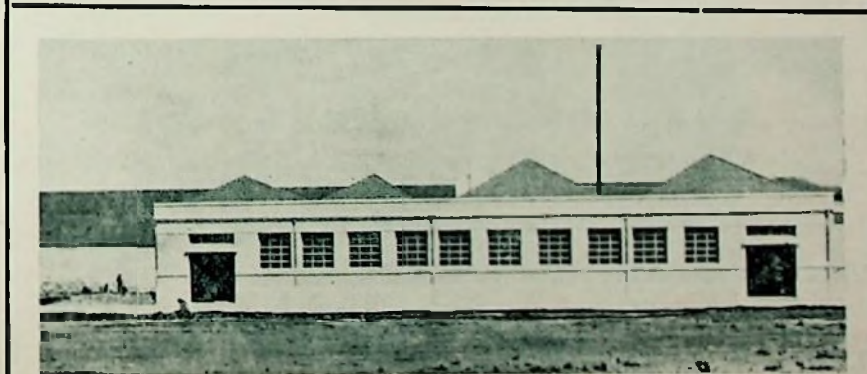


José Ferreira Martins

SARDINE PACKERS
FOR ALL MARKETS



UMA DAS FACHADAS



VISTA DO NOSSO ARMAZEM

PRESERVED SARDINES
IN ALL SORTS



Rue Souza Aroso
 Rue Brito Capelo

Téléph. 357-M
 ADRESSE TÉLÉGRAPHIQUE:
 "Conserveira",
 MATOZINHOS



**AVENIDA MENÉRES, 101
MATOZINHOS-PORTUGAL**

Fabricantes de Sardinhas

em azeite e em tomate

NAS MARCAS

«SARDINAL»

«4 S S S S»

Nicolas Appert

Nasceu em Outubro de 1752

Foi em 1796 que Nicolas Appert, cosinheiro-pasteleiro, da rua dos Lombardos, então com quarenta e quatro anos, teve a intuição de que o

calôr podia ser o agente por excelência da conservação dos alimentos.

Durante oito anos prosseguiu no seu estudo e acabou-o definitivamente em 1804, sessenta anos antes das descobertas de Pasteur; no momento em que a teoria da esterilização era completamente desconhecida, Appert agiu como um precursor, e essa foi a sua glória. Desde 1806, as conservas de Appert, embarcadas em navios do Estado, fôram submetidas a experiências concludentes. Em 1809, Appert tirou o alvará que ia dar lugar a uma indústria formidável.

Nêste mesmo ano, o Ministro do Interior, Sr. de Montalivent, mandou repetir os ensaios e conferiu a Nicolas Appert uma recompensa nacional de 12.000 francos (Secretaria Consultiva das Artes e Manufaturas).

Na importância dêste prêmio — para a época — reconhece-se a intervenção esclarecida de Napoleão 1.º, preocupado a justo título pelo problema do aprovisionamento da frota, quando horríveis doenças, especialmente o escorbuto, dizimavam as equipagens.

Este prêmio de 12.000 francos trouxe a Appert os recursos necessários para a fundação da sua pequena fábrica de Massy.

O Boletim da Sociedade de Encorajamento à Indústria Nacional, que não cessou, de 1809 a



1830, de inserir as comunicações de Appert, e as referências elogiosas de que os seus trabalhos fôram honrados, informa-nos sôbre o objecto das suas descobertas e sôbre a sua importância económica.

Os processos de Appert (esterilização pelo calor em vaso fechado) são bem conhecidos e muito usados hoje para que haja necessidade de os descrever aqui. Digamos sômente que Appert, que poderia ciosamente tê-los guardado para si, não se limitou a revelá-los à Sociedade de Encorajamento; dêsde 1810 divulgára-os no seu livro: «O livro de todas as casas ou a arte de conservar, durante vários anos, todas as substâncias animais e vegetais». Em 1816, a Sociedade de Encorajamento concedeu a Nicolas Appert uma medalha de prata, em 1820 uma medalha de ouro, em 1824 um prémio de 2.000 francos.

Como muitos illustres inventores, Appert foi espoliado dos benefícios das suas invenções e pouco faltou para ser despojado da glória de os ter realizado. Se conheceu, em certas épocas, alguma prosperidade, esteve muita vez a braços com dificuldades. Lê-se, com efeito, numa carta de um dos seus admiradores, o capitão de navio De Freycinet (14 de Julho de 1822):

“Não posso evitar-me um sentimento doloroso ao vêr êste homem, mais que sexagenário, numa situação que se aproximada necessidade. Limitado aos seus recursos, não pode fazer todo o bem que êle concebe; a sua fábrica está periclitante, enquanto que pessoas mais felizes se apoderam e se enriquecem por tôda a parte com os produtos da sua indústria”.

