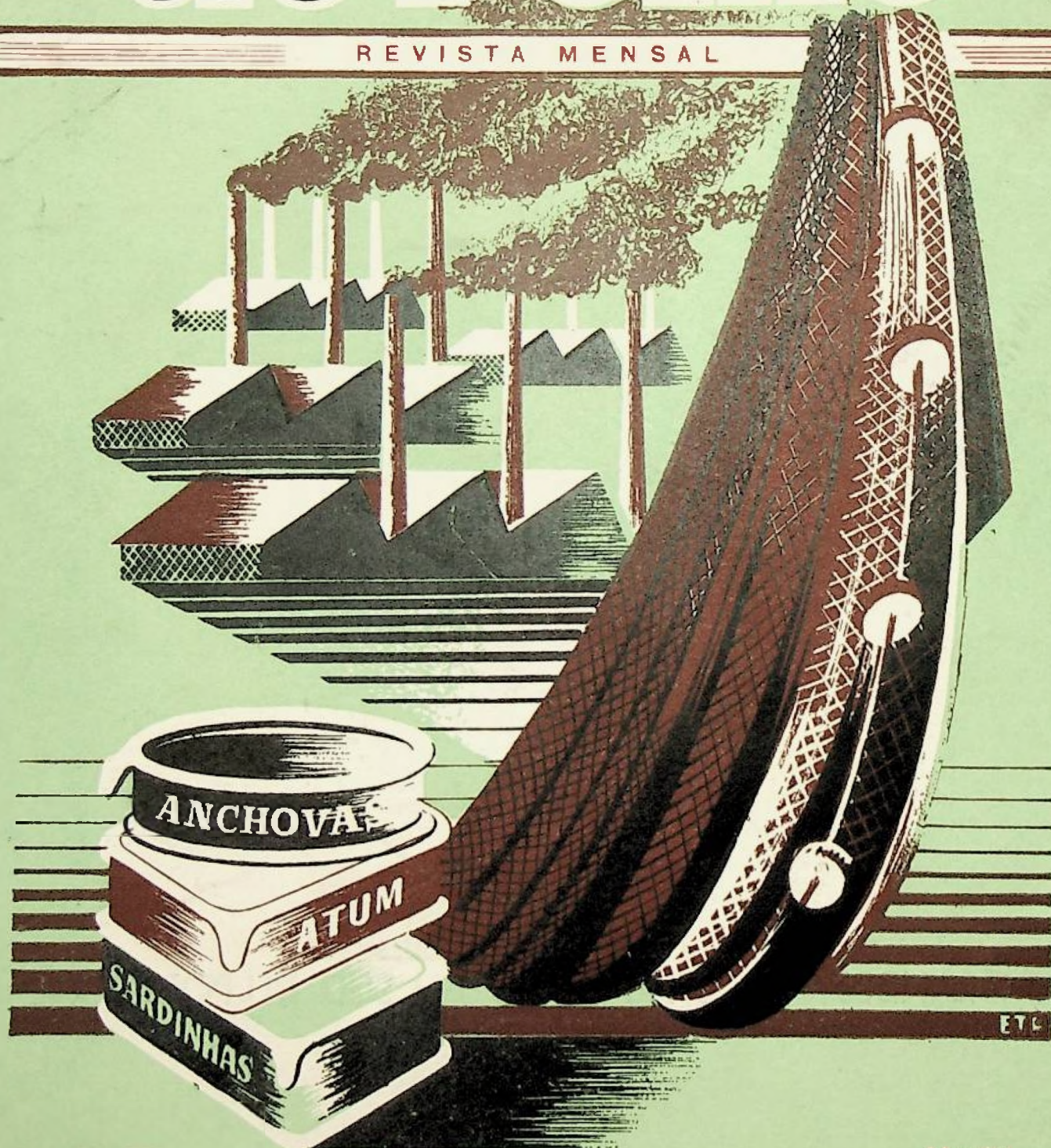


Conservas de Peixe

REVISTA MENSAL



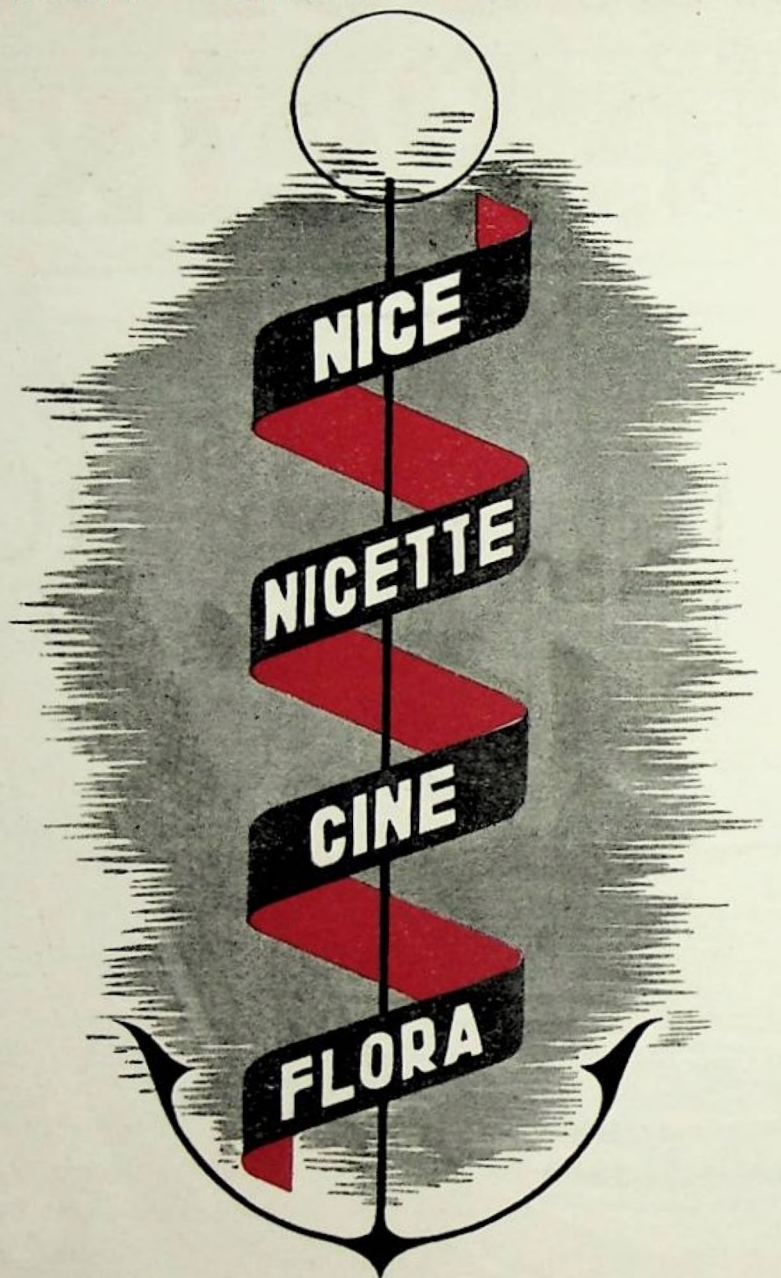
ETC

ANO IV
1949

N.º 38
M A I O

algarve exportador l.^{da}

CONSERVES DE POISSONS • ARMATEURS DE PÊCHE • CONSERVES DE POISSONS



PRINCIPALES MARQUES
GRANDES USINES DU NORD AU SUD DU PORTUGAL





SCHWARZ & EHRLICH

A G E N T E S D E I M P O R T A Ç Ã O

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

Endereço Telegráfico: SARDIPOINT

●

Estamos habilitados para a venda de produção de primeira classe, do Sul e de Setúbal, em marcas Estrangeira e Portuguesa. Solicitamos aos Srs. Fabricantes, interessados em estabelecer uma Agência nos Estados Unidos, o favor de entrarem em contacto conosco.



VICTOR M. CALDERÓN Co.

ENDEREÇO 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, Amêndoas, Frutos
secos e Cortiça

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

LISBOA
R. JARDIM DO REGEDOR, 37-3.º
Telefones: { 3 1824
 { 3 3037
Telegramas: - SELISMA
Caixa Postal 712 (Central)

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

Conservas *Unitas*, Limitada

FABRICANTES - EXPORTADORES

CÓDIGOS:

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

Sede: - LISBOA

Marcas Registradas:

CHAMEAU	MADALENA
BERRY	NICOLA
IRIS	MONICA
SILLEDIO	UNITAS
SAMBA	

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



**E DE SE LHE
TIRAR O CHAPEU**

**VENTRESCA
RAMIREZ**

POB GROSSO:
RAMIREZ & C. L^{da}
R. AUGUSTA, 27, 2.^o
LISBOA - TELEF. 2 362A

GASPAR CARMO & IRMÃO
R. BONJARDIM, 324, 1.^o
PORTO - TELEF. 606

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

BREWSTER TRADING CORPORATION

99 HUDSON ST.
NEW YORK, 13

ENDEREÇO 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.

ESTABELECIDADA EM 1882

Strohmeyer & Arpe Company

IMPORTADORES
Distribuído através de todos os
ESTADOS UNIDOS

139-141 FRANKLIN STREET
NEW - YORK, N. Y.
Endereço telegráfico: "Ayrabate"

The Norport Company, Inc.

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

ENDEREÇO 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

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"

BIEN TRADING COMPANY, INC.

105 HUDSON STREET
NEW YORK, N. Y.

END. TELG.: BIECODAR

*Importadores e distribuidores em todos os Estados Unidos
dos mais finos produtos alimentares*

ANCHOVAS — ATUM — SARDINHA — GÉNEROS ALIMENTÍCIOS

GRANADAISA FOODS, INC.

Sucessores de M. J. & H. J. Meyer Co., Inc.

Estabelecidos em 1890
New-York, N. Y. U. S. A.

Unicos importadores da marca
GRANADAISA
em Conservas Portuguesas
de Sardinhas, Anchovas e Atum
em Azeite Puro de Oliveira

A MARCA PREFERIDA PELOS EPICURISTAS HÁ MAIS DE UMA GERAÇÃO

ANO IV

N.º 38



Conservas de Peixe

M A T O

1 9 4 9

REVISTA MENSAL

Director: JOSÉ ANTONIO FERREIRA BARBOSA

Editor e Proprietário: J. AGOSTINHO FERNANDES

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

REDAÇÃO E ADMINISTRAÇÃO:

Av. Marquês de Tomar, 14-3.º-Tel. 5 3138-LISBOA

Sumário

Os problemas de pagamentos e a indústria portuguesa de conservas; Produção e Exportação; Production and Exportation; Sistema hidráulico para o descarrego do peixe; Mercados (E. U. A.); Pesca e Conservas de Peixe em Cabo Verde; O mundo da pesca e da conserva; Considerações, talvez importunas...; O Sal em Angola; A indústria da pesca na América do Sul; Grémio dos Industriais de Conservas de Peixe do Sotavento do Algarve; A Evolução das Contas Bancárias; Pedidos de Representação; Matérias Primas; Pesca da sardinha

OS PROBLEMAS DE PAGAMENTOS E A INDÚSTRIA PORTUGUESA DE CONSERVAS

EM debate com a acumulação sucessiva de dificuldades e obstáculos, o comércio internacional foi apelando cada vez mais, nos últimos anos, para a prática de acordos bilaterais em que a solução imediata e oportunista dos problemas de pagamentos tem sido a linha condutora da acção comercial. Uma dessas ironias do destino que são tão frequentes no domínio económico determinou, porém, que a aplicação do sistema fosse muito menos prática, eficiente e realizadora do que o antigo processo dos clearings; e nos últimos tempos tem sido lamentado, em muitos países, que não possa voltar-se a este expediente, tão desacreditado e combatido nas duas últimas décadas, mas afinal mais resultante do que a espessa teia de combinações em que revertem, por fim, todos estes acordos de pagamentos com que se quis substituir o «elementarismo» do clearing.

Já houve quem notasse que o sistema internacional de acordos de pagamento actualmente em vigor se baseia numa grande ilusão: saltar por cima das condições comerciais e monetárias indispensáveis ao bom exercício duma compensação bilateral de pagamentos, como se elas não devessem existir e não fossem realmente indispensáveis; e a consequência dessa illusória simplificação é que os acordos deixam realmente de ter aplicação e eficiência, são invalidados com desembaraço surpreen-

dente, esbarram a todo passo com diabólicas complicações cambiais, deixam de ser cumpridos em nome de razões tão válidas como as contrárias — e acaba por converter-se todo o sistema do comércio internacional numa série de acidentes, de acasos e de improvisações.

O mais estranho, porém, é que o mundo económico contemporâneo continua a acomodar-se com tais ficções e, o que é mais, a sentir a necessidade de recorrer a elas como se nada mais houvesse a tentar. Pela própria experiência portuguesa o conhecemos: apesar dos defeitos, inconvenientes e constantes desilusões do sistema de acordos de pagamentos, não temos outro remédio senão solicitar e insistir que mais acordos sejam intentados para que a nossa estrangida exportação possa encontrar quaisquer saídas de emergência. A verdade é que o intercâmbio mundial se apresenta cada vez mais embaraçado e perturbado; e assim será enquanto outro sistema coordenado internacionalmente — e, na verdade, inviável por simples iniciativas nacionais restritas — não vier substituir esta ficção do comércio internacional em que temos vivido nos últimos anos e de que tem sido vítima em tão grandes proporções a economia portuguesa.

A indústria de conservas enfileira no primeiro plano deste ambiente estrangido e continuamente malogrado que caracteriza o nosso comércio externo. Exporta-se

regularmente pouco, há períodos inteiros em que não se exporta nada, ficam sem efeito combinações bilaterais de que se esperavam grandes resultados, estreita-se cada vez mais o âmbito dos mercados possíveis. Os acordos de comércio na base de pagamentos têm sido quanto às conservas sucessivos malogros parciais ou totais; e é por eles, todavia, que uma vez por outra se consegue ainda lançar precária ponte por onde se escoam miríadas correntes de transacções. A situação é muito difícil e nenhuma vantagem pode haver em escondê-la.

As restrições e contingentamentos têm tomado generalidade cada vez maior. Exceptuando a Bélgica e os Estados Unidos — com os quais existem, aliás, outros problemas nem sempre de fácil solução — todos os países que interessam à exportação de conservas de peixe lhe opõem barreiras quase infranqueáveis; e só na Bélgica, efectivamente, se encontra certa latitude de mercado que importa defender estrénuamente, sustentar mesmo com alguns sacrifícios de outros interesses, como único apoio sério e consistente com que se pode contar nesta conjuntura tão penosa. O acordo com a França, de que se esperavam brilhantes resultados, acabou por não ter aplicação; o seu «appel d'offres» afigurou-se tentador e a ele se acorreu com alvoroço compreensível, esquecendo outras desilusões transactas; mas não tardou que os negociadores franceses viessem argumentar com a «carestia» das conservas acabando por limitar as suas encomendas a insignificante parcela do que inicialmente se previa.

Uma das molas determinantes de inevitável malogro, pelo menos a longo prazo, na política de acordos de pagamentos veio então à luz com singular evidência: sem política comercial, cambial e de preços devidamente ajustada não há intenção de equilibrado regime de compra e venda que possa subsistir; e por mais voltas que se dê ao mecanismo complexo e minucioso — demasiadamente minucioso, é claro — do acordo de pagamentos, a fenda irreparável do alicerce acaba sempre por transparecer, neutralizando todo o esforço que sobre ele se pretendeu realizar.

