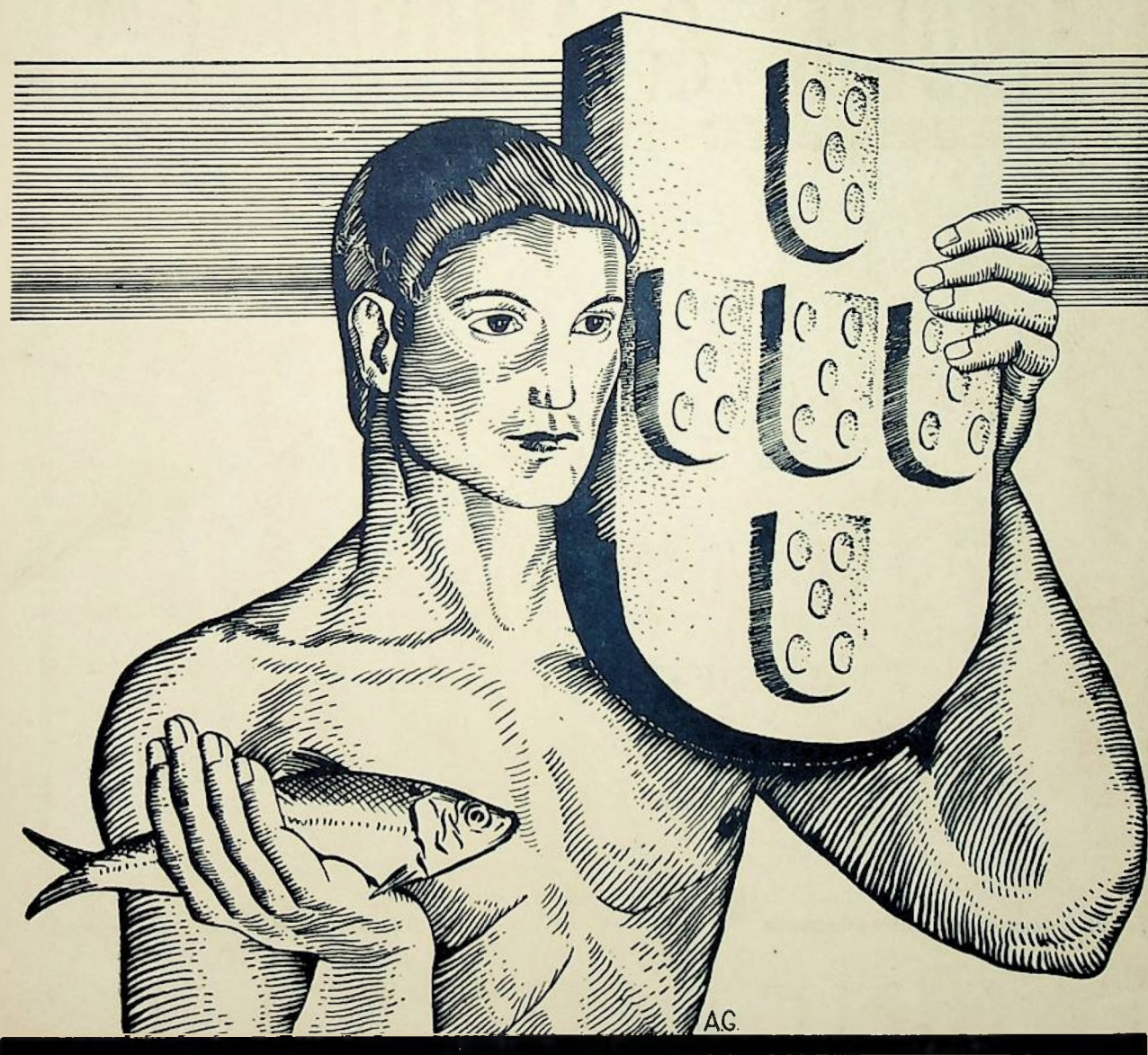


# CONSERVAS

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

ANO V  
N.º 59

NOVEMBRO  
1 9 4 0



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

LITOGRAFIA EM FOLHA DE FLANDRES

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

*Avenida Menéres, 542*

**MATOZINHOS**

TELEFONE, 329-M

FÁBRICA DE LATAS

# ACTIVA

FABRICA DE CONSERVAS J. SERRANO JUNIOR

MARCAS = ACTIVA - BORITH - LALITA - LEIXÕES - TULLIA - BAYADERA

AVENIDA MENÉRES, 314 - RUA MOUSINHO DE ALBUQUERQUE, 307  
MATOZINHOS (Portugal)





# CUNHA FERREIRA J. Vieira Coelho, Silva & C.<sup>a</sup>, L.<sup>da</sup>

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.º Ed.  
          } Particular

## Joaquim Ferreira Pedro Luças & Filhos

Espécialité en sardines pressées et anchoix en saumure

Marques déposées:

**MAURICIA  
LUÇAS**

**MATOZINHOS  
Portugal**



# António Rodrigues de Souza

DESPACHANTE  
OFICIAL  
NA

Telefones n.ºs 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. Barcaças entre Leixões e Douro. Fretamento de embarcações.



**Conservas**  
**LOPES, COELHO DIAS**  
**MATOSINHOS - PORTUGAL**





**Affonso Barbosa & C.<sup>a</sup>, L.<sup>da</sup>**

**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<sup>a</sup> Portuguesa de Seguros**

**S. A. R. L.**

SÉDE: — Rua de Cândido dos Réis, 42

PORTO — (Palácio Conde de Vizela)

**Pôsto de Socorros:**

PORTO — Rua de Cândido dos Reis, 42

GAIA — Rua de Cândido dos Reis, 191-193

MATOZINHOS — Rua de Roberto Ivens, 429

Preferida pela organização  
da sua assistência para os

**Seguros contra desastres no trabalho**



SOCIEDADE INDUSTRIAL  
DE

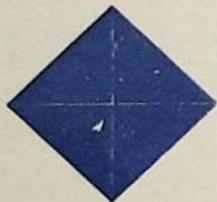
**CONSERVAS MATOZINHOS**

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.<sup>os</sup> Suc.<sup>res</sup> L.<sup>da</sup>

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



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

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



AZEITES      AZEITONAS

# CONSERVAS

PROPRIEDADE DO GRÊMIO DOS INDUSTRIAIS DE CONSERVAS DE PEIXE DO NORTE  
Redacção e Administração: Rua Brito Capêlo, 1077 - Telefone. M-359 - MATOZINHOS

ANO V NOVEMBRO 1940 N.º 59

DIRECTOR E EDITOR: ABILIO C. SILVA

ADMINISTRADOR: J. A. TEIXEIRA RÊGO

Conselho de Direcção

José A. Mora  
Ernâni Gomes  
Joaquim Mala

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

## ≡ O ENTREPÓSITO ≡

Preço da Assinatura:

Para Portugal e Espanha 75\$00  
Para o estrangeiro . . . 100\$00  
(POR ANO)

Os artigos assinados  
são da responsabili-  
dade dos seus autores

Visada pela Comissão de Censura

OUT est bien... O sentimento de mágoa, direi mesmo, o profundo desgosto que me causara o celebrado artigo do snr. M. encontra-se agora inteiramente compensado pelo prazer que tive com as conclusões surpreendentes a que me levou o artigo da Ex.<sup>ma</sup> Redacção do colega «A Indústria», publicado no seu n.º 763.

Senão, vejamos a parte mais interessante desse artigo:

«Quem conhece e acompanha as questões conserveiras, sabe decerto que nos últimos tempos se tem debatido com certa vivacidade o problema da organização de vendas, como um dos que mais interessam à indústria de conservas, e que acerca deste assunto há, fundamentalmente, duas opiniões ou correntes opostas: uma, a de que a solução adequada pode ser encontrada dentro da própria organização conserveira actual, sem a criação de novos organismos que não deixariam de representar para a indústria novos encargos; outra, a de que é necessário criar êsses serviços independentemente dos já existentes, porque, embora podendo tais funções ser desempenhadas em parte pelos Grêmios e em parte pelo I. P. C. P., as modificações a fazer implicariam uma extensão incompatível com o campo de acção que aos organismos que já existem é atribuído pela orgânica corporativa.

«Estes são, em resumo, os dois pontos de vista que se opõem e chocam. Não se trata, agora, de saber qual dêles tem mais razão pelo seu lado; interessa apenas fixar que o primeiro é o ponto de vista do centro conser-

veiro de Setúbal que, conhecedor das vantagens e inconvenientes das experiências feitas, receia mais vastas e complicadas engrenagens; o segundo tem por si apaixonadamente o centro conserveiro do Norte que julga, apesar de tudo, mais simples a criação de novos organismos».

Ora, em Matozinhos receava-se coisa muito diferente. Sendo assim, não chega mesmo a haver dois pontos de vista em opposição cerrada, porque em Matozinhos não se faz de maneira alguma questão de pormenores ou de urgência. Resulta, assim, que parece estarmos todos de acôrdo e resta encontrar a maneira prática de se levarem as coisas a bom têrmo.

Em Matozinhos insiste-se numa determinada solução que se julga indispensável e insubstituível. Cada vez se está mais convencido disso, e o que se tem passado nos últimos tempos (que alguns, ingenuamente, previram cheios de prosperidade) só tem vindo a reforçar êste estado de espírito. Sem dúvida, o mesmo se terá passado nos outros centros, mas, em Matozinhos, é tão intensa essa convicção que, na realidade e a tal propósito, existe sinfonia afinada.

E', pois, essa solução que tem de ser discutida e estudada antes de tudo.

Passando a pormenores, alguns industriais de Matozinhos (e aquêl que assina êste artigo reivindica para si o maior quinhão nessa responsabilidade) têm as suas opiniões (que nem todos possivelmente partilharão), expõem-nas e justificam-nas conforme sabem e podem.

# Cooperação Construtiva

## Da Organização

Por José A. Mora

**A** influência da guerra que convulsiona a Europa veio mostrar, crêmos nós, deficiências na nossa organização, isto é, que a organização não é completa.

Quando a venturosa Paz era ainda uma normalidade em quasi todos os povos do mundo, sentíamos já a falta de algo positivo que não existia na estrutura geral, pois já então aquêlê preço mínimo, que constituía uma base reguladora, não era suficientemente respeitado, notando-se a existência, na nossa família conserveira, de dois tipos de elementos: o cumpridor de todos os compromissos de índole colectivo, e o seu contrário.

Realmente, não devia ser necessário pensar em modificações, mas não se demonstrou boa fé bastante e, embora isso se torne penoso, é preciso levar a novas estruturas um espirito

Não fazem, porém, questão fechada delas e se alguém lhes provar, de maneira positiva e concreta, que as suas dúvidas e as suas conclusões a propósito das incompatibilidades, que julgam existir, não têm razão de ser e que, de facto, a mesma solução pode vir a desenvolver-se, sem inconvenientes e até com vantagens, dentro do quadro dos organismos existentes, será com sincero jubilo que o reconhecerão.

O essencial é, segundo a opinião de grande parte dos industriais de Matozinhos, que se adopte a solução, julgada indispensável para o fim que todos temos em vista, e que consiste na garantia dum justo lucro para as actividades industrial e comercial das conservas de peixe.

Essa solução resume-se em muito pouco: na separação, nitidamente demarcada, daquelas duas actividades, mesmo quando elas possam

resoluto que evite, enquanto fôr possível, a competência ou concorrência dos industriais entre si, e cuja origem é, na maior parte dos casos, produto também de deficiências na economia particular, caso que se acentua e que para ilustrar daremos um hipotético exemplo, que não se refere singularmente a ninguém.