Estes a quem a prática dos processos liberalmente divulgados por Appert enriqueciam, deveriam, pelo menos, deixar-lhe a honra: procuraram arrancar-lha.

Por 1808, Appert, tendo ido demonstrar os seus processos à Inglaterra, apresentou à Sociedade Real de Londres uma garrafa de leite preparada havia seis anos e autenticada pelos selos e o certificado da Sociedade de Encorajamento. Aca-riçava o sonho de trazer pedidos; não colheu mais do que um certificado elogioso.

Mas êle tinha entregado a sua invenção a concorrentes de respeito.

Com melhores utensílios para utilizar industrialmente os seus processos, foram os inglêses os primeiros que recolheram as conservas em recipientes metálicos, mais sólidos e de maior capacidade que os frascos de vidro a que se limitara o inventor francês.

Este aperfeiçoamento deu-lhes o pretexto para se atribuírem o mérito da invenção. E' ainda numa carta do capitão de navio Freycinet que nós lemos isto:

“Os inglêses, mais que nós, digo-o com mágoa, fazem justiça; não ao autor, mas aos seus

processos, porque é a um inglês, um senhor Donkin, que êles atribuem a conservação indefinida das substâncias alimentares.

Mas é preciso admitir que a Justiça imanente não é um mito; porque no decorrer dos tempos o verdadeiro inventor da arte de conservar os alimentos foi proclamado em todos os países do mundo.

Hoje o génio e a glória de Nicolau Appert são universalmente saúdados e a França pode orgulhar-se disso com bom direito.

H. L.

Registo do nascimento de

Nicolas Appert:

Nicolas, filho de Jean Appert, cardador e de Marie Bonvallet, sua espôsa, da freguesia de Saint-Loupe, nasceu a 23 de Outubro de mil setecentos e cincoenta e dois, sendo baptisado no mesmo dia. Seu padrinho Nicolas Moret, sua madrinha Marguerit Duchez, que declararam não saber escrever. Assinado, Robin, Vigário de Saint-Loupe.

Registo da morte de

Nicolas Appert:

A's 8 horas da manhã, do dia 1 de Junho de 1841 faleceu Nicolas Appert, de 91 anos de idade, nascido em Châlons (Marne), filho legítimo de Claude Appert e Marie Huet, sua espôsa, viuvo de Elisabeth Benoist.

Testemunhas: Mr. Leconte Charles, proprietário, de 50 anos, e Saunier Alexis, proprietário, de 44 anos, ambos visinhos do falecido, os quais assinaram connôscos, Maire, após a leitura do acto.

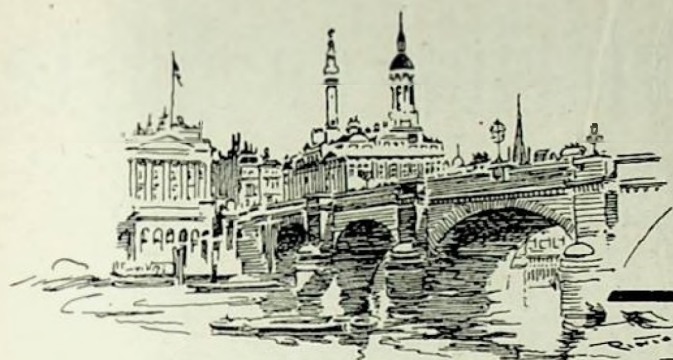
Assinado: Mariée, Maire Saunier Leconte.

E' curioso notar a antinomia que existe entre estas duas actas, a do nascimento e a da morte de Appert.

No primeiro, o pai de Appert tem o nome de Jean; no segundo o de Claud. Enquanto a sua mãe, ela é designada na acta do nascimento por Marie Bonvallet e, no acto do falecimento attribuem-lhe o de Marie Huet.

E' incontestável que a verdade se encontra na acta do nascimento porquanto a declaração foi feita pai da criança, enquanto que a declaração do trespasse foi feita por visinhos atendendo que Appert, no seu leito de morte, não teve parente algum a vela-lo, e que os seus restos foram despejados na vala comum. Não causa êste triste detalhe uma imensa piedade?

O Grande inventor a quem, em 1922, a França concedeu o título póstumo de “Bemfeitor da Humanidade”, nem teve uma simples tumba.