As dificuldades com a Argentina e com o Brasil têm aumentado, também, em inesperadas proporções; não se vê forma viável de fazer entrar nesses mercados, que tão valiosos e compensadores deviam ser para o nosso país como vendedores e compradores, as mercadorias que mais interessam à nossa balança de exportações; e as conservas são ali consideradas e tratadas como artigo de luxo cuja importação pode classificar-se entre as mercadorias supérfluas e relegadas para lugar tão remoto da escala de preferências que acaba por tornar-se praticamente inatingível. Em regime de proibições categóricas ou emaranhadas nos problemas da falta de divisas ou cambiais, as compras de conservas portuguesas pelos mercados estrangeiros contam-se entre as principais vítimas desse sistema de obstáculos encadeados em que se subverteu o comércio internacional.

Neste ambiente cerrado apenas se entrevêem alguns motivos de esperança. Sendo a nossa produção restrita, quando considerada no plano mundial — porque restrita é, também, toda a dimensão da nossa economia — a abertura brusca de um grande mercado ou de alguns mercados importantes pode resolver de um momento para o outro a situação. A execução e, sobretudo, a ampliação possível do Plano Marshall, talvez venham a permitir o desanuveamento brusco da situação, abrindo-nos mais largamente mercados como o da Grã-Bretanha que são capazes, só por si, de resolver grande parte do nosso problema de exportações conserveiras. Os projectos de pagamentos multilaterais ou de compensações inter-europeias, que têm sido ultimamente ventiladas em plano meramente teórico mas que pela própria força das circunstâncias podem converter-se em pronta realidade, representam outro motivo de expectativa que devemos encarar nos difíceis horizontes de agora. A transformação das economias concorrentes em economias complementares começa a sentir-se como necessidade vital da economia do Ocidente; e os arranjos políticos bem podem ser o prelúdio de mais rasgada acção económica, convertendo a Europa num organismo em que todas as suas funções sejam harmonizadas e as necessidades de cada país deixem de ser factor de miséria mais ou menos disfarçada para agirem logicamente como estímulo de riqueza.

Não deve a expectativa, porém, pelo que nos diz respeito, traduzir-se em passividade. O nosso país, sofrendo a crise, pode levar aos designios comuns a sua afirmação de vontade e de iniciativa. É indispensável organizar internamente a economia conserveira, como temos insistido; promover e vigiar atentamente a execução de acordos comerciais e de pagamentos em termos viáveis, enquanto outras soluções de mais ampla perspectiva não se apresentam; procurar no plano Marshall e nas suas mais largas consequências, que à nossa economia possam interessar, possibilidades de imediato escoamento das produções fundamentais do país, como são as conservas; não desprezar o estímulo e a boa-vontade que podemos levar aos designios europeus de coordenação económica; desenvolver a pressão da propaganda e da acção diplomática nos mercados externos; estudar tenazmente as necessidades dos outros, para as fazer jogar com as nossas próprias necessidades. Em suma: agir em toda a parte e por todos os meios que estiverem ao nosso imediato alcance e preparar o futuro com esforçada atenção.

Por não serem favoráveis as circunstâncias e se revelar cada vez mais improficuo ou até obstruccionista o sistema dos acordos de pagamentos, há que procurar em todas as formas de acção útil a via de soluções que por agora parecem tão remotas e recônditas. Com maiores obstáculos têm outros países vencido ou atenuado situações que pareciam intransponíveis. Sirva o seu exemplo para inspirar a iniciativa nacional enquanto mais largas realizações de política económica internacional não nos oferecem outras perspectivas.



Situação no mês de Fevereiro

PRODUÇÃO

Azeites ou Mólhos

A produção no mês de Fevereiro foi de 19.164 caixas, assim distribuídas: 1.918 caixas de carapau; 338 caixas de atum; 14.760 caixas de filetes de anhoval e 1.648 caixas de outras espécies.

Olhão ocupa o primeiro lugar desta produção com 5.644 caixas (29,4%), seguido de Matosinhos com 3.610 caixas (18,7%) e de Portimão com 3.189 caixas (16,5%).

Em relação às espécies fabricadas, Matosinhos foi o maior produtor de carapau (1.838 caixas); Setúbal, de atum (500 caixas) e outras espécies (810 caixas); Olhão, de filetes de anchovas (5.413 caixas).

A produção em Fevereiro foi inferior à de Janeiro em 64.665 caixas e à de Fevereiro do ano anterior em 8.407 caixas.

Salmoura

Fabricaram-se 50.320 quilos nas seguintes espécies: 1.080 quilos de sardinha, 19.060 quilos de biqueirão, 260 quilos de cavala e 29.920 quilos de carapau.

Esta produção ficou limitada aos Centros de Matosinhos e Olhão, fabricando o primeiro: 7.600 quilos de biqueirão e 29.920 quilos de carapau e o segundo: 1.080 quilos de sardinha, 11.460 quilos de biqueirão e 260 quilos de cavala.

Em comparação com o mês de Janeiro, produziram-se em Fevereiro menos 128.323 quilos e menos 41.635 quilos do que em Fevereiro de 1948.

EXPORTAÇÃO

Por centros

Azeites ou Mólhos

Exportaram-se em Fevereiro 1.336.570 quilos (78.796 caixas) no valor total de 32.003.394\$39 e nas seguintes espécies: 700.074 quilos de sardinha (37.401 caixas); 37.851 quilos de carapau (2.064 caixas); 17.058 quilos de cavala (886 caixas); 289.058 quilos de atum (8.678 caixas); 257.782 quilos de anchovas (28.794 caixas); 11.212 quilos de lulas e chocos (605 caixas); 5.535 quilos de outras espécies (368 caixas), dos quais 4.553 quilos de antepasto.

A sardinha entra na exportação total deste mês com a percentagem de 52,3%, seguida do atum com 21,6% e dos filetes de anchova com 20,6%.

O Centro que mais exportou foi V. R. de Santo António, com 297.244 quilos (10.555 caixas) ou 22,2%, seguido de Matosinhos com 274.464 quilos (17.016 caixas) ou 20,5% e de Olhão com 262.252 quilos (17.631 caixas) ou 19,6%.

Exportaram-se em Fevereiro mais 178.558 quilos (10.207 caixas) do que em Janeiro e menos 2.879.955 quilos (132.958 caixas) do que em Fevereiro de 1948.

Salmoura

A exportação neste mês de Fevereiro foi de 14.658 quilos no valor de 111.465\$00, dos quais 14.238 quilos de sardinha e 360 de atum.

O principal centro exportador foi V. R. de Santo António com 9.291 quilos.

Exportaram-se neste mês menos 187.668 quilos de conservas de sal-

moura do que em Janeiro e menos 30.583 quilos do que em Fevereiro do ano passado.

Congelados

A exportação de Congelados foi de 13.246 quilos no valor de 205.622\$60 distribuídos pelas seguintes espécies: sardinha, 1.928 quilos; carapau, 1.000 quilos; polvo, 6.887 quilos; lulas e chocos, 3.381 quilos e lagosta, 50 quilos.

Esta exportação excedeu a de Janeiro em 3.856 quilos e foi inferior à de Fevereiro do ano findo em 52.054 quilos.

Os E. U. A. foram o principal importador com 12.676 quilos.

Por Países

Azeites ou Mólhos

Os três principais países compradores, em Fevereiro foram: Itália, com 475.124 quilos (35,5%); E. U. A. com 363.448 quilos (27,1%) e África Ocidental Britânica com 124.048 quilos (9%).

Em relação às espécies, a Itália foi o maior comprador de sardinha (231.059 quilos) e de atum (242.913 quilos); a África Ocidental Britânica, de carapau (32.889 quilos); a Suíça, de cavala (8.736 quilos); os E. U. A., de anchovas (251.368 quilos); Cuba, de lulas e chocos (7.453 quilos) e Venezuela, de outras espécies (4.125 quilos de antepasto).

Em Janeiro os principais compradores foram os E. U. A., a Bélgica e a Itália; e em Fevereiro de 1948, a Inglaterra, os E. U. A. e Cuba.

Salmoura

O país que mais importou destas conservas, foi a Grécia com 7.494 quilos, o qual ocupa igualmente este lugar em Janeiro. Em Fevereiro de 1948 figura como principal comprador, a Argentina.

Produção, por centros, de conservas de azeite ou mólhos, em caixas, em Fevereiro de 1949
February Canned Fish Pack (in cases)

	Sardinha <i>Sardine</i>	Carapau <i>Chinchor</i>	Cavala <i>Mackerel</i>	Atum e similares <i>Tuna</i>	Anchovas <i>Anchovies</i>	Outras Especies <i>Other species</i>	Totais <i>Total</i>
Matosinhos	-	1.838	-	168	1.293	311	3.610
Peniche	-	-	-	-	16	-	16
Lisboa	-	80	-	15	365	137	597
Setúbal	-	-	-	500	1.116	810	2.426
Lagos	-	-	-	-	499	-	499
Portimão	-	-	-	-	3.189	-	3.189
Olhão	-	-	-	170	5.413	50	5.583
V. R. S. António	-	-	-	35	2.869	340	3.244
	-	1.918	-	838	14.760	1.648	19.164

Exportação, por centros, de conservas de azeite ou mólhos, em quilos, no mês de Fevereiro de 1949
February Canned Fish Export (by Centers)

	Sardinha <i>Sardine</i>	Carapau <i>Chinchor</i>	Cavala <i>Mackerel</i>	Atum e similares <i>Tuna</i>	Anchovas <i>Anchovies</i>	Lulas e Chocos <i>Cuttle Fish and Squid</i>	Outras especies <i>Other species</i>	TOTAIS <i>Total</i>	
								Caixas <i>Cases</i>	Quilos <i>Kilos</i>
Açores	-	-	-	10.504	-	-	-	404	10.504
Matosinhos	216.655	-	-	3.564	53.606	168	471	17.016	274.464
Peniche	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Lisboa	116.586	1.266	532	10.889	36.697	4.644	(a) 4.553	11.355	175.167
Setúbal	75.582	3.696	-	8.188	21.517	6.115	169	8.509	115.267
Lagos	6.308	-	-	-	978	-	-	460	7.286
Portimão	148.078	-	10.636	-	35.672	-	-	12.866	194.386
Olhão	111.465	32.889	5.890	12.662	98.719	285	342	17.631	262.252
V. R. S. António	25.400	-	-	243.251	28.593	-	-	10.555	297.244
	700.074	37.851	17.058	289.058	273.782	1.1212	5.555	78.796	1.336.570

(a) — Anteposto.



FRAZAR & COMPANY INC.

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

IMPORTADORES - EXPORTADORES - DISTRIBUIDORES

Direcção telegráfica
«FRAZAR» New York

Códigos

A. B. C. (5th. Imp. Acme,
Benley's

Western Union

★
Importação: Sardinha-Anchovas-Atum-Productos Alimentícios

★
*Exportação: Agentes Exportadores Exclusivos para Portugal e Colónias: Atlas
Imperial Diesel Engine Co.-Fabricantes de Motores Diesel e a Gasolina
Exportadores de Productos Alimentícios-Máquinas-Ferragens-Material Eléctrico
e de Engenharia-Mercadorias Gerais*

Production and Exportation

Situation during the month of February

PRODUCTION

Oil or Sauce

The production during the month of February was of 19.164 cases, so distributed: 1.918 cases of Chinchards, 838 cases of Tunny, 14.760 cases of Filets of Anchovies and 1.648 cases of other kinds. Olhão occupies the first place in the production with 5.614 cases (29,4%), followed by Matosinhos with 3.610 cases (18,7 %) and by Portimão with 3.189 cases (16,5 %).

As regards packed kinds, Matosinhos was the largest packer of Chinchards (1.838 cases); Setúbal of Tunny (500 cases) and other kinds (810 cases); Olhão of Filets of Anchovies (5.413 cases). The production in February was lower compared with January by 64.665 cases and by 8.407 cases as regards February of last year.

Brine

50.320 kilos were packed for the following kinds: 1.080 kilos of Sardines, 19.060 kilos of Biqueirão, 260 kilos of Mackerel and 29.920 kilos of Chinchards. This production was limited to the centers of Matosinhos and Olhão by packing the former 7.600 kilos of Biqueirão and 29.920 kilos of Chinchards and the latter 1.080 kilos of Sardines, 11.460 kilos of Biqueirão and 260 kilos of Mackerel.

As compared with the month of January were packed in February 128.323 kilos less and 41.635 kilos less than in February, 1948.

EXPORT

By Centers

Oil or Sauce

In February were exported 1.336.570 kilos (78.796 cases)

amounting to 32.003.394\$39 for the following kinds: 700.074 kilos of Sardines (37.041 cases); 37.851 kilos of Chinchards (2.064 cases); 17.058 kilos of Mackerel (886 cases); 289.058 kilos of Tunny (8.678 cases); 257.782 kilos of Anchovies (28.794 cases); 11.212 kilos of Calamaries and Cuttlefish (1605 cases); 5.535 kilos of other kinds (368 cases) of which 4.553 kilos of Antipasto.

The Sardines figures in the total export of this month with a percentage of 52,3 %, followed by Tunny with 21,6 % and by Filets of Anchovies with 20,6 %.

The leading exporting center was V. R. de Santo Antonio with 297.244 kilos (10.555 cases) or 22,2 % followed by Matosinhos with 274.464 kilos (17.016 cases) or 20,5 % and by Olhão with 262.252 kilos (17.631 cases) or 19,6 %.

In February were exported 178.558 kilos more (10.207 cases) than in January and 2.879.955 kilos less (132.958 cases) than in February, 1948.

Brine

The export during February was of 14.658 kilos amounting to 111.465\$00 of which 14.238 kilos of Sardines and 360 of Tunny.

The main exporting center was V. R. de Santo António with 9.291 kilos.

During this month were exported 187.668 kilos less of preserved fish in brine than in January and 30.583 kilos less than in February of last year.

Frozen

The export of frozen was of 13.246 kilos amounting to 205.622\$60

distributed for the following kinds: Sardines, 1.928 kilos ;Chinchards, 1.000 kilos; Poulp, 6.887 kilos; Calamaries and Cuttlefish, 3.381 kilos and Lobster, 50 kilos .

This export was higher as compared with that of January by 3.856 kilos and was lower as regards February of last year by 52.054 kilos.

U. S. A. was the leading importer with 12.676 kilos.

By Countries

Oil or Sauce

The three leading buyers in February were: Italy, with 475.124 kilos (35,5 %); U. S. A., with 363.448 kilos (27,1 %) and British West Africa with 124.048 kilos (9 %).

As regards kinds Italy was the largest buyer of Sardines (231.059 kilos) and of Tunny (242.913 kilos); British West Africa of Chinchards (32.889 kilos); Switzerland of Mackerel (8.736 kilos); U. S. A. of Anchovies (251.368 kilos); Cuba of Calamaries and Cuttlefish (7.453 kilos); and Venezuela of other kinds (4.125 kilos of Antipasto).

In January the leading buyers were: U. S. A., Belgium and Italy; in February, 1948 were England, U. S. A. and Cuba.