Observemos como se constituem novas empresas. Verifica-se que o capital social é inferior ao que desde início da sociedade fica immobilizado. Sabemos que o capital circulante não existe e que para trabalhar é indispensável recorrer imediatamente ao crédito. Conseqüência que se deduz: necessidade forçosa de vender a qualquer preço para cumprir inadiáveis compromissos.

E aqui está um aspecto que todos conhecem

e dêvam coincidir numa única entidade. Separação que só pode ser nitidamente demarcada quando entre as duas intervenha a acção, com carácter de entreposto, dum organismo coordenador que, seja qual fôr o modus-faciendi a adotar, permita à primeira libertar-se do peso das existências dos seus produtos e assegure à segunda a igualdade e permanência de condições na aquisição dos mesmos, único meio de evitar o desenvolvimento pernicioso duma luta de concorrência ou, pelo menos, de a dificultar.

Partilha Setúbal desta opinião? Do artigo de «**A Indústria**» parece poder-se concluir que sim. Mas, não será demais pedir aos nossos colegas de Setúbal que o digam franca e claramente.

24/10/1940.

Ferreira Barboza

mas que ninguém proclama. Eis aqui a causa virtual pela qual é possível a um exportador cotar preços mais baratos do que os industriais em geral—e eis aqui porquê, a nosso vêr, tinha oportunidade a criação do *organismo* anexo ao I. P. C. P. a que tantas vezes nos temos referido; e ainda podemos acrescentar que esta é a causa pela qual a proposta de inoportunidade para se constituir aquela *Bolsa* ou aquêl *Entrepasto* (a nós não nos interessa o nome mas sim as suas funções) foi apresentada por um representante que não é affecto à produção.

O industrial, grande ou pequeno, deve precaver-se contra os efeitos a que estamos assistindo e que enquadrámos em deficiências da organização para lhe dar a amplitude própria das causas originárias e dignas da máxima atenção. Ninguém ignora como num produto cujo custo nos é conhecido por razões de profissão, as diferenças de preço se prestam a amargos comentários e a análises propícias a dar-nos a chave do motivo especial porque elas existem. Sem embargo, cogitando bem, verificamos que há mais motivos do que os que apontamos, o que demonstra que nem sempre é a razão económica que intervem nas baixas cotações, porque também partem de empresas com suficiente potencial, embora êstes casos não sejam constantes.

Insistentemente temos ouvido dizer que é um delito ir contra a economia nacional, e vai-se contra ela quando não recebe o justo ouro que lhe pertence, pois perde-se uma diferença apreciável nos valores que, embora correspondam a uma liberdade contra a qual não queremos manifestar-nos, contribue a fomentar especulações à conta dos infelizes—quere dizer, daquêles mesmos que antes da organização vinham suportando êstes mesmos efeitos. E para dizer a verdade, se temos organização, é-se obrigado a atribuir-lhe deficiências que o legislador deve corrigir, depois de comprovar e analisar as causas de que provêm.

Porque é justo que desejemos chegar ao máximo da perfeição na nossa organização, é que fazemos estas considerações, pois que calando motivos e causas não pode saber,

quem imprime aos organismos doutrina e conceitos, a existência de êsse algo que falta para que se produzam bem-estar e satisfação entre os produtores.

A clara consciência de solidariedade e de cooperação, fundamental para que o Instituto e os Grêmios cumpram a missão que o Estado lhes confiou, não está consagrada em termos nem meio—absolutos. Enquanto ao espírito corporativo, vai se formando nos indivíduos gradualmente e sem a visão própria do momento, talvez porque persiste o formalismo burocrático com todo o seu velho atavismo dos tempos passados, ou talvez porque não se tenha difundido suficientemente a doutrina corporativa, não fazendo muito caso do vitalismo e da oportunidade.

Seja como fôr, a constância e o ritmo na progressão de melhora na organização não se sujeita ao ritmo veloz dos acontecimentos, por influência, quiçá, de uma colectividade que não se manifesta, nem protege, nem ampara o que se cria em seu benefício, pois que não dá aos seus problemas vitais o calor necessário para que a êstes seja sancionada uma solução.

A êste respeito insistimos uma vez mais na conveniência de que os que dirigem os organismos relacionados com a nossa indústria, se aproximem mais do industrial, sistematizem as suas convicções em assembleias especiais, estabeleçam um plano definindo os diferentes graus do seu programa, criando ambiente corporativo, estreitando os vinculos de amizade, forjando sobre antecedentes concretos soluções justas e, enfim, trabalhando, cada um no seu lugar, no que hão de ser as grandes realizações.

---

## CONSERVAS

*é a revista mais útil  
para os anunciantes.*

---

# Rosas E... Espinhos

**D**IZIAMOS no nosso número anterior que, se era certo que as autoridades tinham em estudo o encontrar remédio para a questão da Lota, julgávamos que haveria solução, porque a solução era um caso de autoridade.

E andávamos bem em assim pensar. O assunto foi resolvido pelas autoridades da Marinha do nosso pôrto com extraordinária simplicidade. E com isto notamos mais uma vez que, neste como noutros muitos casos, é a vontade que actua com verdadeira fôrça (querer é poder).

Desaparece, pois, um dos motivos das nossas constantes lamentações, por cujo factodamos a todos quantos intervieram na feliz conclusão das garotices que se vinham praticando na praia os nossos mais sinceros agradecimentos.

♦♦♦

No próximo número publicará «Conservas» um estudo que tende a solucionar outro aspecto da Lota, que também necessita de remédio pronto.

E' que Matozinhos progride, tomam incremento as suas indústrias de conservas, abastece cada dia em maior proporção o interior do país no seu consumo de peixe, cresce a sua frota pesqueira, e é tão natural como justo, que o Estado lhe dedique a atenção que merece, pois que também aumenta a receita para êste, e mais aumentará quando os compradores encontrarem maiores facilidades para as operações de descarga e compra da sardinha.

♦♦♦

E como a indústria conserveira aumenta no seu número de unidades e em seu potencial produtor, como aumenta em pessoal, é também chegado o momento de saber o que foi feito dos projectos para a construção de um *bairro operário* e de uma «Creche-Escola-Materni-

dade», que constituíram em tempos a aspiração do nosso Grémio e a cujos estudos fizemos aqui várias referências.

♦♦

«Ama a vida; não a ames, porém, pelos prazeres vulgares e pelas ambições mesquinhas. Ama-a pelo que encerra de grande, de divino; ama-a porque é a arena do mérito, porque é agradável ao Omnipotente, porque Lhe é gloriosa e nos é gloriosa e necessária; ama-a apesar das suas dôres e pelas próprias dôres, pois são elas que se enobrecem, visto que as fazem germinar, crescer e fecundar os pensamentos e os generosos desejos.

Silvio Pellico

♦♦♦

Continuamos a crêr que faz falta, e muita, *organizar o comércio das conservas* com uma eficiência semelhante à organização da produção.

Na realidade, nós só conceberíamos o desacôrdo naquêle sector que sabe vender, sector diminuto, ao que parece. Quando cada manhã lêmos a nossa correspondência com indicações dos preços que *muitos* praticam nas suas operações de conservas, preguntamos a nós próprios se é para perder 30 que não querem gastar 3—e convencêmo-nos de que a incompreensão continua a campiar, e que deve ser por nossa insistência em pôr a mão sôbre a chaga que nos chamam *estudiosos*.

♦♦♦

Devemos repizar, contudo. Só Portugal pode exportar conservas. Estão eliminados neste momento, quasi em absoluto, Espanha, e completamente a Noruega, França, Marrocos e Japão. Desta circunstância, eventual se o quizerdes, se depreende, por pouco que meditêmos, que a nossa produção deve ser *vendida*, mas não *mal-vendida*; que nos será solicitada, e que é indispensável que o preço conceda ao industrial uma remuneração equitativa, judiciousa, normal, não aquêla a que estamos

Des excellentes conserves sont celles de la  
**CONSERVEIRA PORTUGUESA, L.<sup>DA</sup>**



MARCAS:

|             |        |
|-------------|--------|
| Conserveira | Jacome |
| Ourem       | C. P.  |
| Jofemar     | Fafe   |
| Defeza      | Suez   |

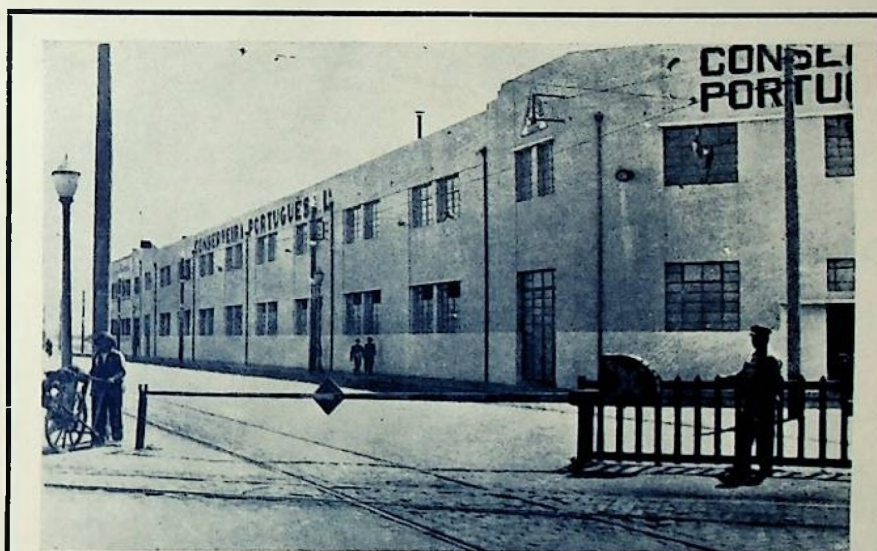


Antonio Domingues de Oliveira

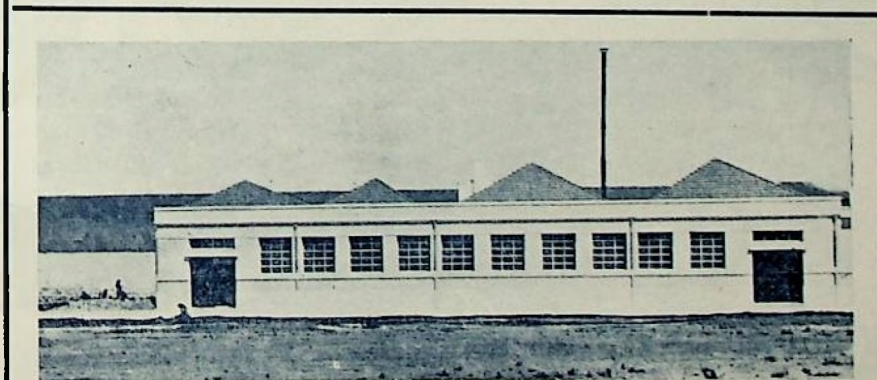
João Ferreira Martins

**SARDINE PACKERS**  
**FOR ALL MARKETS**

**PREPARED SARDINES**  
**IN ALL SORTS**



UMA DAS FACHADAS



VISTA DO NOSSO ARMAZEM

Rue Souza Aroso  
 Rue Brito Capelo

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

# SARDINGAY

## SARDINES

IN OIL AND TOMATO



JUST TRY ONE... DO...



SILVA GAY & CAMPELO

MATOZINHOS  
PORTUGAL

Telegraphic address:

FACOLE - MATOZINHOS

stindo e que traduzimos como prejuizo, caso, improvável, de que as nossas contas estejam certas.

Por isso pedíamos aos vendedores mais fiança em si próprios.

♦♦♦

Poderíamos trazer para aqui os dados connosco que nos fizeram escrever as anteriores manifestações, mas a sua índole delicada não pressa ao público. Os nossos toques de graça são pequenas campainhadas para que chamem os que querem ouvir; são chamadas, posso vê-los bem sensatas, a todos os industriais para que não deixem de considerar qual a abundância e o preço do peixe... e das matérias primas.

