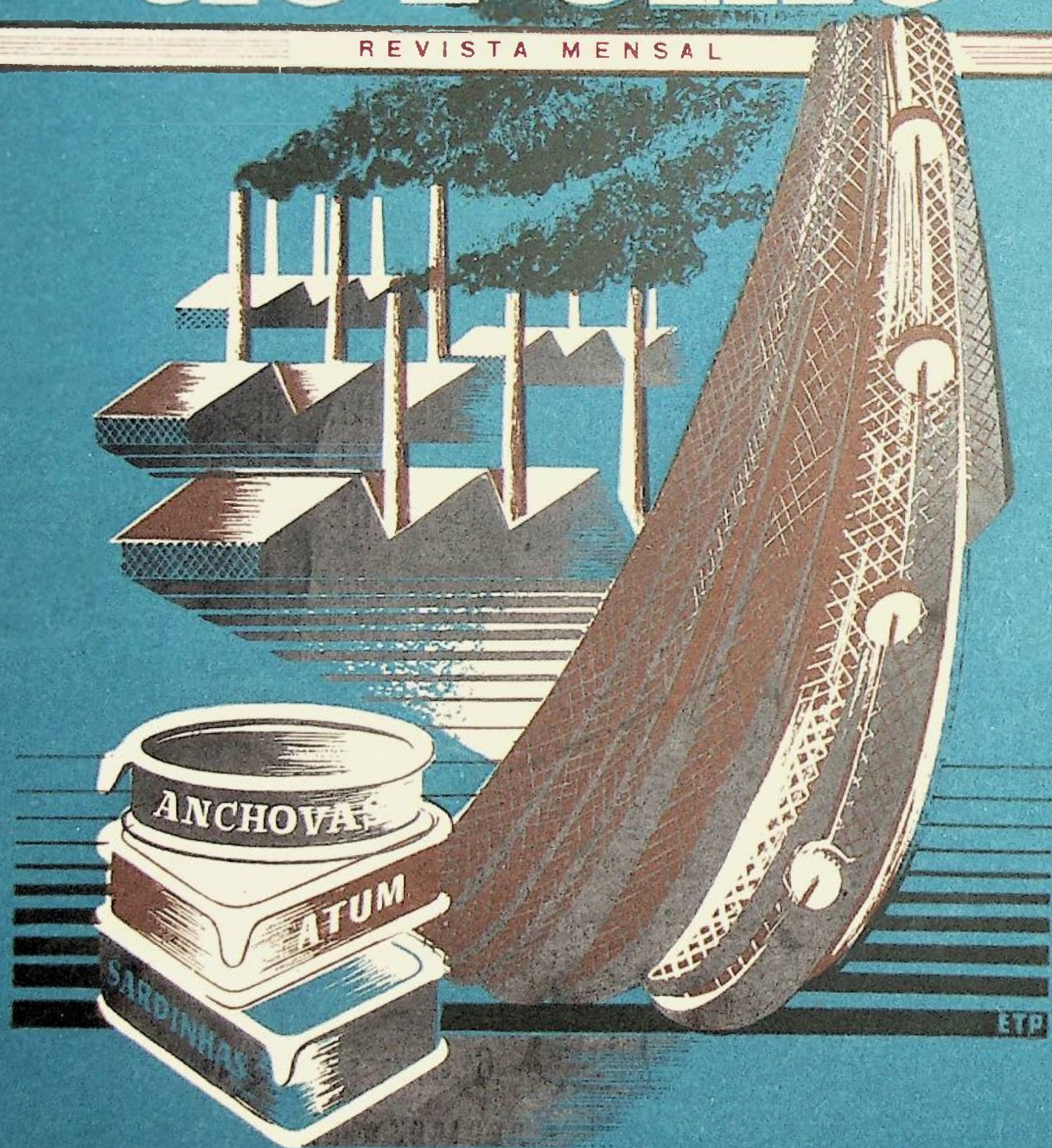


Conservas de Peixe

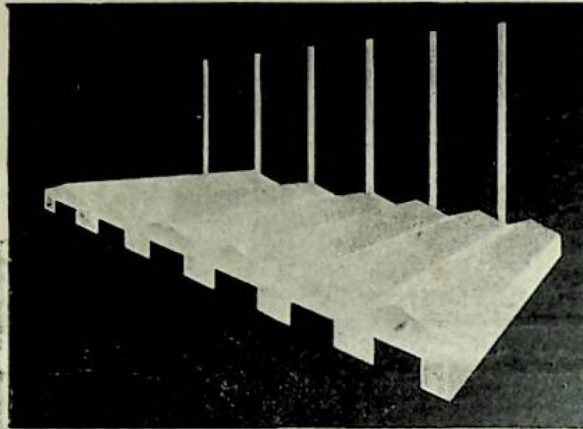
REVISTA MENSAL



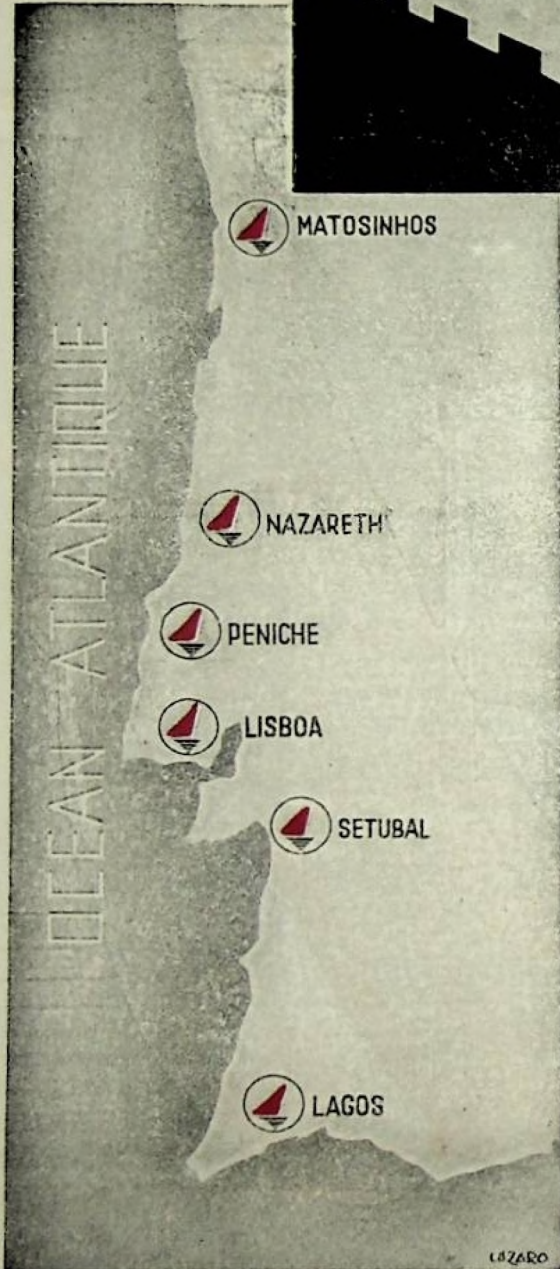
A N O I
1946

N.º 7
OUTUBRO

ALGARVE EXPORTADOR, L.^{DA}



SIÈGE
À
LISBONNE



6 MARQUES PRINCIPALES

NICE
NICETTE
GINE
FLORA
CORAL
TRIADE

RENOMMÉE MONDIALE



6 GRANDES USINES AU PORTUGAL

LISBOA • SETÚBAL • LAGOS • PENICHE • NAZARÉ • MATOZINHOS

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



RESERVADO

PARA

SCHWARZ & EHRlich

AGENTES DE IMPORTAÇÃO

●
100 HUDSON STREET
NEW YORK 13, N. Y.

●
Enderêço Telegráfico: SARDIPORT



VICTOR M. CALDERÓN Co.

ENDERÊÇO TELEGRÁFICO
DELABARCA

FUNDADA EM
1923

99, HUDSON STREET
NEW YORK, 13

A PRIMEIRA CASA AMERICANA EM PRODUTOS PORTUGUESES

ESPECIALIZADA EM:

Conservas de Peixe, Pimentão,
Azeite de oliveira, Amendoas, Frutos
sêcos e Cortiça

ESTABELECIDADA EM 1882

Strohmeyer & Arpe Company

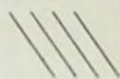
IMPORTADORES
Distribuindo através de todos os
ESTADOS UNIDOS

139-141 FRANKLIN STREET
NEW - YORK, N. Y.
Enderêço telegráfico: "Ryrabate"

Schroeder Bros Inc.

AGENTES DE FABRICANTES — DISTRIBUIDORES

Sardinhas — Atum — Filetes de Anchovas



Azeite de Oliveira — Frutos secos — Especialidades
AGENTES EXCLUSIVOS NOS ESTADOS UNIDOS
DAS PRINCIPAIS CASAS EUROPEIAS DESDE 1913

10 Beach Street NEW-YORK, N. Y. End. teleg. "Frader"

The Norport Company, Inc.

99, Hudson Street ~ New York, N. Y.

ENDERÊÇO TELEGRÁFICO:
P O R T N O R C O M



Importadores de Con-
servas de Peixe de
Portugal e Colónias

A nossa organização de Vendas
cobre todos os Estados Unidos

BREWSTER TRADING CORPORATION

99 HUDSON ST.

NEW YORK, 13

ENDERÊÇO TELEGRÁFICO
DOGHORSE

ORGANIZADA EM 1941

EXPORTADORES E IMPORTADORES

EXPORTAÇÃO: Redes para Pesca, Folha de Flandres, Arame para Chaves, Maquinaria para a Indústria de Pesca, Produtos Químicos, etc.

IMPORTAÇÃO: Produtos Portugueses.

MARIE ELISABETH

A MARCA AFAMADA DAS CONSERVAS
DE SARDINHAS PORTUGUESAS

EM AZEITE E TOMATE
COM ESPINHA
SEM ESPINHA

SEM PELE E SEM ESPINHA
E DE FILETES DE ANCHOVAS

QUALIDADE EXCELENTE

JÚDICE FLALHO & C.^A
FARO

Severo Ramos, Ltd.

PORTIMÃO
PORTUGAL

Fabricants — Exportateurs

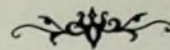
De Conserves de Sardines, Anchois
et Filets de Maquereaux

MARQUES DÉPOSÉES

Splendour — Marco Polo
— Rosebelle — Exquisite

Télégramme "SEVERO" Portimão
phone 22-23

EMPRESA EXPORTADORA
LUSITANIA, L.^{DA}

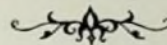


CONSERVAS DE PEIXE

*Sardinhas, Atum, Filetes
de Cavalas, Anchovas*

MARCAS:

ODEON-TIVOLI
PACIFIC-SEABELLE



Telegrafo
LUSITANIA

Correspondencia
APARTADO, 100

Telefone
272

S E T Ú B A L

BOTELHOS & C.^A



MATOSINHOS

—
"Botelho"
brand
the
finest quality

—
Packers only of
anchovies in
olive oil and an-
chovy paste

Forbes de Bessa & C.^a L.^{da}

FÁBRICA DE CONSERVAS

RECORD

TELEF. 355
TELEG. RECORD
APARTADO 35

Rua Mousinho de Albuquerque, 673
MATOSINHOS

MARCAS:

**FORBES
RECORD
RAMOS**

SANTOS, GOMES, GAMITO & C.^a

FABRICANTES-EXPORTADORES
DE CONSERVAS DE PEIXES

Comendadores da Ordem do Mérito Industrial

Prefiram as nossas marcas

**SANGAMITO
EREMITA
SANTÉ
COMBATIVE
GOUTEZ**

MEDALHAS DE OURO

*Exposição Regional Setúbal 1930
Exposição Colonial e Internacional de Paris 1931
Grande Exposição Industrial Portuguesa 1932*

TELE { FONE: 322
GRAMAS: SANGAMITO

R. MARTIRES DA PÁTRIA
SETÚBAL

ACIL

Agência Comercial e Industrial, Lda.

IMPORT. — EXPORT.
COMISSÕES E CONSIGNAÇÕES

PRAÇA DA RIBEIRA NOVA, 6-2.º
LISBOA - PORTUGAL

TELEF. 27677 — TELEG. ACILDA

Importadores e Distribuidores de Matérias
Primas para a Indústria de Conservas
Óleo de Mendobi e Azeite de Oliveira,
Fôlha de Flandres, Inglesa e Americana,
Arames, Arcos para Caixas, etc.

ARMAZÊNS EM:

**MATOSINHOS-SETÚBAL
PORTIMÃO-OLHÃO**

Tele { phone: 272-M
grams: AVIZ

FÁBRICA DE CONSERVAS

AVIZ

EDMUNDO FERREIRA
Import — Export

..
Head Office
MATOSINHOS (PORTUGAL)
Rua D. João I, 123

..
Factory
VILA DO CONDE (PORTUGAL)

MENDES & ANJOS, L.^{DA}

OLHÃO (ALGARVE)

TELEFONE 78 TELEGRAMAS MENJOS

Inscritos no Grémio dos Exportadores de Conservas de Peixe

AGENCIA EM LISBOA

RUA AUGUSTO ROSA, 66

(À SÉ)

TELEFONE 29966 TELEGRAMAS STAG

AGENTES NO ALGARVE DA

United States Steel Export Company

NEW YORK.

Exportação: Conservas de sardinha e outras espécies

ALCAPARRAS E ESPONJAS

SEMPRE EM DEPÓSITO

Materiais e máquinas para a indústria de conservas.

Dasco & Ferreira, L.^{da}

AGRICULTURAL INDUSTRY & COMMERCE
SPECIALITY IN TOMATO PRODUCTS

Head office — Rua D. João I, 123 — MATOSINHOS (Portugal)

Telephone P. B. X. 272-M, 385-M — Cable address AVIZ

Fornecedor de pol-
pas de tomate e ex-
tractos de tomate à
**Indústria de Con-
servas de Peixe.**

— Canned vegetables factory in —
RIACHOS (Cascalheira) PORTUGAL

EMPRESA
OLFAIXE

PRODUTORA DE ÓLEOS E
FARINHAS DE PEIXE, L.^{DA}

FIRMAS SOCIETÁRIAS:

FÁBRICA DE CONSERVAS OCEANO

FÁBRICA DE CONSERVAS AVIZ

FÁBRICA DE CONSERVAS A POVEIRA

FÁBRICA DE CONSERVAS MADRUGADA

“OLFAIXE”

VILA DO CONDE

Telefone: 000
Telegramas: OLFAIXE

End. Telog.: CONDESTAVEL

TELEFONE: P. B. X. 277-M.

FÁBRICA DE CONSERVAS

“NUN'ALVARES”

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

RUA DE BRITO CAPELO, 912

MATOSINHOS

PORTUGAL

H. ORMAI

AGENTE DE FABRICANTES

CONSERVAS DE PEIXE

ENDERÊÇO TELEGRÁFICO: ORMAI

100 HUDSON STREET-NEW-YORK CITY

Brandão & C.^a L.^{da}
Matosinhos (Portugal)

Fabricantes e exportadores de
conservas de todas as quali-
dades - Exportadores de azeite



Sardinhas das reputadas marcas:

Brandão - Favorita - 33 - Seastar
Varina - El-rei - Lili - Doméstica



Telefone 65 } Matosinhos
Telegramas Varina }

LITOGRAFIA EM FÔLHA DE FLANDRES

Amorim & Amorim

L I M I T A D A

FÁBRICA
DE LATAS



AVENIDA MENERES, 612

TELEFONE 329-M

M A T O S I N H O S

ANO I
N.º 7

Conservas de Peixe

OUTUBRO
1946

REVISTA MENSAL

Director: JOSÉ ANTÓNIO FERREIRA BARBOSA

Editor e Proprietário: J. AGOSTINHO FERNANDES

Composição e impressão: SOCIEDADE ASTÓRIA, LDA.—Regueirão dos Anjos, 68—LISBOA

REDAÇÃO E ADMINISTRAÇÃO

Avenida Marquês de Tomar, 14-3.º — LISBOA

Sumário

Pessimismo? Não, sentido das realidades; Produção e Exposição; Pelo Estrangeiro; Filetes de Peixe; A História da Vida das Sardinhas; Economia e Finanças; Sinal de Alarme; Matérias Primas; Os Contratos Colectivos em 1945; Mercados; Os «Navicerts»; Perdidas de Representação; Colaboração Constructiva; A Indústria de Conservas de Peixe no Brasil; A Sardinha; Pesca da Sardinha; Pesca da Catapau e diversos.