Brine

The country that imported in a larger scale these preserves was Greece with 7.494 kilos. In January was also Greece but in February, 1948 Argentina figures as the largest buyer for that kind of preserves.

Dott. Carmelo-Arpa

Largo della Zecca, 8

GENOVA

Aceita representações

Exportação de conservas de peixe em azeite ou mólhos, em quilos, por países de consumo, em Fevereiro de 1949

February Canned Fish Export (by Countries)

	Sardinha <i>Sardine</i>	Carapau <i>Chinchard</i>	Cavala <i>Mackerel</i>	Atum e Similares <i>Tuna</i>	Anchovas <i>Anchovies</i>	Lulas e Chocos <i>Cuttle Fish and Squids</i>	Outras especies <i>Other species</i>	Totais <i>Total</i>
África Ocíd. Brit.	90.461	32.884	-	380	318	-	-	124.854
África Orient.	12.021	-	-	-	-	-	-	12.521
Alemanha.	19	-	-	-	-	-	-	19
Angola.	2.614	-	-	115	29	-	184	2.942
Bélgica.	33.481	-	7.600	3.090	1.105	-	-	45.276
Bolívia.	-	-	-	-	950	-	-	950
Cabo Verde.	19	-	-	-	-	-	-	19
Canadá.	1.140	-	-	-	2.402	-	-	3.542
Checo-Eslováquia	2.470	-	-	-	-	-	-	2.470
Col. Brit., América Central e Sul . . .	2.679	-	-	-	-	-	-	2.679
Curaçau	3.578	-	-	399	473	-	57	4.507
Cuba.	50.503	-	-	8.526	1.073	7.453	93	67.648
Dinamarca	2.090	-	-	-	-	-	-	2.090
Egipto	27.854	3.696	190	495	40.60	-	-	36.295
Equador	189	-	-	-	100	-	-	289
E. U. da América .	101.498	-	-	10.504	251.368	-	78	363.448
Gibraltar.	3.800	-	-	-	-	-	-	3.800
Guiné Portuguesa.	950	-	-	138	-	-	-	1.088
Honduras	565	-	-	-	96	95	95	851
Inglaterra.	45.732	-	-	-	-	-	-	45.732
Itália.	231.059	-	-	242.913	1.152	-	-	475.124
México.	11.453	-	-	1.100	-	512	-	13.065
Moçambique	7.269	1.266	380	1.471	333	187	695	11.601
Rep. Dominic. . . .	5.585	-	-	887	238	2.965	190	7.865
S. Salvador	380	-	-	-	-	-	-	380
S. Tomé e Príncipe	190	-	-	133	-	-	18	341
Suécia	1.140	-	-	-	-	-	-	1.140
Suíça.	56.490	-	8.736	8.256	5.177	-	-	78.659
União Sul Africana	-	-	-	-	949	-	-	949
Venezuela	6.055	-	-	10.151	5.854	-	(a) 4.125	26.185
Fornec. à Navega ção	790	-	152	500	105	-	-	1.547
Quilos	700.074	37.851	17.058	289.058	272.782	11.212	5.535	1.336.570
Caixas Cases	37.401	2.064	886	8.678	28.794	605	368	78.796
Valor s	12.846.356\$90	581.469\$87	375.276\$00	8.382.602\$00	9.445.033\$50	292.215\$12	88.560\$00	32.003.394\$39
Values								

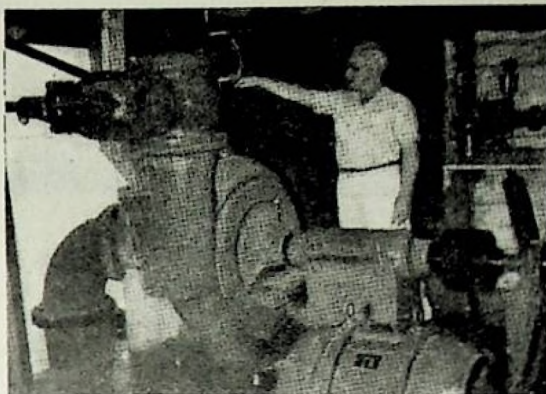
(a) Antepasto.

PREÇOS MÉDIOS, FOB, EM FEVEREIRO [AVERAGE FOB PRICES IN FEBRUARY]; *Conservas em mólhos*: (base 1/4 clube 30 mm) sardinha em azeite, 350\$00; sardinha em óleo 340\$00; cavala em azeite, 420\$00; (base 1 10) filetes de anchovas, 325\$00; (base quilo) atum em azeite, 29\$00; *Salmouras*: (base quilo) sardinha, 7\$50; *Congelados*: (base quilo) sardinha, 14\$00; polvo, 15\$00; lulas, 16\$00.

Sistema hidráulico para o descarrêgo do peixe

A indústria de conservas de peixe californiana utiliza um novo sistema, que se pode chamar revolucionário, de transporte directo da «sardinha» do porão dos barcos para os tanques nas fábricas. Os resultados obtidos foram classificados de extraordinários, em relação aos que se conseguiam com os aparelhos anteriormente usados, em virtude da enorme economia no tempo (87 %), mínimo de mão de obra, baixo custo de instalação e insignificante percentagem de peixe estragado.

O sistema pode ser utilizado com a mesma eficiência, tanto para o «pilchard» como para todos os peixes de dimensões até 19 polegadas



Bomba aspirante e motor



Canais para o transporte de peixe para a fábrica

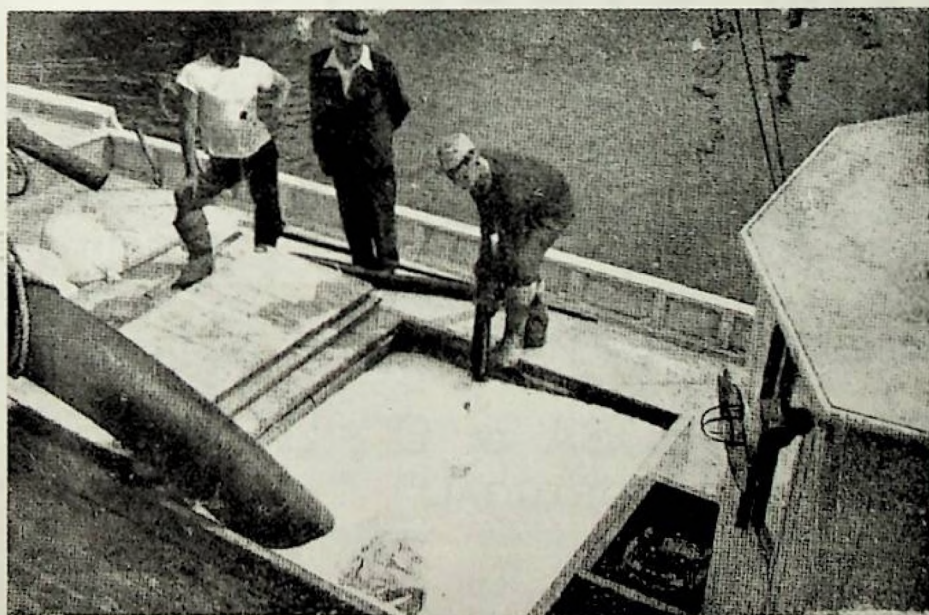
(47 cm.), tais como o arenque, a cavala e o brisling.

Mais de 50 destas instalações foram montadas durante estes últimos três anos nas fábricas de conservas das costas oriental e ocidental dos E. U. A., na Terra Nova, na Islândia e na África do Sul. Os seus construtores são a conhecida firma Yeomans Brothers Company, de Chicago. Foram fabricados três tamanhos de bomba que podem trabalhar desde

uma até dez toneladas de peixe, por minuto. O aparelho faz a descarga sem a menor dificuldade, seja qual for a altura da maré, atingindo a coluna de aspiração a altura de 8 metros.

A parte principal do aparelho é constituída por uma bomba especialmente construída para a descarga do peixe, instalada no cais de desembarque da fábrica, e por um sistema de accionamento automático, simples, mas altamente eficiente. Não há controles complicados ou válvulas que exijam a atenção de muitos operários. Basta só abrir uma válvula quando se quer pôr a bomba a funcionar, e fechá-la quando os porões estiveram totalmente vazios. Assim, para todo o trabalho de descarrego, são suficientes um homem no cais e outro no barco.

O aparelho trabalha da seguinte forma: deita-se uma pequena quantidade de água no porão do barco que contém a «sardinha»; introduz-se uma mangueira de aspiração nesse porão; põe-se o sistema automático em movimento, premindo um botão. O operário no cais vigia o aparelho até que se tenha feito toda a descaga, e o que está a bordo do barco vai guiando a mangueira. O peixe que é descarregado segue por canais condutores para os tanques na fábrica.



Mangueira de aspiração



Sempre que estejam compradores de

FOLHA DE FLANDRES

preferam a qualidade

WEIRITE

fabricada pela

WEIRTON STEEL CO.

WEIRTON, W. VA. U. S. A.

REPRESENTANTES EM PORTUGAL

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

MATOSINHOS (PORTUGAL)

TELEF.

75 E 775 M

TELEG.

FONBAR



Mercados



E. U. América

As conservas portuguesas

e o mercado norteamericano em 1948

por Bernd. E. Hirtz

Este artigo tem por objectivo analisar o comércio das conservas portuguesas nos E. U. A. em 1948 assim como as perspectivas para 1949. É baseado na experiência adquirida no contacto com os problemas da venda e de forma alguma pretende interferir nos assuntos que dizem respeito à produção.

Sardinhas portuguesas:

O negócio das sardinhas portuguesas no ano passado foi um grande desapontamento para toda a gente nele interessada. Tanto os fabricantes em Portugal como os importadores nos Estados Unidos ficaram deveras desanimados com os resultados e o problema está agora em descobrir a razão deste desapontamento.

Para os fabricantes portugueses explica-se por ter sido um ano extremamente difícil em virtude dos preços elevados da folha extra-contingente e do azeite e da escassez da pesca; para os importadores ameri-

canos, porque este ano foi o primeiro, depois da guerra, em que o comércio em geral voltou à normalidade e o consumidor americano tornou a ser cauteloso com os preços e, juntamente com ele, todos os que intervêm na distribuição.

Durante a guerra e logo após o seu termo, o consumidor americano médio estava cheio de dinheiro que não podia gastar nos artigos que desejava comprar, como rádios, automóveis, frigoríficos, aparelhos de televisão, etc., visto que estes eram ainda muito difíceis de obter ou só se conseguiam a preços exorbitantes.

Em 1948, porém, estes artigos voltaram a ser fornecidos em condições mais normais, mas já então os excedentes dos ganhos, acumulados durante a guerra, estavam consideravelmente reduzidos.

Como resultado inevitável, a dona de casa já não podia aprovisionar-se dos artigos de alimentação de luxo que ela costumava comprar durante ou logo após a guerra, porque agora precisava de comprar artigos para a casa e de pôr algum dinheiro de parte para um novo rádio ou frigorífico. Consequentemente, ela era forçada a limitar as suas compras só aos produtos de alimentação essenciais. Continuou a comprar atum e salmão porque com uma lata destas conservas podia compôr facilmente uma refeição para a família, enquanto que com as sardinhas só podia preparar «hors-d'œuvre» que só aparece na mesa dos americanos em ocasiões especiais.

Há, certamente, famílias da classe elevada que compram sardinhas importadas sem se importarem com o seu preço. Contudo, ao contrário do que erradamente se julga nos países estrangeiros, o número destas famílias nos Estados Unidos é limitado. A família da classe média tem

que ser cautelosa com o seu dinheiro e calcular as suas despesas de alimentação.

Para se obter negócio de qualquer volume numa determinada mercadoria, seja sardinha ou outro qualquer artigo de alimentação ou produto, devem ser usados processos de produção atrativos e métodos eficazes de venda. As sardinhas portuguesas são apenas populares nas grandes cidades onde uma grande percentagem da população é de origem estrangeira.

Nas cidades como New-York e Filadélfia, as sardinhas portuguesas encontram-se em quase todas as lojas que vendem géneros alimentícios. Em Chicago apenas uma pequena percentagem de lojas tem sardinhas portuguesas e quanto mais nos afastamos para o oeste, menor é o número de estabelecimentos que as vendem. Nas terras pequenas, dificilmente se encontram sardinhas portuguesas nas lojas, ou porque são consideradas artigo de luxo ou porque a população nunca ouviu falar delas.

Quando neste país se fala de sardinhas portuguesas, pensa-se automaticamente na qualidade sem pele e sem espinha. As sardinhas sem espinha são pouco conhecidas e ignora-se completamente a existência das sardinhas com espinha. Quando alguém fala de sardinhas com espinha entende-se que se trata das conservas do Maine ou da Noruega. É interessante, contudo, notar que a maioria das pessoas que provaram as sardinhas portuguesas com espinha acham-nas deliciosas, e algumas delas mesmo preferem-nas ao brisling norueguês. Contudo, quando se entra no capítulo de venda, só as sardinhas norueguesas parecem interessar. A principal razão deve estar no facto dos importadores e distribuidores não encontrarem resistência à venda quando oferecem sardinhas norueguesas, ao passo que quando se trata de sardinha portuguesas com espinha têm que entrar em longas explicações sobre a maneira como se devem vender estas conservas e a razão por que são tão boas ou melhores do que as no-

rueguesas. A grande maioria destes importadores e distribuidores pensam que desde que lhes não é possível realizar um lucro apreciável nas sardinhas portuguesas, não vale a pena dispendir tempo ou esforço em tentar criar um negócio com elas. Preferem, pois, vender as sardinhas norueguesas que, a bem dizer, se vendem por si próprias.

Uma outra razão para este estado de coisas é que as sardinhas norueguesas são mais pequenas e entre elas as que melhor se vendem são as que formam duas camadas de cerca de 18 a 24 peixes em lata e as de fabrico atravessado com 30 a 40 peixes em cada lata. De nada vale argumentar que o peso do peixe, tanto nas latas norueguesas como nas portuguesas, é igual, porque, se uma família de quatro a seis pessoas comprar uma lata de sardinha portuguesa caberá, no melhor dos casos, apenas uma sardinha a cada uma, ou então, ter-se-á que cortar a sardinha em bocados ou comprar outra lata, para chegar para todos. Por outro lado, quando se abre uma lata de sardinhas norueguesas de duas camadas, encontra-se um mínimo de 18 peixes, o que dá 3 peixes para cada pessoa. Psicologicamente, não é o peso mas o número de peixes que parece contar à mesa. Este é um ponto muito importante para o qual se deve chamar continuamente a atenção e explica a razão por que, mesmo na qualidade sem pele e sem espinha, uma lata de 8 a 10 peixes obtém um preço mais elevado no mercado do que uma lata de 5 a 7, e uma lata de 4 peixes ninguém a quer e só se pode vender a um preço muito baixo.

As conservas de sardinhas com espinha só deviam ser exportadas para este mercado desde que o melhor fosse de 8 peixes, mínimo, e melhor seria se pudesse ser de 10 a 12 peixes por lata. O comprador de uma lata de sardinhas não sabe quantos peixes ela contém porque não traz qualquer indicação. Acharmos por isso da maior conveniência que as latas de conserva de sardinha com espinha tragam a indicação

«sardinhas pequenas e deliciosas». Quando uma dona de casa, ao abrir uma lata de sardinhas, descobre que só contém 4 peixes, sente que não obteve um valor suficiente para o seu dinheiro. Isto poderá ser um factor decisivo que a leve a não comprar mais sardinhas com espinha portuguesas.