♦♦♦

«M.», de Setúbal, não respondeu à nossa citação de emenda no que se refere à localidade originária dos seus affectos e escritos. «M.» não quiz ser gentil com os seus amigos «Conservas», e assim, quando voltar a chamar-nos outros «linguados» para serem criticados, exigiremos que ao seu nome quasi isto lhe junte o seu apelido, a-fim-de que nos pilhem em divergências desagradáveis. Porque temos de convir que contra a peste que alude o nosso estimado colega «A Indústria», nós temos bastantes recursos.

♦♦♦

Continua a concorrência a manifestar-se e os vendedores de conservas do país; é a concorrência entre si. Isto leva-nos a observar que a organização não está completa e que é conveniente revê-la para que usufrua os fecundos beneficios que o legislador teve em vista.

Há algo de incompreensão do corporativismo.

Continua o individualismo a exercer as suas funções nefastas.

Não existe entre os componentes de cima e de baixo o devido, necessário e conveniente,

para não dizer indispensável, estreitamento—o que é para lamentar.

A fé em si próprios está longe de se contar como circunstância benéfica.

Olha-se o futuro como algo carregado de nuvens anunciadoras de tempestade, quando estamos afinal em posição de fazer juizos mais optimistas.

Onde devêra haver harmonia, encontramos rivalidade ou obstrução.

A passividade impéra, e parece ignorar-se que nunca a passividade venceu nas contendas nem nos negócios.

Vacila-se diante da solução que devemos dar a certos problemas de interesse vital.

Este conjunto de observações que antecedem, não o fazemos senão a título indicador, e bem quizeramos que fôsse desenvolvido por aquêles cujas responsabilidades na indústria é de grau mais elevado do que o nosso. Em todo o caso devemos esperar que dos vários Centros surjam penas que ensinem e procurem, como nós, trabalhar em prol da nossa causa.

«Conservas» não é mais do que isto: acicarte de boas causas em defesa da indústria.

*Andorinha*



*A publicidade em "Conservas" é o principal factor do desenvolvimento da nossa indústria.*

# A propaganda das Conservas Portuguezas

## na AMÉRICA DO NORTE

### \*\*\*\*\* JÁ COMEÇOU \*\*\*\*\*

MUITAS vezes nestas colunas se fizeram reparos à falta de propaganda organizada nos mercados estrangeiros. Aludimos freqüentemente à poderosa propaganda que a Noruega desencadeou no território norte-americano, e chegámos com certo humôr de tristêsa a comparar a propaganda do Japão e de Marrucos com a portuguezsa. Na verdade, a publicidade e o rumôr que os propagandistas norueguêses produziram na América do Norte até ao rebentar a guerra eram qualquer coisa de estupendo, e a própria actividade publicitária japonêsa nos Estados Unidos ameaçava competir com os esforços da Noruêga. Não admira pois que o *brisling* e o *sild* escandinavos conseguissem conquistar os mercados americanos, e não é igualmente de espantar que apparecêssem compradores do peixe japonês quando os agentes comerciais do Mikado iam até ao ponto de levar às cosinhas, aos restaurantes, às *messes*, aos *bars*, aos *flats* da Quinta Avenida e aos *slums* de Battery, a sua artistica imitação da generosa *clupea pilchardus* absolutamente grátis. Os emissários nipónicos presentearam as donas de casa com atraentes latas de conserva acompanhadas de literatura profusa e insinuante.

A sardinha portuguezsa passava despercebida no seu envólucro modesto, sem arruído a assinar-lhe a presença, e talvez por isso não logrou atrair as atenções de uma população habituada a impressionar-se sòmente por sensações de grande substância e forte colorido. Era certa a idea que ocorria aos raros viajantes comerciais portuguezes que iam aos Estados Unidos procurar vender o seu peixe; sentiam que era indispensável mostrar à população americana o que era a sardinha

portuguezsa, o seu paladar, as suas qualidades completas ignoradas da gente e do gôsto *yankee*. Era necessària uma propaganda intensa e metodizada, diziam-nos essas pessoas ao regressarem dos Estados Unidos, e nós fizemos muitas vezes éco dessas asserções inspiradas por observações pessoais e directas.

E a urgência de se promover uma intensa propaganda das nossas conservas na América era quási um *slogan* entre os industriais portuguezes.

A almejada propaganda, intensa e metodizada, iniciou-se finalmente nos Estados Unidos. Organizou-a, como lhe cumpria, o Instituto Portuguez de Conservas de Peixe, e está a executá-la com notável proficiência e eficácia, o seu illustre Delegado em New York, Dr. Francisco Guerra. Já a imprensa local a ela se referiu com interêsse, e bem cêdo a população americana se aperceberá da presença e excelência das sardinhas portuguezas. Um dos processos desta propaganda é o écran cinematográfico, por onde perpassam formosas paisagens de Portugal, lindos aspectos da faina piscatória e curiosos quadros da nossa actividade conserveira, explicados e comentados por uma esclarecida descrição do Delegado do I. P. C. P.

Essa descrição, cheia de erudição e vivacidade, será publicada no próximo número desta revista. «Conservas» apresenta à Direcção do I. P. C. P. os seus cumprimentos de aplauso pela utilíssima iniciativa, e ao seu esclarecido Delegado sinceros parabens pelo magnífico trabalho de propaganda que está effectuando.



# Inglaterra

De uns pequeninos nadas da raça britânica edificou-se uma montanha de absurdos com que muita gente pretende analisar o espírito inglês. Por um lado, os ingleses não se têm preocupado muito em corrigir as defeituosas lentes com que os críticos os vêem e apreciam; são orgulhosos das suas qualidades e não se importam que os estranhos lh'as desvirtuem. Por outro lado, os estrangeiros não cuidam a sério de os estudar profundamente, e cometem muitos erros ao apreciá-los por simples exames superficiais.

Não, para conhecer os ingleses, para bem se poder falar dos seus defeitos e das suas virtudes, é indispensável conviver com êles. Não basta o ligeiro contacto, ainda que da extensão de um ano, de carácter social ou comercial, para avaliarmos justamente das suas características. Alguém que se propuzesse escrever um estudo crítico da alma britânica, demorando um ano em Londres, arriscar-se-ia a produzir um monumento de injustiças. Não basta viver alguns meses em Londres para se obter uma ideia do carácter inglês; é indispensável ir para a província auscultar o coração do povo, vê-lo através da cristalina pureza da sua vida simples e natural. Então compreenderíamos porque muitos portugueses, após uma permanência de um ou dois anos na Inglaterra, se rezolvem a fixar residência ali *for good*, como por lá se diz. Dir-me-iam aqui chegados: Também muitos dos ingleses que vêm para Portugal se sentem aqui tam bem que por cá se deixam ficar para sempre. Evidentemente: há entre portugueses e ingleses qualidades afins de que pouca gente parece ter-se apercebido. Nos seus sentimentos de bondade e dedicação pelo próximo, ingleses e portugueses parecem irmãos, embora aquêles se parêçam, na efusão da sua generosidade, como muitos portugueses bons que pretendem não o ser mesmo quando o seu coração está em plena florescência de benignidade e a cara a presumir dureza.

O mundo inteiro está louvando a tradicional bondade portuguesa em presença das vicissitudes dos refugiados que se acolhem ao benigno Sol de

Portugal. Pois bem; e quem fica sempre na vanguarda de todas as campanhas de socorro quando no mundo ocorre uma calamidade pavorosa? A Inglaterra. Quem socorre as vítimas da fome, da peste, das inundações, dos terramotos e dos massacres? Todos os países com a Grã-Bretanha à frente do movimento de socorro.

Antes da guerra a Grã-Bretanha era uma reprodução do Mundo; tinha colónias francêsas, alemãs, chinêsas, japonêsas, africanas, indianas, judaicas, gente de todas as côres e de todos os credos, vivendo felizes e em paz. Porque escolhiam essas populações o território da Inglaterra de preferência a qualquer outro para viver e procriar?

Eu mesmo freqüentei uma escola londrina em que estavam representadas 18 nacionalidades, e pude verificar como todas essas raças vivem e progredem no meio da população inglesa sem atrito nem choque nem discórdia. E havia então muitos países onde as raças diferentes não viviam na melhor das harmonias...

Eu não conheço nenhum povo tão pronto e resoluto a valer ao seu semelhante como o povo britânico. Um grito de socorro não é respondido em nenhuma parte com tanta presteza e arrebatamento como na Grã-Bretanha. Os S. O. S. são de origem inglesa. Dizer a um inglês que há uma *damsel in distress*, é incitá-lo a uma expedição tenebrosa ao fim da qual há uma mulher a salvar de uma legião de demónios.

Mas não é só pelo seu semelhante que o inglês joga airoso a vida. Os bichos têm nos corações britânicos abrigo certo aos seus infortúnios. Há em Londres hospitais para todos os animais enfermos, o maior dos quais foi instituído em Battersea em 1860, postos de socorros e ambulâncias para casos de emergência, e cemitérios onde cachorros e bichanos têm sepultura condigna do affecto que lhes era dedicado em vida. As lápides e os epitafios dessas sepulturas constituiriam uma página das mais eloquentes e expressivas do sentimento inglês.

S. G.

# “Conservas” em Setúbal

**A pesca da sardinha** A sardinha tem escasseado na costa desta cidade, nas últimas semanas, razão porque a «esquilha» que aparece na lota industrial é adquirida a preço elevado, para as fábricas de conservas, apesar das suas reduzidas dimensões e de não poder ser aproveitada, em consequência do tamanho e da qualidade, para produtos recomendados.

O movimento nos estabelecimentos fabris tem diminuído devido à falta de pescado.

Setúbal, que, durante tantos anos ocupou o primeiro lugar no índice dos centros conserveiros do País, figura, agora, em terceiro plano, tendo cedido a sua antiga posição ao porto de Leixões e passado a enfileirar logo após Portimão. Pelo menos, segundo uma estimativa publicada recentemente no «Comércio do Porto», a quantidade de sardinha vendida, em Agosto do ano corrente, foi de 1.671.224 quilos em Setúbal, no valor de 1.974.325\$00, enquanto que em Matozinhos e em Portimão alcançou os pesos de 3.8862.320 e 1.786.174 com o rendimento de 4.745.701\$00 e 2.767.935\$00, respectivamente.

O nosso mercado, longe, portanto, de exceder, como aconteceu em épocas distantes, nem sequer conseguiu igualar o movimento das lotas nortenha e algarvia, num mês aliás favorecido por tantas circunstâncias para o exercício da pesca.

As causas deste recuo são várias e seria ocioso voltar a tentar analisá-las — até porque demasiado, talvez, se tem falado nelas, sem resultados que se vejam. Não se perderá, contudo, a ocasião para afirmar que a ideia da organização de uma frota pesqueira não foi, de qualquer modo, posta de parte (embora, por vezes o possa parecer) e, ao contrário, se avanta em face de efeitos observados no decurso do tempo e a despeito mesmo de embaraços e demoras cuja justificação dificilmente se tolera no momento que passa.

**Bairro de casas económicas** A direcção do Sindicato Nac. dos Operários da Indústria de Conservas do Distrito de Setúbal deve avistar-se, em breve, com a direcção do Instituto Português de Conservas de Peixe, a fim de conhecer a resolução tomada por aquele organismo acerca da construção de um bairro de casas económicas para as famílias dos operários da indústria, verificada a impossibilidade da sua edificação nos terrenos da Quinta das Palmeiras, ao Campo do Bomfim.