Pessimismo? Não, sentido das realidades

QUEM escreve este artigo considera como grande virtude o optimismo. Sem ele — que simboliza confiança em nós próprios e nos outros, fé nos designios da Providência, consciência da honestidade do labor a que nos entregamos, até — quantas grandes obras não teriam sido conduzidas ao êxito, quantos empreendimentos teriam sossobrado antes de atingida a meta?

Na nossa tarefa cotidiana, o optimismo ajuda-nos sobremaneira e é a garantia — para nós mesmos — de que estamos trilhando um caminho recto porque eu não concebo o maquinador torvo de negócios, o sórdido aventureiro de manigâncias sem a consciência a pesarlhe, a fazer-lhe negra de pessimismos e receios uma vida sempre atribulada, no temor da derrocada súbita, do opróbio e da vergonha que se lhe seguirão.

Assim, sempre procurei ser e sempre fui, graças a Deus, optimista. Mas, o optimismo não quer também significar alheamento das dificuldades que se nos deparam, inconsciência do rigor e das agruras da luta que na vida somos forçados a travar, desprezo pelos factores variadíssimos que não podemos deixar de ter em conta e que, na sua totalidade, dão garantia do êxito de qualquer obra a que nos abalancemos.

O sentido das realidades, a previsão das dificuldades que podem surgir, o reconhecimento oportuno das nossas próprias deficiências e a justa avaliação das possibilidades dos nossos concorrentes são, no comércio, outras tantas limitações justas e necessárias a esse sentimento

de optimismo que teimo em julgar uma grande virtude mas que, como todas as virtudes, tem outra face que pode facilmente ser tomada como grande defeito.

Assim julgo chegado o momento de chamar a atenção dos meus colegas e, até, a de estranhos para os perigos a que um excesso de optimismo nos pode conduzir e para a necessidade absoluta que temos de começar a encarar o futuro, não com pessimismos que seriam contraproducentes mas cuidadosamente vigilantes e com perfeito sentido das realidades.

Eu creio que para muita gente constitui uma verdade indestrutível a prosperidade, o estado florescente da indústria portuguesa de conservas de peixe. E todos os que assim pensam, ficarão muito surpreendidos se lhes dissermos que a nossa indústria nada progrediu durante a guerra e, mais, nada ganhou com esse tremendo cataclismo que devastou o Mundo.

Contudo — e talvez infelizmente — a verdade é esta. Em 1939, as conservas estavam em grave crise: os «stocks» amontoavam-se nas fábricas, os preços de venda desciam quase dia a dia, mercê mais duma luta intestina de concorrência forçada pela ânsia de vender depressa a que a fraqueza das condições financeiras da maior parte das empresas conduzia, do que pelos efeitos da concorrência de outros países produtores, muito embora esta também se fizesse já sentir poderosamente em determinados casos e regiões.

A procura mais intensiva das conservas, a quase imediata valorização que se fez sentir, modificaram —

logo nos primeiros anos de guerra — este panorama e tiveram indiscutivelmente grandes benefícios que, em muitos casos, evitarão a ruína que, sem essa circunstância, teria sido fatal para grande número de empresas.

A indústria encontrou-se então numa situação especialíssima: os dois grupos de beligerantes tornaram-se os seus dois compradores, quase únicos: um porque necessitava de facto e realmente dos seus produtos, outro porque, quando mais não fosse, considerava uma necessidade evitar que eles seguissem para o lado adverso. Nestas condições, pode parecer que estava assim aberto um campo de imensas possibilidades em que fabulosos lucros estariam ao nosso alcance. Interveio, então, a sábia, prudente e generosa política de Salazar: não seria digno de Portugal e dos portugueses que especulassemos com a miséria dos outros. E, talvez como em nenhuma actividade, foi na indústria de conservas que esta política, que este enunciado moral se pode traduzir em realidade prática.

Mercê da mecânica dos contratos colectivos de venda, a indústria passou a vender muito mais barato do que então lhe teria sido possível obter, sacrificou lucros que facilmente poderia ter arrecadado. Valha a verdade que com real contra-partida de vantagens morais e materiais que mais tarde todos tiveram ocasião de constatar, talvez com excepção daqueles que não querem ver. Uma das consequências imediatas da mecânica dos contratos colectivos verificou-se, porém, na facilidade de vida económica e financeira das Empresas produtoras e a tal ponto que chegou a ser enganadora: com efeito, as mercadorias fabricadas estavam automaticamente vendidas e o reembolso era quase imediato. Daí, uma euforia que deu a sensação ilusória duma grande riqueza. Um dia virá em que se poderão apreciar melhor as consequências — talvez e em muitos casos catastróficas — de tal fenómeno. A falta de immobilizações a longo prazo — os produtos vendiam-se rapidamente e a criação de grandes «stocks» de matérias primas estava defesa pela própria escassez das mesmas — levava à abundância de disponibilidades para as quais, insensível e forçosamente, se foram encontrando «débouchés». Na impossibilidade, por motivos técnicos e legais, de desenvolver o seu apetrechamento industrial, de melhorar o seu equipamento fabril, os industriais decidiram-se, em muitos casos, pela construção de novas instalações, mais amplas e higiénicas — o que era louvável — e também de características sumptuárias — o que seria dispensável. Não nos esqueçamos que constitui defeito nacional — e, aliás, e de alguma forma também prova do dinamismo dos portugueses — a pequena predisposição para criação de reservas. Em quantos casos, o emprego dessas disponibilidades momentâneas foi além do que a prudência aconselhava transformando em immobilizações aquilo que, num futuro muito breve, faria falta como «fundo de roulement»?

E que se passará quando a indústria tiver de reapetrechar-se num ritmo tanto mais acelerado quanto elle será imposto pelas inovações e progressos mecânicos

que alguns dos seus concorrentes já evidenciam claramente?

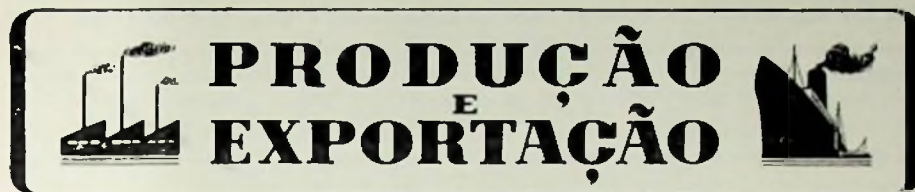
A falsa impressão geral dos grandes lucros — de que nós próprios somos os grandes culpados — trouxe ainda outras consequências, cujas projecções no futuro se nos afiguram grandemente nocivas. Para uma delas quero, ainda neste artigo, chamar a atenção dos que me lerem. Constituiria erro lamentável dos industriais de conservas esquecerem-se de que têm de viver em boa harmonia e colaboração com a indústria da pesca. A inversa também não poderá ser enunciada de outra forma. Ora, a pesca conseguiu convencer as nossas autoridades — para tal predispostas pela errada convicção dos grandes lucros das conservas e que a elas próprias atingiu — da necessidade, nos seus dizeres imprescindível e que não deve ser só enunciada mas provada, da fixação dum preço mínimo para aquisição da sardinha pelos industriais de conservas que reputo exagerado. Esse preço mínimo é seguramente 1.000 % superior à média do preço de antes da guerra.

Ora, a nenhuma outra actividade industrial ou comercial foi ainda reconhecido legalmente o direito de valorizar em semelhante percentagem os seus produtos, como a nenhum operário ou trabalhador foram estabelecidos oficialmente aumentos de salário ou retribuição em proporção daqueles que, assim e automaticamente, passaram a auferir os pescadores que, como se sabe, trabalham em regime de comparticipação com as empresas armadoras.

Desta circunstância resulta o podemos fazer uma comparação impressionante: antes da guerra, o preço da sardinha «entrava», quando muito, em 10 % no nosso preço de venda; aos preços que têm sido praticados nas conservas e em relação ao mínimo legalmente fixado para a pesca, o custo da sardinha representa agora cerca de 30 %. Note-se bem que isto é em relação ao mínimo (120\$00 por 45 kgs.). Ora, toda a gente que trabalha na praia sabe perfeitamente quanto os preços do peixe nas lotas são dependentes da sua maior ou menor abundância: num mesmo dia se pode adquirir sardinha pelo duplo, ou até pelo triplo, do preço praticado horas antes ou depois. Assim, se a Previdência nos brindar com muita sardinha em muitos dias consecutivos e de forma regular, a nossa média poderá aproximar-se do mínimo legal mas nunca será inferior porque, em caso algum, podemos comprar abaixo deste; pelo contrário, a escassez ou intermitência da pesca pode elevar essa média de forma extraordinária porque a indústria de conservas não pode esperar só pelos bons dias: trabalha sobre a pressão dos poucos dias em que afinal se lhes resume um ano de trabalho. Não nos esqueçamos de que dificilmente se excedido o número anual de 120 dias de trabalho em cheio e que a indústria dá garantias de salário à maior parte do seu pessoal.

As conservas vivem quase exclusivamente da exportação

(Continua na pág. 22)



A situação do mês de Junho
PRODUÇÃO

AZEITE OU MÔLHOS

A produção de conservas no mês de Junho atingiu 121.770 caixas, sendo 74.838 de sardinha, 4.242 de carapau, 2.016 de cavala, 15.686 de atum e similares, 23.141 de anchovas e 1.847 de outras espécies.

Portimão é o centro que mais produziu neste mês, registando 35.447 caixas na sua maior quantidade, 33.669 caixas, em sardinha. Segue-se-lhe Olhão, com 29.996 caixas, principalmente de sardinha, 11.775 caixas, anchovas, 7.407 caixas, e atum e similares, 5.475 caixas. Setúbal está imediatamente inferior com 23.980 caixas, entre as quais avultam 17.640 de sardinha e 4.895 de anchovas.

Por espécies, a sardinha teve a maior produção em Portimão (33.669 caixas); o atum e similares, em V. R. Santo António (9.596 caixas); as anchovas (7.407 caixas), cavala (1.377 caixas) e carapau (3.833 caixas), em Olhão.

Esta produção do mês de Junho é superior à de Maio em 65.565 caixas. Verifica-se um aumento razoável no fabrico da sardinha (58.607 caixas) e no atum (13.885 caixas). Em relação à produção do mês de Junho do ano passado (111.876 caixas) constata-se igualmente um acréscimo este ano (9.894 caixas) em todos os fabricos excepto cavala e anchovas. Em Junho de 1945 Setúbal figura no 1.º plano da produção com 32.679 caixas.

SALMOIRA

A produção de salmoura neste mês foi de 15.783 quilos, dos quais 4.170 de sardinha, em Olhão, e 11.613 de biqueirão, em Vila Real de Santo António.

Em relação ao mês de Maio anterior, constata-se um ligeiro aumento (9.553 quilos). Em igual mês de Junho do ano passado a produção foi de 109.075 quilos, sendo 63.735 de sardinha e 45.340 de biqueirão, distribuídos por Matosinhos, Portimão e V. R. Santo António.

EXPORTAÇÃO

AZEITE OU MÔLHOS

Por Centros

A exportação no mês de Junho foi de 1.524.700 quilos (89.229 caixas) no valor de Esc. 20.868.424\$65, distribuídos pelas seguintes espécies: sardinha, 830.325 quilogramas (41.313 caixas) no valor de Esc. 9.448.737\$50; anchovas, 320.548 quilos (32.109 caixas) no valor de Esc. 6.410.960\$00; cavala, 203.345 quilos (7.183 caixas) no valor de Esc. 2.806.161\$00; atum e similares, 94.065 quilos (3.777 caixas) no valor de Esc. 1.533.295\$50; carapau, 26.186 quilos (1.204 caixas) no valor de Esc. 195.085\$70 e outras espécies, 50.231 quilos (3.643 caixas) no valor de Esc. 374.220\$95.

O centro de Matosinhos ocupa o 1.º lugar nesta exportação com 385.691 quilos (22.806 caixas) no valor de Esc. 5.095.638\$75, principalmente em sardinha (293.885 quilos) e anchovas (78.406 quilos).

Lisboa está no 2.º plano com 241.079 quilos (17.301 caixas) no valor de Esc. 3.698.273\$75, sobretudo em anchovas (92.334 quilos), cavala (64.723 quilos) e atum e similares (32.432 quilos) e V. R. Santo António no 3.º lugar com 219.416 quilos no valor de Esc. 3.060.104\$00 na sua maior parte em cavala (107.953 quilos), sardinha (71.824 quilos) e anchovas (26.557 quilos).

Fazendo a comparação com a exportação do mês de Maio

(1.404.584 quilos) verifica-se que a exportação de Junho é mais elevada em 120.116 quilos (18.528 caixas) equivalente a Esc. 900.593\$65. Em relação, porém, à de Junho de 1945, é inferior em 786.596 quilos (27.669 caixas) correspondentes a Esc. 12.899.566\$35. Neste mês o centro que mais exportou foi V. R. Santo António: 797.770 quilos (24.496 caixas) no valor de Esc. 12.562.155\$50.

SALMOIRA

A exportação de salmoura em Junho foi de 339.111 quilos, no valor de Esc. 1.040.433\$00, o que representa um aumento em relação à de Maio de 81.864 quilos e Esc. 205.607\$20. O principal centro exportador é Lisboa, com 122.855 quilos no valor de Esc. 372.465\$50. Em igual mês de Junho do ano anterior, a exportação foi de 241.696 quilos no valor de Esc. 758.568\$00, inferior, portanto, à de Junho deste ano em 97.415 quilos ou Esc. 281.865\$00.

Por Países

Os 3 principais países importadores das nossas conservas, foram: Bélgica, 473.689 quilos, França, 408.523 quilos e E. U. A., 276.612 quilos. Por espécies, o principal importador da sardinha foi a França, com 356.729 quilos; da cavala, atum e similares, a Bélgica, com, respectivamente, 173.851 e 74.853 quilos; das anchovas, os E. U. A., com 240.620 quilos, e do carapau, a Palestina, com 22.338 quilos.

Em Maio, os principais compradores foram a França (475.893 quilos), E. U. A. (320.629 quilos) e Inglaterra (295.523 quilos), e em Junho de 1945 a Bélgica (1.092.295 quilos), a França (529.359 quilos) e os E. U. A. (506.024 quilos).

Em salmoura os principais países importadores foram a Grécia, com 223.287 quilos de sardinha no valor de Esc. 669.861\$00 e 28.800 quilos de cavala no valor de Esc. 109.440\$00 e a Itália com 73.475 quilos de sardinha no valor de Esc. 220.425\$00.