A safra de 1948 para as sardinhas portuguesas, analisada daqui, teve um aspecto muito especial. Os industriais que tinham encomendas dos Estados Unidos no começo da safra, só puderam satisfazer parte delas em virtude da falta de peixe e da conseqüente alta no preço. Não acharam remunerador executar estas encomendas e limitaram o seu fabrico ao mínimo com o fim de manter as suas fábricas a trabalhar e de aproveitar os vazios de que dispunham. Por outro lado, os fabricantes que não tinham encomendas da América no princípio da safra esperavam recebe-las mais tarde e como nessa altura não havia ordens passadas por outros países, começaram a fabricar grandes quantidades de sardinhas sem pele e sem espinha. Baseavam a sua esperança na conclusão de que se a escassez da pesca continuasse, obteriam um bom preço para os seus produtos. A realidade, porém, foi outra e a maioria dos industriais para venderem as suas conservas tiveram que fazer descontos.

O resultado final foi que enquanto alguns fabricantes fizeram entregas de pequenas quantidades que foram vendidas aos preços fixados, outros ficaram com uma quantidade apreciável de conservas para as quais havia pouca procura e mesmo esta com a condição de desconto no preço. Os pedidos nos Estados Unidos não tiveram o desenvolvimento que se esperava. Aparentemente, a maior parte dos consumidores achou que o preço das sardinhas portuguesas a retalho era muito elevado. Como consequência natural os importadores americanos tornaram-se cautelosos, e isto fez com que os industriais portugueses se tornassem mais anciosos do que nunca para vender as conservas que tinham em

armazém. Os preços mínimos estabelecidos para as sardinhas não auxiliaram a situação, o que prova a ineficácia do sistema. Quando o negócio das sardinhas é bom, isto é, quando a procura é igual ou superior à oferta, os preços mantêm-se ou aumentam, mesmo, sem necessidade de controlo. Por outro lado, quando a oferta excede a procura, nem o controlo ou a falta de controlo dos preços, conseguirá manter a sua estrutura. Num mercado controlado, alguns fabricantes poderão resistir a vender com descontos, mas só o conseguirão até uma certa altura pois não poderão conservar os seus stocks eternamente.

Isto é humano. A lei da oferta e da procura é suprema e é o factor mais importante em qualquer indústria nacional ou estrangeira. Desconhecemos ainda, nesta data, os números exactos da produção de 1948 e das quantidades embarcadas para os Estados Unidos. Julgamos, porém, não errar, calculando que foram embarcadas para este país cerca de 140.000 caixas que equivalem a 14.000.000 de latas. A população dos Estados Unidos é de 140 milhões, o que significa que o consumo «per capita» é de $\frac{1}{2}$ sardinha por ano. Não deverá haver dúvida de espécie alguma que este país podia com a maior facilidade consumir muitas vezes mais a quantidade de sardinhas portuguesas que actualmente consome. Não é ser demasiado optimista calcular um aumento imediato neste consumo de pelo menos uma sardinha por pessoa, o que representa o dobro das actuais importações, se fosse iniciada imediatamente a propaganda e postos em prática os métodos convenientes de comercial.

O consumo actual das sardinhas nos Estados Unidos é inferior ao de 1929 e é ligeiramente superior à metade das importações feitas de Portugal em 1939. Em 1929 Portugal exportou 3.742.000 libras (peso) de sardinhas para este país. Os últimos números que temos referem-se a 1947 em que a importação

(Continua na pág. 22)

FÁBRICAS DE CONSERVAS E SALAZONES

PINHAIS & C.^A, LIMITADA

AVENIDA MENERES, 700
MATOSINHOS

TELEG.: CONSERVAS
TELEFONE: 42-M

CONSERVAS

DE:

Atum
Sardinhas
Cavalas
Chicharro
Anchovas
Pastas
de Peixe
Mariscos



MARCAS

REGISTADAS:

PINHAIS
MASCATO
RIOS
SAILOR
SEMPER -
IDEM
EDUSA
YO
CIBELES
MARINHEIRO

SARDINHAS EM MOLHOS, PENSADAS E EM SALMOURA

PESCA E CONSERVAS DE PEIXE EM CABO VERDE

Pelo diploma legislativo n.º 964, de Novembro de 1947, foram estabelecidas as normas para a exploração da indústria de conservas e fixado o número de fábricas em:

- Dois por ilha, para conserva de peixe em azeite ou calda, mediante cozedura, e por seca, salga, fumado e em salmoura.
- Dois por ilha, para conserva de peixe por seca, salga, fumado e em salmoura.

Compreende-se o objectivo do critério limitativo do diploma citado, ao restringir a um número determinado, a laboração industrial dos produtos das pescarias nos mares do Arquipélago, que visa, sem dúvida, não desencorajar as possibilidades de aplicação da iniciativa particular na valorização industrial da Colónia, mas a restrição do número de empresas concorrentes baseia-se sobre o pressuposto de que apenas deve ser permitido aquele número de estabelecimentos que possibilitam, quer pela capacidade de obtenção da matéria prima, quer pelas oportunidades de absorção dos produtos da laboração industrial, uma actividade económica viável.

As oportunidades de expansão industrial afiguram-se nos mais vastas do que o diploma 964 parece ter admitido ao fixar o número de empresas permissíveis. Com efeito, nas épocas de maior abundância das espécies ictiológicas mais interessantes sob o ponto de vista industrial, haveria possibilidades de se fixar um grupo maior de homens empregados nas pescarias, fornecendo-lhes assim a oportunidade de terem em que se ocupar, o que se apresenta de importância capital.

O alargamento do número consentido de estabelecimentos em na-

da prejudicaria as fábricas existentes desde que, como se pretende no art. 3.º do diploma 964, cada empresa fizesse a exploração da pesca com embarcações próprias e portanto não é de admitir, como muito bem se disse no preâmbulo do referido diploma, perigo algum,—(não se permitindo mais de um estabelecimento em cada local). Admitido que o alargamento não oferece inconvenientes de carácter económico, é bem de se ver as vantagens de ordem social que daí resultariam para a Colónia. Mais ainda: entendemos que não se deve condicionar as modalidades de preparação das conservas, mas sim generalizar todas as modalidades às fábricas estabelecidas, deixando a escolha desta ou daquela forma de preparação às conveniências dos industriais. Isto é, autorizado o estabelecimento, a fábrica empregaria a matéria prima (peixe) como melhor conviesse aos interesses da indústria. Sem restrições na forma de conservar os produtos das pescarias, os estabelecimentos exigiriam largo emprego de pessoal: na pesca, no tratamento do peixe, na limpeza e enlatamento, nas máquinas, nos carros de lenha, embarques e desembarques de materiais, etc., etc.

É para estranhar que, como sabemos, estar o Governo da Metrópole interessado no desenvolvimento industrial de Cabo Verde e aqui procurar-se entrar as iniciativas. Conhecemos um pedido de estabelecimento de uma fábrica que aguarda resolução há já mais de um ano e vem sendo prejudicado por informações menos exactas prestadas às entidades competentes.

Para se resolver o problema de

Cabo Verde há que cumprir o que disse há pouco tempo Sua Ex.ª o Ministro das Colónias: «as iniciativas de carácter industrial merecerão um especial cuidado ao Governo, visto algumas delas terem sérias possibilidades, havendo que destacar a da pesca e seus derivados».

No preâmbulo do Decreto 31.880, de 1942, afirmou o Governo: «Cabo Verde tem de produzir o que puder e ir buscar ao mar não apenas o sal, mas também, em maior quantidade, peixe, de que as suas águas são abundantes».

A Colónia precisa de ser colocada em condições de melhor suportar as crises e não haverá lugar a que, conforme a expressão de SALAZAR, «sintamos a extrema gravidade de errar os caminhos...».

Há que acabar com as injustiças movidas por más vontades e mesquinhos interesses, há que conceder facilidades amplas, há que organizar uma caixa de previdência social a favor dos pescadores, a bem de Cabo Verde e da Nação.

E. N.

Contrato Colectivo com a Inglaterra

Entre o Instituto Português de Conservas de Peixe e a British Government Purchasing Mission, como representante do Ministério da Alimentação Inglês, foi assinado um contrato para a fabricação na actual safra de 1 milhão de caixas de conservas de sardinha.

Walter A. Benz

Esté nosso amigo, antigo vice-presidente da importante firma Stroh-meyer & Arpe, de New York, que há muitos anos se dedica à expansão das nossas conservas de peixe no mercado dos Estados Unidos, foi eleito Presidente daquela firma, pelo que gostosamente o felicitamos.



F. NÓBREGA DE LIMA, L.^{DA}

REPRESENTANTES EXCLUSIVOS DE:

Matérias primas para a Indústria, Maquinaria e Motores

E. W. BLISS & Co.

Prensas, Instalações completas
para o fabrico de vazios, etc.

FAIRBANKS, MORSE & C^o. INC.

Motores Diesel marítimos, Ge-
radores, Balanças automáticas
de todos os tipos, etc.

PALLARÉS HERMANOS S. A.

Azeites de Oliveira

REPUBLIC STEEL CORPORA-
TION

Folha de Flandres, arame, etc.

SIGNODE STEEL STRAPPING

Arco de ferro para embalagens,
etc.

SEDE

LONDRES

115 Park Street Lon-
don, W.1

Teleg. Julima London
Telef. MAYFAIR 3391

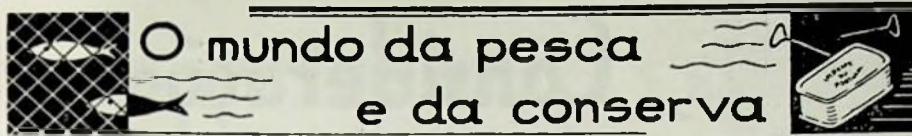
Av. 24 de Julho, 1,
2.º Dt.º

Teleg. Julima — Lisboa
Telef. 22192/3
LISBOA

PORTO

R. Sá da Bandeira,
562, 3.º

Teleg. Julima — Porto



O mundo da pesca e da conserva

Peixe para a Europa

O sr. H. Fielder, um dos dirigentes da E. C. A., anunciou há pouco que se os planos previstos actualmente para as nações do E. R. P. fossem aplicados, as populações dos países da Europa Ocidental teriam à sua disposição, no decorrer dos quatro anos próximos, peixe em abundância.

Este peixe permitirá compensar a penúria dos recursos em carne por cada habitante que, mesmo em 1952-53, não atingirão segundo se prevê, o nível de antes da guerra. O sr. Fielder, que é um especialista nas questões da pesca, acentuou que embora as capturas da pesca dos dezoito países participantes no plano fossem superiores em 43 % às de 1935-38, a ração disponível de peixe por cabeça, em virtude do aumento da população, só atingirá 25 % da de antes da guerra.

Segundo um recente relatório do O. E. C. E. todos os países do plano Marshall, à excepção da Áustria, da Suíça e da Alemanha ocidental, encaram um aumento da produção das suas pescas para a elevar de 3.843.000 a 5.480.000 ton. em 1952-1953.

Na opinião do sr. Fielder, este programa seria de um valor excepcional para ajudar ao abastecimento dos povos sub-alimentados do mundo, ao mesmo tempo que permitirá exigir menos à terra para a alimentação humana.

Produção e Exportação de Conservas Norueguesas

A produção total, até Dezembro do ano passado, de «sild» fumado (arenque pequeno) foi de 739.997

caixas, contra 618.954 caixas em igual período do ano anterior.

Nos anos anteriores à guerra a média anual da produção desta conserva era de cerca de 950.000 caixas. Uma parte importante do fabrico deste ano foi em latas de 1/4 22 mm com uma só camada de peixe, em virtude do tamanho do «sild» pescado ter sido excepcionalmente grande.

A partir de 1 de Fevereiro é proibida a pesca do «sild», e de 1 de Janeiro, a do «brisling».

A produção de conservas de caranguejo terminou em 1948 com um ligeiro aumento sobre a de 1947 em virtude de um maior fornecimento à indústria de latas de alumínio e de folha de Flandres extra-contingente.

O total da exportação durante os primeiros 10 meses de 1948 atingiu 30.313 ton. no valor de 103 milhões de coroas. No mesmo período de 1947 a quantidade exportada foi de 29.229 ton. e o valor 93,5 milhões de coroas.

Os E. U. A. foram os maiores compradores das conservas de peixe norueguesas neste mesmo período de 10 meses, num valor de 33 milhões de coroas. Seguem-se-lhe a Austrália com 28,3 milhões de coroas e a Inglaterra com 18 milhões de coroas.

Investigação sobre a sardinha

O Comité de Investigação Marítima (Marine Research Committee) nomeado pelo Governador da Califórnia, distribuiu 95.000 dólares entre quatro Institutos científicos que estudam as causas do desaparecimento da sardinha nas águas da Califórnia.

Estes quatro Institutos, são: o «Scripps Institute» que estuda os fundos do mar onde se pesca a sar-

dinha; o «U. S. Fish and Wild Life Service», que se ocupa da desova e do crescimento anual da espécie; o «Fish and Game Commission», que trata das migrações e a «Academy of Sciences» que relaciona as informações.

A localização das sardinhas por meio de avião foi abandonada porque, geralmente, o peixe já tinha desaparecido antes dos barcos dirigidos pela rádio terem chegado ao lugar designado.

Pesca e conservas em França

Antes da última guerra, em 1938, a pesca em França atingiu 372.000 ton., nas espécies do alto e costeiras, servida por uma frota de 310 arrastões, de aço, e 24.000 pequenos barcos de madeira, metade dos quais a motor.

O volume das importações e das exportações dos produtos da pesca naquele período equilibrava-se. Assim, no mesmo ano de 1948, as importações totalizaram 48.000 ton., assim distribuídas: conservas em molhos, 26.000 ton., salmouras, 9.500 ton., peixe fresco, 12.250 ton.; e as exportações foram de cerca de 40.000 ton., das quais 5.000 ton., de conservas em molhos, 20.000 ton. de bacalhau salgado e 13.500 ton. de peixe fresco.

A guerra e as suas consequências agravaram consideravelmente a situação da indústria francesa da pesca marítima. Não só numerosos barcos foram destruídos como também em muitas regiões era impossível aos pescadores dedicarem a sua actividade na pesca costeira.

A frota da pesca do alto ficou reduzida a 1/3 de antes da guerra e a da pesca costeira diminuiu também muito na sua tonelagem.

A França entrou, porém, no ano passado, num plano de reconstituição da sua frota que comporta, principalmente, a construção de 143 barcos arrastões e que lhe fará reconquistar em breve a posição perdida.

I — No limiar duma nova época de fabricação (ou, para melhor dizer, já em plena nova época, pelo menos em relação a alguns Centros) são compreensíveis — e até louváveis — as manifestações daqueles que vêm conscientemente o perigoso declive por onde nos vamos encaminhando sem que providências algumas se tomem para o evitar e, por isso mesmo, clamam para que alguma coisa se faça. Em tal conjuntura, são até desculpáveis todas as precipitações e exageros que, nem por isso, deixam porém de oferecer grandes perigos.