**Protecção à infância** Vai ser oficializada a escola de ensino primário criada e mantida pelo Sindicato Nacional dos Operários conserveiros, para os filhos menores, dos dois sexos, dos seus filiados e que funciona no amplo edificio daquele organismo.

Como se procura admitir o maior número possível de crianças em idade escolar, a direcção do Grémio dos Industriais de Conservas de Peixe, de Setúbal, cedeu, para nelas funcionarem as aulas, as instalações da Quinta das Palmeiras, magnífica propriedade onde os fabricantes de conservas estabeleceram, há dois anos, a Colónia-Parque Infantil e que reúne, sem dúvida, as melhores condições para o efeito.

A direcção do Grémio está ainda na disposição de manter uma cantina junta à escola.

**O funcionamento da lota** A direcção do Grémio dos Industriais de Conservas conferenciou, há dias, com o senhor Arriaga de Sá Linhares, ilustre capitão do porto de Setúbal, a quem expôs alguns dos inconvenientes verificados no funcionamento da lota industrial, tendo solicitado providencias no sentido de serem reprimidos certos e antigos abusos.

O sr. comandante Sá Linhares, atendeu sem demora a reclamação que lhe foi apresentada. Determinou imediatamente o exacto cumprimento dos regulamentos e iniciou o estudo de algumas modificações que a experiência aconselha sejam adoptadas naqueles serviços.

*Jorge Claro*

---

## **Dr. Teixeira de Abreu**

Uma estúpida *gralha* tipográfica estropiou lamentavelmente o nome do autor do artigo publicado no número passado desta revista sob o título «The Organization of the Industry of Tinned Fish in Portugal», Sr. Dr. Teixeira de Abreu.

Apresentamos a S. Ex.ª as nossas desculpas.

---

# F. M. LINO DA SILVA, LIMITADA

FABRICANTES--EXPORTADORES DE CONSERVAS DE PEIXE

PROPRIETÁRIOS DAS ACREDITADAS CONSERVAS  
«LINO DA SILVA»



FÁBRICA E ESCRITÓRIO:  
Rua General Gomes Freire

Telefone n.º 358 SETÚBAL

Telegr.: AMORAS — Porto.  
Código RIBEIRO

TELEFONES Estado 9  
Expediente 328 e 1805  
Filial: Leixões 12 M.

# A. J. Gonçalves de Moraes, L.<sup>da</sup>

TRANSITÁRIOS E AGENTES DE NAVEGAÇÃO  
CASA FUNDADA EM 1894  
EXPEDIÇÕES  
COMISSÕES  
CONSIGNAÇÕES  
DESPACHOS, ETC.

SÉDE:  
Rua da Nova Alfandega, 18  
PORTO

FILIAL:  
Rua Carvalho Araújo, 1  
LEIXÕES

# Lopes da Cruz & C.<sup>a</sup>, L.<sup>da</sup>

Rua Brito e Cunha N.º 513 a 541  
MATOZINHOS — PORTUGAL



Com Fábricas em:

**Matozinhos**  
e  
**Vila do Conde**

Secção de Pesca:

RUA BRITO E CUNHA, 566 a 573

TELEFONE, 458

TELEGRAMAS: LISSADO

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



ESTAMPAGEM  
SOBRE FOLHA  
DE FLANDRES

Rua Guerra Junqueiro

MATOZINHOS - Portugal

## Fabrique de Conserves "A BOA NOVA"

Maison fondée en 1920

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

237, Rua Conselheiro Costa  
Braga, 299

Telefone, 99-M    Telegramas, RESSANO

MATOZINHOS

FUNDADA EM 1920

CONSTRUÇÃO MODERNA  
INSTALAÇÕES HIGIENICAS  
E MODELARES

MARCAS:

Serrano  
Boa Nova  
Alster  
Ideal  
Alta Classe  
Orgueil  
Rhenania



**SARDINES**  
IN OIL



**SARDINES**  
IN TOMATO

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

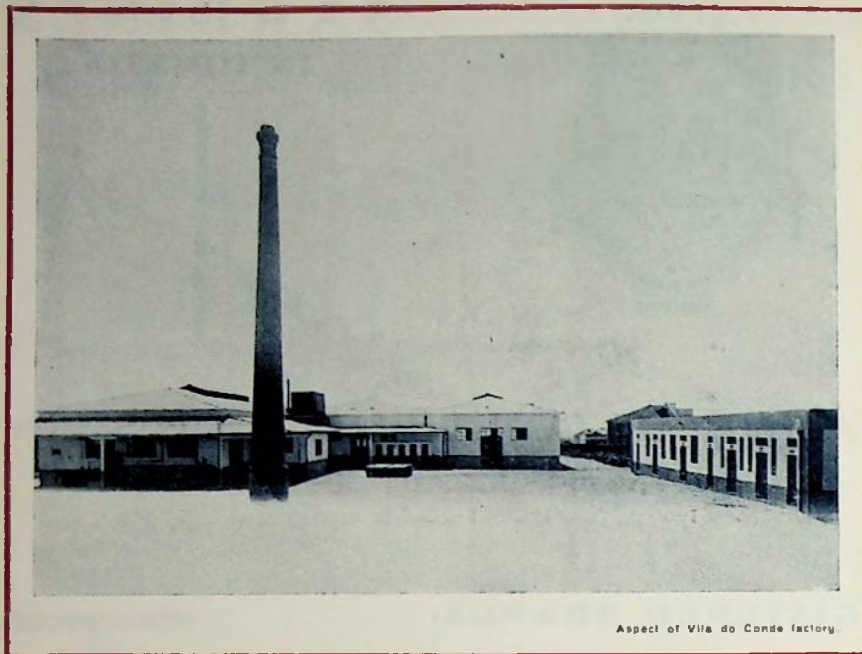
**REGISTERED BRANDS:**



TELEGRAMS: **FACOLE**  
MATOZINHOS

TELEPHONE M-359

P. O. BOX 29



Aspect of Vila do Conde factory

# Fábrica de Conservas "AVIS"

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.*

# LA SARDINE

## Impressions de la Pêche

par Raul Brandão

La crête de la dune évapore le bleu du fleuve et la teinte verte de la mer. L'haleine salée qui je respire renouvelle toutes les teintes, et l'autre rive, comme un paravent vert, s'efface du fond du tableau. Du bleu, encore du bleu...

Maintenant que le vent du nord entraîne au large les derniers vestiges du brouillard, je vois les barques de la sardine, qui, depuis plus d'un mois, partent tous les soirs à la pêche. La pêche à la sardine commence aux mois des saints et finit à Notre-Dame de la Guia. Le canot, trois hommes et quelques filets. Ils sont des centaines, c'est une vraie flotte que je distingue par les voiles de l'autre côté de la grève et qui, dans l'azur pâlisant et dans la brume qui se fonde, paraît suspendue dans l'air. Tous les soirs elles rentrent, les petites barques, les unes derrière les autres, en file, pour vider dans les languettes visqueuses, le petit poisson qui saute en tas dans les cavernes. Deux, trois heures...

Il n'existe pas de hameau de six paysans, disséminés par les monts, où la sardine n'arrive toute vivante de la côte. C'est à cette époque que réapparaissent les bandes d'hommes maigres et hâlés, les femmes nu-pieds, avec la jupe sur la tête pour se disputer qui donnera le plus des lots de sardines dispersés sur la grève. Des muletiers emportent sur des ânes porteurs de mannes et ceux du Douro, sur les felouques à la voile latine, avec le pilote debout sur la cage de pin calé. Derrière, les vendeurs ambulants ou «vareiros», le bâton sur l'épaule soutenant deux panieriers aux extrémités, les revendeurs qui la mettent en capilotade ou la salent dans le fond des tonneaux, les «Sanjoaneiras» et les poissonnières qui, la jambe nue et la manne sur la tête, courent sur la route vers Porto: «de Espinho, toute vivante!»—Et même les afamés attendent ces jours où elle abonde tellement qu'on la donne qui en veut, faisant la part des pauvres. Les groupes discutent ferme, les femmes crient laente et toujours d'autres barques qui vident sur les pierres les tas visqueux et argentés—«Au plus offrant? Qui en veut?»

Il est six heures. Voyez: la teinte azur et or de l'autre rive pâlit. Le vert de la mer s'évapore nouveau en buée. On entend le clapotement des filets qu'on lave et le croassement des mouettes peurees. Les femmes crient. Les enchères montent. Deux femmes se collent. Les muletiers marchent devant les ânes impassibles. Les poissonnières se hâtent de charger les dernières

mannes. Déjà un rayon tremblant de la lune vient reluire sur l'eau et ensuite sur les poissons à vendre. Il flotte encore, sur l'eau livide du fleuve, des restes de soleil oubliés, quand s'allume une lanterne qui avive les premières ombres, dans une lueur qui

serait une trouvaille pour un peintre de genre.

Les barques forment un cercle de l'autre côté de la baie, entre les îles Berlengas et la côte: sept, huit, dix, de voile triangulaire, qui se préparent à dresser l'attirail de pêche: un grand filet avec un sac, le «copo».

La sardine qui rencontre le filet sur son chemin, dévie vers le sac et les pêcheurs la recueillent dans les barques en s'aidant des rames. C'est une vague d'argent qui sort de la teinte bleue. Cela sent les algues et la marée montante. Cela m'imprègne et m'excède et me laisse du sel sur les lèvres.

—Halez! halez!

Du fond de la mer, la sardine continue de sortir, comme l'argent luissant de l'onde couleur de cobalt. Les hommes crient. Et les gens basanés de Peniche ou de Ferrol qui récoltent et qui, les vendanges terminées et le moût recueilli dans les cuves, viennent, les mains encore teintes de la pulpe, attraper la sardine, qui saute à fleur d'eau, la sarde et la murène, ou, avec la gaffe, harponner les pieuvres qui se cachent sous les pierres.

—Halez! halez!

Tout cela dure des heures, un jour entier. Au retour, le soleil disparaît derrière Santa Catarina et la lumière se fonde avec le clair de lune qui tremblotte sur la lagune. Le phare des îles Berlengas scintille et disparaît et, plus loin, luit celui du cap qui est fixe. La mer exhale une lumière qui lui est propre et prend une autre teinte. Est-elle bleu ou verte? Près de moi, se trouvent toutes les tonalités du vert, verts foncés presque noirs, verts de décomposition, teintes verdâtres avec des restes d'algues, écumes et mousses, et au loin et tout cela pâlit et rêve, décomposé en teintes presque étherées. Il y a des tons violets épars, et tout pour moi se confond, rêve et réalité, quand la voix triste se transforme en voix plaintive: En s'approchant de la côte, le chœur des lamentations monte toujours plus haut...

À peine la sardine est-elle vendue à la criée à Peniche, que les muletiers l'emportent par la

# Comissão Reguladora do Comércio de Pescarias

## Subsídios para a sua organização

Pelo Eng. Geraldo Braancamp de Mancellos

### Estudo da Posição dos Mercados

Como os conhecimentos comerciais dos senhores armadores, quer da pesca de arrasto quer da pesca da sardinha, no que se refere à distribuição e venda dos seus produtos principiam e terminam nas respectivas lotas e como é necessário, para corrigir tão grave desorganização, fazer-se uma distribuição actualizada e baseada em normas mais racionais, torna-se, naturalmente, necessário e indispensável conhecer a posição e as circunstâncias peculiares de cada um dos mercados bem como tudo que, pela sua interdependência, nêles possa ter influência ou reflexão.

Para êsse efeito promoveríamos um profundo inquérito através do país, em questionários que distribuiríamos e ao qual chamaríamos questionário a) e, por êle, ficaríamos, dentro dum prazo muito curto, cerca de 60 dias, a conhecer com certa exactidão em cada concelho:

- a) Em que mãos está o comércio de peixe grôso na província;
- b) Quais são as espécies que têm habitual consumo e quais as que têm mais preferência;
- c) Qual é o consumo semanal;
- d) Como é efectuado o seu transporte;
- e) Qual é o consumo semanal da sardinha;

- f) Em que mãos está o comércio da sardinha na província;
- g) Como é efectuado o transporte da sardinha;
- h) Portos que abastecem êsses mercados.