Produção, por centros, de conservas em azeite ou mólhos, em caixas, no mês de Junho de 1946

	Sardinha	Sardinha (Marca Nac.)	Carapau	Cavala	Atum e Similares	Anchovas	Outras Especies	Totais
Matosinhos	-	5.194	-	-	-	5.268	-	10.462
Peniche	-	-	-	-	-	497	-	497
Lisboa	1.737	308	-	-	-	564	661	3.270
Setúbal	1.898	15.742	-	218	170	4.895	1.057	23.980
Lagos	-	2.204	-	235	445	304	-	3.278
Portimão	10.531	23.138	41	65	-	1.702	-	35.477
Olhão	4.286	7.489	3.833	1.377	5.475	7.407	129	29.996
V. R. S. António	1.077	1.144	368	121	9.596	2.504	-	14.810
	19.529	55.309	4.242	2.016	15.686	23.141	1.847	121.770

Exportação, por centros, de conservas em azeite ou mólhos, em quilos, no mês de Junho de 1946

	Sardinha	Sardinha (Marca Nac.)	Carapau	Cavala	Atum e similares	Anchovas	Outras especies	TOTALS		Valores
								Quilos	Caixas	
Matosinhos	16.123	277.762	7.062	-	5.425	78.406	913	385.691	22.806	5.095.638\$75
Peniche	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Lisboa	11.217	-	428	64.723	32.432	92.334	39.945	241.079	17.301	3.698.273\$35
Setúbal	12.866	127.547	18.696	-	9.534	51.116	7.040	226.799	13.853	2.984.206\$90
Lagos	-	166.953	-	13.248	-	-	-	180.201	9.107	2.102.781\$90
Portimão	560	113.525	-	-	33.592	4.371	1.408	153.456	7.552	1.957.436\$70
Olhão	-	31.948	-	17.421	-	67.764	925	118.058	9.341	1.969.983\$05
V. R. S. António	22.595	49.229	-	107.953	13.082	26.557	-	219.416	9.269	3.060.104\$00
	63.361	766.964	26.186	203.345	94.065	320.548	50.231	1.524.700	89.229	20.868.424\$65

Exportação, por países de consumo, de conservas em azeite ou mólhos, em quilos, no mês de Junho de 1946

	Sardinha	Sardinha (Marca Nac.)	Carapau	Cavala	Atum e similares	Anchovas	Outras especies	Totais
Belgica	1.612	199.965	-	173.851	74.853	22.000	1.408	473.689
Brasil	10.044	-	-	-	-	14.721	3.615	28.380
E. U. América	-	-	-	-	-	240.620	35.992	276.612
França	33.444	323.285	-	29.181	18.113	4.500	-	408.523
Inglaterra	1.235	228.742	-	-	-	-	-	229.977
Palestina	-	-	22.338	-	-	4.750	-	27.088
U. S. Africana	-	-	-	-	-	23.102	-	23.102
Outros países	17.026	14.972	3.848	313	1.099	10.855	9.216	57.329
Quilos	63.361	766.964	26.186	203.345	94.065	320.548	50.231	1.524.700
Caixas	2.953	38.360	1.204	7.183	3.777	32.109	3.643	89.229
Valores	728.651\$50	8.820.086\$00	195.085\$70	2.806.161\$00	1.533.259\$50	6.410.960\$00	374.220\$95	20.868.424\$65



PELO ESTRANGEIRO

Alimentos anhidratados

Uma firma americana criou um novo processo de conservação de alimentos, a anhidratação, que é considerado superior à desidratação. Os frutos e os legumes secos por este processo assemelham-se exactamente ao produto natural, mas em miniatura, e retomam o seu aspecto normal e o seu perfume depois de serem tratados com água a ferver e de terem sofrido um cozimento rápido. Os alimentos anhidratados têm ainda a vantagem sobre os desidratados de só necessitarem de 90 minutos para a fabricação, enquanto que estes últimos requerem 18 horas.

Com este novo processo ficam extraordinariamente reduzidas as despesas de transporte e armazenagem dos produtos. Uma embalagem do tamanho dum maço de cigarros é suficiente para permitir uma refeição para várias pessoas.

Cinco camiões com legumes frescos, fabricados segundo o sistema corrente, dão nove camiões de legumes em latas, ao passo que fabricados pelo processo de anhidratação, dão só um camião destes produtos anhidratados.

A sua aplicação é, naturalmente, extensiva aos produtos de pesca.

Se o processo corresponde, ou não, na prática às vantagens que os seus autores proclamam, é o que o futuro o dirá.

Transporte aéreo de peixe

O transporte aéreo do peixe está tomando nos Estados Unidos um desenvolvimento enorme.

São inúmeras as empresas que hoje se dedicam ao tráfico com os

«camiões do ar» e que levam o peixe a distâncias que vão da costa a costa, de Boston a Los Angeles, tão fresca como se encontra nos lugares aonde é pescado.

Só a Air Cargo Transport Corporation, de Boston, tem ao seu serviço 17 aeroplanos.

As taxas, a princípio muito altas, têm baixado sucessivamente, tornando este tráfico cada vez mais acessível a um número maior de produtos do mar. O seu custo é, actualmente, de cerca de 20 cents, por tonelada, cada milha. As linhas aéreas cooperam, desta forma, com a indústria da pesca para obter uma melhor e mais rápida distribuição dos seus produtos.

Presentemente, só os peixes de melhor qualidade, que têm apreciadores que os pagam por todo o preço, podem utilizar o transporte aéreo, mas não virá longe o tempo em que grandes toneladas de todos os peixes poderão utilizar este transporte em condições tão económicas como os da camionagem, e com a vantagem da rapidez.

Este é um assunto que interessa muito à nossa indústria de conservas acompanhar, pois talvez não seja lunático supor que, dado o desenvolvimento de linhas aéreas no nosso país, se possa, num futuro mais ou menos próximo, fazer o transporte de cargas importantes de sardinha duns centros para outros em condições económicas e garantindo a frescura do peixe.

A indústria de conservas de peixe inglesa

O conselho oficial do arenque propôs em Maio deste ano a modernização e reorganização radical das indústrias pesqueiras de She-

lland (Escócia), o que foi aceite pelos principais industriais daquelas ilhas.

O projecto consistia na montagem duma fábrica central, moderna, em Lerwick, para a fabricação de «Kippered Herring» (arenque fumado em conserva), com instalações frigoríficas para congelar o peixe e equipamento para a secagem artificial e fabricação de farinha e óleo de peixe. A organização disporia também de um vapor com câmara frigorífica para transportar os produtos manufacturados para Londres.

De início, a fábrica necessitaria de um abastecimento diário de 160 a 480 «crans» (medida escocesa para o peixe) conforme o ritmo a dar ao trabalho. Desta quantidade 16 toneladas de arenque seriam refrigeradas, 2 ton. seriam utilizadas em conservas de «Kippered Herring» e 5 ton. seriam desidratadas para dar 1 ton. de produto acabado.

A fábrica que devia começar a sua laboração a tempo de aproveitar a temporada de arenque este ano, está projectada de forma a poder-se facilmente ampliar com o fim de tornar Shetland um dos maiores centros da pesca do arenque. A sua capacidade inicial é insignificante, se considerarmos as quantidades de arenque descarregadas naquelas ilhas, em épocas anteriores, quando elas foram um grande centro para a pesca deste peixe.

Espera-se que os produtos da nova fábrica tenham uma boa saída para as regiões industriais densamente povoadas, ao abrigo da política protecionista do abastecimento nacional de víveres.

Conservas italianas

Os preços ultimamente cotados, na Itália, para as conservas de peixe de produção nacional, foram os seguintes: anchovas em barril da nova safra, 160 liras o quilo; id., em lata, 200 liras (tara perdida); sardinha em barril, 100 liras o quilo; id., produção antiga, 75-80 liras; atum em óleo, 560-600 liras o quilo; cavala, 400-420 liras o quilo.

FILETES DE PEIXE

A preparação do peixe em filetes para a venda ao público, quer fresco, quer congelado, é uma inovação recente que, pelo interesse que encontrou entre os consumidores nalguns países, sobretudo na América do Norte, tornou-se tão popular e adquiriu um tal incremento, que alcançou já foros de uma indústria da largo futuro.

O Canadá, a Terra Nova e a Islândia têm, também, dado grande desenvolvimento a este processo, a ponto de neste último país o bacalhau salgado ter sido substituído pelo bacalhau fresco ou congelado em filetes, de que se exportam grandes quantidades para os E. U. A. A importação de filetes de peixe, em 1945, neste último país, daquelas três proveniências, foi de 43.169.000 libras.

O desenho que apresentamos na página seguinte é o de uma fábrica modelo para esta fabricação.

O peixe descarregado no cais da fábrica é conduzido por um montacargas para o 1.º andar e aí um transportador aero-eléctrico, colocado no teto, leva-o para os lugares aonde tem que ser tratado. Este sistema de transporte tem a grande vantagem de deixar livre o espaço no pavimento da fábrica, evitando o congestionamento, e de mover as caixas de peixe, que pesam 500 libras, com a maior facilidade. O peixe é levado nestas caixas pelo trans-

portador aéreo para a máquina de tirar a escama, e bastam 2 operários para efectuarem este trabalho, um para prender as caixas com um gancho ao transportador e outro para as despejar no escamador. Ao sair deste, o peixe é conduzido por um transportador para o andar da secção do corte, e aí um outro transportador toma-o e fá-lo passar ao longo de todo o compartimento, junto aos operários que o cortam em filetes.

Feita esta operação, os filetes são pesados em balanças apropriadas e seguem por outro transportador para a secção de inspecção, para serem rigorosamente examinados pelas operárias. Depois de inspecionados, os filetes entram para um depósito com salmoira, aonde permanecem um espaço de tempo curto, após o que seguem para a secção de empacotamento. Aqui são embrulhados em papel pergaminho e novamente pesados, para que fiquem com o peso «standard» estabelecido pelos regulamentos oficiais dos E. U. A. Finalmente, são metidos em caixas de cartão, atados mecanicamente, e levados para os frigoríficos aonde ficam submetidos ao processo de congelação.

Foi em 1924 que os produtores da Nova Inglaterra, Boston, começaram a oferecer filetes de peixe fresco ao público. Era uma inovação, e, como tal, os comerciantes de peixe mostraram, a princípio, relutância em aceitá-la. O trabalho que então foi realizado para convencer o público ao seu consumo, é um exemplo de persistência e habilidade que merece ser conhecido. Caixeiros viajantes atravessaram o país em propaganda do novo produto, transportando amostras, que eram renovadas 2 vezes por semana, no recipiente com gelo que fazia parte do seu equipamento. Para facilitar a sua introdução entre os pequenos

compradores, os vendedores de filetes viajavam nos camiões que os comerciantes utilizam para a venda e distribuição das suas mercadorias e faziam a apresentação e a propaganda do produto junto dos prováveis clientes. Um outro método usado foi o de fazer exposições em grandes armazéns de venda e cozinhar e servir os filetes aos freguezes. Fez-se, igualmente, uma grande propaganda entre os gerentes dos restaurantes, hotéis, clubes e instituições de vária ordem e, nas suas reuniões anuais, faziam-se exposições de filetes de peixe e demonstrações sobre os melhores processos de os cozinhar, ao mesmo tempo que peritos davam conselhos e informações aos interessados.

A primeira condição a considerar na produção de filetes de peixe, é a qualidade, e, depois, uma embalagem atractiva, que é essencial para as vendas.

Hoje, enormes quantidades de filetes de peixe, fresco e congelado, são vendidas em todos os E. U. A..

Em 1944, o total destas vendas foi de 155.399.237 libras no valor de \$39.040.024 dólares, das quais 70.365.873 libras no valor de \$19.978.391, de filetes frescos, e 85.033.364 libras no valor de \$19.061.633, de filetes congelados.

São muito importantes as vantagens deste processo, entre as quais destacaremos:

a) Eliminação de tripas, cabeças, espinhas, o que facilita uma melhor conservação do peixe;

b) Evitar às donas de casa o trabalho desagradável da limpeza do peixe na cozinha;

c) Aproveitamento dos detritos, calculados em 50 % do peso do peixe, e que são totalmente perdidos na venda de peixe inteiro, na fabricação de óleo, adubos, peles e produtos farmacêuticos;

Corte e empacotamento do peixe



CONSERVAS DE PEIXE

d) Redução das despesas de transporte;

e) Apresentação do peixe à venda numa embalagem atraente e higiénica.

O peixe assim tratado não traz um aumento no seu preço de venda ao público em relação ao peixe inteiro, pois que a receita dos desperdícios e a economia nos transportes, compensam os outros encargos.

Os técnicos afirmam que o futuro do negócio do peixe, em toda a parte, está na sua preparação em filetes, empacotados de tal forma que a dona de casa possa usar rapidamente de um pacote para uma refeição.

A introdução deste processo entre nós traria, certamente, grandes vantagens, para o consumidor e para a economia do país.

Os nossos barcos de arrasto pescam, anualmente, cerca de 30.000

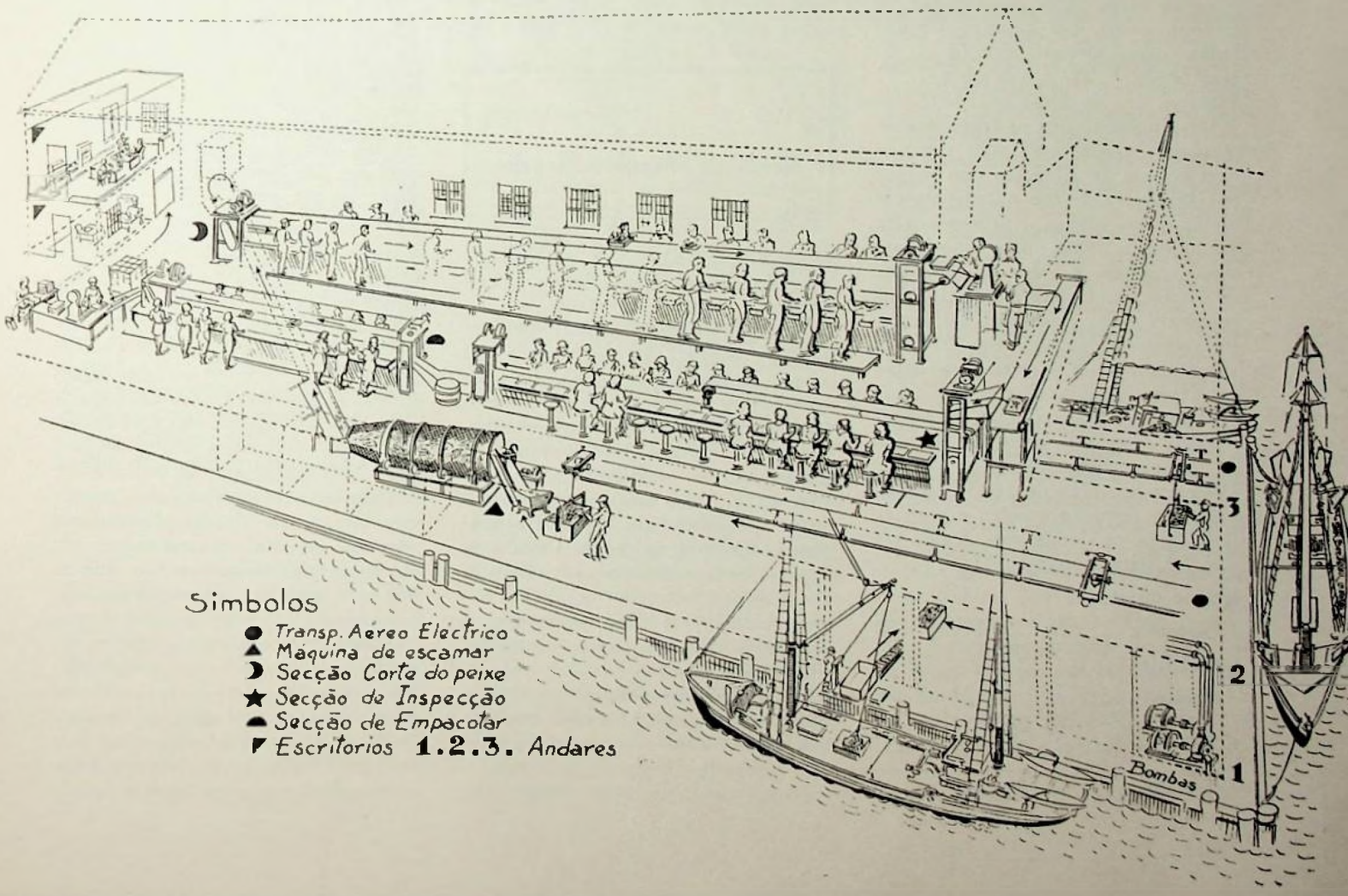
ton. de peixe grosso que, aproveitado em filetes, dariam 15.000 ton. de detritos utilizáveis em sub-produtos de grande valor e que actualmente se perdem.