Graças a Deus, tenho a consciência do dever cumprido — a tempo e horas — a tal respeito. Resta-me ainda a consolação de nada me ter levado a afastar um ápice da posição tomada, neste longo desfiar de épocas desde que, em Junho de 1937, me decidi a abraçar uma ideia que julgo comportar alguma coisa de verdadeiramente eficiente para os fins que se pretendem atingir.

E assim, continuarei a insistir, correndo muito embora o risco de ser acoimado de caturra e teimoso.

II — Naturalmente que tenho assistido, com calma mas com fundo ceticismo, ao reviver de velhas teorias, o que sendo inteiramente desculpável da parte de alguns, pois só evidencia a sua boa vontade e a sua boa fé, não é já tanto compreensível naqueles que deveriam possuir o «saber de experiência feito», melhor direi que o têm na realidade mas que desejam, ou enganar-se a si próprios ou — o que é pior — enganar os outros.

Refiro-me a tudo que, de longe ou de perto, se aproxima do regime de fixação de preços mínimos de exportação a manter rigidamente e sem que, correlativamente, se assegure uma forma real de os defender com eficácia, não pela aplicação de sanções aos infractores mas sim fazendo desaparecer ou, pelo menos, diminuir substancialmente a «necessidade de infringir».

E foi esta necessidade, quer queiram quer não, que subsistiu nos casos ainda recentes: a O. C. A. e o regime de exportação de sardinhas para a U. S. A.

Num e noutro caso podemos disfarçar a desilusão (dos que, por desconhecimento do passado ou excesso de candura, agiram de boa fé) e a confissão da evidência mais rápida e precipitada que se esperava (daquelles que actuaram esperando simplesmente poder viver à sombra de semelhante panacea o tempo necessário para se livrarem de incómodos stocks e ainda doutros que, predispostos de início à infracção e confiando no espírito legalista e honesto da maioria dos seus colegas, viam em tal situação um handicap a favor da sua pouca vergonha).

Assim, afirmaremos faltas de moralidade, de cumprimento à palavra dada, de boa ética comercial, de solidariedade, etc. Não mentimos ao fazer essas afirmações, é certo, mas nem por isso deixamos de disfarçar, procurando iludir a evidência dos factos, fingindo ignorar que na base de todas essas faltas — que aliás são reais — está uma única coisa realíssima: a necessidade de infringir.

Pode esta revestir-se de precipitação, estar doentia-

Considerações, tal

por FERREIRA

mente imbuída de falta de confiança, resultar mesmo — pelo menos numa primeira fase e em relação a alguns — de ausência de bom espírito ou boa prática de organização comercial. Mas: é um facto, é uma realidade e, fingindo ou querendo ignorá-la, não avançaremos um passo.

O mal está em que (com aquela facilidade de esquecimento que os homens e a sociedade têm quanto às experiências do passado) basta que alguém se lembre de novo da panacea desacreditada para muitos o seguirem. E, assim, continuaremos à volta da nora... (que se me perdõe a irreverência).

Três perguntas: Quando não há crise, ocorre a alguém a fixação de preços? Quem pensa em vender mais barato quando tem certo o escoamento dos seus produtos? Mas, quando este demora ou se torna incerto, como queremos resolver os males daí resultantes, aumentando precisamente a sua gravidade ou, o que é mais, aumentando-a de forma diversíssima em relação aos vários interessados?

Ora, é daquele facto conjugado com a necessidade de vender — mais ou menos imediata e premente segundo o grau de força económica dos produtores — que resulta a oferta insistente, cada vez a preços mais baixos; e é dele e da não observação da circunstância apontada que nascerá fatalmente a manifestação fraudulenta quando se impeça, por força de medidas coercivas, a sua manifestação natural.

O «processo» gerador dessas infracções fatais e lógicas apressa-se por variadíssimas razões, entre elas as que há pouco citei como sendo as que primeiro ocorrem para disfarçar a desilusão ou o despeito.

De muitas outras, porém — e não das menos fundamentais e naturais — fala-se menos por falta de sinceridade.

Ora, os preços mínimos trazem desde logo consigo um mal de nascença. Eles têm de ser estabelecidos: ou artificialmente — «por baixo», em condições tais que, nada remediando de momento, trarão até uma consequência mais ou menos imediata e contraproducente, seja a baixa de cotação; — por excesso, e — a menos que coincida haver uma intensificação na procura — agravaremos o mal básico, isto é, diminuiremos ainda mais a saída dos produtos; ou rasoavelmente e de acordo com as realidades.

Neste último caso será forçoso proceder por analogia e aproximação com as cotações de momento mais regulares e estas serão evidentemente as das marcas mais introduzidas ou dos produtores mais categorizados pois

vez importunas...

A BARBOSA

certamente não iremos alinhar pelas outras, com o que cairíamos no primeiro caso. Mas é inegável que, já então, haverá uma legião de produtores ou de marcas que não atinjam — seja qual for o motivo — a craveira adoptada e que não podem deixar-se condenar resignadamente à inacção que daí lhes resultaria. Falar no futuro a quem morrerá de fome no presente?

Considera-se ainda que este caso é actualmente na nossa indústria muito mais de ter em conta do que o era há 15 anos pelo número de fábricas renascidas durante a guerra e pela rarefacção de mercados com os consequentes desvios nas correntes habituais e normais dos negócios de muitas Empresas.

Fenómeno semelhante ao que acabamos de considerar em relação aos produtores e exportadores se produz no seio dos mercados com a fixação de preços mínimos: agentes e importadores encontram-se perante os mesmos problemas e ou se resignam à inacção — essa possibilidade é entre eles mais fácil porque será em qualquer caso parcial e recorrerão quer à nossa concorrência quer à indirecta resultante da intensificação do seu trabalho na colaboração doutros produtos alimentares — ou se lançam igualmente pelo caminho da infracção — tanto mais facilmente quanto ela afinal não será praticada por eles nem lhes poderá acarretar qualquer punição.

Eis os motivos por que eu, insuspeito quanto à vontade e convicção da necessidade imprescindível de se pôr um travão às desregradas e inconscientes manifestações duma luta de concorrência interna e fratricida que a ninguém aproveita e a todos prejudica, não posso concordar com o restabelecimento dum sistema que, servindo momentaneamente, acabou por fracassar e estará votado — de novo e tantas quantas vezes o queiram ressuscitar — ao mesmo fracasso, cada vez mais rápido e desprestigiante por todas as razões, até pelo progresso na técnica das infracções.

Compreendo que, em desespero de causa, muitos — e até elevados espiritos — não tenham a calma suficiente para ver e considerar estas verdades; compreendo que alguns as vejam e sintam perfeitamente mas, ainda assim, julguem que mais «vale isso do que nada».

Mas, é precisamente esta última atitude que, na minha caturrice e teimosia, eu quero combater. Essa atitude é negativa, conformista, aligura-se-me a de um proprietário que pagasse aos gatunos para não ser roubado por eles, sem coragem de recorrer a outros meios, de chamar corajosamente o auxílio da policia ou de se armar, ele próprio, dos meios de defesa necessários.

III — No extremo oposto vejo aqueles que, cons-

cientes dos factos e das realidades a que acima me referi — portanto mais progressivos e realistas em todo o caso — clamam por uma organização centralizadora e monopolista de vendas, organização esta que, em minha opinião, pode representar uma solução integral mas excede visivelmente as necessidades e, até, as conveniências.

É uma atitude de completa renúncia a uma autonomia e liberdade de iniciativa própria — só compreensível pela desilusão que reflecte mas que, forçosamente, acarretaria, a breve praso, a insatisfação, o tédio e o arrependimento.

Essa solução, além de importar numa completa alteração do actual sistema de vendas com repercussões nos próprios mercados, podendo conduzir ao desinteresse e, até, à animadversão de clientes fiéis mas imbuidos de espírito individualista, acarretaria a perda de posições adquiridas pelo esforço de muitos anos, a desvalorização completa das marcas acreditadas e, conseqüentemente, a falta de estímulo futuro.

Entraríamos no signo das produções standardizadas e fatalmente anónimas com segura baixa no nível de qualidade por maior e mais rígida fiscalização que se estabelecesse.

Posso admitir que semelhante regime rodeado de todos os cuidados indispensáveis seja praticável — e até aconselhável — em relação a determinados mercados em que as circunstâncias ambientes o favoreçam ou nos quais, por serem novos, a adaptação seria facilitada sem os perigos da transição. Mas tornar applicável a todos os mercados — sem distinção e bruscamente — um sistema que *à priori* será recebido com natural desconfiança pela clientela — seria uma loucura.

Teríamos forçosamente que transigir mais ou menos temporariamente, quanto a certos pontos muito embora dissessemos que o faríamos para facilitar a transição, mas o tempo passaria transformando o sistema provisório em definitivo: manteríamos, assim, as marcas privadas, as organizações existentes muito embora enquadradas sob um comando único. A breve trecho nos encontraríamos perante um verdadeiro pandemónio de tricas, insinuações, conflitos, becos sem saída e, pouco a pouco, perderíamos colaboradores fiéis, talvez os melhores, que se afastariam desiludidos e aborrecidos.

Se, pelo contrário, impusessemos rigidamente e desde o início o regime — integral, sem transigências — alguém poderá garantir que uma organização única — dispondo embora dos mais completos elementos e da melhor técnica — se possa substituir abruptamente às múltiplas organizações privadas (nossas e nos mercados) sem acarretar perturbações de monta e resultados contra-productentes, pelo menos de entrada, aos fins em vista?

IV — Porque assim penso com sinceridade, porque receio fundamental e instintivamente todos os extremismos — aliciantes, tentadores mas ilógicos — é que me inclino para uma solução de meio termo. Nela, em minha opinião, poderíamos descançar, preparar, até, calmamente essa mesma transição se, afinal, concluíssemos

mais tarde pela necessidade ou conveniência da solução total. Nada perderíamos e tudo ganharíamos com a renúncia imediata a solução talvez teoricamente mais brilhante e com a opção por um sistema, julgo eu, definitivo mas que, em todo o caso, poderia ser, pelo menos, um estágio. Economizariamos assim energias e dinheiro, evitaríamos o assalto das «desinteressadas» ofertas de colaboradores dispensáveis — que seriam legião desde a primeira hora — não assustariamos ninguém, respeitá-riamos todos os interesses adquiridos, todas as respeitáveis iniciativas particulares, utilizando-as no interesse comum, estimulando-as no exercício das suas actividades, criando-lhes possibilidades de desenvolvimento normal e, até, de adaptação sem exclusivo sacrifício próprio a circunstâncias especiais que surgissem.

Eis o que me faz preferir a solução do organismo comercial (o nome — Bolsa, Entreposto, Central — é indiferente) que teria as seguintes e únicas funções:

a) Adquirir as conservas à produção a um preço suficientemente remunerador da actividade industrial, defendendo, pois, a sua economia que diz

respeito não só ao capital mas também ao trabalho nela empregado e permitindo até àqueles industriais que assim quisessem proceder o desinteresse pela acção comercial na venda dos seus produtos.

b) Entregar, por princípio, a colocação das conservas às organizações comerciais privadas — de industriais ou exportadores — a preços certos e adequados às circunstâncias de momento e, até, de mercado, normalizando assim a oferta do comércio exportador pela uniformidade no custo da aquisição.

Esta segunda função não impediria que o organismo se pudesse encarregar — accidental ou permanentemente — da colocação das conservas naqueles mercados aonde as circunstâncias o aconselhassem ou para onde uma maioria suficientemente representativa o decidisse.

Continuarei no próximo número.

15/5/1949.

M E R C A D O S

(Continuação da pág. 16)

foi de 33.966.000 libras. Pode-se afirmar sem receio que o consumo foi ainda inferior em 1948. Uma importação de 6.000.000 de libras só foi alcançada em seis ocasiões, nos anos de 1931, 1932, 1933, 1939, 1945 e 1946.

A propaganda eficiente chama a atenção do consumidor para o produto. Métodos de comerciar eficazes, tornam o produto facilmente acessível ao consumidor logo que a sua atenção foi chamada para ele. Um nível elevado de qualidade e um sistema de fabrico apropriado, tornam o conteúdo atraente ao consumidor e farão repetir as suas compras. No começo, porém, este programa de propaganda só poderá ser feito colectivamente. O fabricante é que terá que se lançar nessa tarefa, ou por intermédio da sua Associação ou do seu Governo. O importador americano não poderá realizar esse programa, mas podia auxiliar reclamando a marca que distribui exclusivamente, ou porque lhe pertence ou porque o industrial seu proprietário lhe concedeu esse direito. Falou-se muito numa campanha de propa-

ganda que ia ser lançada pelo Instituto Português de Conservas de Peixe, e vários importadores americanos manifestaram o seu desejo de fazer uma propaganda colateral com o fim de facilitar o negócio. Infelizmente a maior parte destes importadores desistiu dessa intenção em virtude da anunciada propaganda do Instituto não se ter efectuado.

Uma outra desvantagem que prejudica o negócio das sardinhas portuguesas é a intenção de estabelecer um diferencial de preço entre uma marca pertencente a um importador americano e outra propriedade de fabricante. Em muitos casos, a diferença é exigida pelo mesmo fabricante, o que coloca em desvantagem o importador da sua própria marca. As condições actuais do negócio não suportam o encargo de uma taxa cobrada pelo fabricante português e outra pelas alfândegas americanas. É lógico que se um importador não puder vender um produto a preço de concorrência e obter um lucro razoável, ele desista de se esforçar para a sua expansão e se limite a comprar uma quantidade mínima para

fornecer os seus clientes habituais que, por sua vez, ficam desapontados por não poderem comprar a preços de concorrência.

Antes da guerra, havia um certo número de importadores que por meio da propaganda, publicidade e outros métodos de venda, diligenciavam aumentar o consumo das suas mareas e que indirectamente, concorriam para a expansão das sardinhas portuguesas. Hoje, praticamente, todos eles perderam o interesse pelo produto em virtude da falta de cooperação dos seus fornecedores que, em muitos casos, tiveram que ser substituídos por outros com melhores preços para poderem enfrentar a concorrência encarniçada de outros importadores que só tinham por objectivo comprar as sardinhas o mais barato possível para as vender a qualquer preço.

Se esta situação se mantiver, o futuro das sardinhas portuguesas é muito sombrio, o que é deveras para lastimar, sabendo-se que são as melhores conservas de todo o Mundo e que existe uma possibilidade, que não é difícil de realizar, de aumentar consideravelmente o seu consumo.

(Continua)

O SAL EM ANGOLA

pele Comandante Frederico Cruz

A indústria do sal em Angola, alinge hoje um desenvolvimento notável, fomentado, em grande parte, pelas numerosas salgas e secas de peixe que semeiam o extenso litoral angolano, desde a Baía dos Tigres à foz do Zaire.

O ilustre engenheiro Luís Aguiar, num interessante trabalho sobre Marinhas, publicado na magnífica revista «A Actividade Económica de Angola», faz-nos um apreciável relato histórico e técnico sobre a indústria salineira, nesta vastíssima possessão, do qual respigamos alguns dados.