Inglaterra

Foi-me apresentado um dia na Casa de Portugal, em Londres, um senhor português, natural do Alto-Douro, que me disse coisas muito interessantes sobre o carácter dos ingleses. O Sr. F. costumava exportar laranjas para o mercado londrino por intermédio de uma firma comissionista em Vila Nova de Gaia, mas um dia surgiram certas complicações, e o nosso amigo houve por bem ir pessoalmente à capital britânica ver como as coisas se passavam. Não sabia uma palavra do idioma inglês, mas isso não impediu o Sr. F. de chegar a Londres e entrar no N.º 20 de Regent Street. Chegou, viu e... ficou vencido, e tão vencido que ainda a estas horas lá deve estar, a não ser que tenha abandonado a cidade e procurado local mais tranqüilo. O Sr. F. fixou residência em Londres e ali cuida dos seus negócios. Levou 20 minutos a contar-me a sua vida e as suas primeiras impressões do espírito e do temperamento dos ingleses.

O Sr. F. não me deu novidades enquanto aos defeitos e virtudes que elle descobrira naquêl admirável povo; eu já as apreciara durante uma convivência mais prolongada do que a do meu novo amigo, mas o que tornou singularmente curioso o seu juizo foi os termos sugestivos que o Sr. F. uzava para exprimir as suas sensações.

O nosso amigo empregava uma linguagem pitoresca, cheia do colorido natural da sua terra transmontana. Nunca pude esquecer a seguinte tirada de uma longa e apaixonada dissertação:

—Os ingleses são como as castanhas assadas a vapor; parecem-lhe ao Senhor que estão frias e, ao tirar-lhes a casca repara que estão a pular de quentes... Aquela frieza dos ingleses é toda aparente... E' como as batatas cozidas... O Sr. tem na sua frente um prato de batatas com rojões a fumar... parte uma batata que unta no mólho e mette na bôca; e que nota? que lhe péla a lingua de quente que está no interior; não é assim?

Pois é o que se dá com os ingleses. A gente a princípio julga que elles são feitos de codo (*), e

afinal aquilo lá dentro é como um forno. Ponto é saber tirar-lhes a casca ou a tampa. Faz-me lembrar uma cuba de vinho numa adega fresca no inverno. Cá fóra é tudo frio, e mesmo à superfície o vinho está fresco, mas no fundo, e mesmo por altura da torneira, o vinho sai quente. E em casa, com a familia? O Sr. já viu os ingleses em familia? E' da gente ficar espantado. Parecem crianças grandes a brincar!

E o Sr. F. prosseguiu durante largo espaço no relato exuberante das suas observações que tinham para mim o agradável condão de se ajustarem perfeitamente à minha maneira de ver e criticar.

Também eu havia sido iludido pela aparente frieza do carácter inglês, toda superficial e tenue como depois observei. Através daquela illusória camada de gelo, parecia-me divisar uma alma insensível, fria e egoista. Como me enganei! O homem que arrisca sem hesitação de um segundo a sua vida para salvar a de um seu semelhante ou a de um pequeno animal em perigo, não é de forma nenhuma egoista, frio ou insensível; e no campo do *self-sacrifice* e da renúncia o inglês é ainda o campeão de todas as raças.

Esta alusão ao Sr. F. recorda-me uma pequena história que elle me contou illustrativa do humor e senso pratico dos ingleses.

Um dia o nosso amigo recebeu a visita de um casal de conterrâneos que, após uma peregrinação a Lourdes, tinham seguido até Londres a instâncias do Sr. F. A certa altura de uma digressão pela city, este recomendou aos companheiros que se deixassem estar quietos ali em frente áquella montra, enquanto elle ia ali perto comprar cigarros. Disse, e desapareceu por umas escadas sobre as quais havia um letreiro que dizia «Lavatories». Os dois minutos prometidos pelo Sr. F. já passavam de dez, e o casal de forasteiros (o Sr. e a Sr.ª B.) começavam a sentir-se inquietos pela demora do compadre. Decorridos mais cinco minutos, o Sr. B. não pôde conter-se e, recomendando à esposa para o esperar ali, foi na pegada do Sr. F. Outros cinco minutos se passaram e não havia sinal dos

(*) Gêlo.

Comércio com a América do Norte

Where does the rainbow end?

(Some considerations on the Portuguese-North American trade)

It is true the rainbow apparently has two ends, but nevertheless the same question applies for both ends, but the join is clearly visible.

The sardine business between Portugal and the United States of America has also two ends, but, contrary to the rainbow, in this case we know where the ends are, but the join at the present moment is almost invisible.

In Portugal, on account of the European War and its consequences, the sardine business is fighting against numerous difficulties.