Não nos parece despropósito sugerir aos industriais de salgas que estudem este problema. Não é exagero ou pessimismo dizer que a indústria da salga tem, e continuará a ter, as suas possibilidades de exportação muito reduzidas. A elevação, que é de esperar, do nível de vida nos países consumidores, ou o desenvolvimento das suas pescas, como actualmente sucede na Itália, há de diminuir, sucessivamente, o número de mercados compradores. A indústria da salga sentirá a necessidade de juntar outras actividades correlativas à principal. Esta pode ser uma delas. O seu futuro será ainda mais seguro logo que se possa alargar esta nova indústria aos file-



Máquina de lizar a pele ao peixe

tes congelados com a montagem de câmaras frigoríficas e camiões distribuidores isotérmicos. As suas possibilidades, porém, dependem basicamente da renovação da nossa frota de pesca do alto, que deverá aumentar e modernizar as suas unidades e possuir instalações frigoríficas, de forma a garantir a pesca na quantidade e qualidade indispensáveis.





A história da vida das sardinhas

Continuando o que dissemos no artigo publicado no número 2 desta Revista, vamos agora dar notícia de algumas conclusões mais interessantes, apoiando-nos nos trabalhos publicados tanto pelos naturalistas do Canadá como dos Estados Unidos (mais especialmente nos de J. L. Hart e de F. N. Clark com J. F. Janssen, Jr., de 1943 e 1945).

Deve notar-se que os trabalhos de marcação desta sardinha começaram no ano de 1935, ao que parece por iniciativa de um naturalista canadiano que ideara o processo para ser aplicado numa outra espécie um tanto análoga, a saber, o «arenque do Pacífico» (*Clupea pallasii*). Prosseguiram essas operações até serem interrompidas em fins de 1941, em consequência da guerra que então foi desencadeada pelo Japão.

O número de sardinhas marcadas durante esses sete anos e o número de marcas recuperadas até fins de 1944 e princípios de 1945 são reunidos no pequeno quadro a seguir; indicam-se os dados pela região em que foi feita a marcação:

Região de:		
Noroeste	28.179	577
Califórnia:		
Central	42.621	1.832
Meridional	56.941	2.739
Baixa (México)	15.927	497
Total	143.668	5.699

Feitas as contas, verifica-se que o número de marcas recuperadas atinge cerca de 4 por cento das marcações feitas no conjunto das quatro regiões mencionadas; para cada uma delas, porém, a percentagem varia entre 2 na do Noroeste (Ca-

PELO DR.

Alfredo de Magalhães Ramalho

nadá e Oregon) e 4,9 na Califórnia Meridional (San Pedro e San Diego).

À primeira vista poderá parecer que a recuperação de marcas foi quase insignificante. Mas, há que atender ao conjunto de circunstâncias e factores adversos num trabalho desta natureza. Mencionamos alguns a título elucidativo. Em primeiro lugar tem de contar-se com a própria mortandade e perda espontânea das marcas postas devidas a insucessos técnicos do acto operativo. Ensaaios feitos em condições experimentais, em que as sardinhas marcadas ficavam sob observação directa em viveiros especiais colocados no mar, revelaram que em alguns casos a mortandade imediata e a expulsão das marcas pelo exemplar operado chegaram a representar uma perda de 80 por cento do

número de sardinhas tratadas. Noutros casos, porém, a percentagem de perdas foi muito menor, da ordem de 20. Os autores que realizaram esses ensaios estimam, é claro que sob as maiores reservas, que as perdas dos exemplares no mar devidas a estas duas causas andarão por cerca de 40 a 60 por cento das sardinhas marcadas.

Além desta *mortalidade operativa* há ainda a considerar a que poderá ser designada por *natural*, quer dizer a que resulta das condições habituais em que o peixe vive, quer tivesse sido marcado quer não. A esta deve juntar-se a *mortalidade piscatória*, representada pela fracção de peixe que é capturada pela pesca e que, no caso presente, não pode ser considerada como insignificante *a priori*, antes pelo contrário, se tivermos em conta o desenvolvimento que tal pescaria atingiu nas costas californianas pelo menos.

Uma outra ordem de causas adversas e que fazem diminuir o número de marcas realmente recuperadas reside nas perdas que se dão nos próprios dispositivos electro-magnéticos onde se faz a captura delas. A eficiência de recuperação ou captura dessas instalações foi estudada com certo cuidado. Basta referir aqui que se viu ser variável de fábrica para fábrica e de porto para porto, mas que se pode admitir como média geral

uma percentagem de 50 a 70 da eficiência perfeita.

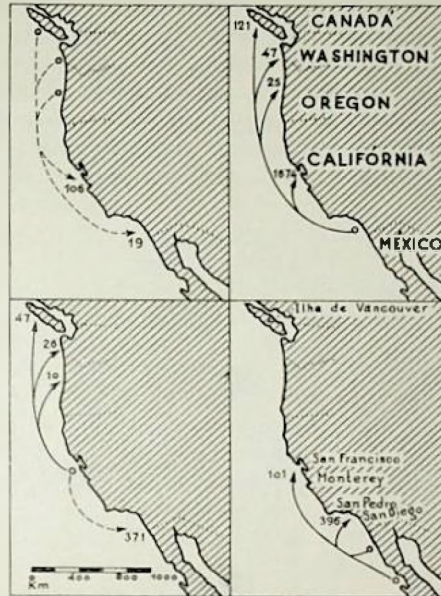
Se contarmos apenas com as perdas por mortandade operatória e por pouca eficiência dos dispositivos recuperadores das marcas, acha-se que o número de marcações susceptíveis de serem realmente recuperadas, ou melhor, achadas, ficará logo reduzida a um quarto das registadas como feitas no mar. Assim se vê que, afinal, os resultados obtidos não devem ser julgados como despidiendos.

O objectivo original dos trabalhos canadiano-americanos consistia, como ficou dito no artigo anterior, em averiguar dos reais deslocamentos efectuados pela «sardinha» individualmente considerada ou em cardumes, de forma a conhecer-se do fenómeno como manifestação da espécie em geral.

No caso da sardinha europeia, a qual também tem uma larga distribuição geográfica que vai desde a costa sul da Inglaterra (limite setentrional da espécie) até às costas de Marrocos, ao sul, e ao Mediterrâneo Oriental e Mar Negro, a leste, as ideias que têm sido apresentadas por diversos autores que do assunto se ocuparam, nem sempre são concordantes. Contribuirá decerto para essa divergência de opiniões a insuficiência de factos seguramente observados e a imprudência e falta de rigor nas interpretações construídas sobre precários alicerces; a falta de auto-crítica, os desejos dos interessados ou curiosos, e às vezes mesmo as meras tendências do espírito humano para a fantasia e fabulação, tudo junto ou separado terá influído na génese de certas teorias que, não obstante a fragilidade das suas bases, muitas vezes têm sido apresentadas como descrição exacta da realidade. Mas algumas das hipóteses apresentadas não merecem um juízo tão severo. Durante as últimas décadas, por exemplo, desde que se começou a aplicar ao estudo da sardinha europeia o método biométrico com o propósito de se estudarem e conhecerem as características das populações sardineiras das diversas regiões onde são objec-

to de pesca mais ou menos considerável, foi-se manifestando entre os naturalistas a tendência para suporem que a sardinha na Europa não mostrava sinais evidentes de grandes deslocamentos migratórios.

Sem entrar neste momento em pormenores, digamos que era mais



Trecho das costas americanas no Pacífico com a indicação diagramática dos mais importantes movimentos das «sardinhas da Califórnia» marcadas e recuperadas desde Junho de 1935 a Maio de 1944 (segundo F. N. Clark e J. F. Janssen, 1945). A traço contínuo e cheio, o trajecto esquematizado dos deslocamentos de sul para norte; a traço interrompido, idem no sentido inverso. O ponto de marcação é indicado por um pequeno círculo; o de recaptura pela ponta das setas. Os números junto destas indicam o das marcas recuperadas.

ou menos geral a opinião de que, por exemplo, a sardinha que é pescada nas costas britânicas não chegava às da Península Ibérica, nem as destas às costas marroquinas. Esta opinião, note-se, resultava de uma inferência tirada da diversidade de médias achadas para os característicos estudados nas populações sardineiras das diferentes regiões, e não de observações directas feitas sobre os deslocamentos de cardumes ou de indivíduos marcados de modo reco-

nhecível, por isso conservam ainda hoje o carácter de simples hipóteses, à espera de confirmação ou de negação fundamentada. Ora os factos descritos pelos naturalistas canadianos e americanos no caso da «sardinha da Califórnia» suscitam a consideração de outras perspectivas quanto à maneira como encarar o problema das «migrações» da sardinha dos nossos mares, pois revelaram deslocamentos consideráveis numa espécie que tanto se lhe assemelha sob muitos pontos de vista.

Entre os milhares de marcas recuperadas pelos Serviços de Investigações Piscatórias do Canadá e da Califórnia, são dignos de especial menção os seguintes: exemplares de «sardinha» marcados na região de San Pedro e San Diego, próximo da fronteira com o México, foram mais tarde capturados perto da ilha de Vancouver, no Canadá, situada a cerca de uns 2.000 km. a noroeste do ponto onde fora feita a marcação; por outro lado, exemplares marcados perto da mencionada ilha foram recapturados na região de San Pedro e San Diego, tendo portanto percorrido, mas em sentido inverso, um igual trajecto. A mais longa distância entre o ponto de marcação e o de recaptura até hoje conhecida é a que acabamos de referir, e foi percorrida em 169 dias, o que dá uma velocidade média de 12,5 km. por dia. Num outro caso análogo, a sardinha marcada percorreu um trajecto apenas um pouco menor em 111 dias à velocidade média de 14,4 km. por dia, quer dizer superior à primeira. Para se fazer melhor ideia destas longas viagens, basta dizer que seria como se uma sardinha nossa fosse do Cabo de S. Vicente à ponta sudoeste da Inglaterra em um pouco menos de três meses.

Não se suponha que viagens tão longas feitas por «sardinhas da Califórnia» são raridades. Pelo contrário, foram encontradas mais de um cento de marcas em condições muito semelhantes às já citadas. Para não alongar a descrição verbal do esquema geral dos deslocamentos

(Continua na pág. 22)



Um nome a fixar ..

«EX-L-ITE»
(marca registada)

Fôlha de Flandres da
REPUBLIC STEEL CORPORATION
NEW YORK — E. U. A.

Um producto que ainda não esqueceu ..

Os azeites de
PALLARÉS HERMANOS, S. A.
CABRA — ESPANHA

REPRESENTANTES EXCLUSIVOS:

F. NÓBREGA DE LIMA, L.^{DA}
AVENIDA 24 DE JULHO, 1 LISBOA

MATÉRIAS PRIMAS



FOLHA DE FLANDRES

Segundo notícias de New York, foram atribuídas para exportação 136.000 toneladas de Folha de Flandres a fornecer dentro dos três últimos meses do ano corrente e a utilizar única e expressamente no fabrico de conservas.

Esta concessão, cerca de 24.000 toneladas superior à do terceiro trimestre, pôde atingir este valor devido às necessidades do mercado interno norte-americano serem menores no fim do ano.

Os países mais beneficiados nesta distribuição, como a Austrália, Nova Zelândia, África do Sul e América do Sul, receberão daquele total 94.250 toneladas devido a ser neste período que fabricam a maior parte das suas conservas.

Os contingentes foram baseados nos pedidos de vários Governos, os quais, após estudo prévio pelo Office of International Trade, foram devidamente verificados pelo Bureau of International Supply, segundo comunicação do C. P. A.

Deve frizar-se, comunicam, que a falta de Folha de Flandres é bastante crítica, e que é necessário suprir, em primeiro lugar, as necessidades essenciais dos E. U. A.

Acrescentam, também, que a quase totalidade da Folha atribuída aos países ao Sul do Equador se destina ao fabrico de conservas de carne que serão directamente enviadas para as áreas da Europa e Ásia atacadas pela fome.

Encontra-se o nosso País, conforme comunicámos já, em princípio, no nosso número de Agosto, incluído nesta concessão, o que nos permite fazer notar não estarmos longe da razão quando no nosso número de Junho prevíamos uma melhoria na situação de fornecimentos dos E. U. A.

A quantidade total atribuída a Portugal, já confirmada pelos agen-

tes no nosso País das fábricas americanas, é de 2.000 toneladas.

Esta folha deve começar a ser embarcada em princípios de Outubro e a sua entrega na América será efectuada até ao fim do ano corrente.

Que este seja o primeiro sintoma de um melhor futuro, são os nossos desejos.

ESTANHO

O contrato que existia entre a Bolívia e os E. U. A. para o fornecimento de estanho, caducou em 30 de Junho deste ano sem ter sido prorrogado ou modificado, apesar das diligências realizadas pelos delegados dos dois países.

O pomo da discórdia está no preço que era, no anterior contrato, de 62, 60,5 e 58 centavos por libra, correspondente ao 1.º, 2.º e 3.º trimestre do ano.

A Bolívia considera esse preço actualmente ruinoso, em virtude das novas condições da produção, e propõe o preço de 67,5 centavos por libra que os E. U. A. se recusam a aceitar, oferecendo pagar só 65 centavos.

Como os E. U. A. têm as suas reservas de estanho bastante desfalçadas, sem grandes possibilidades de serem recompostas pelos fornecimentos da Malaia, e, por outro lado, o estanho constitui a principal fonte de riqueza da Bolívia que depende da sua exportação para o seu desenvolvimento industrial, é de esperar que as duas partes cheguem a um acordo que ponha termo à actual divergência.

CHUMBO

A produção do chumbo encontra-se em verdadeira crise. Nos E. U. A. desceu em 4 meses de 46.000 para 21.000 ton. Entre os países produtores só o México conseguiu aumentar as extracções. Os «stocks»

ingleses diminuíram ultimamente de 65.000 ton. para 38.000 e nos E. U. A. a redução também foi muito grande. Em virtude desta situação, tanto os E. U. A. como a Austrália e o México viram-se na necessidade de decretar a fiscalização deste metal.

Em Espanha, o nosso tradicional fornecedor, as condições são idênticas. Os jazigos de chumbo neste país encontram-se, por assim dizer, disseminados por todo o território, mas a zona mais importante está localizada na Serra Morena, sobretudo nos distritos de Linhares e La Carolina, que são os que têm dado maior quantidade de minério de chumbo à Europa.

Calcula-se que desde os fins do século passado até aos nossos dias, a sua produção tenha sido de 4 milhões de toneladas. Actualmente, a situação das minas de chumbo espanholas é pouco satisfatória em virtude da grande baixa na produção, que em 1945, em relação, por exemplo, a 1935, foi de 54 % menos (40.997 contra 88.167 ton.).

Os mercados têm, sucessivamente, desaparecido, pouco mais restando do que Portugal e Suíça.

Mas, por outro lado, como o consumo nacional tem aumentado e já hoje absorve 30.000 ton., o que, praticamente, representa toda a produção actual, se esta continua a crescer a Espanha corre o risco de passar a ser um país importador de chumbo, em vez de exportador.

A PRODUÇÃO DE AZEITE NA GRÉCIA

A produção de azeite na Grécia em 1945 foi calculada em 100.000 ton. Os E. U. A. decidiram trocar 10.000 ton. de óleo de algodão por azeite de proveniência dos países do Mediterrâneo. A transacção seria estabelecida sobre a base duma medida de azeite por uma medida de óleo de algodão, pagando ainda o E. U. A. um acréscimo de cerca de 12 escudos por cada litro de azeite.

A Grécia, ao que se julga, fará uma oferta nestas condições para 5.000 ton. de azeite.

OS CONTRATOS CO

Os contratos colectivos, como todas as coisas que vêm a este mundo, tiveram o seu momento de início, o seu período de grande actividade, a sua época de declínio e devem considerar-se, presentemente, na fase final do seu desaparecimento.

Pode dizer-se, à guisa de epitáfio, que cumpriram, satisfatoriamente, durante a sua existência, a missão de que as circunstâncias excepcionais de momento os incumbiram.

De facto, tendo desaparecido os mercados e substituído-se as missões oficiais aos compradores individuais, havia que opôr a um só comprador um só vendedor, e os contratos colectivos foram a fórmula mais adequada para dar uma solução de conjunto a todo o emaranhado de dificuldades em que a guerra tinha enredado a nossa indústria e de que, isoladamente, nenhum industrial seria capaz de se desvencilhar.