Nos primeiros tempos, como é óbvio, os navegadores que contornavam a costa de Angola e os colonos que gradual e fadigosamente se iam fixando, consumiam o sal que a Metrópole lhes enviava. Mas, pouco a pouco, o contacto com o gentio levou-lhes ao conhecimento a existência de algumas salinas naturais no litoral, e de certos jazigos do cubigado composto mais para o interior, e naturalmente, a maior barateza do produto, fez com que preferissem geralmente consumir o sal nativo.

Julga-se que as primeiras salinas naturais de que os portugueses deram fé e de que se passaram bem depressa a servir, foram as formadas pelas lagoas salgadas jacentes próximo de Benguela, ao norte e ao sul da mesma cidade.

Como se sabe, foi o governador Manuel Cerveira Pereira quem fundou a cidade de Benguela, nos princípios do Século XVIII, e o activo pioneiro não se livra da fama de se ter locupletado com o pingue negócio das referidas salinas, sem dar parte, como lhe competia, da existência das mesmas a El-Rei D. Filipe. Manifestação de cupidez pura e simples? Surda hostilidade contra

o soberano estrangeiro? Quem sabe? Talvez ambas as coisas.

O sal dos jazigos do interior também desempenhava um papel relativamente importante no comércio angolano com o indígena. Assim, na Quissama, não muito longe de Luanda — bem entendido, distâncias africanas consideradas... — existe um jazigo de sal em afloramentos, cubigadíssimo dos nativos. É tanta importância tinha nos primeiros tempos da ocupação, que o governador D. Jerónimo de Almeida não hesitou, em finais do Século XVI, e desencadeou uma campanha contra os indígenas da região, apenas para se apossar dos mencionados depósitos.

A despeito da relativa proximidade da Quissama, Luanda consumia de preferência o sal de Benguela, o que se explica pela maior facilidade e rendimento dos transportes marítimos. Acresce que o sal de Benguela era de melhor qualidade e bastante mais branco, o que o tornava mais apreciado.

Pouco mais nos dizem a tradição e alguns documentos arquivados, mas certas designações geográficas ainda hoje existentes, como o da velha Ponta das Salinas, no extremo norte da baía de S. Francisco, indicam claramente que a indústria do sal, embora sob a forma primitiva, se achava bastante espalhada por Angola. Entre parentesis e a propósito, custa-nos a perceber como por uma retrogradação insensível e injustificável, tendemos a abandonar os velhos nomes geográficos que os nossos navegadores e primitivos colonos deram às regiões descobertas e ocupadas, para os substituímos pelos nomes gentílicos. A baía de S. Francisco é agora cafrealmente conhecida por porto do Cuio.

Durante muito tempo foi o sal considerado moeda corrente no sertão e tanta importância se dava aos brancos cristais que o Governo de Angola, em finais do Século XIX, chegou a legislar no sentido da exploração do sal de Benguela, constituir um monopólio do Estado. É claro que a ideia não teve continuidade.

Os terrenos propícios para as salinas abundam, na realidade. Uma vintena de quilómetros ao sul de Luanda, por exemplo, no caminho que conduz à seca do peixe do chamado Mórro da Cruz, lá para o sul da barra da Corimba, encontra-se uma extensa, baixa e lisa planície que as águas do mar alagam parcialmente nas grandes marés. O terreno está coberto de sujios cristais e escorrega em certos sítios como sala encerada, requerendo prudência e moderadas velocidades na condução dos automóveis que o atravessam, aliás os carros valsam em curvas caprichosas e elegantes mas... não isentas de perigo. Ali fomos justo alvo da indignação dos companheiros de viagem, numa camioneta que pilotávamos, desconhecedores das surpresas da enganadora planície e sofrendo a tentação de realizar proezas de Campbell barato...

As regiões de maior produção do sal em Angola, são hoje no litoral, de Norte para Sul: Mandombe, Ambrizete, Ambriz, Cacuaco, Luanda, Porto Amboim, Lobito, Benguela, Mocúio, Giraul, Moçâmedes e Porto Alexandre, batendo francamente o *record* o Lobito e Benguela.

No interior existem também alguns jazigos de sal-gema e diversas lagoas salgadas. No Sul, o Posto do Caínde é bastante rico do produto em questão. Na Quissama as minas de sal da Damba têm justa e antiga

nomeada. A uma centena de quilómetros a nordeste de Malange encontram-se importantes depósitos de sal nas regiões do Hole e Juiga, junto ao rio Lui. São estas umas curiosas formações geológicas. Parece que o rio atravessa, no seu trajecto, extensos jazigos subterrâneos, trazendo por consequência as suas águas saturadas de cloreto de sódio que se deposita mais tarde por evaporação.

A 90 quilómetros para o interior de Moçâmedes existem também grandes depósitos do muriato, desenvolvendo-se em extensas camadas que chegam a exceder um metro de espessura. Estes depósitos apresentam a particularidade de se encontrarem cobertos, nalgumas zonas, por lençóis de água transparente.

O indígena aprecia extraordinariamente o sal. Para o obter, em locais afastados no interior, não hesita em fazer negócios ruinosos e disparatados; e junto ao mar, nos locais onde não existem salinas, é capaz de gastar horas, pacientemente, a ferver até à última gota, água do mar em latas baixas e largas, para no fim rapar avaramente uns vestígios de sal que ficam agarrados ao fundo. Em tempos que lá vão, contava um velho oficial do exército que, no mato, se divertia a oferecer, de vez em quando, pires de sal aos indígenas e a ver alguns deles meter o desejado *mungué* aos punhados pela boca dentro, como se fosse açúcar candi... e pediam *mungué*, mais *mungué* insaciavelmente...

É facto averiguado que a posse dos jazigos de sal do interior concedia aos sobas excepcional importância política, sendo por vezes origem de guerras casuais.

As salinas mais importantes hoje existentes são, de Sul para Norte, as seguintes, indicadas as áreas em números redondos, e referidas as produções a 1947:

Empresa Industrial e Agrícola, Lda., no Cabo Negro, Porto Alexandre; mede 16 hectares e produziu 2.983.500 kg. Empresa Industrial e Agrícola, Lda., na Boa Vista, Moçâmedes; cobre 18,5 hectares e produziu 2.462.500 kg. Sousa & Silvé-

rio, Lda., na Horta da Nação, Moçâmedes; mede 3 hectares e rendeu 49.000 kg. Casal João Tomás da Fonseca, no Moncuio e Giraul, Moçâmedes; medem 2,5 hectares e de ram 300.400 kg. Adelino Branco, na Baía Farata Benguela; Produziu 150.000 kg. Empresa Piscatória da Caota, Benguela; rendeu 177.000 kg. Empresa Piscatória de Angola, Benguela, terreno aproveitado 5 hectares, produção 722.000 kg. Salina Lobitense, na Caponta, Lobito; produziu 166.000 kg. Salina Lobitense, Lobito, rendeu 6.199.000 kg. Salobito, no Lobito, ocupa ao todo 28 hectares e a evaporação das suas águas deixou-lhe nos taboleiros 3.574.000 kg. Amzalak Lourenço, Lda., cobre 8 hectares e rendeu 380.000 kg. António Leitão Gomes, Lobito; enormes salinas estendendo-se por 35 hectares, mas em exploração ainda incompleta; renderam 1.237.000 kg. Salineira, Lda., no Lobito; outra formidável propriedade que ocupa 48 hectares e produziu 4.455.500 kg. José Pedro Correia, no Lobito; medem estas salinas 12,5 hectares e renderam 2.193.000 kg. Álvaro Alves Ferreira, com duas salinas, uma na Pedrosa, outra no Cassequel — Lobito; produção global 791.000 kg. Rosa da Silva, Lda., na Samba, Luanda; medindo 6 hectares e produzindo 320.000 kg. José Martins da Trindade, Cacucaco — Luanda, 7,5 hectares de área e 1.100.000 kg. de produção. Álvaro da Cruz Amante, salina no Mussulo — Luanda — produziu 24.000 kg. Companhia da África Ocidental Portuguesa no Cacucaco, Luanda; cobrem 21 hectares e renderam 1.233.707 kg. J. Martins & Comp.^a, Lda., no Ambriz; ocupam 24 hectares e renderam 2.555.000 kg. Empresa das Salinas, Lda., no Ambrizete; cobrem 12 hectares e produziram 557.000 kg. António Cunha, Lda., em Ambrizete; medem 25 hectares e renderam 800.000 kg.

A percentagem de cloreto de sódio nas águas de Angola, embora obviamente variável com a época e com o local, anda à volta dos 31 %,

sendo as mesmas águas também possuidoras de sais de magnésio numa percentagem aproximada de 4 %. O sal-gema de Cande contém 96,5 % de cloreto de sódio.

A exploração dos sais de magnésio ainda não foi iniciada, mas ignoramos se se repetirá em Angola o fenómeno da desapareição desses sais nos taboleiros, fenómeno que se dá nalgumas salinas, como por exemplo nas de Setúbal, e que se atribui à natureza do solo.

Eis a traços largos o passado e o presente da indústria do sal em Angola. Os recursos da Colónia neste campo são inesgotáveis, e julgamos conviria modernizar a indústria o mais possível, inclusive entrando-se pelo caminho da refinação. A exploração é bastante primitiva e desconhecemos se alguma vez já se procedeu ao estudo espectroquímico do sal de Angola.

Valeria a pena enveredar pela produção de ácido clorídrico, magnésia, sódio, etc., tão necessários às indústrias da guerra e da paz?

Que o digam os técnicos.

Tele { phone: 272-M
grams: AVIZ

FÁBRICA
DE CONSERVAS

A V I Z

EDMUNDO FERREIRA

Import — Export

HEAD OFFICE

MATOSINHOS (Portugal)

Rua D. João I, 123

FACTORY

VILA DO CONDE (Portugal)

A INDÚSTRIA DA PESCA NA AMÉRICA DO SUL

A crise mundial da alimentação não atingiu nos países ibero-americanos a intensidade e a gravidade que se tem observado, sobretudo, na Europa — mas suscitou ainda alguns problemas que vêm determinando evolução sensível em alguns sectores da produção desses países. É bem característico o que aí se observa na indústria da pesca e nas que com ela se relacionam, fazendo prever em futuro próximo situações muito diferentes das que o passado consagrara e abrindo a alguns países dessa parte do mundo possibilidades económicas inesperadas. Deve dizer-se, desde já, que a pesca nunca teve grande estímulo nem protecção na maioria dos países sul-americanos, solicitados pela riqueza e variedade de recursos do solo para actividades de maior interesse imediato. A última guerra, porém, alterou muitos aspectos da vida económica do riquíssimo continente e a pesca começa a ser olhada por alguns, com situação marítima mais favorável, como factor de riqueza que a produção de conservas pode valorizar altamente.

O número total de pescadores existentes na América do Sul foi computado recentemente, num cálculo aproximativo, em cerca de 150.000 — parcela muito inferior, como logo se constata, em proporção com as dezenas de milhões de habitantes do continente. O número mais elevado, 80.000, cabe ao Brasil, seguindo-se Cuba com 20.000, a Venezuela com 20.000, o México com 10.000, o Peru com 6.500, o Chile com 3.300, a Colômbia com 2.200, a Argentina com 2.000, etc. O consumo «per capita», com excepção da Venezuela onde é considerável, limita-se a percentagens mínimas do dispêndio geral com a alimentação colectiva nesses países; e as estatísticas da pro-

dução piscatória, postas em confronto com o número de pessoas efectivamente ocupadas nessa actividade, revelam a disparidade existente nos meios técnicos de trabalho, acusando alguns países, como a Argentina, rendimento considerável com reduzida mão-de-obra e outros, como o Brasil e Cuba, rendimento inferior na proporção do número de pescadores em actividade. Na generalidade dos casos o peixe é muito caro na América do Sul, os transportes para o interior muito deficientes e a falta de frigoríficos e outras instalações técnicas impressionante, em contraste com o desenvolvimento tomado por outros ramos de exploração económica.

A guerra veio acclerar, por isso mesmo, a industrialização da pesca e a conseqüente expansão do fabrico de conservas que vai tomando vulto apreciável em alguns países sul-americanos, sobretudo na Argentina e no Brasil. Com as fábricas que vão surgindo começam algumas regiões a dispôr de abastecimentos apreciáveis em peixe conservado por diferentes modos, embora sem as características de especialização e alto teor qualitativo que caracterizam as indústrias piscatórias e conserveiras da Europa e dos Estados Unidos. É a industrialização o grande factor actual de incremento da pesca na América do Sul. Por isso se escrevia recentemente num importante jornal brasileiro que «basta entrar em funcionamento uma só fábrica em qualquer ponto da costa sul-americana para que duplique imediatamente a capacidade de produção e de consumo na zona respectiva».

O Brasil ocupa o primeiro lugar entre todos estes países pelo montante absoluto das cifras de produção e mão-de-obra ocupada. Na sua imensa costa é muitíssimo desigual

a distribuição e intensidade das actividades piscatórias e indústrias que lhe andam ligadas. Existem, todavia, empresas importantes em activa laboração e com notórias possibilidades de desenvolvimento, como a «Aliança Brasileira de Conservas», as «Conservas de Peixe Brasil» e outras que estão à frente do movimento de expansão piscatória e conserveira nesse país; e nota-se na imprensa económica brasileira um interesse manifesto por esta indústria, bem como o intuito de desenvolver o rendimento imediato da pesca na costa do Brasil em correlação com o incremento geral das actividades económicas que está ali em marcha.

Na Argentina estas actividades piscatórias concentram-se nitidamente no Plata, seguindo-se em importância as do porto de Baía Blanca. Nesta cidade, no território platino e, sobretudo, em Buenos Aires estão centralizadas as indústrias de conservas, de que existem actualmente cerca de 30 empresas avultadas, como a «Cascabel», «Pallabella», «Sinagra», «Marplatense», etc.

No Chile existe também — ou até em proporções mais acentuadas — grande concentração das indústrias piscatórias. Em 1944 esteve neste país uma missão técnica norte-americana com o intuito de orientar uma indústria sólida de conservas, a coberto de capitais reunidos no Chile e nos Estados Unidos. Três empresas, a «Pesquera de Tarapaca», a «Conservas pesqueras» e a «Sociedad chilena» abrangem 75 % da produção piscatória e conserveira do país, abastecendo o mercado interno com boas marcas e preparando-se para mais intensas actividades.

Em Cuba e no México as dificuldades de organização de fortes empresas conserveiras são muito maiores do que em quaisquer outros países da América do Sul e Central porque a concorrência dos Estados Unidos nesse aspecto é muito mais vigorosa. Em luta constante contra ela conseguiram as empresas conserveiras mexicanas instituir uma forte, bem apetrechada e progressiva indús-

(Continua na pág. 27)

ALBERTO SOARES RIBEIRO, L^{DA}

CASA FUNDADA EM 1911

100, Rua Aurea, Lisboa, Portugal.

FABRICANTES
EXPORTADORES

DE TODAS AS ESPÉCIES DE

CONSERVAS DE PEIXE

NAS MARCAS REGISTRADAS

Gizela — Gold Leaf — Gold Coin — Alsori
The Argonauts — My One — Baisers du Portugal

DISTINTIVO DE QUALIDADE



FÁBRICAS EM SETÚBAL E OLHÃO

Grémio dos Industriais de Conservas de Peixe de Sotavento do Algarve

A Direcção deste Grémio teve a amabilidade de nos enviar o seu relatório referente a 1948 de que transcrevemos a seguinte parte que traduz as dificuldades com que os industriais seus agremiados tiveram que lutar para manter a laboração das suas fábricas:

Durante o ano do exercício a que se reporta este Relatório a nossa indústria teve na área deste Grémio a sua pior safra.