The European markets—our principal consumers—are almost closed for importations, and the little outlet that Portugal still has in Europe is so controlled by licences, that the imports are

far from sufficient to take up the production which was invariably absorbed by these markets in general before the War.

The fishing this year has been extremely erratic and lately very scarce indeed. The size is everything to be desired because only very large fish appear which make it quite impossible to pack with the counts required by the few available customers. Worse, on account of the scarcity of fish—some days, none at all—and the unlimited boosting of prices by some buyers, the average price of the fish this year, as bought in auction on the beach, has risen to nearly 300% in comparison with the pre-war average price.

Tinplate, which formerly came from England

prófugos. A Sr.^a B. já lhe apetecia chorar, de tão nervosa que estava no meio de uma multidão tão grande e desconhecida. Outros dois minutos decorreram, e um mêdo intenso começou a invadi-la; olhava em volta sem ver o seu homem e o seu compadre; quiz chamar por êles, mas nem forças sentiu para gritar. Desorientada, dirigiu-se para as escadas por onde os companheiros haviam desaparecido e principiou a descer. De súbito, viu-se envolvida por uma dúzia de indivíduos estranhos, de extravagantes modos e atitudes suspeitas que, de mãos dadas e formando roda em volta dela, começaram a cantar e a dançar com grande gáudio dos transeuntes que pararam a gosar o espectáculo. A Sr.^a B., muito aflita, começou a chorar e a gritar: ó J., ó Compadre, acudam-me. Ai Jesus, que estou perdida.

Chegou a policia—um homem como uma tôrte—e a «ródinha» parou imediatamente. A pobre senhora continuava a chorar e a gritar pelo seu J., e dois dos mariolas aproximaram-se do policia, sem quebrarem a cadeia que com os outros haviam formado. Disseram qualquer coisa ao guarda que, acto contínuo, se aproximou da Sr.^a B. e, muito delicadamente, a conduziu para o pavimento superior das escadas. Nisto apareceram os dois compadres que ficaram de boca aberta ao vêrem a Senhora no meio de tanta gente a chorar junto do policia.

—?Que foi isto aqui?, interrogou o Sr. B. muito aflito.

—?Que aconteceu?, perguntou ansioso o Sr. F. ao policia.

Este chamou o nosso amigo de parte e explicou-lhe sorridente o que se havia passado, enquanto a Sr.^a B. jorrava abundantes lágrimas no ombro protector do seu marido muito intrigado. O Sr. F. estava já a sorrir-se benignamente, os cavalheiros da dança também se desfaziam em trejeitos muito melifluos a que o Sr. F. correspondia com liberaes apêrtos de mão e, por fim, veio um taxi muito oportuno levá-los ao hotel. Durante o trajecto revelou-se o mistério da singular aventura. Fôra o caso que alguns cavalheiros reparando numa Senhora que se dirigia para os «Lavatories» destinados a «gentlemen», chamaram a sua atenção para o engano, e vendo que ela não fizera caso, presumiram tratar-se de uma estrangeira. Formaram cadeia em volta dela para lhe impedir a marcha, esperando fazer-lhe comprehender a indiscreção, mas vendo que ela os não entendia e, comprehendendo pela sua attitude, que ela procurava alguém, tomaram aquêl expiediente até que o caso se rezolvêsse.

A senhora B. ficou muito perturbada e não se cansou de exclamar todo êsse dia e noite, de minuto a minuto:—ai Jesus, que Vergonha! enquanto que o Sr. B. insistia porque se convidassem os sujeitos da «ródinha» para beber uma pinga.

S. G.

and Germany as well as from the U. S. A., has for some time been almost limited to the U. S. A. by virtue of the scarcity of licences being issued by the British Authorities and the impossibility of obtaining any at all from Germany.

Lately, the apparent difficulties in the States for shippers to obtain «Navicerts» have caused a complete stoppage in shipments of this article from there. Prices in the origin had already risen some 70% above pre-war prices, and now with the gradual exhausting of the small stocks in Portugal, the prices have gone up to 120% above pre-war, and even so there is very little available.

Olive oil, due to the prospect of a very short crop this year, has risen 80% in price and within a few weeks is likely to go to 110 or 120% above pre-war.

Peanut oil even has had an extraordinary rise—about 100%—and now shows very little advantage over olive oil, as far as price is concerned.

The rise in other essential prime materials is also accentuated—keys about 100%—wire and bands for the cases about 100%—even the wooden cases about 30%, etc. etc.... not to speak of labour and customs' export duties increases.

Freights to most parts of the world have also gone up 100% or more, and insurances likewise.