Não quer dizer que o regime não tenha algumas desvantagens; tem-nas, e entre elas apontaremos, por exemplo, a de forçar a tendência para a baixa do padrão da qualidade da conserva, mal este que a fiscalização do I. P. C. P., numa acção atenta e persistente, soube evitar e corrigir com firmeza.

As vantagens sobrelevam, porém, os inconvenientes, como os factos, durante os últimos quatro anos da sua vigência, o comprovaram.

Desta experiência resultou, igualmente, uma conclusão salutar e prometedora: a de que existe a possibilidade de se criar uma organização colectiva de vendas, em moldes maleáveis, para que não fira, pela sua demasiada rigidez, as susceptibilidades que ainda existem, na qual caibam os interesses, que sejam legítimos, da indústria e do comércio, que actue harmónicamente e sem egoísmos, prosseguindo um objectivo comum que a todos satisfaça: a valorização e a expansão das conservas portuguesas.

É este um problema que merece ser estudado quanto antes, e não nos dispensaremos de dar, oportunamente, a nossa modesta contribuição para o seu esclarecimento.

O que representa, expresso em números, a actividade da indústria para a execução dos contratos colectivos nos anos de 1942 a 1944, já foi dito numa palestra realizada pelo Dr. Francisco Guerra em Matosinhos e que o Grémio deste Centro publicou.

Para se ter uma ideia de conjunto da enorme tarefa realizada durante aquele período e no ano seguinte, 1945, começaremos por dar os números relativos à produção, por Grémios, nos primeiros 3 anos.

Assim, durante os anos de 1942 a 1944, produziram-se para os contratos colectivos, 4.884.761 caixas, no valor de Esc. 1.514.400.001\$00, assim distribuídos pelos vários Grémios:

Grémio do Norte	1.973.523 caixas	— 40,40 %
Grémio do Centro	437.450	— 8,95 %
Grémio de Setúbal	1.533.296	— 31,38 %
Grémio de Barlavento	641.508	— 13,14 %
Grémio de Sotavento	298.984	— 6,13 %

os contratos colectivos, 2.000.889 caixas, no valor de Esc. 609.887.190\$96, das quais 1.795.572 de sardinha, 121.631 de cavala, 41.617 de carapau e boga, 38.402 de atum e 3.667 de similares do atum.

O mapa que a seguir reproduzimos diz-nos qual foi a produção de cada Grémio:

Grémios	ES		
	Atum	Similares do atum	Boga e carapau
Norte	175	185	8.978
Centro	816	2.579	494
Setúbal.	1.252	404	16.580
Barlavento	1.925	—	4.019
Sotavento.	34.234	409	11.546
	38.402	3.667	41.617

Note-se que pela primeira vez o atum e similares entram nestes contratos.

Naquele ano fizeram-se contratos colectivos com os E. U. A., Inglaterra, Bélgica, França e Suécia. O mapa seguinte dá-nos a discriminação, por países, das quantidades de caixas, espécies de conserva e valores que correspondem a cada um dos contratos referidos:

Contratos País	ES		
	Atum	Similares do Atum	Boga carapau
E. U. da América do Norte.			21.8
Inglaterra.			19.7
Bélgica.	21.919	2.352	19.7
França	16.483	1.315	
Suécia			41.0
	38.402	3.667	41.0



Operárias da fábrica Arau

No ano de 1945 foram fabricados e entregues para

COLECTIVOS EM 1945

O contrato mais importante, foi realizado com a Inglaterra e totalizou 1.354.842 caixas no valor de Esc. 377.214.669\$49. Em seguida foi o da França, com 270.011 caixas no valor de Esc. 86.718.851\$92, e em terceiro lugar o da Bélgica, que atingiu 240.156 caixas no valor de Esc. 85.637.477\$21.

ESPÉCIES			Porcentagem sobre o total	Valor
Cavala	Sardinha	Total de caixas		
8.336	824.400	842.074	42,09	239.016.724\$71
6.581	131.783	142.253	7,10	42.114.931\$85
51.369	578.184	647.789	32,38	197.159.961\$75
22.217	207.936	236.097	11,79	79.000.954\$22
35.128	53.269	132.676	6,64	52.594.618\$43
121.631	1.795.572	2.000.889		609.887.190\$96

O contrato com os E. U. A., embora inferior aos três mencionados, tem para a nossa indústria um significado e um interesse especiais.

Desde 1941 que a nossa exportação de conservas de sardinha para aquele país, que materializa as nossas melhores esperanças de futuro, estava virtualmente paralisada.

Espécies	Total de caixas por contratos base 1/4 club 30 m/m		Valor
	Cavala	Sardinha	
		125.117	57.517.620\$54
		1.333.000	377.214.669\$49
	84.234	111.876	85.637.477\$21
	37.397	214.816	86.718.851\$92
		10.763	2.998.571\$80
	121.631	1.795.572	609.887.190\$96



& Bastos, Ltd. — SETÚBAL

Se era um facto que os nossos principais concorrentes, a Noruega, a Espanha e Marrocos, se encontravam nas mesmas precárias condições, o certo era, também, que a indústria americana das conservas se desenvolvera numa forma extraordinária, atingindo produções enormes; que, favorecidos pela guerra, novos competidores apareceram a tomar posições, como a Venezuela, nas sardinhas, e o Perú, no atum, e que o prolongado desaparecimento das conservas portuguesas do mercado só podia provocar o seu esquecimento entre os habituais consumidores.

O contrato de 1945 para 150.000 caixas de sardinhas sem pele e sem espinha era, pois, a pedra de toque pela qual se ia avaliar das possibilidades que as nossas conservas tinham de se introduzirem novamente no mercado norte-americano. O acolhimento que os «yankee» lhes fizeram foi tão lisongeiro e encorajador, que dissipou todas as apreensões. Verificou-se, afinal, que estes quatro anos de abstinência forçada das nossas sardinhas, em vez de as fazer esquecer, só tiveram o condão de excitar o apetite do consumidor americano.

Este contrato com a América do Norte teve, também, a particularidade de ser executado em marcas próprias dos industriais, em vez da marca nacional. Desta forma permitiu-se o reaparecimento das antigas marcas tradicionais, proporcionando-se, igualmente, às novas a possibilidade de se introduzirem no mercado, e ao mesmo tempo que se abria o caminho para a futura normalidade comercial, dava-se satisfação ao arraigado individualismo do comprador americano que prefere as marcas individuais às colectivas.

Com o contrato de 1945 vimos, também, não sem emoção, que a França, a quem a nossa indústria de conservas deve, primeiro, o seu início, e, depois, a sua consolidação e desenvolvimento, regressa de novo ao nosso convívio e retoma o seu lugar tradicional, de que a guerra a tinha abruptamente desalojado, entre os nossos melhores compradores.

Voltando aos números, adicionando a produção do ano de 1945 à soma dos anos anteriores, verificamos que se fabricaram para os contratos colectivos desde 1942 a 1945, 6.885.650 caixas no valor de Esc. 2.124.287.191\$96, assim distribuídas:

Grémio do Norte	2.815.597 caixas	— 41,25 %
Grémio do Centro	579.703	— 8,02 %
Grémio de Setúbal	2.181.085	— 31,88 %
Grémio de Barlavento	877.605	— 12,46 %
Grémio de Sotavento	431.660	— 6,39 %

Os contratos colectivos parecem, como já dissemos, estar no ocaso. O seu principal animador, o comprador inglês, ao declarar, há pouco, que desistira de fazer contrato colectivo este ano, anunciou, automaticamente, o irremediável fim deste regime.



A balança de pagamentos de Portugal e a contribuição das exportações de conservas para o seu estado favorável

Assim como a vida dos homens em sociedade, para decorrer na maior harmonia e proporcionar a cada um os meios de satisfação das suas múltiplas necessidades, tem de se basear na actividade económica e numa colaboração constante entre eles, assim também as Nações, para manterem uma condição primordial da Paz, adquirirem os produtos que lhes faltam e lançarem nos mercados externos aqueles que lhes sobram, são forçadas a estabelecer recíprocas e intensas relações mercantis.

Esta interdependência em que o comércio internacional as coloca se, por um lado, é essencial ao bem-estar e progresso material dos povos, por outro, impõe o princípio duma moral muito sã, qual é o de todas elas, as grandes como as pequenas, precisarem umas das outras, do seu labor fecundo, dos frutos da sua civilização.

Nenhum Estado, pois, deve remeter-se a uma vida económica isolada, com o fim de constituir uma verdadeira autarcia, visto que tal política, além de ser contrária ao espírito de cooperação que a todos convém observar, conduz, quase sempre, como a História tem ensinado, às guerras, ou é a causa de numerosos conflitos ou de represálias aduaneiras.

Por efeito das trocas internacionais, tornam-se os nacionais dum País devedores ao estrangeiro, não só das mercadorias que importam para consumo, como também dos serviços de vária ordem que rece-

bem, e, inversamente, são credores dos produtos que exportam para os habitantes doutras Nações e dos serviços que lhes prestam.

Ora, é esta relação que se estabelece anualmente entre os débitos e os créditos de um país sobre o estrangeiro que representa a sua *balança de pagamentos* e pode apresentar-se *equilibrada* ou com *saldo favorável* ou *desfavorável*.

Dá esclarecimentos sobre a situação económica que se desfruta e a razão de ser das cotações altas, baixas ou ao par da moeda estrangeira, como patenteia, além disso, os valores das movimentações das mercadorias, dos capitais e dos serviços prestados aos outros países ou deles recebidos.

Normalmente, os débitos e os créditos que um País tem sobre os outros liquidam-se pela remessa recíproca de ouro ou de títulos ou cambiais da moeda do credor; nas épocas de dificuldades económicas e financeiras, como a que se atravessa, pelo sistema de *clearing*, isto é, por encontro ou compensação dos valores da sua exportação com os valores da sua importação.

Por falta de dados precisos, o saldo da balança de pagamentos de Portugal tem sido determinado, desde Junho de 1931, pela posição cambial total do Governo, do instituto emissor e dos demais estabelecimentos de crédito, ou seja pelos valores que eles possuem globalmente, no fim de cada ano, em ouro, títulos estrangeiros e divisas.

Desde então até 31 de Dezembro de 1945, acumularam-se saldos

favoráveis, ou excessos de créditos sobre os débitos, no valor de 18.331 milhares de contos, segundo expõe o Sr. Ministro das Finanças no Relatório da Conta Geral do Estado do ano de 1945.

A evolução destes saldos nos últimos 15 anos consta do seguinte quadro:

Anos	Posição cambial total em 31 de Dezembro (Em contos)	Saldos anuais (Em contos)	
		Positivos	Negativos
1931	446.117	446.117	
1932	711.570	265.753	
1933	817.602	105.732	
1934	803.409	-	14.193
1935	754.323	-	69.086
1936	944.308	209.985	
1937	1.176.246	231.938	
1938	1.011.877	-	164.369
1939	1.403.358	391.481	
1940	2.062.888	659.530	
1941	5.781.075	3.718.187	
1942	10.309.408	4.528.333	
1943	13.014.352	2.704.944	
1944	15.689.487	2.675.135	
1945	18.331.000	2.641.513	

Por ele se verifica que só nos anos de 1934, 1935 e 1938 as contas com o estrangeiro se encerraram desfavoravelmente para o nosso País. Em todos os outros, os créditos sobrelevaram os débitos, e em importâncias bastante avultadas no decurso de 1941 a 1945.

A situação fortemente positiva que a balança apresenta neste quinquénio deve-se, de uma parte, ao incremento excepcional que, por causa da guerra, tiveram as exportações dalguns dos nossos produtos e, de outra, à forçada diminuição que sofreram, dum modo geral, as importações de substâncias alimentícias e matérias primas, já pelas proibições ou restrições decretadas nas praças vendedoras, já pela paralisação e dificuldades dos transportes terrestres e marítimos.

Nos quadros que seguem se mostra o movimento que tiveram em tonelagem e valor, no período de 1938 a 1945, as seis principais mercadorias do nosso comércio de exportação.

Pêso em toneladas

Anos	Conservas de peixe	Volfrâmio	Cortiça	Vinhos do Porto	Estanho	Resinosos
1938	41.936	2.466	113.823	383.211	-	46.127
1939	49.840	3.079	148.508	408.794	-	57.870
1940	44.091	3.445	140.600	319.663	-	27.652
1941	61.894	5.235	178.061	85.625	1.152	52.434
1942	55.749	4.801	113.752	71.523	1.940	40.998
1943	54.316	6.669	67.087	169.834	2.261	32.991
1944	39.652	2.688	98.747	156.601	768.774	17.893
1945	42.279	-	122.569	97.569	659.166	49.458

Valor em contos

Anos	Conservas de peixe	Volfrâmio	Cortiça	Vinhos do Porto	Estanho	Resinosos
1938	195.562	18.235	125.262	159.817	-	75.274
1939	249.020	28.651	162.426	170.690	-	89.341
1940	234.366	68.785	166.922	179.677	-	58.470
1941	523.077	541.612	304.847	52.755	97.996	134.731
1942	417.483	1.283.482	277.335	50.943	242.131	142.002
1943	904.287	844.960	143.841	155.670	335.602	50.553
1944	674.144	319.957	170.181	179.707	109.040	183.754
1945	562.462	-	260.431	133.683	82.403	256.601

Também avolumaram o activo da nossa balança de pagamentos as remessas dos emigrantes, as remessas de bens, legados e pensões, os rendimentos de capitais depositados à ordem no estrangeiro e os juros e rendimentos de dívida privada.

Deixou de pesar no passivo, nos anos de guerra, pela sua quase supressão, a importância dos fretes da marinha mercante estrangeira, de que Portugal, em situações normais, é tributário, e que diversamente se tem computado em 2,5, 9 e 12 milhões de Libras por ano.

Mas, sem dúvida, depois da acção temporária do volfrâmio no estado favorável da nossa balança de contas com o estrangeiro, as conservas de peixe são o produto de exportação que mais acentuada e duradouramente vem concorrendo, há alguns anos, para consolidar essa desejada posição.

As quantidades vendidas aos mercados externos, nos últimos 8 anos, vão de 41.936 toneladas, em 1938, ao máximo de 61.894 atingido em 1941, começando depois a decrescer até 39.652 toneladas, em 1944. Os seus valores sobem do mínimo de 195.562 contos, em 1938, à verba mais alta de 904.287 contos re-

gistada em 1943, caindo até aos 562.462 contos no ano findo.

De uma única matéria prima estrangeira depende a laboração da indústria conserveira — a folha de Flandres — de que se importaram, nos anos de 1939 a 1945, as milhares de toneladas que se apontam:

15,8 em 1939
26,4 » 1940
15,7 » 1941
12,5 » 1942
19,3 » 1943
11 » 1944
20,6 » 1945

Para se avaliar, portanto, a verdadeira influência que as exportações das conservas exerceram no saldo credor da balança de pagamentos portugueses, há que deduzir ao valor das cambiais que elas carregaram para o País, as divisas saídas para pagamento aos fornecedores da folha de Flandres.

Desta maneira, são apenas as importâncias liquidas, em contos, que abaixo se deduzem, que entram na composição da balança, as quais no entanto, se podem ainda considerar, notavelmente elevadas.

SINAL DE ALARME

O processo de vendas por «médias», actualmente usado pelos armadores de Matosinhos, consiste em juntar as importâncias de venda da sardinha pescada por todos os barcos e achar um preço médio para cada cabaz.

Com um tal processo, o que interessa ao armador é pescar muito, acumular muitos lanços, para trazer muitos cabazes para a lota. Estes muitos lanços redundam, porém, em prejuízo da qualidade da sardinha, porque são feitos e levados para bordo com muitas horas de intervalo uns dos outros.

A consequência que disto resulta, bastante grave, e que, por isso, merece ser imediatamente estudada pelas autoridades competentes, é que os industriais de conserva, mesmo em dias de grande abundância, só podem comprar pequenas quantidades, visto que o peixe, na sua maior proporção, é de qualidade incapaz para um fabrico bom corrente.