E como se torna necessário defender também o rural das especulações dos commissários estabelecidos ou freqüentando as freguezias, faríamos também um sucinto inquérito nas mesmas, por intermédio dum questionário, que chamaríamos questionário b) e ficaríamos a conhecer igualmente:

- a) Número e nome dos respectivos commissários;
- b) Quantidades semanais do consumo;
- c) Prêços correntes nêsses mercados locais.

Quanto aos exportadores, graças também a questionários especiais, ser-nos iam reveladas factas muito interessantes acerca da sua capacidade financeira, comercial e técnica e colheríamos também elementos valiosos no que respeita a transportes, ficando assim definitiva e concretamente demonstrada a desorganização reinante num comércio que ultrapassa 100 mil contos anuais, comércio que não pode continuar em tais mãos nem uma indústria tão importante como é a—da pesca—estar à mercê duma minoria inconsciente.

route qui traverse les champs sablonneux, les champs salés, à Atouguia da Baleia, à Serra de El-Rei, jusqu'à Obidos et Saint Mamede. A cette époque, c'est un va-et-vient incessant de charges: le trottoir abîmé sent la saumure. Elle s'en va aussi par la voie ferrée.

On invente toujours des moyens plus perfectionnés de la détruire, nouveaux filets, appareils, attirails, mais qui ne la font pas dévier de son chemin.

La sardine se répand partout. Tous les hommes de la route et les travailleurs affamés des champs la mangent grillée sur la braise, avec un morceau de pain sec.

L'hiver elle est sèche, mais «vers la S.<sup>t</sup> Jean, elle grasse le pain». Dans le Nord, le laboureur l'attend pour son dîner: c'est sa meilleure pitance.

Les pauvres la frottent d'une goutte d'huile et, salée ou sautant dans le panier, toute fraîche de la mer, «toute vivante d'Espinho» grasse, avant la ponte, sans tête et vidée, avec les ouïes en sang, ou avec des taches jaunes de saumure, elle constitue une manne pour les pauvres et pour les riches. Elle entre dans toutes les maisons. Les uns l'aiment en matelote, les autres la préfèrent simplement grillée, laissant tomber sur la flamme la graisse qui grésille. D'autres encore ne savourent que celles à gros filets, de couleur plus foncée, tandis que d'autres préfèrent de beaucoup la petite, qu'on appelle «petinga» et qui s'avale tout entière, tête et écailles.

## Possibilidades dos Mercados

O peixe grão não tem tido aquela expansão que pode e deve ter não só devido à acção isolada dos exportadores como também à dificuldade do seu transporte pois só as regiões servidas pelo caminho de ferro, nem todas ainda assim, e algumas circunvizinhas, são abastecidas; aquelas com uma certa regularidade mas, por vezes, com uma abundância que as necessidades do consumo local não comportam e estas com menos frequência; as restantes localidades do país não são abastecidas por deficiência de transporte.

O exportador, no geral, envia para as localidades da província, que trabalha, uma caixa, raras vezes duas, tráfego tão reduzido que justifica a preferência que é dada ao caminho de ferro, o mesmo não acontecendo já à sardinha que, pelo seu volumoso tráfego o emprêgo de viaturas automóveis é justificado e encorajado pela carga completa, excedida mesmo em muitos casos; foi graças a este meio de transporte rápido que a sardinha tem tão grande expansão e consegue chegar às povoações mais afastadas no interior do país.

O bacalhau tem um larguíssimo consumo em todo o país, consumo resultante mais dum costume inveterado no espírito do nosso povo, que só a rotina justifica, do que uma preferência consciente a aconselhar o consumo excessivo deste peixe que nem sequer tem um preço atraente.

Como a produção do bacalhau nacional é insuficiente para as necessidades do consumo recorre-se a uma vultuosa importação de origem estrangeira que pode e deve ser substituída, em grande parte, pelo pescado fresco, de mais variado gosto e de preço muito mais atraente, que teria, estamos disso certos e seguros, uma marcada preferência da classe média de todo o continente.

Torna-se desnecessário acentuar a salutar influência que teria na economia nacional a verificação de tal facto e a benéfica repercussão que teria na indústria da pesca de arrasto—vender mais e melhor.

Constata-se que os mercados da província oferecem ainda, quando trabalhados com inteligência, extraordinárias possibilidades de consumo, mas a sua conquista, dada a actual posição em que se encontra o comércio da sua distribuição, exige uma coordenação tão profunda e tão vasta que, pela sua complexidade e dificuldade de conjugação de esforços, não deverá ser tentada isoladamente pelos respectivos industriais, sem correr graves riscos e, em qualquer caso, sem atingir os fins em vista:—desenvolver o gosto pelo pescado fresco aumentando o seu consumo.

Dada a circunstância dos principais países habituais fornecedores de bacalhau estarem absolutamente inhabilitados de o fazer, restando

apenas aberto o mercado da Terra Nova com uma produção incapaz de abastecer também todos os países importadores que ali acorrerão agora, e como a produção nacional é também insuficiente para as necessidades internas, vai haver, dentro em pouco, falta no mercado, apresentando-se agora uma oportunidade única de promover a referida expansão.

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

Folhetim N.º 6

Novembro de 1940

## Carta a Garcia

Memórias de José Luiz

### II

*Um dia, percebi que ia dar-se um grande acontecimento. De longas conversas em tom persuasivo e vários conciliabulos em voz indecisa que ouvi da paternidade, depreendeu o meu infantil raciocínio que iamos deixar o torrão natal e demandar uma terra maior. Um grande número de tios e tias vinham amiúde tomar parte naquelas longas palestras, e da animação que a digna assembleia tomava de vez em quando não era difícil inferir que não reinava perfeita harmonia no arcótipo familiar. Também me foi fácil concluir do diapasão que o côro feminino atingia que as minhas tias maternas eram unânimes partidárias do projecto emigratório, enquanto que as tias paternas se opunham firmemente ao plano. Do lado masculino, a opinião vacilava muito entre o agudo almirante do mulhério. Havia só um tio paterno no debate e esse apoiava simultaneamente as noções dos dois extremos femininos. Os irmãos de minha mãe votavam com as irmãs, e como estas eram em número de sete e as irmãs de meu Pai eram só duas, não se tornou muito trabalhosa a aprovação da viagem. Em verdade vos digo, leitor amigo, que o sufrágio não se concluiu sem que os ânimos se tivessem exaltado um tudo nada a mais do que seria justo a-pesar de uma proposta tão simples como a que meus Pais apresentaram ao digno conselho da família. E por muitos e dilatados anos essa exaltação se reflectiu contumazmente nas relações interfamiliares daquele célebre concílio. O certo é que minhas veneráveis tias veneraram o pleito e, em consequência do estrondoso acto, encontrei-me um dia encarrapitado em cima dum burro muito teimoso, de mistura com enormes alforzes e alguns irmãos meus tão espantados como eu daquela incrível violência de nos obrigar a acender às quatro horas da manhã de um dia de Junho, sem outras explicações que não fôsem as de umas irritadas e irritáveis ordens para andassem depressa com a «vestidura». Por isso eu compreendia melhor do que a gente graúda a attitude dos burros em não obedecerem nem à voz do patrão nem ao toque da vergasta. Quanto mais lhes gritavam «é p'ra diante», mais os burros se dispunham a recuar, e se não fôra a feliz idea de um dos almocreves retirar do dorso de uma das alimárias um sacco que me pareceu levar o almôço dos bucêfalos, e pôr-se a marchar com êle às costas à frente dos burros, é de crer que tivéssemos de terminar a jornada a pé ou às cavaleiras uns dos outros.*

*Chegamos por fim à estação, e as sensações que experimentei desde que a gigantesca locomotiva passou por nós a resfolegar e parou pouco depois ofegante para nos permitir a entrada tumultuosa numa carruagem de terceira, até à nossa chegada a S. Bento, ainda não se deliram hoje da minha imaginação laudosa. Foram momentos de sonho aquêles que vivi desde o inicio de essa fantástica viagem numa casa que se movia sem ninguém a puxar, até à minha solene entrada numa escola do l'orto, dirigida por irmãs de caridade que ao meio dia me davam uma sôpa quente para acalantar o parco lanche (naquella idade eu achava sempre os lanches muito reduzidos) que eu levava de casa.*

Parece que está prestes a chegar um carregamento de fôlha de Flandres dos Estados Unidos, de onde também recebemos outras matérias primas que nos são imprescindíveis. Da Argentina esperamos vários carregamentos de trigo, que quando os importamos é porque necessitamos; de Cuba, açúcar; de Filipinas, tabaco, e de outros países americanos com os quais nos interessa estreitar laços comerciais, importamos ou importaremos o que possâmos, e esta palavra, que com tristeza fazemos brotar do teclado da máquina de escrever, nos leva a pensar no trabalho e na preocupação que sôbre os organismos encarregados da restauração da nossa economia peza! O Governo trata por meios suasórios de estimular a exportação e orientá-la até onde possa prestar maiores serviços, e as suas exortações não parece terem o merecido êxito, porquanto alguns fabricantes e produtores opõem uma resistência passiva que, nas actuais circunstâncias, é inadmissível. No ramo da conserva, por exemplo, há género abundante para exportar e só falta saber se a procura asseguraria boa e rápida venda sem fazer cálculos de melhor venda no interior, aproveitando algum momento propício que julgam não deixará de se apresentar. A venda, para o interior, das conservas, só pode interessar a determinados elementos, pois os preços elevados das mesmas não estão ao alcance das classes humildes, e portanto, a sua exportação não perturba o regime de abastecimento nacional.

A facilidade de vender para o interior seria noutras circunstâncias um argumento poderôso e a ninguém estranharia que uma produção que podia vender-se comodamente em Espanha não se pensasse em mandá-la a rodar por êsses mundos em plano de risco e aventura. Nas circunstâncias actuais não se pode pensar com êsse egoísmo especulador de aproveitamento das oportunidades dos demais para nosso desenvolvimento e desafôgo.

Por aquilo que nos diz respeito, sabemos que o Sindicato Nacional de Pesca está-se ocupando com o maior interesse da regulamentação da produção e vendas que há muito tempo preconizamos, e que se chegará a ela de forma satisfatória para todos os elementos interessados que o Sindicato estuda.

### Conservas e Matérias Primas

A luta travada entre as conservas de todas as

## Noticias de Espanha

(Com a devida vénia transcrevemos da «Federacion de Fabricantes de Conservas del litoral cantabrico»).

### — EXPORTAÇÃO —

classes e as matérias primas necessárias à sua manipulação e transformação, adquire em certas ocasiões caracteres épicos. As conservas reclamam angustiosamente as matérias primas de que necessitam para se transformarem e envasilharem, e estas tardam e tantas algumas vezes a chegar que, quando o fazem, já uma boa parte das conservas sucumbiram afogadas no seu próprio mólho.

Receios, suspeitas, formulismos burocráticos e outras mil causas costumam ser as causas dessas tardanças em acudir aonde são requeridas com urgência para salvar a existência de um ser cuja prolongação de vida depende exclusivamente delas. No ramo das conservas, o óleo, a fôlha de Flandres e o estanho são as três matérias primas que mais vítimas produzem, apesar do que registamos também com alguma freqüência as solicitudes de importação de fôlha de Flandres em regime de admissão provisória feitas individualmente por fabricantes de conservas. E' êste um artigo de produção nacional que julgamos poderia ser focado pelo ramo correspondente de maneira a evitarem-se essas importações esporádicas, e se concertasse com os núcleos de fabricantes, chamem-se êles Sindicatos ou Federações, a importação de uma só vez da quantidade que fôsse necessária em virtude da indústria nacional não a produzir tôda, e é com a indústria nacional que, em primeira instância, se deve tratar.