Taking a medium of all these percentages, it would be quite logical that Portuguese selling prices should show a rise of 100% above pre-war prices also, but unfortunately such is not the case, as most sales are being done on the basis of an average 30% rise.

How is it possible, therefore, for packers to make a profit under these circumstances?

On the other hand, in the United States there seems to be a curious wave of price cutting which is little short of incomprehensible.

America, in an endeavour to substitute part of the Norwegian imports (which are now impossible) with Portuguese sardines, has been ordering larger quantities than in previous years, but in many cases the prices approach the ridiculous.

In the first place, the exchange has dropped more than 5 Escudos in each dollar since the initial orders were placed before the packing season started, and this should logically call for a compensative rise in the selling price in dollars to counter-balance this difference.

However, the present prices offered by the New York importers, far from giving us such compensation, tend to aggravate matters even more for the packers, to the point of its not being worth while to pack for the U. S. A.—the country which has unlimited and ever-increasing exigencies, which call for unrelaxing attention in every phase of both packing and exporting.

Whence comes this illogical paradox?

Why do New York importers wish to disregard the difficulties of the Portuguese packers with reference to compensative prices for extra packing costs and the loss on the exchange?

Are they really able to fulfil their requirements at these low prices?

In this case, the only explanations that one can deduce come under the following headings:—

1.—Stocks in speculators' hands bought early in the season and now being liquidated even at a loss as they cannot hold them any longer.

2.—Packers who, when the exchange was at 30 and 31 Escudos to the dollar, sold dollars forward and are now utilising this difference of exchange to undercut present prices.

And one could even go so far as to ask if the offers at such low prices to the importers are being made with full guarantees of quality and delivery? Or are they only fictitious offers without any guarantee, made only to foment disturbance in the U. S. A. market?

In any event, under headings 1 and 2, such resources must shortly come to an end, and then it will remain to be seen what trend the New York buying prices will take.

Meanwhile, although both sides try to clear up the situation with the best intentions of honest and straightforward business, the two ends do not meet satisfactorily, and we have to limit ourselves to await the future with the question on our lips:—

Where will it all end?

Edward W. Robertson



CONSERVAS

*é o melhor órgão de
propaganda português*

Actual Posição do Comércio de Pescarias

PEIXE GRÃOSSO E SARDINHA

Distribuição — Peixe GrãoSSo

Como já se disse, até agora os senhores armadores quer da pesca de arrasto quer da pesca da sardinha têm procurado intensificar e melhorar as condições da sua produção, mas a parte comercial tem sido e é natural que, em virtude de determinados factores, continue a ser descurada.

Todo o peixe — quer grãoSSo, meudo ou sardinha — é vendido nas respectivas lotas; o peixe grãoSSo pescado pelos armadores de Lisboa e Porto em 1939, produziu:

	Quilos	Escudos
Lota de Lisboa	27.560,952	51.021.049\$00
Lota do Porto	2.416,275	4.921.137\$00
	29.977,227	55.942.186\$00

Esta vultuosa produção, em Lisboa, com excepção das compras efectuadas pelos vendedores ambulantes, foi tomada pelos negociantes da especialidade, que são em muito limitado número, cerca de trinta, ao preço das ofertas por eles feitas, pagamento dentro de três dias, peixe que depois eles expedem para a provincia, em consignaço, para venda de sua conta a uma multidão de pequenos commissários espalhados pelo país.

A lota do Porto que tem capacidade de absorção de cerca de 3.500 4.000 toneladas anuais, foi, salvo os poucos barcos que os armadores aqui mandaram descarregar e que traziam espécies variadas, fornecida, pelos negociantes acima referidos, de pescada somente, a qual vem consignada, praticamente, a um commissário desta cidade, para venda, também na lota, na base de commissão.

A cidade do Porto que deveria ter bom, abundante e variado pescado e de espécies baratas que deveriam e poderiam ser vendidas às classes populares a preços acessíveis tem apenas — pescada — que é vendida somente às classes mais abastadas.

Examinemos agora como funciona, praticamente, os mercados provincianos.