(Continua na pág. 22)

Anos	Valor das exportações das conservas (ou das cambiais entradas)	Valor das importações da folha de Flandres (ou das cambiais saídas)	Valor das cambiais que ficaram no País
	Contos	Contos	Contos
1939	249.020	38.781	211.239
1940	234.366	90.225	144.141
1941	523.077	58.296	464.781
1942	417.483	54.057	363.426
1943	904.287	97.429	806.858
1944	674.144	63.251	610.893
1945	562.462	85.662	476.800

Por mais este relevante benefício que a indústria das conservas de peixe presta ao País, deve ela merecer toda a protecção da parte do Estado e a defesa estrénuua dos seus mercados externos, ante a concorrência doutros produtores que começa já a manifestar-se.

ANTÓNIO ESSEL



Mercados



AUSTRIA

(Dum nosso correspondente)

Em seguida à ocupação da Áustria, em 1938, o comércio de importação austríaco e, portanto, o sector conservas de peixe, viu-se em face duma situação completamente mudada. Os importadores e agentes de conservas que eram, até então, independentes, e trabalhavam directamente com Portugal, através das suas relações cimentadas durante muitos anos, foram «orientados» na direcção de Berlim e obrigados a ingressar, à força, no quadro da estrutura económica do Reich, numa sujeição de que resultou a eliminação deste grupo profissional.

A repartição do ministério da economia alemão que dirigia as divisas e o mercado, era a «Reichsstelle fuer Fische», em Berlim, que se reservava o exclusivo de todos os mercados e sem a autorização da qual nenhum negócio podia ser feito. Enquanto a Alemanha não efectuou, directamente, as suas importações de conservas de peixe pelo canal da «Reichsstelle fuer Fische», estas importações foram realizadas por um grupo de importadores cuja direcção foi quase exclusivamente confiada aos negociantes de Hamburgo. Os importadores austríacos só podiam fazer transacções quando davam participação aos importadores alemães agrupados, e mesmo assim só exerciam uma função de distribuição, sendo excluídos das nego-

ciações que diziam respeito aos contratos com o estrangeiro e da execução técnica destas importações.

Acabada a guerra, a Áustria em geral e, consequentemente, o comércio de importação, tiveram que encarar uma situação completamente nova. A maior parte das casas importadoras austríacas tinham sofrido perdas consideráveis, não somente em virtude dos ataques directos mas, sobretudo, pelos encargos financeiros a que estiveram obrigadas com as participações a conceder aos importadores alemães agrupados.

A situação actual do comércio de importação neste país está ligada às condições ainda muito obscuras do Estado austríaco.

Enquanto não for assinado o tratado de paz e se estabilizar a moeda, não será possível uma renovação metódica das relações comerciais com o estrangeiro.

A única possibilidade que actualmente existe para a importação de mercadorias, está limitada ao quadro restrito das compensações, sistema que a Áustria está impulsionando afim de cobrir as necessidades essenciais em víveres e bens de consumo que precisa adquirir no estrangeiro, e para os quais não tem divisas, com a troca dos produtos da sua indústria que são ainda em número muito reduzido.

Fora disto, o comércio de importação austríaco nada mais pode fazer neste momento do que procurar o contacto por correspondência com os seus velhos amigos portugueses.

Desejamos assinalar que o éo cordial que o primeiro sinal de vida dos importadores austríacos encontrou nos fabricantes e exportadores portugueses, produziu aqui uma consoladora impressão. A amizade tradicional entre os dois países acha-se

de novo confirmada, e estamos certos que Portugal não recusará o seu auxilio para que Viena torne a ser o lugar de trânsito europeu que sempre foi, graças à sua posição geográfica e à sua cultura.

★

Será possível à Áustria, logo que volte à situação normal e tenha a sua moeda estabilizada, dispor de divisas livres para a importação de conservas de peixe? Não é fácil dar uma resposta. A situação económica deste país e, em particular, a do seu abastecimento, que continua a ser feito pela Unrra, em virtude da impossibilidade de se bastar a si próprio, é extremamente grave. Quando regressar à normalidade a Áustria terá, primeiro que tudo, que adquirir as mercadorias alimentares de primeira necessidade, tais como trigo, gorduras, açúcar e batatas. As conservas de peixe ficarão para segundo plano.

Até agora, a conserva de sardinha portuguesa, embora de valor elevado, não passou à categoria de artigo de luxo. Se será assim ou não no futuro, depende do seu preço. Actualmente a conserva portuguesa custa, em relação a 1937, por exemplo, 4 a 5 vezes mais, e este preço, a manter-se, será excessivamente elevado para as possibilidades do consumidor austríaco.

Antes da guerra, pode dizer-se, esta conserva dominava o nosso mercado, em qualidade e preço, apesar da concorrência que lhe faziam os produtos similares da França, Espanha, Marrocos, Países Escandinavos, Japão, E. U. América e também Alemanha, que foram os únicos que ficaram a subsistir depois da «Anschluss», visto a impossibilidade de se importarem sardinhas de Portugal, embora a relutância do consumidor austríaco em consumir conservas de arenque alemão que não satisfaziam o seu paladar.

Qual será a posição, de futuro, das conservas portuguesas e das suas concorrentes, no mercado austríaco? A resposta só pode ser dada em teoria. Desconhecem-se ainda, neste momento, quais serão as ba-

ses da evolução económica por que a Austria irá passar, quais as suas repercussões sobre os preços, assim como as disponibilidades de divisas do Estado austriaco.

Em princípio, pois, pode afirmar-se que em virtude da eliminação da concorrência alemã e japonesa, a futura competição no mercado austriaco deverá fazer-se, principalmente, entre os produtos de Portugal, Espanha, E. U. América, Escandinávia, secundariamente, com os produtos da Turquia e da Itália, e, eventualmente, também, com os do Marrocos francês. As conservas americanas, cuja produção atingiu um desenvolvimento enorme, têm sido distribuídas, através dos fornecimentos da Unrra, nas qualidades correntes de «pilchards» e cavalas, ao natural. É de esperar que a América lance no mercado qualidades especiais e que esteja em breve em condições de fabricar conservas de peixe em óleo ou em molhos picantes misturados com gorduras.

Contrariamente ao critério seguido pela Alemanha em 1938, enviando para aqui a sua produção de conservas de qualidade inferior, sem atender ao gosto do consumidor, a América esforçar-se-á por se acomodar ao paladar dos consumidores da Europa Central.

Os países Escandinavos, particularmente a Noruega, farão, igualmente, tudo o que estiver ao seu alcance para se apoderarem do mercado austriaco. Nos últimos anos, foram montadas fábricas moderníssimas na Noruega, e a abundância de peixe nas suas águas, inexploradas durante os anos de guerra, faz prever deste lado um excesso de ofertas e uma forte concorrência. Quanto à Espanha, pouco se sabe da situação da sua indústria que só vendia qualidades inferiores e encontrava-se sempre suplantada pela portuguesa. Em contraposição, a indústria de conservas turca mereceu-nos a maior atenção. Nos últimos anos, copiando do estrangeiro, a Turquia criou uma indústria de conservas de peixe muito importante. Antes de possuir a sua indústria

de conservas, a Turquia vendia à Itália o atum que se encontrava em grandes quantidades nas suas águas. Actualmente a Turquia dispõe duma frota de pesca e de fábricas de conservas de primeira ordem. Esta indústria, organizada durante a guerra, tinha unicamente por fim a exportação, e enquanto a Turquia não puder criar um mercado no seu país, por meio duma ampla propaganda e adaptação simultânea dos preços ao «standard» de vida da sua população, fará todos os esforços por lançar os seus produtos no mercado europeu. A qualidade do atum turco é muito desigual. A jovem indústria falta-lhe ainda a experiência, mas é de esperar que se torne um concorrente temível no futuro.

A produção da Itália consiste em especialidades, filetes e pasta de anchova, antipasto, e não será fácil arrebatar-lhe a posição preponderante que goza nesta produção, adquirida à custa duma grande experiência e da qualidade «standard» dos seus produtos.

Finalmente, a Rússia, ver-se-á se estará em condições ou não de utilizar a sua enorme riqueza de peixes e de organizar uma indústria capaz de enfrentar a concorrência. Todavia, supõe-se que a Rússia, cujos habitantes são amadores de peixes, tentará, em primeiro lugar, satisfazer as suas próprias necessidades. Em conclusão: a posição futura das conservas de sardinha portuguesa na Austria e na Europa Central dependerá, principalmente, do preço. É necessário também não esquecer que em virtude do desaparecimento da sardinha portuguesa durante 7 anos, os austríacos desabituarão-se deste peixe. A nova geração não conhece as sardinhas portuguesas; habituou-se às conservas americanas, e, sobretudo, ao «brisling» e ao «sild» noruegueses. Haverá que fazer um trabalho metódico de introdução e adaptação do produto, cujos resultados serão certos, desde que a sardinha portuguesa continue a ser um alimento popular, como anteriormente, e não um artigo de luxo.

OS «NAVICERTS»

O governo britânico anunciou em 20 de Setembro passado a abolição, a partir de 30 do mesmo mês, do sistema dos «navicerts» que ainda subsistia aplicado aos países que foram neutros durante a guerra.

Desaparecem, desta forma, as últimas reminiscências da guerra económica e do seu instrumento mais valioso que, utilizado ainda não após guerra por razões que explicadas nunca chegaram a convencer, criou dificuldades e ressentimentos em todos os países por ele afectados. Terminando, de vez, com este incómodo sistema que se tornará em arma de dois gumes pois que se feria, materialmente, os países visados, não atingia menos, moralmente, os que dela usavam, os anglosaxões deram prova duma justa compreensão das realidades.

Embora tardiamente, não queremos deixar de assinalar este facto porque o assunto dos «Navicerts» foi na respectiva altura devidamente ponderado nestas colunas.

PEDIDOS DE REPRESENTAÇÃO

— Fernando Rodriguez — P. O. Box 2026 — Habana (Cuba).

— Eduardo Hernandez — P. O. B. 2824 — Habana (Cuba).

— C. K. Patel & Sons — Advani Crambers — Sir Pherozechah Mehta Road, Fort — Bombay (Índia).

— S. Rabney & Company — P. O. B. 1756 — Tel-Aviv (Palestine).

— Arby International — 141 Broadway, New York.

— Jean Chami & Fils — B. P. 1321 — Beyrouth.

— Murdoch, Shortridge & C.º — 20 Rua da Sé — Funchal (Madeira).

— L. M. Fischel & C.º Ltd. — 4, Lloyds Avenue — London.

— Office Commercial du Maghreb — 1, Rue Jean Bouin — Casablanca.

— T. I. P. Lichtenbergs Bagerier de Forenede Skibsbrodfabriker. — Copenhagen.

— Werner Mayer — Reinach — Casilla 141 — Cochabamba (Bolívia).



IDEAL STENCIL MACHINE COMPANY

GENERAL OFFICES AND FACTORY
BELLEVILLE, ILL., U.S.A.
SALES OFFICES IN ALL PRINCIPAL CITIES



Fabricantes das **máquinas** universalmente conhecidas pela excelência do seu fabrico, destinadas à marcação **limpa, perfeita, legível e económica** de toda a espécie de embalagens, fabricadas em **TRÊS tamanhos diferentes, seja N.º 1, 2 e 3**, assim como do material necessário à sua aplicação, como seja **cartão impermeável, tinta e pincéis** automáticos em dois modelos diferentes, seja o «HANDY A» e o «HANDY B»



As primeiras remessas chegadas a Portugal depois da guerra, foram imediatamente vendidas, especialmente junto dos Srs. Industriais de Conservas, mas já temos de novo, a despacho, na Alfândega nova remessa, da qual algumas máquinas do n.º 2 ainda estão disponíveis

PEDIDOS AOS AGENTES GERAIS PARA PORTUGAL E COLÓNIAS



Sociedade Comercial "Alsori," Lda
(Organização da Firma Alberto Sousa Ribeiro, Lda)

Lisboa - Portugal

ABCDEFGHIJKLMNOPQRSTUVWXYZ - / 2 3 4 5 6 7 8 9 . ' .



Colaboração construtiva

MUITO, BOM E BARATO

Preconiza-se, oficial e particularmente, que devemos entrar no caminho de produzir MUITO, BOM E BARATO; isto é, quantidade, qualidade e preço limitado constituem o trio para o qual se deve dirigir a orientação futura das nossas fábricas.

Vários são os factores que intervem para que se possa lograr esse «desideratum», e não é esta, com certeza, a época mais indicada para o conseguir, sobretudo em dois dos seus aspectos — muito e barato — porque nos encontramos ainda muito distantes da normalidade quanto à aquisição de matérias primas e porque os seus preços e quantidades são, neste momento, incompatíveis com tais desejos.

Devemos prever, de facto, uma luta de concorrência que se aproxima, tanto por parte dos habituais produtores da Europa, como pelos de outros países que desenvolveram a indústria nestes últimos anos, tais como as possessões francesas de África, Argentina, Venezuela, Brasil, América do Norte e outros, sem deixar de ter em conta os países escandinavos e a Inglaterra, esta última industrializando em grande escala a pesca e a preparação do arenque em molhos, até agora conservado ao fumo e em salmoura.

Tudo isso nos diz, eloquentemente, que para vencer nos mercados do mundo e para que as nossas conservas continuem a gozar do merecido crédito que seus consumidores lhe concediam no tempo de Paz, é indispensável produzir barato, para poder concorrer naquelas condições de preço acessíveis ao comprador estrangeiro, já de si de limitadas possibilidades, pelo motivo da guerra sofrida.

Mas, não sendo agora o momento de nos alargarmos em considera-

ções a respeito de produzir muito e barato, sempre será oportuno fazer algumas observações com relação à QUALIDADE, pois entendemos que é neste campo que Portugal há-de conseguir, não só manter, mas aumentar o seu prestígio no mundo consumidor.

Uma mercadoria de boa qualidade só se pode produzir com uma matéria prima — a sardinha, neste caso — que lhe corresponda.

Notamos, desde há bastantes anos, que as pescas dos primeiros anos de safra (Maio a Julho e ainda Agosto) não chegam à lota em condições convenientes para produzir qualidades finas, quanto à sua apresentação, e isso deve-se à delicadeza da sua escama na época citada e ao seu precário condicionamento a bordo das traineiras.

É indubitável que a partir de Setembro, quando o frio começa a fazer-se sentir, a pesca traz escama mais rígida e chega a terra, de um modo geral, própria para as melhores fabricações.

Deduzimos, pois, uma consequência lógica: a sardinha poderia chegar em perfeitas condições, nos primeiros meses de safra, se os nossos barcos (traineiras, motoras, etc.), estivessem preparados com CÂMARAS FRIGORÍFICAS, cuja utilização seria aconselhável em qualquer tempo.

Não é nada novo nos barcos pesqueiros da Europa e América, a utilização das câmaras frigoríficas, mesmo que as distâncias entre o pesqueiro e a lota sejam curtas, ou que o tempo transcorrido entre a pesca e a venda da sardinha, ou outro peixe, se reduza a poucas horas, pois que se o frio é conservador, o calor exerce uma função absolutamente contrária.

Se em qualquer ocasião o arma-

dor de traineiras, com a sua iniciativa particular, poderia levar a efeito esta inovação, que cada dia nos parece mais indispensável, muito mais viável será hoje por intermédio do organismo dirigente, o Grémio dos Armadores da Pesca da Sardinha. Não seria difícil instalar num barco uma câmara frigorífica para, verificadas as suas condições económicas e reconhecida, como nós cremos, uma melhoria de qualidade das pescas assim obtidas, se encarar a generalização destas instalações a bordo, permitindo que o peixe chegue a terra nas melhores condições possíveis e se inicie a fabricação de produtos de qualidade fina a partir do mês de Julho, mês em que a sardinha começa a estar gorda e, portanto, de boa qualidade.

Portugal, repetimos, ao enfrentar-se com os seus concorrentes nos mercados em que novamente vai competir, necessita vencer pela especialidade do produto, e este, para obter primazia, não pode ser preparado sem que a matéria prima — a sardinha —, reuna as características indispensáveis para tal fim.

É para isto, evidentemente, que o armador terá que prestar o seu apoio, preparando as suas embarcações como o exige a produção, o que seria não só vantajoso para o conserveiro, mas também para o consumidor em fresco, a quem oferecerá uma pesca irrepreensível em lugar da que conhecemos e que se caracteriza, nos primeiros meses da safra, por defeitos que a câmara frigorífica corrigiria. O peixe, em tais condições, rijo, escamudo e fresco, facilmente obterá na lota preços bastante compensadores.