A escassez da pesca da sardinha que se vinha agravando de safra para safra desde há 10 anos, foi na última quase absoluta.

É sobejamente conhecido que a escassez de qualquer matéria prima essencial conduz à elevação desmedida do seu custo pela maior procura e, não fugindo a essa regra, a indústria conserveira foi levada a adquirir nas lotas a preços elevadíssimos aquela que a natureza lhe proporcionou.

Além disso, a indústria viu-se obrigada a desenvolver a sua actividade comercial dentro de um restrito número de mercados de economia empobrecida pela guerra, vendo-se em dificuldades para colocar as suas mercadorias aos preços do custo.

A pesca do atum, também foi bastante mais fraca do que na temporada anterior e os seus preços nas lotas mais elevados, não só em consequência daquela redução, como também em virtude de ter aberto o mercado italiano para onde foram vendidas as existências antigas e facilmente se iam colocando as produções desta safra.

Esta situação não trouxe prosperidade à indústria, porque se abusou dos preços pagos pelo peixe fresco, na errônea suposição de que as possibilidades do mercado eram

ilimitadas, o que fatalmente havia de trazer os seus prejuízos.

Efectivamente, com a aproximação do fim do ano as vendas estagnaram e o preço decaiu, facto de que resultou ficarem por vender as mercadorias daqueles industriais que mais pretenderam defender os preços do custo.

O abastecimento da folha melhorou sensivelmente, em resultado das entregas mais regulares dos contingentes e das menores necessidades da indústria em consequência da falta de pesca.

O do óleo de mendobi, à parte os atrasos já considerados normais nas distribuições, pode ser tido como regular.

O do azeite, parecendo inicialmente normalizado, passou a ter a acuidade que a deficitária safra oleícola em parte justifica.

Ficou demonstrado na passada safra o inconveniente grave que representam os contratos individuais feitos pelos industriais com missões ou agregados de compradores.

Enquanto a procura é feita apenas por uma entidade, a oferta de muitos conduz sempre a uma natural baixa.

Parece, assim, não haver outro meio prático de remover esta dificuldade em tais casos que não seja o sistema dos contratos colectivos: a um único comprador colectivo, um único vendedor em iguais condições.

No ano que findou, foi feita mais uma tentativa, que se reputou séria, no sentido de se uniformizarem os preços de venda dos filetes de anchovas, cuja diversidade estava causando prejuízos à indústria e aos importadores.

Infelizmente, muitos houve, ao que parece, que não souberam respeitar os compromissos assumidos

e daí as consequências lamentáveis que hoje se constata: a desorganização absoluta no comércio deste produto com vendas a tais preços que não cobrem o custo da produção.

A INDÚSTRIA DE PESCA NA AMÉRICA DO SUL

(Continuação da pág. 25)

tria, situada principalmente na Baixa Califórnia, do lado do Pacífico, e em Veracruz, no Golfo do México. Cerca de 20 % dos pescadores que trabalham sob pavilhão mexicano são estrangeiros como estrangeiros são muitos dos técnicos e operários especializados que trabalham na indústria de conservas do país. O desenvolvimento desta efectua-se, porém, com lentidão bastante sensível porque as conservas norte-americanas são vendidas no mercado mexicano por preços muito baixos — o mesmo se verificando em Cuba.

Outro motivo tem contribuído, também, para o atrofamento prolongado da pesca nos países ibero-americanos — e tanto mais fortemente quanto mais próximos estão da América do Norte: a penetração das frotas pesqueiras norte-americanas nas suas águas territoriais, frotas que gozam de extraordinárias vantagens técnicas e de raio de acção muito largo. As águas meridionais do continente sul-americano oferecem ainda, no entanto, possibilidades muito vastas e nelas, sobretudo, devem fundamentar-se o desenvolvimento da indústria piscatória e o progresso da produção conserveira nos países ibero-americanos. É este um facto de relevante significado económico para os grandes produtores europeus de conservas, que devem acompanhá-lo com a necessária atenção.

AGRADECIMENTO

À imprensa e a todos os que tiveram a amabilidade de nos felicitar pela passagem do nosso aniversário, desejamos deixar aqui expresso o nosso agradecimento.

Das melhores marcas do
Mundo de folha de flandres



Distribuidores Gerais:

Mendes & Anjos, L.^{da}

O L H Ã O



Agência de Lisboa:

Rua Augusto Rosa, 66

SUPERDRAW



A evolução das Contas Bancárias

pele DR. LUIS SIMÕES DE ABREU

O exame da rota das situações bancárias constitui uma operação interessante e sugestiva não só pelos indícios que estas oferecem quanto aos desígnios que norteiam as Administrações, mas também pelo reflexo que mostram das sucessivas fases da conjuntura económica nacional.

Efectivamente, compete aos Bancos a mobilização das poupanças individuais ou institucionais, encaminhando-as para as aplicações que a tradição aconselha ou as circunstâncias imponham. E se, por vezes, o seu papel é predominantemente passivo, limitamo-nos às operações de descontos ou à concessão de empréstimos que lhes são solicitados, outras vezes intervêm directamente na actividade económica produtiva, mediante uma decidida política de investimentos industriais e agrícolas

ou colaboram nos empreendimentos do Estado, através da subscrição em larga escala dos seus títulos.

Nem sempre as contas dos Bancos facultam elementos suficientemente esclarecedores da sua orientação. A inclusão de múltiplas operações em rubricas que não primam pela clareza e propriedade dificulta uma interpretação cabal dos Balanços.

Assim, o curioso tem de contentar-se com uma visão esbatida e incompleta da realidade, visão essa que, apesar de tudo, proporciona deduções de apreciável valor.

Neste artigo procuramos dar séries estatísticas das principais verbas das contas bancárias, extraindo delas algumas conclusões de interesse.

No quadro n.º 1, apresentam-se

dados relativos a depósitos, descontos, empréstimos e títulos, abrangendo todos os Bancos e Casas Bancárias. Estes dados referem-se a 31 de Dezembro de cada ano, excepto os de 1948 que se reportam a 31 de Agosto, e foram colhidos nos Anuários Estatísticos ou Boletins Mensais do Instituto Nacional de Estatística.

Os dois últimos anos são provisórios, sujeitos porventura a eventuais rectificações que não alterarão sensivelmente, todavia, as ilacções finais.

Inclui o período focado toda a duração da guerra, evidenciando bem a repercussão que esta exerceu na vida nacional. Em primeiro lugar, nota-se a espectacular inflacção dos depósitos bancários, com o máximo atingido em 1946, após o que começa a sua diminuição. O aumento verificou-se sobretudo nos depósitos à ordem e teve a sua origem, naturalmente, na enorme multiplicação do dinheiro, resultante das exportações para os beligerantes. Como é sabido, o engrossamento dos nossos sinais monetários deveu-se, essencialmente, ao financiamento indirecto de despesas de guer-

QUADRO N.º 1

Contas	1938	1939	1940	1941	1942	1943	1944	1945	1946	1.47	1948
Depósitos:											
a)	2.961	3.055	4.977	8.239	13.331	17.176	19.737	22.553	23.659	19.083	17.121
b)	100	102	168	278	450	579	667	762	799	644	578
Carteira Comercial:											
a)	1.436	1.387	1.957	1.926	1.956	2.411	3.094	3.525	4.694	4.491	4.595
b)	100	97	136	134	136	168	215	245	327	313	320
Empréstimos:											
a)	541	560	887	896	1.278	1.323	1.439	1.573	2.220	2.766	2.740
b)	100	103	164	166	236	244	266	291	410	511	536
Carteira de Títulos:											
a)	727	685	720	924	1.654	1.702	2.136	2.278	2.453	2.174	-
b)	100	94	99	127	227	234	294	313	337	299	-

a) Valores em milhares de contos; b) números índices com base em 1938

ra de alguns Estados envolvidos no conflito.

Não dispomos de elementos informativos quanto à proveniência social das quantias depositadas, tudo levando a crer, sem embargo, que houvesse uma grande concentração de depósitos, dado o bloqueamento, pelo menos temporário, dos ordenados e salários.

Nos últimos anos, a trajectória decaí, consequência, em grande parte, da utilização dos depósitos em importações, até então dificultadas pela carência de fornecedores.

Vendo-se, assim, em prazo tão curto, sob a avalanche de tão elevados depósitos, ocorre perguntar como reagiram os bancos quanto ao destino a dar-lhes.

Tradicionalmente, as aplicações de maior peso eram os descontos, abrigados no quadro n.º 1 sob a designação genérica de «Carteira Comercial». Anteriormente à guerra aproximavam-se de 50 % do total dos depósitos.

Havia certamente razões para esta preferência. Como fiéis depositários dos dinheiros do público, quer estes significassem poupanças ociosas quer fundos de maneio dos negó-

cios, as instituições de crédito tinham de estar permanentemente em condições de satisfazer qualquer pedido de levantamento por parte dos depositantes.

Daqui a necessidade de que uma razoável percentagem das quantias depositadas fosse conservada sob a forma de dinheiro ou de valores facilmente realizáveis sem perda.

Nestas condições, segurança e liquidez pronta traduzem alvos de que os banqueiros só imprudentemente se podem desviar.

Ora as letras descontadas, por via de regra, são, depois do dinheiro, os valores mais facilmente realizáveis sem perda, uma vez que os prazos do seu vencimento não se alonguem e o seu quantitativo se não altere.

Em compensação, a sua restabilidade — outro requisito de que os banqueiros se não podem abstrair — não avulta, em comparação com a dos empréstimos ou dos investimentos.

O quadro n.º 2 mostra-nos a posição conjunta de 5 dos principais «Bancos Comerciais» em 5 anos diferentes, talvez numa forma mais elucidativa que o quadro n.º 1, visto que este, abarcando a totalidade das

instituições bancárias, acusa a influência observadora da intromissão de algumas, de características «sui generis», como os Bancos Emissores.

Constata-se assim que, para estes cinco Bancos (1) — e não se julgue que as várias características se identifiquem em todos eles — a «Carteira Comercial» que, no rompimento das hostilidades, excedia 50 % dos Depósitos, em 1944 atingia a percentagem muito mais modesta de 25 %, não obstante em valores absolutos ter aumentado. Em contrapartida, a percentagem de «Caixa» saltava para perto do dobro, o que demonstrava uma taxa de liquidez sem precedentes, a denunciar a vultuosa acumulação de dinheiro ocioso. Claro que, nas circunstâncias que a vida económica portuguesa atravessava, a posição dos Bancos era forçada em dose elevada, pois que, sendo a atitude bancária em relação aos descontos passiva, a menor necessidade do recurso ao crédito a curto prazo não deixaria de ter aquele efeito. Isto, não obstante a taxa do desconto se situar num nível bastante baixo.

Mas o verdadeiro declíneo do va-

QUADRO N.º 2
Valores em milhares de contos

Contas	1939		1944		1946		1947		1948	
	Valores	% dos depósitos	Valores	% dos depósitos	Valores	% dos depósitos	Valores	% dos depósitos	Valores	% dos depósitos
Caixa:										
Cofre	96	7,6	331	5,9	435	6,1	308	4,6	-	-
Depósitos noutros Bancos	208	16,5	2.191	39,1	2.205	31,1	2.009	29,8	-	-
	304	24,1	2.522	45,0	2.640	37,2	2.317	34,4	2.122	33,0
Carteira Comercial	704	55,9	1.429	25,5	2.178	30,7	2.177	32,3	2.325	36,1
Carteira de Títulos	98	7,8	990	17,6	1.074	15,2	930	13,8	849	13,2
Empréstimos:										
Hipotecários	14	1,1	14	0,2	12	0,2	12	0,2	-	-
Diversos	191	15,2	451	8,0	822	11,6	840	12,5	-	-
	205	16,3	465	8,2	834	11,8	852	12,7	975	15,2
Depósitos:										
À ordem	946	75,1	5.241	93,4	6.735	95,1	6.420	95,2	-	-
À prazo	313	24,9	368	6,6	345	4,9	323	4,8	-	-
<i>Totais</i>	1.259	100	5.609	100	7.083	100	6.743	100	6.434	100

lor do desconto ainda se vinca mais, se considerarmos a evolução dos preços por grosso durante o mesmo período. Efectivamente, o respectivo índice subiu para 250 em relação à base de 100 anterior à guerra, ao passo que o montante das letras descontadas apenas duplicou.

Já se deixa ver, perante este recuo da posição da «Carteira Comercial», haveria que procurar outros escapes.

Ora os quadros n.º 1 e 2 demonstram que, quanto aos «Empréstimos», a evolução foi quase paralela durante a mesma época e certamente por análogos motivos.

Para os cinco bancos seleccionados, a sua percentagem reduziu-se de 16 para 8 por cento e para o total das instituições bancárias de 22 para 11 por cento.

Escusado será frisar que este facto não deixou de reflectir-se na rentabilidade da indústria bancária, ainda que, em valor absoluto, os lucros tenham variado muito favoravelmente, como aliás se depreende das cotações alcançadas pelas respectivas acções.

Restava às sociedades bancárias a senda dos «Investimentos» que, nos quadros de atrás, se englobam na rubrica «Carteira de Títulos». E verifica-se que, sobretudo para o grupo dos cinco bancos que acima isolámos, esta trepou em valores absolutos e em percentagem dos depósitos, respectivamente para o décuplo e para o dobro. Para o conjunto da indústria, embora o valor nominal triplicasse, a percentagem decaiu para metade, facto este resultante da acumulação dos depósitos dos «Bancos e Banqueiros» no Banco de Portugal.

Convém salientar, sem embargo, que os «Investimentos» bancários não significaram a decisão de fomentar directamente a produção económica, pela ingerência na vida das empresas.

De facto, a carteira de Títulos

era constituída na quase totalidade por obrigações dos «Empréstimos do Estado», emitidos com um confessado intuito anti-inflacionista. O seu rendimento tem o ponto de partida no contribuinte.

O após guerra veio modificar novamente as tendências esboçadas na primeira fase e os quadros por nós elaborados patenteiam isso claramente.

Em primeiro lugar revela-se uma nítida contracção de depósitos que, no entanto, ainda se conservam nominalmente elevados, o que não admira, dada a depreciação do escudo no mercado interno.

A «Carteira Comercial» vai-se adaptando às necessidades do crédito cada vez mais prementes, a que não são estranhas as vicissitudes do nosso comércio de exportação, em grande parte dependente de produtos de difícil procura actual.

Deste modo, sem embargo das restrições opostas, a posição da «Carteira Comercial» subiu para 36 % dos depósitos, em 1948. Percentagem ainda baixa, porém, em comparação com a de 1939.

Os «Empréstimos» sofreram incremento de ritmo mais acelerado. Seria interessante averiguar se os financiamentos se orientam no sentido dos «Capitais de Exploração» ou dos «Fixos», mas as contas bancárias não nos elucidam a esse respeito. Admite-se que o rendimento dos Bancos neste campo aumente.