E' o assunto das importações em regime de admissão provisória um pouco mais complicado do que o que à primeira vista parece, a-pezar de todas as medidas que se tomam para evitar determinadas especulações, e crêmos que seria muito mais simples que se autorizassem as Federações a fazer *exclusivamente* a compra e distribuição dêste artigo com o que em regime de importação deve estar intimamente ligado a exportação. Mais ainda, os ramos que necessitam importar artigos de matéria prima e têm condição de exportadoras, antes de pedir ao Governo divisas para importações, deve pôr à sua disposição géneros para as adquirir, e se não os tiver disponíveis, comprometer-se a entregá-los pelo equivalente recebido, nos primeiros períodos de fabricação. Indubitavelmente, é preciso pôr ordem em tudo isso e evitar que os fabricantes exportem como e quando queiram, para onde lhes parêça bem e, entretanto, o Governo não possa acumular divisas onde possa necessitá-las, mas tenha, em troca, que escutar as petições de matérias primas que lhe fazem e que não há remédio senão facilitar.

# 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.

PORTO

Av. dos Aliados, 64

TELEFONE, 5772

ENTREGAS RÁPIDAS

**Sociedade Zickermann**

S. A. R. L.

LISBOA

Rossio, 3

Telefones. 24400-27459-27480

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

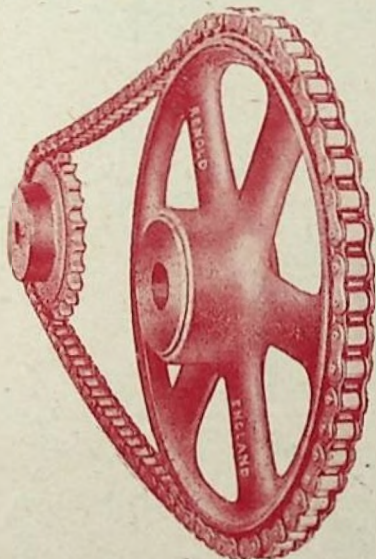
## MOVIMENTOS INDUSTRIAIS POR CORRENTE **RENOLD**

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

SEGURANÇA  
E  
ECONOMIA

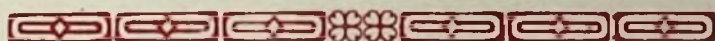
ORÇAMENTOS  
GRÁTIS

AS MELHORES  
REFERENCIAS



**Harker Sumner & C.<sup>a</sup>**

152, Rua José Falcão, 156 || 14, L. Corpo Santo, 18  
- PORTO - || - LISBOA -



Fábrica de Conservas  
de peixe pelo sal

**Salazones e Anchovados**

**Juan Perez Lafuente**

**MATOZINHOS**  
PORTUGAL

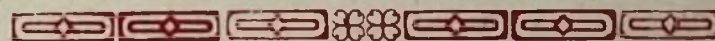
Rua Brito e Cunha, 653

Telegraphic Address:

**JUPERLA**  
MATOZINHOS

Marques Deposées

**JULIA-SANCHO**



---

---

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

RUA HEROIS DE FRANÇA, 405

Sardinhas  
em azeite,

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



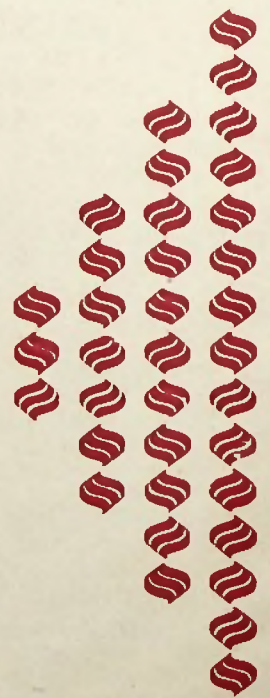
DINHEIRO BEM  
EMPREGADO

COMPRANDO  
PRODUTOS DE  
QUALIDADE.



VENTRESCA

RAMIREZ



# CASOS E COISAS



UVIU-SE finalmente o clamor. As queixas da população de Matozinhos, disferidas em lira de diversa gama cromática, umas vezes grave e plangente, outras aguda e vibrante, e às vezes profunda e roufenha, foram por fim atendidas pelas

autoridades marítimas da nossa terra.

A lotta de Matozinhos já é policiada e reprimidos os abusos que a tornavam escandalosa. Agradecemos, em nome dos industriais d'este centro, as medidas repressivas já postas em prática.

Outro dia falava-se num café do Porto do progresso industrial de Matozinhos e alguém aludiu à importância fabulosa das matérias primas empregadas na elaboração das conservas durante os períodos de safra, tais como fôlha de Flandres, arame, óleos, carvão, estanho, chumbo etc. e às dificuldades de se obterem estes materiais na hora presente, e a subida exorbitante das mesmas mercadorias em certos momentos de azáfama. Um dos circunstantes mostrou evidente estranhêsa pelo facto de os industriais conserveiros não terem uma cooperativa que adquirisse essas matérias indispensáveis em quantidade suficiente para as fornecerem aos seus agremiados, colocando-os assim ao abrigo de sérios riscos que terão de correr em circunstâncias anormais como aquela que decorre.

O reparo é justo. A indústria conserveira podia há muito estar organizada de forma a ter

E' inegável que apesar dos bons desejos e das amigáveis gestões de altas personalidades governamentais, a liberdade de comércio redundou em libertinagem.

Em matéria de conservas, estas e as matérias primas devem enlaçar-se tão intimamente que formem um só produto de factores compensados, tão nutritivo para a economia nacional como para os manipuladores e consumidores.

um departamento exclusivamente destinado a comprar em glôbo as mercadorias necessárias para todos os industriais. Colheria cada um o seu quinhão no lucro derivado do volume excepcional das compras, e não teria os momentos amargos que muitos agora passam a lutar com a falta de matérias indispensáveis ao seu labôr.

A revista «Conservas» já várias vezes preconizou a criação de um departamento de compras a que se poderia chamar cooperativa, mas poucos deram ouvidos à idea e nenhum se preocupou em divulgá-la. Sucedeu a essa sugestão o que a muitas outras aqui apresentadas... Absoluto desinterêsse por problemas que só redundariam em beneficio dos próprios conserveiros.

Não compete aos nefelibatas da pena indicar aos senhores industriais o *modus faciendum* de um tal problema. Isso seria como que «ensinar o padre-nosso ao vigário»; nem crêmos que se trate de uma organização muito difícil. Parece-nos que a instalação de uma cooperativa não é de molde a embaraçar qualquer comerciante. Afigura-se à nossa ignorância uma méra questão de dinheiro e armazem. Projectos de muito mais transcendência e substância têm sido postos em realização pela tenaz persistência dos conserveiros.

O referido interlocutor foi mais além nos seus reparos. Em seu entender, os industriais conserveiros deveriam ter organizado uma outra cooperativa, ou uma dependência da primeira, para a exploração da pesca. Seria aliás uma organização muito lógica; não é o peixe a matéria prima essencial dos conserveiros? Logo, quem estranharia que os industriais se constituíssem em cooperativa para aquisição da substância primordial? De estranhar é que ainda o não tenham feito. E a prova de que se poderia ter feito, está no facto de algumas fábricas de conservas terem barcos de pesca para uso próprio.

Eis aqui um novo problema que se apresenta à meditação dos senhores industriais de conserva.

Entre o capital e o trabalho deve existir sempre um interesse comum que incite à inter-ajuda tão necessária a um equilíbrio social ajustado aos tempos que correm.

Por este principio, entre os industriais e os operários, os comerciantes e os empregados, os proprietários rurais e os camponeses, deve haver uma ligação de interesses que torne indispensável e imprescindível o auxílio mútuo, que instigue o amor ao trabalho e apêgo à organização e estimule a vontade de produzir mais e aperfeiçoar sempre a produção.

Foi norteador por este pensamento—principio tendente à destruição das reivindicações sociais, pelo desaparecimento de necessidades que não de fantasias reformistas—que um moço industrial, inteligente e empreendedor, figura marcante nos meios conserveiros do Norte, intentou uma ampla Obra de ligação entre si e os seus operários.

Cauteloso, apesar dos seus arrojados ímpetos para grandes cometimentos, não ergueu na areia um altaneiro castelo que uma maré mais alta varresse para o abismo em que se somem as coisas efemerias.

Ao operário é preciso dar tantas coisas para que êle ganhe amor à sua profissão, para que o brio eleve o seu caráter, para que o raciocínio educado lhe demarque o limite natural das suas ambições!

Como resolver tão complexo problema sem cair em exageros ou deficiências que possam determinar um fracasso?

Pelo começo, pensou Edmundo Ferreira, o activo proprietário da Fábrica Aviz, em Vila do Conde.

E esse começo é o da construção do Lar do Operário junto da officina em que trabalha.

Mas um Lar higiênico, confortável, soalheiro, arejado, com uma nêsga de quintal, um banheiro e uma salinha, além dos quartos indispensáveis a uma modesta familia.

Junto das casas, um lavadouro comum e um recinto ao ar livre, logradouro dos moradores do Bairro Operário, para seu recreio nas horas de descanso, e está dado o primeiro passo que leva,

## O BAIRRO AVIZ

= Um exemplo a seguir =

na escala social, da constituição da familia à formação da colônia ou aldeamento.

O Bairro Aviz inicia-se por um Grupo de duas casas e irá crescendo, suces-

sivamente, para seis, para doze, ficando constituídos, assim, os dois primeiros grupos.

A estes suceder-se-ão tantos quantos fôrem necessários à moradia de todos os operários da Fábrica.

E, julgando penetrar o pensamento de Edmundo Ferreira, parece-nos que, depois do Lar, virão a surgir, desta iniciativa, a cantina, a escola, a biblioteca, o salão de recreio e, quem sabe! talvez a enfermaria, a creche e o seguro colectivo que pônha o operário e a sua familia fóra do alcance da miséria, no caso de desemprego, invalides ou morte.

Tal pensamento, a realizar-se um dia, será a materialização da idea que presidiu à Organização Conserveira e que anda bem longe de atingir o seu fim.

A iniciativa particular entra, assim, no mundo das realidades cujos umbrais a obrigatoriedade colectiva official não tenta sequer transpôr.

O Bairro Aviz é o primeiro elo que amarra o operário ao industrial e o força, pelo próprio interesse, a assegurar por uma colaboração atenta e constante, a prosperidade de uma organização

de que se tornou um elemento necessário e útil.

E' uma obra de reajustamento social em que deviam colaborar todos os industriais, seguindo este exemplo.

«**Conservas**» tem um infinito prazer em registar nas suas páginas tal iniciativa.

Se os bons exemplos frutificam, este há-de estimular, forçosamente, o entendimento de todos aquêles a quem o egoismo não empana a clara visão do porvir.

Iremos vêr e apreciar esta Obra, tão depressa estejam prontas as duas primeiras casas.

Estas edificações serão o fermento que fará levedar a massa do altruismo em muitos cérebros avessos, até hoje, ao Bem do Próximo, porque nunca surgiu nêles a idea de o associarem ao seu Próprio Bem.



Edmundo Ferreira



FUNDADA EM 1920



MARCA REGIST.