É verdade que existem, em alguns países, câmaras frigoríficas nas próprias fábricas de conservas, mas, bem examinado este aspecto da questão, aquelas utilizam-se apenas quando se dá a circunstância de não se poder trabalhar as quantidades de peixe recebidas no período normal de 12 ou 13 horas de trabalho diário, o que aqui não sucede.

O nosso caso parece que se deve

resolver partindo da pesca, pois que é esta que, proporcionando-nos melhor matéria prima, permitiria melhor produto conservado com o qual o nosso País alcançaria aquele prestígio que, amanhã, será indispensável para reconquistar os mercados.

A qualidade corrente ou aquela que os nossos compradores classificaríamos como «standard», sempre se produziria. Para reduzir esta e aumentar a fina, entendemos que o processo está em que os armadores se esforcem por nos darem melhor pescado, utilizando nas suas embarcações as câmaras frigoríficas, que evitariam que a pesca, desde que entra no barco até que chega à lota, esteja exposta a temperaturas que a prejudicam.

Os nossos armadores, homens provavelmente decididos para os negócios do mar, têm que acompanhar o progresso no mesmo ritmo das exigências que são feitas aos industriais de conservas pelos seus compradores e, procedendo assim, só se beneficiam a si próprios, para o que basta observar o preço a que vendem os pescados de boa e os de má qualidade.

Dizíamos que o Grémio dos Armadores de Pesca da Sardinha devia *fazer a experiência* em um ou vários dos seus barcos, porque sabemos que todas as iniciativas desta natureza são tomadas com certo receio, ou talvez prudência justificada, e também porque feito o ensaio por um organismo oficial, não somente a câmara frigorífica seria instalada em obediência à mais moderna técnica do frio, como também os resultados seriam, além de certos, devidamente apreciados.

O exposto é a conclusão a que chegámos depois de estudarmos as orientações que julgamos úteis para o futuro da nossa indústria, que é o mesmo que dizer também da pesqueira — já que são dependentes entre si — e que apresentamos com aquela sinceridade que nos é peculiar, esperançados em que os interessados a queiram aceitar como incentivo.

Pretender melhorar as nossas qua-

Indústria de conservas de peixe no Brasil

A importação de conservas de peixe no Brasil provenientes de Portugal e França, é de 100 milhões de cruzeiros, que os brasileiros pretendem substituir totalmente pela produção nacional. E não só para satisfazer o seu próprio mercado como também para exportar, pois os brasileiros estão confiados no seu progresso técnico e na excelência do seu produto.

De facto, o Brasil já tem exportado as suas conservas para a América do Norte, América do Sul e África do Sul, e a Unrra tem feito encomendas avultadas que as fábricas brasileiras não têm podido satisfazer totalmente em virtude das restrições na pesca.

A incipiente indústria das conservas de peixe brasileira desenvolveu-se muito durante a guerra, aproveitando-se bem da circunstância das importações de conservas dos outros países concorrentes estarem paralisadas. Alguns técnicos estrangeiros, sobretudo franceses e portugueses, que se instalaram no Brasil forçados pelas contingências da guerra, deram um grande incremento à novel indústria com a montagem de fábricas modernas para o aproveitamento do peixe cuja qualidade consideraram excelente para a conserva.

Os meses mais abundantes de pesca são os de Outubro a Março. O preço da «sardinha» varia, normalmente, nestes meses, entre 10 e 30 cruzeiros por caixa de 70 quilos,

lidades logo que termina o defeso e se dá início à fabricação, seria dar um passo em frente, e se isso pedimos aos armadores é porque não está na nossa mão, mas, sim, na deles, a solução.

Matosinhos, Setembro.

José A. Mora

posta na fábrica, sem mais despesas. Nos meses de Abril a Setembro que são, geralmente, os meses de escassez, por serem meses de inverno, os preços oscilam entre 40 e 120 cruzeiros.

Nos meses de abundância, em que o preço é mais acessível, as fábricas aproveitam o peixe para o conservarem pelo sal e fazem «stocks» enchendo os tanques de salga para a trabalharem nos períodos de escassez.

Nas épocas em que o peixe tem um preço mais elevado, as fábricas utilizam-no na preparação de conservas em óleo e tomate.

Os industriais de conservas de peixe brasileiros requereram há tempo ao governo que terminasse com o regime de tabelamento da pesca imposto pelas circunstâncias da guerra e que fosse decretada a liberdade do seu comércio, alegando que com aquele regime o preço da sardinha tinha subido de 100 a 500 por cento, tornando impossível a laboração das suas fábricas para o fabrico de conservas em molhos, e, conseqüentemente, poderem fazer frente à concorrência estrangeira, que já se iniciou, no mercado nacional.

O número de fábricas cuja existência temos conhecimento, na sua maior parte pequenas instalações, é de 28, distribuídas pelos seguintes Estados: Rio de Janeiro, 15; Paraíba, 1; Rio Grande do Sul, 3; Santa Catarina, 1; São Paulo, 5; Santos, 3. As conservas brasileiras dominavam ainda ultimamente o mercado. Têm uma embalagem apresentável, mas a qualidade da «sardinha» é inferior à nossa e é toda ela preparada com óleos vegetais.

O formato mais corrente é o 1/4 club 30 m/m, que é vendido ao preço de 243 cruzeiros por caixa de 100 latas.

CULINÁRIA MARÍTIMA

A SARDINHA

Por JULIO CAMBA

Parece-me que vou ficar muito mal colocado. Em todos os livros de cozinha, ao chegar ao capítulo dos peixes do mar, enaltece-se, antes de tudo, a finura do linguado, a delicadeza do rodvalho, etc. Por minha parte não tenho nada que dizer contra estes estimáveis acantopterigios, que podem pôr-se em todas as mesas, assim como as novelas de Ricardo Leon podem colocar-se em todas as estantes. São peixes muito ricos, sem dúvida alguma, mas não creio que qualquer deles logre jamais inspirar uma verdadeira paixão. O leitor acredita que haja alguém, por exemplo, capaz de apanhar uma estafa para comer linguado ou rodvalho? Pois bem; eu, caixeiro hipotético de uma sociedade qualquer, seria capaz de fugir um dia com os fundos confiados à minha guarda só para ir a um porto faltar-me de sardinhas. Uma sardinha, uma só, é todo o mar, apesar de que eu recomendaria ao leitor que nunca coma menos de uma dúzia; mas veja como as come, aonde as come, e com quem as come. Não se trata, precisamente, de um manjar «de boa companhia», mas antes do que os franceses chamam «un petit plat canaille». Não é para se comer no lar, com a mãe virtuosa de nossos filhos, mas com a amiga irrequieta e brejeira. As pessoas que alguma vez se tenham reunido no acto de comer sardinhas, nunca mais se poderão respeitar mutuamente, e quando, querido leitor, quiser organizar uma sardinha-da, procure escolher bem os seus companheiros.

Costumo comer sardinhas todos os anos na Galiza, aonde me as assa Pepe Roig, o boticário de Villanueva de Arosa. Se o leitor quiser

que Pepe Roig lhe confeccione umas pilulas, dar-lhe-ei, com muito gosto, uma recomendação para ele; mas se quer que lhe asse umas sardinhas, não precisa de qualquer recomendação. Todos os dias, durante o verão, chegam a Pepe Roig pessoas de Cambados, de Pontevedra, de Puebla e de Portosin, que, atraídas pela sua fama de Vatel das sardinhas, lhe vêm pedir que lhes asse algumas, e não se conhece ninguém que tenha feito a viagem de balde. Pepe consegue sempre as sardinhas, busca logo os «carolos» — palavra vernácula com que se designam as maçarocas de milho depois de debulhadas —, pega nas grelhas e põe-se em seguida ao trabalho.

As melhores sardinhas, na opinião de Pepe Roig, são as apanhadas com a «jeito», uma arte catalã que se introduziu na Galiza durante o reinado de Carlos III, e contra a qual protestaram todos os mareantes do litoral. As outras artes colhem, indistintamente, sardinhas de vários tamanhos e alteram o seu sabor com o engodo de que se servem para atraí-las, porém, a «jeito», não. A «jeito» é uma rede que se coloca como uma parede no caminho de um banco de sardinhas, com umas cortiças em cima e uns chumbos em baixo. As sardinhas demasiado pequenas metem a cabeça na malha, passam logo o corpo e encontram-se, acto contínuo, no outro lado, livres e felizes até que cresçam e se tornem mais apetitosas. As demasiado grandes, não podendo introduzir toda a cabeça na malha, ficam também livres, ainda que, se no mundo das sardinhas existe algo de ternura familiar, a sua liberdade não deva ser-lhes muito agradável ao verem-se separadas da prole, sem saber até

quando. E, eliminadas assim as imberbes e as durázias, só ficam na rede aquelas sardinhas que têm a idade e o tamanho desejados. Ficam presas pelas guelras e, ao debatem-se e desangrarem-se, apuram consideravelmente o seu sabor.

Quando estas sardinhas chegam ao porto, deita-se-lhes em cima uma verdadeira montanha de sal e deixam-se assim duas ou três horas. Entretanto, uma mulher preparou os «cachelos» — batatas cozidas com unto e loiro, a que se tira a pele depois da cozedura — e os «carolos» converteram-se em brasas. É então que entra em função Pepe Roig. Amorosamente, vai colhendo as sardinhas, uma a uma, e, como se as elevasse a um posto honorífico, coloca-as nas grelhas. Prepara, em seguida, na lareira, um leito de brasas, busca umas pedras pequenas e sobre estas coloca as grelhas à devida altura, para que o peixe vá assando «românticamente», a pouco e pouco, e com o mínimo de calor. Logo que uma sardinha está assada de um lado, o grande Pepe volta-a sem a fazer esperar pelas outras, e quando está assada pelos dois lados, pega nela delicadamente e oferece-a.

Note-se que a estas sardinhas não se tirou a escama nem se extraiu a tripa. Pescadas umas horas antes, não havia outro remédio senão lavá-las, e então não seriam boas para assar, ainda que fossem excelentes para frigir. A sardinha assada supõe uma matéria prima perfeita. Uma hora mais no barco, ou meia hora a menos de sal, e o fracasso seria espantoso.

Considero inútil advertir que as sardinhas nunca devem comer-se com garfo. Pode imaginar, querido leitor, qual seria o espanto de uma família inglesa que o tivesse convidado a comer em sua casa ao vê-lo levar a comida à boca com os dedos? Pois esse espanto não seria nada comparado com o que se produziria em Villanueva se o vissem ali comer as sardinhas assadas, com garfo. O garfo dilacera de um modo brutal a carne da sardinha e,

(Continua na pág. 22)

A SARDINHA SINAL DE ALARME

(Continuação da pág. 21)

(Continuação da pág. 12)

mesmo que seja de prata, altera sempre as suas preciosas essências. Nada de garfo, portanto. Essa invenção italiana, espécie de mão artificial, serve para disfarçar o real quando se trata de uma comida medíocre; mas, nos grandes momentos, dispensam-se as affectações. Apanhe o leitor a sua sardinha com os dedos, coloque-a em cima de um «cachelo», e siga esta regra de ouro: para cada «cachelo», uma sardinha, e para cada sardinha, um copo de vinho.

E se depois de ter bebido uma dúzia de copos, com uma dúzia de «cachelos» e uma dúzia de sardinhas, não estiver satisfeito, tome uma dúzia mais, mas não cometa o erro de tomar outra coisa; em primeiro lugar, porque haverá já tomado um alimento completo, e, em segundo lugar, porque tudo continuaria a saber-lhe a sardinhas durante a noite, e tudo continuará a saber-lhe a sardinhas no dia seguinte. Sim, querido leitor, as sardinhas assadas, sabem muito bem; mas sabem durante demasiado tempo. Depois de comê-las, a gente fica com a sensação de estar aviltado para toda a vida. O remorso e a vergonha nunca mais nos abandonarão um momento, e todos os perfumes da Arábia serão insuficientes para purificar as nossas mãos.

(Do livro «La casa de Luculo o el arte de comer»).

Não nos interessam os processos dos armadores de Matosinhos para fazerem as suas contas de venda, mas o que é certo, e nisso estão de acordo armadores e industriais de conservas, é que a aplicação do actual processo de «médias», tira todo o estímulo ao pescador para trazer sardinha de boa qualidade, pois cobra por esta o mesmo que pela ruim.

Antes do referido processo, o pescador caprichava em trazer para a lota, a par da maior quantidade de peixe, o mais fresco e o que melhor pudesse ser utilizado na conserva. Hoje, só a quantidade lhe interessa.

É de tal importância o assunto

que, a continuar neste pé, as nossas conservas estão ameaçadas de perder o seu prestígio no estrangeiro, o que inutilizaria uma indústria que ocupa muitos braços e está à frente de todas as do país no seu aspecto social, e acarretaria graves prejuízos à economia nacional. E não seriam só os industriais de conservas os prejudicados, mas também os armadores e os pescadores que perderiam o seu melhor cliente.

Fazemos ouvir este sinal de alarme convencidos da gravidade do assunto e ante a impotência dos industriais conserveiros para o resolverem.

J. M.

A história da vida das Sardinhas

(Continuação da pág. 9)

revelados por este método de trabalho aos naturalistas canadiano-americanos, nem citar muitos números, reproduzimos na página 9 uma figura copiada do artigo de F. N. Clark e J. F. Janssen (1945) que mostra os resultados obtidos até agora.

Os naturalistas citados viram também que um número relativamente grande de exemplares marcados permaneceram no mar, até à sua recaptura, durante períodos que chegaram a ser bastante prolongados. Dos seus registos mencionaremos que

três ou quatro anos são casos relativamente frequentes, mas outros houve em que chegou a ser de sete anos. Deve sublinhar-se, a este respeito, que a «sardinha da Califórnia», de um modo geral, tem bem maior longevidade do que a nossa; no caso da europeia somente na Mancha é que é usual a pesca de exemplares muito grandes e idosos (com mais de 10 anos); mais para o sul, e em particular na costa de Portugal, parece que a maior parte da sardinha pescada não ultrapassará três ou quatro anos de idade.

Pessimismo? Não, sentido das realidades

(Continuação da 1.ª pág.)

tação: nenhum proteccionismo nacional — pró ou contra elas — pode abstrair dessa circunstância. Não podemos trabalhar ou delimitar a nosso bom talante o poder de compra ou o interesse dos mercados consumidores.

Chega-nos neste momento a notícia de que em Inglaterra os pescadores se dirigiram às autoridades solicitando-lhes a instalação de mais fábricas de conservas para que o preço do peixe se não avilte, descendo abaixo dos limites que consideram justos. E estes regulam aproximadamente pela metade do mínimo entre nós fixado.

Tudo isto fala bem alto das dificuldades que temos agora de enfrentar, mormente tendo em conta as características da política economia mundial.

Essas dificuldades já se estão evidenciando claramente neste momento.

Chegou, pois, a ocasião — em minha opinião — de rever cuidadosamente este problema, sem sentimentalismos que seriam descabidos, fazendo calar os teóricos, ouvindo os práticos e num espírito de colaboração.

Aqui ficam enunciadas rapidamente algumas das apreensões que nos assaltam e nos devem obrigar a uma acção concluída por um sentimento, não de pessimismo, mas guiado pelo sentido exacto das realidades que se apresentem.

17/9/1946.