Os exportadores, de Lisboa (dá-se o nome genérico de exportador — aos negociantes que expedem pescado para fóra de Lisboa ou qualquer outro centro produtor onde estão domiciliados) a), b), c), d), e), etc., etc. enviam, por exemplo, aos seus commissários em:

a), b), c), d), e) — em Vila Real	6 caixas × 50 = 300 quilos
a), b), — Vila Pouca de Aguiar	2 caixas × 30 = 60 quilos
a), b), — Pedras Salgadas	2 caixas × 30 = 60 quilos
a), b), c) — Mirandela	3 caixas × 50 = 150 quilos

Mas como Vila Real e Mirandela propriamente ditos não têm capacidade para tais quantidades acontece que os commissários locais o expedem, por sua vez, de sua conta, como re-exportadores que pretendem ser, para outros mercados circunvizinhos, peixe que se vai encontrar com o que para ali tinha sido expedido pelo mesmo e outros exportadores de Lisboa, sendo estes batidos nesses mesmos mercados com o seu próprio peixe mas a preços excessivamente baixos pois que os commissários ou se concertam entre si para dar um rendimento líquido, das vendas, igual para todos, preços que não representam a expressão da verdade, como é de prevêr, e que têm fácil justificação pois alegam dificuldades de colocação, diferenças de peso e inutilizações.

O exportador que não possui, em geral, organização e, por isso mesmo, não possui elementos informatórios e como por outro lado necessita de todos esses mercados para dar um fácil escoamento às grandes quantidades de pescado que diariamente compra na lota, vai concordando com as extorsões que lhe vão sendo feitas.

O commissário na provincia tem a certeza antecipada que quando o exportador a) ou b) se fatiga com os contínuos prejuizos e abandona temporariamente esse mercado, o exportador c) d) ou f) manda e, nessa conformidade, abusa, abusa sempre, realizando lucros criminosos em detrimento do exportador.

Quando tentado pelo negócio, para o qual não é necessário capital algum, aparece um novo commissário, os outros concertam-se e procuram imediatamente retirá-lo do mercado que, segundo a sua mentalidade, lhes pertence de direito, provocando grandes baixas de preços, baixas que são suportadas pelo exportador.

Pode um comércio que ascende, como se mostra, a muitos milhares de contos, continuar nas mãos duma minoria insignificante, e o que é pior ainda inconsciente?

Qual será a posição financeira dos exportadores trabalhando dentro de tão grande desorganização?

Os Armadores, como vendem toda a sua produção na lota, não tem curado de conhecer quais são os mercados que lha absorvem, suas possibilidades e maneira como funcionam; estão na absoluta dependência duma pequena minoria de exportadores e estes, por sua vez, nas mãos duma multidão insignificante espalhada pelo país fora.

Distribuição de Sardinha

A Sardinha além do seu grande valor no concerto da Economia Nacional tem, também, um extraordinário valor social por constituir a alimentação básica das nossas populações rurais.

Para uma melhor elucidação reproduz-se aqui alguns dados estatísticos extraídos da—Estatística das Pescas Marítimas—valioso trabalho coordenado pela Comissão Central de Pescarias.

MAPA N.º 1

Valor das espécies mais importantes de Portugal
(EM CONTOS)

Anos	Sardinha	Percada	Bacalhau	Carapau e Chlcharro	Atum
1926	81.968	27.807	13.975	7.391	4.195
1927	93.618	26.280	12.953	14.889	5.748
1928	114.885	31.647	13.093	14.197	9.610
1929	99.586	22.446	10.858	20.230	6.903
1930	111.898	25.440	8.070	14.287	5.933
1931	59.262	24.867	8.370	11.784	5.114
1932	68.777	25.064	10.189	9.713	7.363
1933	71.098	25.807	17.314	11.303	8.042
1934	76.953	27.592	17.053	12.501	4.602
1935	80.308	30.981	19.605	15.480	5.398
1936	70.039	32.774	21.143	14.310	6.439
1937	71.095	30.545	13.109	17.564	8.263

MAPA N.º 2

Valor relativo das espécies anteriores—Portugal

Anos	Sardinha	Percada	Bacalhau	Carapau e Chlcharro	Atum	Restantes espécies	Pesca total
1926-30	45,7	12,2	5,4	6,5	2,9	27,3	100,0
1931-35	40,1	15,1	8,2	6,8	3,4	26,4	100,0
1936	36,0	16,9	10,9	7,4	3,3	25,5	100,0
1937	38,2	16,4	7,0	9,4	4,4	24,6	100,0

MAPA N.º 3

Quantidade e valor da pesca da sardinha, nos departamentos marítimos e ilhas adjacentes, nos anos de 1936-37

CENTROS	Ano de 1936		Ano de 1937	
	Valor	Quilos	Valor	Quilos
Norte . . .	29.997.664\$	48.725.660	31.998.455\$	53.718.810
Centro . . .	27.563.835\$	53.695.536	22.571.752\$	34.022.406
Sul	11.945.152\$	18.420.647	16.066.833\$	20.393.780
Ilhas adj. . .	532.814\$	699.142	458.102\$	528.609
	70.039.465\$	121.540.985	71.095.142\$	108.663.605

Verifica-se, pois, em face destes dados estatísticos oficiais, que a sardinha representa, comparada com outras espécies, (bacalhau inclusivé) um maior coeficiente quer de produção quer de rendimento.