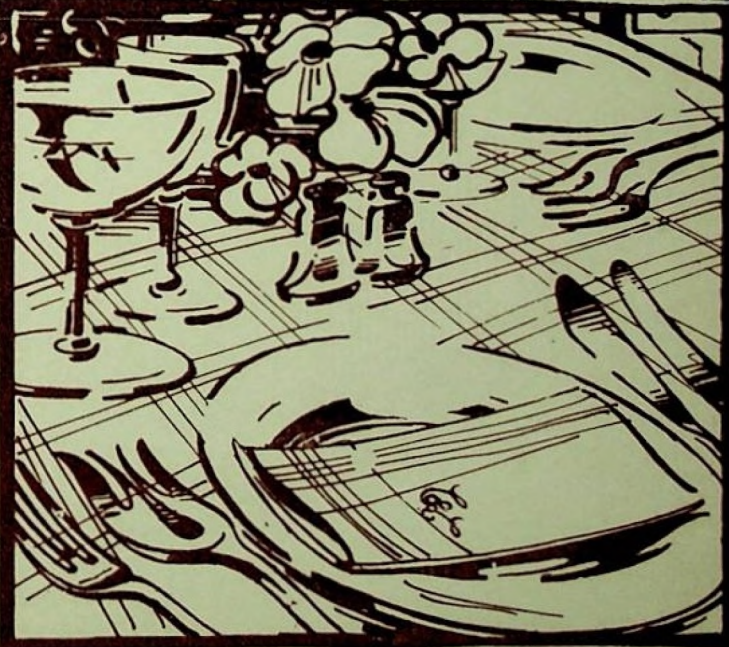
# CASEBRE

## conservas

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



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



== PINHAIS & C.<sup>A</sup>. L.<sup>DA</sup> ==

MATOZINHOS



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



# Por esse mundo

Por várias vezes têmos nestas colunas aludido à inapreciável vantagem que Matozinhos colheria da criação de escolas industriais no seu concelho.

O ensino técnico é hoje um dos mais valiosos factores no desenvolvimento comercial e industrial de qualquer nação ou de qualquer centro laborioso.

O centro de Matozinhos precisa de escolas industriais como o homem precisa de pão para viver. O seu comércio e a sua indústria exigem-no com inadiável necessidade. A sua importância industrial impõe a criação de uma escola técnica com tanta razão, pelo menos, como Vila Nova de Gaia ou Gondomar que as possuem desde há alguns anos.

Nós não ignoramos o valôr dos encargos que o estabelecimento de uma escola dessa categoria implica para o Estado, assim como não desconhecemos o valôr das contribuições diversas com que o concelho de Matozinhos contribue para o erário público. Este centro é hoje um dos maiores contribuintes da Fazenda Nacional, e bem merecia que as suas necessidades fôsem atendidas.

Durante alguns anos a Associação Comercial e Industrial de Matozinhos agitou a questão, fazendo representações em Lisboa e solicitando o apoio de outras entidades para a conquista da velha e justa aspiração do concelho, mas todos os seus esforços foram baldados.

Felicitemos Edmundo Ferreira que, sendo o mais moço, vem dar um exemplo de bem servir o seu País, a todos os que, sendo mais velhos, tinham obrigação de o ter servido melhor.

Faze aos outros o que desejarías que te fizessem a ti, eis uma legenda que seria agradável lêr num painel de azulejos da frontaria do Bairro Aviz.

Diz um periódico americano que em breve o homem passará a comer erva. Não quer isto dizer que o rei dos animais esteja condenado a pastar como os seus inferiores, mas trabalha-se com vontade para que os prados sejam num futuro bem próximo o manancial das energias humanas. Pelo que dizem os fisiologistas, o nosso aparelho digestivo não está conformado para a mastigação e deglutição da erva; e como não seria coisa muito fácil acrescentar a cada um de nós mais alguns metros de intestino, e ainda porque a adaptação a êsse trabalho de digestão poderia levar alguns milhares de anos, os sábios americanos estão trabalhando na conveniente transformação das ervas em alimento de mais fácil ingestão. Esses trabalhos estão muito adiantados, e a ajuizar pelo que rezam as estatísticas e mostram os felizes cobaias que têm auxiliado os cientistas nas suas investigações, o nôvo alimento vai constituir um grande sucesso.

Dêsde há muito tempo que o problema alimentar do homem tem preocupado os sábios. Era pena que a erva das campinas que tantas vitaminas cediam à economia do boi, do cavalo e de quejandos mamíferos, não pudesse ser aproveitada pelo homem, que afinal também é mamífero e bêsta de carga em tôda a complexa natureza das suas variadíssimas actividades. Mas, faltavam-lhe uns pequenos órgãos auxiliares do trabalho digestivo, quiçá atrofiados por milenária inacção, e o momento que passa não se compadece com experiências e ensaios de adaptação que poderiam ocupar a humanidade a mastigar erva durante muitos milénios com resultados incertos. Porque não era só o mecanismo mandibular e o

trabalho do tubo digestivo que preocupava o espírito dos investigadores; havia ainda a considerar o funcionamento das glândulas salivares. Sim, porque o leitor tem visto o apreciável exercício das queixadas do boi e do cavalo, por exemplo, não é verdade? E tem visto também a interessante salivação conseqüente, não é assim? Sabe decerto que, quando o cavalo mastiga erva seca as suas glândulas segregam litros de saliva em jato, não sabe? Pobre do homem, se tinha de preparar as suas glândulas salivares para aquele curioso trabalho!

\*  
\*   \*  
\*

Os cientistas de Kansas, conscientes da urgência que a Humanidade tem de simplificar o seu processo alimentar, lançaram-se ao trabalho, e já conseguiram obter alimentos de variadíssima forma e poder nutritivo diverso da simples erva dos campos: farinhas, massas, cereais, compotas, concentrados, alimentos de todas as formas e feitos com os quais muito indivíduos estão a ser alimentados com o mais animador dos resultados. Tem-se falado muito na alimentação sintética, em pequeninas doses das variadas vitaminas de que o homem precisa para viver, e é muito provável que o tratamento da erva a que nos vimos referindo seja um dos primeiros passos para a solução do problema, visto que nela já foram encontradas as vitaminas A, B, C e G—E, K, B<sub>1</sub>, B<sub>2</sub>, R, V e o factor W.

\*  
\*   \*  
\*

A guerra veio mostrar a utilidade dos alimentos conservados no sério problema da alimentação dos povos em luta. Já Napoleão a pressentira há um século quando se lhe deparavam dificuldades de reabastecimento durante as suas longas campanhas. Hoje, sob as terríveis condições em que grande parte das nações vive, as latas de conserva são consoladora companhia em horas de angustiada incerteza. Para a criança a caminho da Escola, para o adulto a caminho do dever, para o soldado em marcha assim como para o militar em sentinela, a latinha na marmitta é algo de reconfortante. Bendita a idea de Appert.

\*  
\*   \*  
\*

Um estabelecimento de mercearia em Aldgate (Londres) foi há tempos atingido por bombas que o reduziram a escombros. Felizmente nem os donos nem os empregados lá estavam naquêllec momento. Quando, de manhã, regressaram ao

local verificaram que tudo se havia perdido... menos as conservas!

Horas depois os clientes continuavam a ser servidos *as usual*, mas não havia senão conservas, e estas jaziam espalhadas em montículos por todos os sitios. O pessoal ia desenterrando aqui e ali pequenos e grandes lotes de latas, os clientes já achavam muita graça àquelas excavações, e como não havia iluminação na loja, era necessário liquidar o *stock* durante o dia. Aliciantes avisos foram desenhados em táboas e, ao fim da tarde, estava esgotada a existência.

Não havia caixa registradora nem livros de talões, mas os caixeiros improvisaram gavetas dos caixotes das conservas, e livros de assento nas próprias táboas.

\*  
\*   \*  
\*

O mercado norte-americano parece acordar e olhar, finalmente para o nosso lado. Tinha razão o nosso solícito correspondente quando nos advertia de que não devíamos desesperar da esperada reacção. Quando os copiosos *stocks* de mercadoria norueguesa minguassem—afirmava êle—as atenções americanas voltar-se-iam para as praias portuguesas.

E assim parece suceder, ao que nos consta. Durante os últimos tempos, os importadores norte-americanos pareciam dispostos a amesquinhar os preços da conserva portuguesa, animados, talvez, por ofertas aviltantes que recebiam de certos pontos de Portugal e muito divergentes no seu conjunto, por sinal.



*A publicidade em "Conservas" é a mais vantajosa para todos os industriais e comerciantes.*

# EMPORIUM



**LUIZ VIANA**

EXPORTADOR

OF ARTISTAS REUNIDOS

*Matosinhos*



AVENIDA MENÉRES, 101  
MATOZINHOS-PORTUGAL

Fabricantes de Sardinhas

em azeite e em tomate

NAS MARCAS

«SARDINAL»

«4 S S S S»

# PUBLICIDADE

## Da teoria da Sugestão

A afirmação da necessidade A afirmação não concorre sòmente no valôr do produto, nas suas qualidades essenciaes, mas concorre sobretudo para a necessidade que ela desperta, que ela sugere.

Precisa muitas vezes de fazer passar para o primeiro plano a necessidade do objecto antes de falar dêste. E' assim que os réclamos farmacêuticos, mais particularmente, sabem utilizar as receptividades de que nos ocuparemos mais adiante, para afirmar a necessidade que vós tendes dos seus produtos. No inverno, demonstram-vos que estais constipados; no verão, afirmam-vos que o vosso sangue se vicia. Em todas as estações, o boticário afirma que o doente está fraco, para lhe fornecer a droga.

Há ainda um ponto importante a notar e a utilizar ulteriormente na redacção. O que é verdadeiro para os medicamentos é justo para os produtos alimentares. Um nôvo macarrão, antes de se afirmar superior aos outros, deverá engendrar a necessidade de comer macarrão, por meio de afirmações *ad hoc*: «O macarrão envolvendo um pedaço de carne dá-lhe um aspecto saboroso, sobretudo se estiver associado com um môlho exquisito de tomate».

Uma vez esta afirmação feita, chegou o momento de falar do vosso macarrão, sobretudo se uma illustração adequada soube tornar o prato sedutor, sôbre uma mêsa que convida a sentar-se.

O que é justo para o macarrão é ainda mais evidente para as máquinas. Se vós sois industriais, não comeceis por encarecer a proeza da vossa invenção. Afirmar que dela há grande necessidade.

Superioridade do raciocínio feito Se não procuramos explicar o mecanismo puramente psicológico da afirmação, antes de estudar os meios que virão reforçar e manter a sua acção, nós sômos obrigados a constatar os seus resultados.

Também, deixando a solução do problema da acção afirmativa aos outros, nós vêmos que no seu têrmo final ela formou um raciocínio pronto no cérebro daquêle que o aceita. Se admitirdes que o Café da Brasileira é certamente o melhor, sem o discutir, vós evitareis assim tôda a série de pesquisas metódicas que terieis de fazer de

outra forma para chegar a esta constatação. Isto permite-nos dizer que a afirmação opéra segundo a preguiça cerebral do indivíduo. O raciocínio pronto, inscrito num cérebro, pela publicidade afirmativa, oferece uma vantagem sôbre o raciocínio dedutivo pelo método, se é que nada veio diminuir a certeza. Eis porque nós crêmos com mais firmeza na morte de Luiz XVI, que nós nunca verificamos, que na certeza de certos cálculos matemáticos feitos por nós. Antes de pronunciar o resultado de uma multiplicação, a criança e nós também tiramos a prova dos nove, enquanto que estamos sempre prontos a acreditar nos factos relatados num jornal...

A afirmação é dinâmica. Dêsde o momento em que ela está comnôscô, o acto que ela visa desenrola-se. Logo que o reflexo de reacção e de defêsa se apaga, e se suprime, é o do acto que se produz.

A intensidade da frase As afirmações do anunciadôr têm mais dificuldade de operar do que as do médico, porque elas se entrecruzam com outras afirmações.