José Ferreira Barbosa

PESCA DA SARDINHA -

Agosto 1946

	Percent %	Peso em quilos	Percent %	Valor em Escudos
Para conserva em Mólhos	24,34	1.949.470	31,14	8.370.819\$00
” ” Salmoura	14,36	1.150.001	18,43	4.954.303\$50
” Consumo	61,30	4.910.344	50,43	15.559.326\$00
Total	100,00	8.009.815	100,00	26.884.448\$50

LOTAS	DESTINO	P E S O			V A L O R		
		Percent. %	Peso em quilos	Total	Percent. %	Escudos	Total
V. Castelo	Consumo . .	-	4.460	4.460	-	16.943\$50	16.943\$50
P. Varzim . .	Mólhos . . .	16,81	6.520	38.786	25,55	36.733\$00	143.789\$00
	Consumo . .	83,19	32.266		74,45	107.056\$00	
Leixões . . .	Mólhos . . .	21,12	919.215	4.351.914	27,39	4.021.251\$00	14.684.007\$50
	Salmoura . .	23,97	1.043.279		30,85	4.530.264\$50	
	Consumo . .	54,91	2.389.420		41,76	6.132.492\$50	
Pôrto	Mólhos . . .	15,37	33.600	218.560	17,45	143.500\$00	822.174\$00
	Consumo . .	84,63	184.960		82,55	678.674\$00	
Fig.ª da Foz .	Salmoura . .	15,47	106.722	689.678	15,81	424.039\$00	2.681.399\$00
	Consumo . .	84,53	582.956		84,19	2.257.360\$00	
Nazaré . . .	Consumo . .	-	200.628	200.628	-	885.779\$00	885.779\$00
Peniche . . .	Mólhos . . .	9,01	40.830	453.030	10,75	125.494\$00	1.167.352\$50
	Consumo . .	90,99	412.200		89,25	1.041.858\$50	
Lisboa	Mólhos . . .	3,67	21.132	575.888	4,31	53.174\$00	1.232.210\$00
	Consumo . .	96,33	554.756		95,69	1.179.036\$00	
Setúbal . . .	Mólhos . . .	55,06	117.405	213.240	63,22	360.288\$00	569.845\$00
	Consumo . .	44,94	95.835		36,78	209.557\$00	
Sesimbra . .	Consumo . .	-	7.630	7.630	-	19.423\$00	19.423\$00
Sines	Mólhos . . .	19,76	18.063	91.416	22,32	40.118\$00	179.700\$00
	Consumo . .	80,24	73.353		77,68	139.582\$00	
Lagos	Mólhos . . .	65,63	92.450	140.875	77,38	358.745\$00	463.628\$00
	Consumo . .	34,37	48.425		22,62	104.883\$00	
Portimão . .	Mólhos . . .	55,97	225.375	402.675	72,00	832.580\$00	1.156.253\$00
	Consumo . .	44,03	177.300		28,00	323.673\$00	
Olhão	Mólhos . . .	76,64	386.725	504.580	84,18	2.069.765\$00	2.458.639\$00
	Consumo . .	23,36	117.855		15,82	388.874\$00	
V.R.St.ª Ant.ª	Mólhos . . .	75,70	88.155	116.455	81,62	329.171\$00	403.306\$00
	Consumo . .	24,30	28.300		18,38	74.135\$00	
Total geral				8.009.815			26.884.448\$50

PESCA DO CARAPAU E DIVERSOS

1.º Semestre de 1946

	CARAPAU		DIVERSOS		TOTAL GERAL	
	Quilos	Escudos	Quilos	Escudos	Quilos	Escudos
Matosinhos	40.409	147.472\$00	2.899.888	5.413.660\$00	2.940.297	5.561.132\$00
Peniche	84.155	288.548\$00	7.496.862	18.033.710\$60	7.581.017	18.322.258\$60
Ribeira Nova	117.450	476.810\$00	253.840	914.414\$50	371.290	1.391.224\$50
Setúbal	15.120	47.366\$00	916.808	2.759.191\$50	931.928	2.806.557\$50
Lagos	53.040	166.535\$00	102.389	359.481\$00	155.429	526.016\$00
Portimão	94.960	289.498\$00	331.357	1.400.690\$00	426.317	1.690.188\$00
Olhão	172.880	657.087\$00	154.122	392.987\$00	327.002	1.050.074\$00
Vila Real	-	-	75.105	273.187\$00	75.105	273.187\$00
Total	578.014	2.073.316\$00	12.230.371	29.547.321\$60	12.808.385	31.620.637\$60

Desde 1908

A casa das mais antigas, estabelecida nos Estados Unidos da América do Norte para a venda à comissão de Conservas de Peixe, tendo como clientes os melhores importadores de peixe de Portugal

STEINHARDTER & NORDLINGER
AGENTES DE VENDA

105, HUDSON ST.
NEW YORK, 13, N. Y

112, MARKET ST.
SAN FRANCISCO, 11
CALIFORNIA

NOVA TÉCNICA NA FABRICAÇÃO DE CONSERVAS

Sistemas "Massó"

Canais de descabeço e evisceração com transporte e lavagem automática de grelhas.

Fornos contínuos de cozimento de sardinhas pelo ar quente.

Patentes N.º 20.618 - 20.619 - 20.874 e 22.868

VANTAGENS:

- a) economia de 15 % de mão de obra e de 40 % de sal.
- b) melhoria em qualidade e sabor do peixe, suprimindo inteiramente a sardinha mole, gretada ou partida como sucede com o cozimento pelo vapor.
- c) possibilidade de enlatamento rápido, por sair o peixe seco, rijo, facilitando a manipulação.
- d) melhor aspecto da sardinha, ainda que não tenha escamas.

Massó Hermanos S. A.

VIGO - HESPAÑA

REPRESENTANTES EM PORTUGAL:

Adão Polónia & C.ª, L.ª

MATOZINHOS



A DÃO POLO'NIA & C.ª L.ª DA



FABRICAS
EM
MATOSINHOS
SETÚBAL



PORTUGAL

BIEN TRADING C.º, INC.

IMPORTADORES — DISTRIBUIDORES

Filetes de Anchovas — Sardínhas — Atum

ENDERÊÇO TELEGRÁFICO: BIENCODAR
105 HUDSON STREET — NEW-YORK, 13, N. Y.

EASTERN SAUSAGE & PROVISION C.º, INC.

Distribuidores de

**PRESUNTOS E OUTRAS CARNES
EM CONSERVA**

Peixe em Conserva
Especialidade em
Atum — Salmão
Sardínhas e Anchovas
em todos os formatos

Eastern Sausage & Provision C.º, Inc.
178-180 Franklim St. — NEW-YORK, N. Y

José Correia Pontes, L.^{da}

fabricantes de conservas de peixe
em azeite e em salmoira

Tele { gramas: Cerínhas — Olhão
fone: 174

Códigos { A. B. C. 5.ª Ed.
Bentley's
Privés

Olhão - Portugal

Marcas: Prado, Faina, Farnel e Merenda

Conservas Prado, L.^{da}

FÁBRICA DE CONSERVAS DE PEIXE

Rua de Brito Capelo, 1165

Telefone, 327-M Telegramas: "PRADO" Apartado 27

M A T O S I N H O S



**ATUM
RAMIREZ**

DEFENDE A VOSSA SAUDE
PELA SUA EXCELENTE
QUALIDADE



POR GROSSO:
RAMIREZ & C. L.
2, AUGUSTA, 27, 2.
LISBOA - TEL: 2 3626
GASPAR CARMO & IRMÃO
R. BONJARDIM, 524, 1.
PORTO - TEL: 600

TELEPHONES
MANSION HOUSE 2205-6-7
TELEGRAMS
AFFABLE, LONDON

H & T. Walker Ltd

FUNDADA EM 1876

37, EASTCHEAP
LONDON, E. C. 3

IMPORTAÇÃO:

Conservas de sardinhas e outros peixes
Conservas de frutos e legumes
Frutos secos e todos os diferentes produtos alimentícios

EXPORTAÇÃO:

Matérias primas e máquinas para fábricas
Todas as espécies de produtos Britânicos

J. B. CARDOSO, L.^{DA}

Calçada de Santo Amaro, 3 - LISBOA

Os mais antigos fabricantes em Portugal, de **CHAVES E GRELHAS**
para a indústria de conservas e **PREGARIAS DIVERSAS**

No vosso próprio interêsse não comprem estes artigos sem prèviamente
consultarem a nossa firma ou os nossos agentes

AGENTES DEPOSITÁRIOS

MATOSINHOS

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

R. de Brito Capêlo, 1023

SETÚBAL

Setúbal Factories Agency, L.^{da}

Av. Luiza Todi, 277

ALGARVE

Feliciano Anjos Pereira

OLHÃO

ÓLEO DE MENDOBI

DA MARCA



Teleg. OFFROSA

Telefone 38 | 271
272
273
274

MARVILA

LISBOA

ESPECIAL PARA CONSERVAS

FABRICANTES

Sociedade Nacional de Sabões, Lda.



LA ROSE

CONSERVAS DE PEIXE

SARDINHAS — ATUM — FILETES DE
CAVALA — FILETES DE ANCHOVAS

FEU HERMANOS

RESP. LIM.

PORTIMÃO — ALGARVE

ALIANÇA EXPORTADORA, L.^{DA}

TELEGRAMAS ALIANE



APARTADO 263-LISBOA

“ALIANE”

MARCA REGISTRADA

EXPORTADORES
DE

CONSERVAS DE PEIXE,
CONSERVAS DE TOMATE,
E OUTROS FRUTOS,
FRUTOS SÊCOS,
ETC.

IMPORTADORES
DE

MATÉRIAS PRIMAS
E MAQUINISMOS
PARA A INDÚSTRIA
DE CONSERVAS,
ETC.



MARQUES, NEVES & C.ª L.ª

Fabricantes e Exportadores de todas as espécies de CONSERVAS DE PEIXE

Séde em SETÚBAL:
RUA CAMILO CASTELO BRANCO



Fábricas nos Centros de Pesca:
SETÚBAL - MATOSINHOS

•
Telefone:

Setúbal 240 — Matosinhos 496

•
Telegramas:

Marne - Setúbal - Somar - Matosinhos



Marcas Registradas

SPORTING, MARIO-LINDE E LOYAUTE
MATHILDE, WATER LILLIES E CROIX D'OR

•
Códigos:

Bentley's Particular



Marcas Registradas:
PALACIO DE ORIENTE, || ALBATROS,
ANTONIO ALONSO, HIJOS, || LA CORRIDA,
LION D' ARGENT



CONSERVAS ANTONIO ALONSO LIMITADA

SETÚBAL (PORTUGAL)

SETÚBAL TELEFONE 157
TELEGRAMAS SANTONIO
APARTADO 62

FABRICA em SETÚBAL --- FABRICAS em ESPANHA

MARTEL

REG. U.S. PAT. OFF.
BRAND



CONSERVAS PORTUGUESAS

SARDINHAS — ANCHOVAS — ANTIPASTO

Preparadas para a nossa firma pelos melhores fabricantes de Portugal e saboreadas pelo mais fino paladar Americano

ADOLPH GOLDMARK & SONS CORP. ● MARTEL FOOD CORP.
NEW YORK-U. S. A.



FRAZAR & COMPANY

50 CHURCH STREET, NEW-YORK, 7 N. Y.

IMPORTADORES-EXPORTADORES-DISTRIBUIDORES

Direcção telegráfica
«FRAZAR» New York

Codigos

A. B. C. 15th, Impl Acme,
Bentley's

Western Union



Importação: Sardinha-Anchovas-Atum-Productos Alimentícios



*Exportação: Productos Alimentícios-Máquinas-Ferramentas-Material Eléctrico
e de Engenharia-Mercadorias Gerais*



112 ANOS NO COMÉRCIO INTERNACIONAL

Fábrica : - SETÚBAL
Telefones : - 164 e 327
Telegramas : - SELISMA

LISBOA
R. JARDIM DO REGEDOR, 37-3.º
Telefone : - 2 5811
Telegramas : - SELISMA
Caixa Postal 712 (Central)

Fábrica : - MATOSINHOS
Telefone : - 623
Telegramas : - SELISMA

Conservas Unidas, Limitada

FABRICANTES - EXPORTADORES

CÓDIGOS :

A. B. C. 5th. & 6th. Ed.
BENTLEY'S
MASCOTTE 2.º Ed.
NATIONAL FRANÇAIS
RUDOLF MOSSE E SUPL.
PRIVÉS

Séde : - LISBOA

Marcas Registradas :

CHAMEAU	MADALENA
BERRY	NICOLA
IRIS	MONICA
SILLEDO	UNITAS



ÓLEO DE MENDOBI AZEITES EXTRA E REFINADOS

OS PREFERIDOS PELOS BONS

FABRICANTES DE CONSERVAS

Companhia União Fabril

Lisboa - Rua do Comércio, 49

Pôrto - Rua Sá da Bandeira, 82

FÁBRICA NO BARREIRO

DEPÓSITOS NOS CENTROS

CONSERVEIROS DE: Lagos-Portimão-Olhão-Setúbal
Lisboa-Matosinhos

RESERVADO PARA
PATENTE 20.058 DA
**Sociedade Industrial
Setubalense, Lda.**
FÁBRICA DE LITOGRAFIA E LATOARIA
Avenida Lúcio Tódi Setúbal

Sardinha do Algarve, L.^{da}

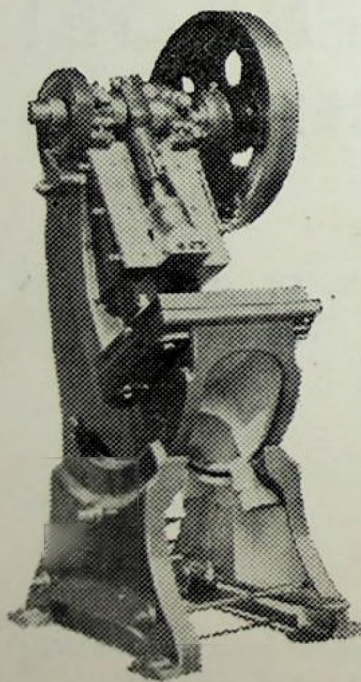
FABRICANTES E EXPORTADORES

CONSERVAS DE PEIXE
em azeite e em salmoira

Fabricações especiais em
azeite na marca MARGARET
Sardinhas sem espinha
Sardinha sem pele nem espinha

FILETES DE ANCHOVAS

Enderêço Telegráfico: «Sardinha» / Telefone 25
OLHÃO — PORTUGAL



ILIDIO PANINHO, L.^{DA}

Filial:
MATOSINHOS
Telef. 592
Teleg. RIPALMA



Séde:
SETÚBAL
Telef. 472 e 392
Teleg. RIPAL

**MÁQUINAS - FERRAMENTAS
PARA A INDÚSTRIA DE CONSERVAS**

DEPOSITÁRIOS DAS MÁQUINAS E ACESSÓRIOS

≡ **SUDRY** ≡



ORGANIZAÇÃO NACIONAL DA INDÚSTRIA E COMÉRCIO DAS CONSERVAS DE PEIXE

Criada pelos decretos-leis N.ºs 26.775, 26.776 e 26.777 de 10 de Julho de 1936

ORGANISMO DE COORDENAÇÃO ECONÓMICA

INSTITUTO PORTUGUÊS DE CONSERVAS DE PEIXE

(I. P. C. P.)

Director: Dr. José de Almeida Azevedo

Director adjunto: José de Sousa Nazareth

Director adjunto: Engenheiro Francisco de Melo Ferreira de Aguiar

Delegado do Governo junto dos Grémios — Dr. Pedro Chaves Ferreira

ORGANISMOS CORPORATIVOS

GRÉMIOS DOS INDUSTRIAIS

DO NORTE

José António Ferreira Barbosa
António V. Forbes de Bessa
Narciso José Barroso

Sub-delegado do Governo no Norte:
Dr. Raul Sieuve de Seguiet Pereira

De Sotavento do Algarve

José Amândio Guerreiro Correia
João de Brito Folque
José Correia Pontes

Sub-delegado do Governo no Sul:
Dr. Fernando de Mendonça

DO CENTRO

Alfredo Augusto de Almeida
Casimiro Lúcio de Oliveira
Filipe Nazareth Fernandes

DE SETUBAL

Dr. Francisco Perienes
Diniz Lopes David
José Narciso Ferreira de Freitas

De Barlavento do Algarve

José Mendes Furtado
João Francisco Leote
António da Silva Freitas



GRÉMIO DOS EXPORTADORES

Josino da Costa
Faustino Tavares Figueira
João Veiga Henriques



*As sardinhas por-
tuguesas de conserva
são deliciosas e cons-
tituem um poderoso
alimento.*