A «Carteira de Títulos» acusa recuo, para o que deve contribuir, decisivamente, a quebra das cotações da Bolsa que se tem vindo reforçando. Mas todos estes aspectos requerem análise e interpretação mais profundas noutra ocasião.

(1) «Borges & Irmão», «Espírito Santo & Comercial de Lisboa», «Fonsecas, Santos & Viana», «Lisboa & Açores», e «Pinto & Sotto Mayor». Os números relativos a 1948 foram respigados do «Jornal do Comércio» e referem-se aos relatórios do fim do ano.

Pedidos de representação

- *Werner Strude & Co.*
Bahnhofquai 9 — Munich.
- *P. M. Bottcher*
Paludan Müllersvey 3 — Copenhagen.
- *A. N. Li Wan Po*
P. O. Box 84 — Mauritius.
- *Hijos de João Faria*
Beauchef 357 — Buenos Aires
- *Cornes & Co.*
8 Great Winchester Str. — London E. C. 2.
- *Comptoir Universel d'Importation*
6, Rue Jules Guesde — Bordeaux.
- *George Livas*
P. O. Box 186 — Athens.
- *Martin Seifert*
Steinhausenstrasse 13 — Essen.
- *Bun Boee & Co., Ltd.*
111, Beach Road — Singapore.
- *Ong Boon Seng & Co.*
Choon Guan Street — Singapore
- *Ribero G. B.*
Casella Postale 838 — Genova
- *Angel F. Carranza & Co.*
Colón 869 — Cordoba (Argentina)
- *Balajoutis & Co. Ltd.*
10 Ejsolidos Street — Athens
- *Magnus Boe Co.*
99 Hudson Street — N. Y.
- *H. G. Roberts & Co. Ltd.*
304, Finsbury Pavement House
120, Moorgate-London EC.2

Serrão de Faria & C.ª

Import — Export

Rua Nova de Almada, 36-2.º - Telefone 2 8623

Telegramas DEFARIA — LISBOA

★

Ses vieilles marques :

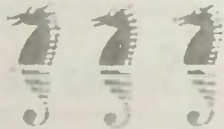
LES GLORIEUSES — LE SOURIRE —
BRISE MARINE — BELVEDER — FAN-
DANGO — TURANDOT — ELLINOR
— STADIUM — YVONNE

**ALIANÇA
EXPORTADORA**
 DA
L.
 LISBOA-PORTUGAL



**PORTUGUESE
CANNED FISH**

**SARDINES
TUNA FISH
ANCHOVIES
MACKERELS**

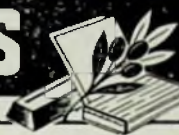


U.S. EXCLUSIVE REPRESENTATIVE
H.ORMAI
 100. HUDSON STREET NEW-YORK.13



CAZ.

MATÉRIAS PRIMAS



Produção de folha em França

A *Economic Cooperation Administration* (E. C. A.) tomou medidas para aumentar a produção da folha em França, começando por aprovar um crédito de 2 milhões de dólares que será utilizado na compra de equipamento moderno nos Estados Unidos.

O programa de expansão terá a duração de 14 meses e fará subir, assim se espera, a produção da folha em França de 125.000 ton. para 175.000 ton., anualmente, aumentando a capacidade conjunta da França e da bacia do Sarre de 216.000 ton., para 256.000 ton.

Os *Etablissements J. J. Carnaud et Forges de Basse Indre* são os postulantes para os créditos em dólares por intermédio do Governo Francês.

Produção de azeite italiano

A produção do azeite na Itália em 1948 foi de 2,5 milhões de quintais contra 1,3 milhões em 1946 e 2,2 milhões média de 1936-1939. A próxima colheita é calculada em cerca de 1,2 milhões de quintais.

Os preços começaram a subir em Bari, centro da produção, atingindo ultimamente 575 liras, cada litro, contra 450 durante o primeiro semestre de 1948.

Batalha para o Arachide

A Inglaterra está empenhada numa verdadeira batalha no Tanganika (África Oriental) onde desde 1947 um milhar de jovens colonos britânicos, ajudados por cerca de dez mil trabalhadores indígenas e com o concurso técnico da «United Africa Company» e o auxílio financeiro

do seu país, que atinge 25 milhões de libras, se dedicam à cultura mecânica do «cacahuète» (amendoim) para obstar ao desaparecimento dos mercados europeus e particularmente no inglês, de uma produção das Índias que, antes da segunda guerra mundial, colocava nos referidos mercados mais de que um milhão de toneladas de óleo de arachide.

A primeira colheita efectuada no verão de 1948 sobre uma plantação de 3.000 hectares escolhida como terreno de experiência, foi um verdadeiro êxito. No fim daquele ano, a operação inglesa do «cacahuète» cobria uma superfície de 40.000 hectares que se espera elevar a 1.300.000 hectares em 1952.

É intenção do governo inglês de entregar em breve esta empresa aos colonos sob a forma de cooperativa.

Produção de estanho nos E. U. A.

As refinarias da cidade do Texas produziram durante o mês de Janeiro 3.250 ton. de estanho, quantidade superior à produção de Dezembro que foi de 3.153 ton.

Em 1948 a Bolívia exportou para os E. U. A. o minério equivalente a 37.831 ton. de estanho, quando essas exportações foram em 1947 e 1946 respectivamente de 33.804 e 38.221 ton.

Produção de folha na Inglaterra

A maioria das fábricas de folha de Flandres do País de Gales tem já a sua produção comprometida para este ano. Esta tem aumentado e é já calculada em 16 milhões de caixas, anualmente.

Não se espera qualquer alteração

no preço para a exportação que continua a oscilar entre xelins 4 9/6 e 55, fob, caixa base.

Baixa no preço da folha americana

Embora continui a ser grande a falta de folha e a sua procura pelos países abrangidos pelo plano Marshall, prevê-se, nalguns círculos norte-americanos, uma possível tendência para a baixa no preço da folha no quarto trimestre deste ano.

Produção mundial do azeite em 1948-49

Segundo os cálculos dos meios oficiais norteamericanos, a produção mundial do azeite consumível atingirá, na campanha de 1948-49, cerca de 582.100 ton., contra 1.283.000 ton. em 1947-48. A produção total da Espanha, Itália, Grécia e Portugal, é calculada em 450.000 ton., contra 1.126.300 ton. no período de 1947-48.

As exportações de estanho da península de Malaca

A despeito dos esforços dos terroristas para paralisarem a indústria do estanho da Malaca, a Federação respectiva exportou, no ano de 1948, estanho no valor de 194 milhões de dólares, o mais alto valor obtido em 50 anos, e 100 milhões mais do que em 1947. O volume total das exportações de 1948 foi de 45.018 toneladas, quando em 1947 esse volume foi de 26.380 toneladas.

Segundo a estatística oficial, as exportações do último trimestre do ano de 1948 foram de 12.503 toneladas de estanho metal, o volume mais elevado desde a libertação do país. No ano passado havia 566 minas e 67 dragas em laboração, quando no fim do ano anterior esse número era de 478 e 56, respectivamente.



LA ROSE

CONSERVAS DE PEIXE

SARDINHAS — ATUM — FILETES DE
CAVALA — FILETES DE ANCHOVAS

FEU HERMANOS

RESP. LIM.

PORTIMÃO — ALGARVE



FUNDADA EM 1920



MARCA REGISTADA



FEVEREIRO DE 1949

Lotas	Destino	PESO			VALOR		
		Percent. %	Quilos	Total	Percent. %	Escudos	Total
Matosinhos	- consumo	-	47.340	47.340	-	206.565\$00	206.565\$00
Lisboa	- consumo	-	86.339	86.339	-	427.882\$00	427.882\$00
Setúbal	- consumo	-	155.230	155.250	-	598.946\$00	598.946\$00
Lagos	- consumo	-	10.115	10.115	-	39.176\$00	39.176\$00
Portimão	salmoura	3,03	3.605	118.825	3,36	18.500\$00	550.605\$00
	consumo	96,97	115.220				
Olhão	- consumo	-	1.350	1.350	-	7.360\$00	7.360\$00
				419.199			1.830.534\$00

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



CONSERVAS ANTONIO ALONSO LIMITADA

SETÚBAL (PORTUGAL)

TELEFONE 157
 SETÚBAL { TELEGRAMAS SANTONIO
 APARTADO 62

FABRICA em SETÚBAL --- FABRICAS em ESPANHA



J. B. Cardoso, L^{da}

Calçada de Santo Amaro, 3 - LISBOA

OS MAIS ANTIGOS FABRICANTES EM PORTUGAL

DE

CHAVES — GRELHAS — PREGOS

AGENTES DEPOSITÁRIOS

MATOSINHOS

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

R. de Brito Capelo, 1023

SETÚBAL

Setúbal Factories Agency, L.^{da}

Av. Luiza Todi, 277

ALGARVE

Feliciano Anjos Pereira

OLHÃO

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

Endereço Telegráfico: «Sardinha» / Telefone 25

OLHÃO — PORTUGAL

MARTEL

REG. U.S. PAT. OFF.
BRAND



Conservas Portuguesas

SARDINHAS

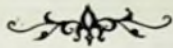
ANCHOVAS

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.

EMPRESA EXPORTADORA
LUSITANIA, L.^{DA}

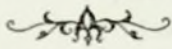


CONSERVAS DE PEIXE

*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



SEVEN BRAND

SÃO CONSERVAS
DE CONFIANÇA

FABRICADAS POR

Manuel Pereira Junior

RUA BERNARDINO COSTA, 41 • LISBOA • PORTUGAL



Lopes da Cruz & C.^a, L.^{da}

Rua Brito e Cunha N.º 513 a 541

MATOSINHOS — PORTUGAL



O LEÃO IMPÕE-SE PELA FORÇA
COMO AS CONSERVAS
LOPES DA CRUZ & C. L.
PELA QUALIDADE

Com Fábricas em:

Matosinhos

Vila do Conde



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

FÁBRICA DE CONSERVAS

RECORD

TELEF. 355
TELEG. RECORD
APARTADO 35

Rua Mouzinho de Albuquerque, 673
MATOSINHOS

MARCAS:

Forbes — Record — Ramos
Radar — Romeu e Julieta — Una

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,
Folha de Flandres, Inglesa e Americana,
Arames, Arcos para Caixas, etc.

ARMAZÉNS EM:

**MATOSINHOS-SETÚBAL
PORTIMÃO-OLHÃO**

STEINHARDTER & NORDLINGER

Os Agentes mais antigos nos E.U.A. para as
CONSERVAS DE PEIXE PORTUGUESAS

ESTABELECIDOS EM 1908

Escritórios principais em:

105, Hudson Street
New York City, N. Y.

112 Market Street
San Francisco, California

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 FIALHO & C.^A FARO

José Correia Pontes, L.^{da}

fabricantes de conservas de peixe
em azeite e em salmoira

Tele { gramas: Cerinhas — Olhão
fone: 17

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

Olhão - Portugal

Severo Ramos, Ltd.

PORTIMÃO
PORTUGAL

Fabricants — Exportateurs

De Conserves de Sardines, Anchois
et Filets de Maquereaux

MARQUES DÉPOSÉES

Splendour — Marco Polo
— Rosebelle — Exquisite

Télé { gramme "SEVERO" Portimão
phone 22-23

Steinhardter & Nordlinger

FIRMA EXPORTADORA

105, Hudson Street
New-York City, U. S. A.

Exportadores de todos os materiais necessários para o fabrico de Conservas de Peixe

Folha

Arame para precintar

Fita de aço para precintar

Maquinaria para vazio

Arame para chaves

Verniz para latas

Arco de ferro

Geradores

Cabo de aço

Guinchos e monta cargas

Motores Diesels

Arame queimado

ENTREGAMOS O QUE VENDEMOS

Endereço Telegráfico: NORDSTEIN — NEW-YORK

RICHARD D. DUDLEY & CO. LIMITED

IMPORTADORES E AGENTES

TELEFONE:

MANSION HOUSE 6221-2

41, EASTCHEAP

LONDON, E. C. 3.

TELEGRAMAS:

GOODWILL, LONDON

IMPORTADORES E DISTRIBUIDORES DIRECTOS AOS ARMAZENISTAS
EM TODA A INGLATERRA

ESPECIALIDADES

CONSERVAS DE SARDINHA E OUTROS PEIXES

•
CONSERVAS DE FRUTOS E LEGUMES

•
AZEITE DE OLIVEIRA

•
FRUTOS SECOS — ALFARROBA — PIMENTÃO

•
VINHO DO PORTO — BRANDY



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: C.º Daniel Duarte Silva

Director adjunto: Eng.º António Pinheiro de Magalhães Júnior

Director adjunto: Dr. António Ladislau Durão Ferreira

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

ORGANISMOS CORPORATIVOS

GRÉMIOS DOS INDUSTRIAIS

DO NORTE

José António Ferreira Barbosa
Narciso José Barroso
Américo de Oliveira Bessa

Sub-delegado do Governo no Norte:
Cap. Rogério Correia Ferreira

De Sotavento do Algarve

José Amândio Guerreiro Correia
João de Brito Folque
Silvério Gonçalves Saías

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

DO CENTRO

Alfredo Augusto de Almeida
Manuel Pereira da Cruz
Filipe Nazareth Fernandes

DE SETÚBAL

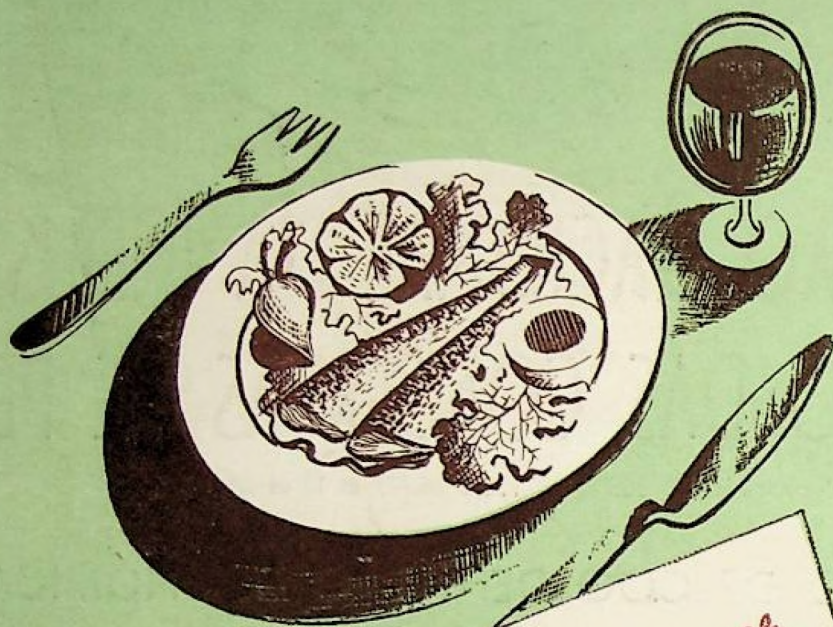
Dr. Francisco Perienes
Diniz Lopes David
José Narciso Ferreira de Freitas

De Barlavento do Algarve

José Mendes Furlado
António da Silva Freitas
Manuel Gaspar Patrocínio

GRÉMIO DOS EXPORTADORES

Feliciano dos Anjos Pereira
Joaquim Vinhas Cabrita
João Veiga Henriques



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

ETP