No ano de 1937, a produção no continente foi de:

108.134,996 quilos no valor de Esc. 70.637.030\$00

Dos quais se exportaram:

	Quilos	Escudos
Sardinha em azeite ou molhos	38.284,283	190.475.595\$00
Similares em azeite ou molhos	2.336,812	7.449.656\$00
Sardinha e similares em sal	8.691,734	12.175.225\$00
	<u>49.312,829</u>	<u>210.100.476\$00</u>

Tendo portanto ficado um saldo de:

	Quilos
Produção	108.134,996
Exportação.	49.312,829
Saldo.	58.822,167

Tonelagem que foi toda consumida pelos rurais, pois estes dão preferência a este peixe por ser mais barato.

Os mercados da sardinha na provincia ou mais propriamente dito a sua distribuição está ainda muito mais desorganizada que a do peixe grosso, pois, em regra geral, todos os que não tem que perder são tentados por um negócio para o qual é necessário capital (antes ainda lhe fornece dinheiro para outros negócios) nem habilitações de qualquer espécie e, por isso, este importantíssimo ramo da actividade nacional está nas mãos duma multidão de pessoas, a maioria das quais buçais, desconhecendo as mais rudimentares noções de comércio, mal sabendo ler e escrever, trabalhando também na base de comissão visto que a sardinha lhe é consignada para venda de conta do exportador, ao melhor preço do mercado, mas como, praticamente, não há mercados mas somente as indecorosas e deshonestas combinações que estes comissários fazem entre si para acertar o quanto dos rendimentos a enviar para que coincidam, dando assim uma falsa posição do mercado, quando se não guerreiam entre si, mas sempre com prejuizo para o—exportador,—prejuizos agravados ainda com a circunstância das respectivas liquidações serem mensais, quasi sempre a 60, 80, 90, ou mais dias (a sardinha é quem fornece a uma grande maioria dos comissários fundos para outros negócios) e muitos casos há em que não vem mais; mas estes tem sempre,



Por esse mundo

Numa cidade recentemente bombardeada aconteceu morrer, de susto, uma senhora de avançada idade que ali se encontrava acidentalmente. Telegrafaram a um parente que vive na capital de um país visinho, que imediatamente encarregou uma agência funerária de lhe transportar os restos mortais a-fim de serem sepultados no jazigo da família. Ao receber o caixão verificou-se, com geral espanto que, em lugar da veneranda senhora, surgiu no caixão a figura impressionante de um general com barbas condecorações e tudo. O parente da defunta senhora telegrafou logo à agência funerária dizendo: *chegou caixão com cadáver de um general ponto peço digam onde pára cadáver minha tia: A resposta não demorou: «mil perdões ponto Sepulte general em silêncio ponto Sua tia foi sepultada com todas as honras militares».*

Na Sardenha acaba de inaugurar-se uma Escola Técnica Comercial com uma secção de ensino de pesca: Nessa secção «*per la gente di mare*», aprendem os mancebos tudo quanto respeita a arte de pescar. Em vários pontos de Itália há escolas onde se ministra o ensino da arte de conservar os alimentos. Na França há também grande número delas, e ainda há dois anos aqui nos referimos à instalação de um instituto técnico em Paris unicamente dedicado à indústria conserveira.

Em Portugal não há nenhuma escola de pesca ou de conserva, e muito lucraria o próprio Estado com o estabelecimento de, pelo menos, uma em cada centro piscatório. Será preciso asseverar que quanto mais perfeitos fôrem os nossos processos de pescar e os nossos métodos de conservar, maior será o nosso volume de exportação e, implicitamente, mais elevado o benefício que o Estado tira da nossa expansão?

a-pezar de tudo, quem continue a consignar-lhes peixe!

A maioria dos exportadores de sardinha localizados nas diversas zonas produtoras do litoral, sem curar de saber das possibilidades de cada mercado, enviam, nas suas camionetes (em correrias loucas por essas estradas fora sem o menor respeito pelas vidas alheias, na obsecante ância de chegar primeiro, encontram-se no caminho e fazem então pista de corrida das estradas ocasionando os desastres que, pela sua freqüência, são de todo o país conhecidos), quantidades que esses mercados não comportam e desta prática resulta que se chega a comprar na província sardinha a um preço inferior ao do seu custo na lota do porto de produção!