Sob o aspecto dos diversos meios de praticar a intensidade, a afirmação do anunciadôr é mais rica do que a do médico.

Se começa: mos pelos meios comuns ao psiquiatra e ao anunciadôr, nós verêmos que a fôrça suggestiva da afirmação pode intensificar-se pelo estilo que é para o texto o que a intonação é para a palavra.

E' fácil de compreender que sob o aspecto redactivo uma frase como a seguinte: «O chocolate Bom-gôsto é o melhor», não vale certamente esta outra: «Cinquênta anos de êxito provam a superioridade do chocolate Bom-gôsto». A intensidade será aumentada por esta frase: «A verdade reside nos factos: ora é notório que 500.000 parisienses almoçam tôdas as manhãs com chocolate Bom-gôsto». O redactor da publicidade deverá portanto fazer criar, tôdas as vezes que possa, a intensidade por meio de um estilo vivo, incisivo, e sobretudo pelo têrmo justo. Poucas palavras, mas palavras que se insinuem.

A massa Fora dêstes meios análogos aos outros, a publicidade pode utilizar a «massa», isto é a superficie ou o volume, criando a visibilidade ou a atracção. O poder intensificante da

massa é inultrapassável. No começo dos nossos estudos nós vimos que é a ela que recorrem, instintivamente, os pioneiros da publicidade. Um anúncio do tamanho de uma estampilha postal contendo a mesma proposição afirmativa que um anúncio ocupando meia página de um jornal, não terá é claro o mesmo valor sugestivo.

Inscreevi numa parêde, em redacção perfeita, lètras de um centímetro de altura celebrando os méritos dos vossos produtos, e tudo ficará como lètra morta. E' preciso, neste caso, substituir as patas de môscas dum placard insignificante pela massa de um cartaz que se veja, que domine, que se impônha. O fim da massa para a qual se recorre, é de impôr ao público e lhe dizer: «Eu sou forte». E' ela que vos criará esta notoriedade, reforçando tôdas as vossas afirmações. Certas casas devem o seu êxito só à massa da sua publicidade.

Repare nos catálogos copiosos de certas casas, da manufactura de armas de Saint-Etienne, por exemplo, e veja como a massa intensifica as proposições sugestivas, enquanto que as fôlhas volantes de certos armeiros não têm qualquer valor.

A acuidade Ao lado da massa é preciso dar um grande lugar à acuidade. A massa rompe, a acuidade penetra. No cartaz, é a violência do colorido que marca. Não basta a um placard ser grande; é preciso que tenha em si qualquer coisa que fira os sentidos e aumente o trabalho cerebral. A acuidade no anúncio como no cartaz será criada pela originalidade, pela novidade do desenho, pelo processo imprevisto, por uma visibilidade que tenha outros factores além do da massa pura. Na brochura, a acuidade será o seu estilo e a sua apresentação. Numa palavra, é o que, sob um mesmo volume e um mesmo pêso, a tornará mais operativa que uma outra.

O anunciador deverá escolher os modos de intensificar que não envolvam despêsas exageradas. E' evidente que a massa tem o inconveniente de ser custosa. O seu valor não tem como factor senão as importâncias das sômas que a afectam. Não sucede o mesmo com a acuidade, mas é verdade que se ela exige menos dinheiro, exige um esforço pessoal mais considerável.

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

MARCAS  
REGISTADAS:

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

C o n d e s t á v e l  
C A D E A U

FÁBRICA DE CONSERVAS

"NUN'ALVARES"

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



MATOZINHOS  
P O R T U G A L

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

BONELESS & SKINLESS SARDINES — OUR SPECIALITY

# CULINÁRIA

## Cosinha Internacional

Do Livro de YMANIL BELEAK

### Congro frito

Depois de bem limpo, corte-o em postas. Numa caçarola põna azeite, um pouco de vinagre, um pouco de cebôla, alhos, salsa, sumo de limão, loureiro, uns grãos de pimenta e sal. Agora deite os traços de congro nesta caçarola e deixe-os repousar umas duas ou três horas. Então escorra-os muito bem, passe-os por farinha e põna-os a frigir numa sertã com bastante azeite bem quente. Uma vez fritos com bonita côr, sirva-os numa travessa adornando com limão cortado caprichosamente a salsa.

### Filetes de Linguado com Caranguejos

Prepare os filetes como de costume. Põna-os a coser em calda curta e depois coloque-os numa travessa deixando um espaço vazio no centro no qual colocará caranguejos do rio já cosidos. Agora por cima do peixe deite mólho de caranguejos que já estava preparado.

### Filetes de Linguado Diplomático

Prepare os filetes como de costume e põna-os a coser em calda curta como na receita anterior. Coloque-os depois numa travessa. Em cima de cada filete põna uma fatia larga de trufa rociando tudo com gelatina.

### Linguado Graten

Limpam-se; tiram-se-lhes a cabeça. Deitam-se-lhes sal, pimenta branca em pó e umas gôtas de limão. No fundo da travessa põna salsa muito picada, um pouco de cebôla também bem picada, dois linguados ou um só se fôr grande por cima. Em cima dêle coloque outra camada de salsa, etc. ajuntando vinho branco. Unte com azeite ou manteiga derretida; cubra tudo com pão ralado misturado com um pouco de queijo e salsa tudo picado. Põna no fôrno que não esteja demasiado forte. Sirva este prato com um adôrno de pedaços de limão e fôlhas de chicoria muito frêscas.

### Congro Internacional

Uma vez limpo, corta-se em rodela e tempera-se com sal. Frije-se em azeite uma cebôla

picada adicionando um pouco de pimentão e um dente de alho. Faça coser bastantes ervilhas numa caçarola juntamente com cebôlas inteiras e batatas cortadas em pedaços pequenos. Quando a cebôla estiver meio frita junte-a às ervilhas. Depois, quando as ervilhas estejam meio-cosidas junte-lhe o peixe deixando que tudo se faça junto. Uma vez terminada a cocção, recôlha tôda a água do guisado para fazer o mólho. Em seguida, no pisadôr desfaça as cebôlas cosidas, a salsa e duas ou três colheradas de ervilhas até fazer uma pasta que misturará muito bem com a água que recolheu do cosimento, juntando-a ao congro, pôndo a ferver este guisado durante cinco minutos mais ou menos.



## ARNALDO RODRIGUES PEREIRA

Telefone, 97-M

PORTUGAL

Especialidade em  
máquinas e ferramentas  
para a  
Indústria de Conservas

Hors d'œuvre Sans "Sagrália" pas complet

Sardines exquisas...  
quelques marques célèbres

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

ADRESSE:

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



# 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.<sup>da</sup>  
(S. I. M. E.)

Rua da Conceição, 17-1.º

Telefone P. B. X. 24366 — LISBOA

SUB-AGENTE NO NORTE:

**AFFONSO BARBOSA & C.<sup>a</sup>, L.<sup>da</sup>**

TELEFONES

Matozinhos, 75

Porto, 6775

SARDINE PACKERS

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

MARCAS:

*GUEDES  
RIVAL  
OURO DO MAR  
RABELA  
FELGAS  
CRUZADA  
DALILA*

Sardinhas em Azeite

TELEFONE, 121-M  
TELEGRAMAS: RIVAL



Rua João Chagas  
**MATOZINHOS**

Portugal

**LA ROSE**

Sardines, thon  
et filets de  
Maquereaux



**FEU HERMANOS**  
PORTIMÃO — Portugal  
Télegra: FEU — PORTIMÃO

*LA REINE DES MARQUES*

# Polpa de Tomate

Da quinta de  
Espadeiros  
CARAMUJO



Depósito em  
Matozinhos

## LUIZ VIANA

TEL. 42-M

◆ POLVO DE CALDEIRADA-LULAS DE CALDEIRADA ◆

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

CONSERVAS DE PEIXE EM AZEITE, TOMATE E SALMOURA

TELEG. SARDINHA

## OLHÃO

TELEF. 22

Marca recomendada **Margarete**

SARDINHAS EM AZEITE PURO D OLIVEIRA

◆ FILETES DE PEIXE AROMATIZADOS-SARDINHAS EM LIMÃO ◆

SARDINHAS DE CALDEIRADA

SARDINHAS A PORTUGUESA

# Conservas Prado, L.<sup>da</sup>

Usine de sardines à l'huile et à la tomate

Marques déposées:

**Prado  
Faina  
Barbosa  
Farnel  
Merenda  
Box**



R. Guerra Junqueiro, 559

Matozinhos  
PORTUGAL

Téléph. 327-M  
Télégr. PRADO  
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

# Arlindo de Souza Vinagreiro

Sardinhas em Salmoura e prensadas

Anchovas em Salmoura

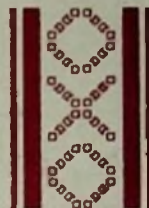
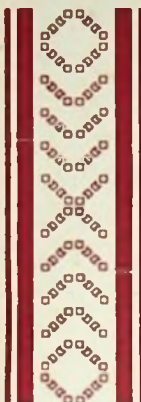
Rua Conde S. Salvador, 55 a 59

MATOZINHOS

PORTUGAL

Telefone, 155-M

End. Telegráfico: LINDO



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

Marques déposées :

*Parámos*

*Bristol*

*Dulce*

*St. Georg*

*Invicta*



Rua Conselheiro Costa Braga

MATOZINHOS

P O R T U G A L

Adresse télégraphique: PARAMOS

Téléph. 222-M

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

Negociantes de sal graúdo e miúdo

**Representantes Depositários em Matozinhos:** Da Fábrica de  
borracha Luso-

Belga, de anilhas de borracha para tampos de cheio.

De diversos exportadores de conservas, de Lisboa.

De acreditadas marcas de azeites e oleos para a Industria  
de conservas.

**Compram:** Retalhos de lólha de Flandres e  
Cleos de peixe, aos melhores preços

**Chaves:** Para abrir latas Comissões e Constignações

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

**ALVARÁ**

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

**Carta à redacção a N.º 3.**

# 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



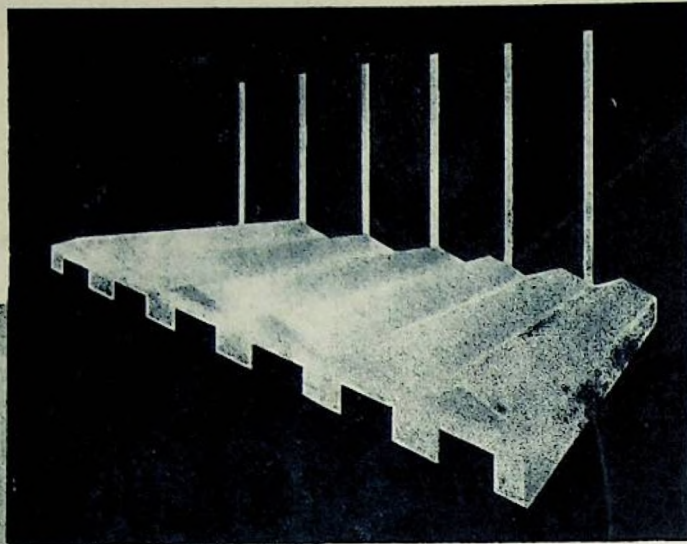
Delicious Sardines in oil and Pure Olive Oil — Finest quality

**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.<sup>DA</sup>



SIÈGE A LISBONNE



 MATOSINHOS

 NAZARETH

 PENICHE

 LISBOA

 SETUBAL

 LAGOS

6 MARQUES PRINCIPALES

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



6 GRANDES USINES AU PORTUGAL

LISBOA • SETUBAL • LAGOS • PENICHE • NAZARETH • MATOSINHOS

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

LAGARO