Estas abusivas práticas, que urge remediar, são alimentadas e encorajadas pela maioria dos exportadores que na ânsia desordenada de vencer parecem possuídos duma sanha satânica de se arruinar!

Desta insensata desorganização resulta que não são pagos muitos dos impostos devidos aos municípios, que o exportador se arruina se o não está já e que o pobre rural compra caro e, muitas vezes, nas piores condições de salubridade o produto que, como já se disse, constitue a base da sua parca alimentação.

(Do interessantíssimo estudo para a «Organização do Comércio de Pescarias» do Sr. Eng. Geraldo Braancamp de Mancellos).

SARDINGAY

SARDINES

IN OIL AND TOMATO



JUST TRY ONE... DO...



SILVA GAY & CAMPELO

MATOZINHOS
PORTUGAL

Telegraphic address:

FACOLE - MATOZINHOS

EMPORIUM



LUIZ VIANA

EXPORTADOR

Mulserinho

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 Pôrto da

Companhia Geral de Angola

ESCRITÓRIO NO PORTO.

R. SÁ DA BANDEIRA, 107-1.º-Telef.: 5976

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



Conservas

LOPES, COELHO DIAS

MATOSINHOS - PORTUGAL



Litografia

IGNACIO A. DE
SOUSA & FILHO

Nacional

TELEFONES: 12 e 756
TELEG. "LITONAL,,

Porto

A MAIOR ORGANIZAÇÃO LITOGRAFICA DO PAÍS

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

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

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 Telefone: III—Olhão

Telegr.: AMORAS — Porto
Código RIBEIRO

TELEFONES: Estado 8
Expediente 378 a 1003
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.

SEDE:

Rua da Nova Alfandega, 18
PORTO

FILIAL:

Rua Carvalho Araújo, 1
LEIXÕES

ALVARÁ

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

Carta à redacção a N.º 3.



Com Fábricas em:

Matozinhos

Vila do Conde

Secção de Pesca:

RUA BRITO E CUNHA, 566 a 578

Arlindo de Souza Vinagreiro

Sardinhas em Salmoura e prensadas

Anchovas em Salmoura

Rua Conde S. Salvador, 55 a 59

MATOZINHOS

PORTUGAL

Telefone, 155-M

End. Telegráfico: LINDO

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

Alves da Silva & Irmão, L.^{da}

Negociantes de sal graúdo e miúdo

Representantes Depositários em Matozinhos: Da Fábrica de

Belga, de anilhas de borracha para tampos de cheio.
De diversos exportadores de conservas, de Lisboa.
De acreditadas marcas de azeites e oleos para a Industria de conservas.

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

Chaves: Para abrir latas Comissões e Comsignações

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

Anunciar na Revista

“CONSERVAS,,

é aumentar as
suas exportações

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



MARGAS: Pinhais -- Semper Idem -- Yo -- Rios -- Edusa -- Cibeles -- Cisne



FUNDADA EM 1920



MARCA REGIST.

CASEBRE

conservas



CASEBRE & C. Lda
FABRICA DE CONSERVAS
A INDEPENDENCIA
MATOZINHOS-TLF. 51

MARCAS:
VENKEDOR-SARDINHAS
SAFRA-CASEBRE
INDEPENDENCIA
E VENI VICI





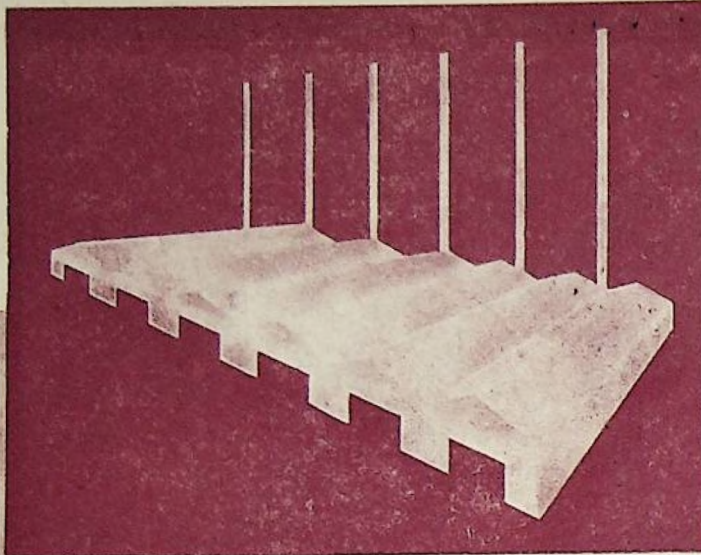
Delicious Sardines in oil and Pure Olive Oil — Finest quality

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