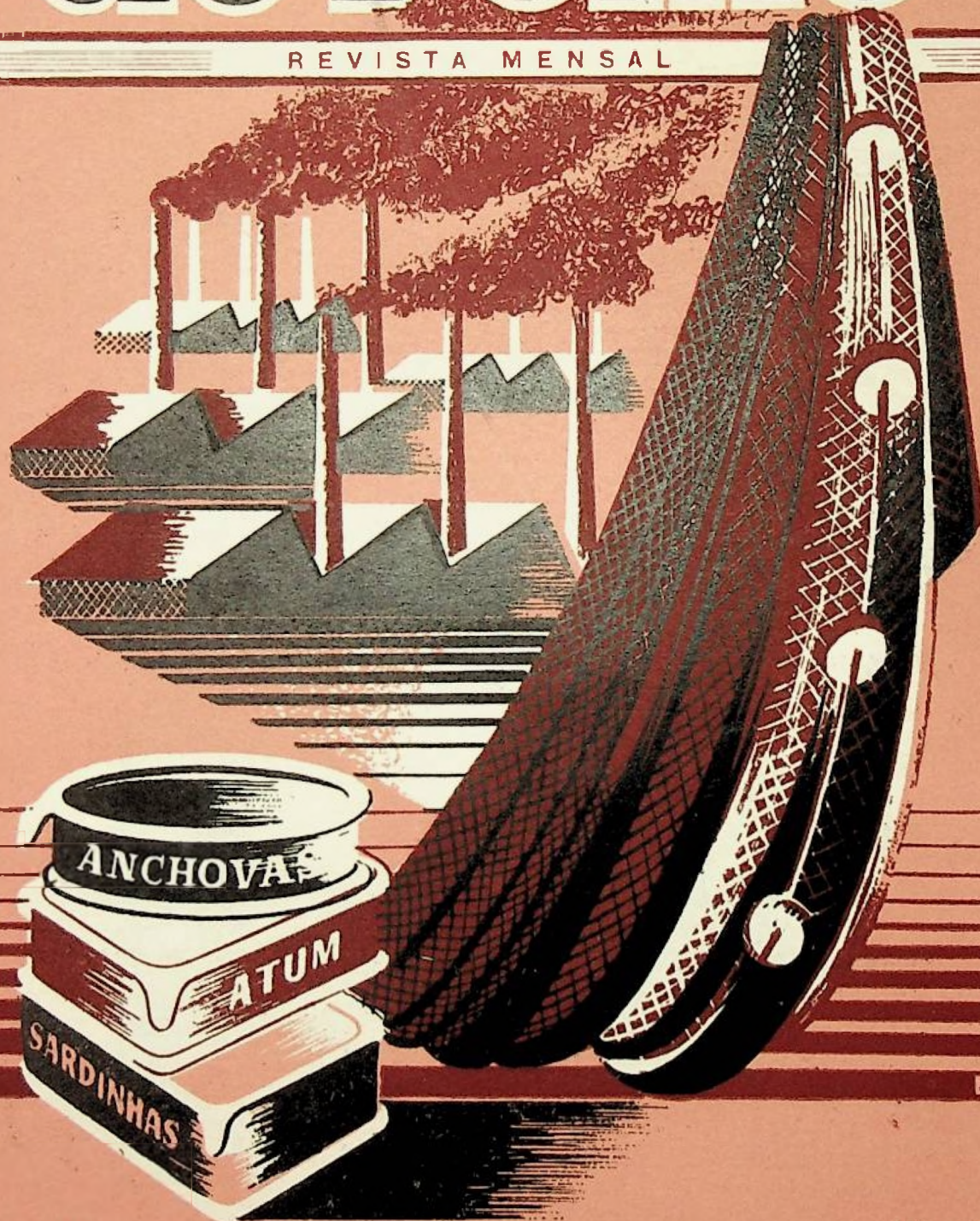


Conservas de Peixe

REVISTA MENSAL



ETP

ANO IV
1949

N.º 39
JUNHO

algarve exportador l.^{da}

SIÈGE À LISBONNE



PRINCIPALES MARQUES

NICE · NICETTE · CINE · FLORA

ARMATEURS DE PÊCHE



MATOSINHOS

CONSERVES DE POISSONS

ARMATEURS DE PÊCHE



NAZARETH

CONSERVES DE POISSONS

ARMATEURS DE PÊCHE



PENICHE

CONSERVES DE POISSONS

ARMATEURS DE PÊCHE



LISBOA

CONSERVES DE POISSONS

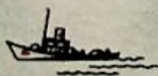
ARMATEURS DE PÊCHE



SETUBAL

CONSERVES DE POISSONS

ARMATEURS DE PÊCHE



LAGOS

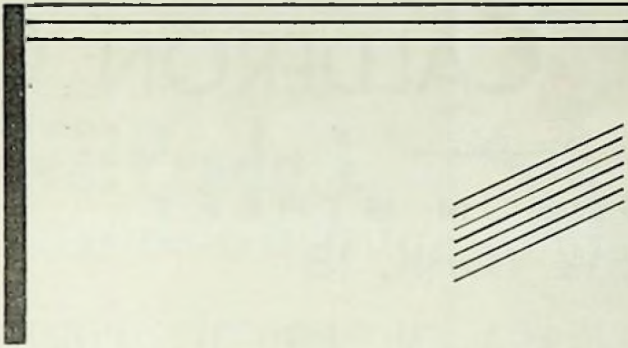
CONSERVES DE POISSONS

RENNOMÉE MONDIALE



LISBOA · SETUBAL · LAGOS · PENICHE · NAZARÉ · MATOSINHOS

CAZ



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: SARDIPORT

●

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
MASCOITE 2.ª Ed.
NATIONAL FRANÇAIS
RUDOLF MOSSE E SUPL.
PRIVÉS

Sede: - LISBOA

Marcas Registradas:

CHAMEAU	MADALENA
BERRY	NICOLA
IRIS	MONICA
SILLEDO	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 I N H O S



**É DE SE LHE
TIRAR O CHAPEU**

**VENTRESCA
RAMIREZ**

POR GROSSO:
RAMIREZ & C. L.^{da}
R. AUGUSTA, 27. 2.^o
LISBOA - TELEF. 2 3628

GASPAR CARMO & IRMÃO
R. BONJARDIM, 324. 1.^o
PORTO - TELEF. 808

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
Distribuindo através de todos os
ESTADOS UNIDOS

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

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 39



Conservas de Peixe

JUNHO
1949

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

O Contrato Inglês; Produção e Exportação; Production and Exportation; O valor alimentício do bacalhau; Grémio dos Industriais de Conservas de Peixe do Centro; Mercados (E. U. A.); Pedidos de Representação; Diferenças; Acordo Luso-Francês; Sistemas de Vendas; O Mundo da Pesca e da Conserva; O seguro mútuo na Indústria da Pesca; Acordo Comercial com a Alemanha; Fábricas de Conservas na África do Sul; O desenvolvimento da Indústria de Conservas de Peixe em Marrocos; Conservas no Perú; Pesca no Ocidente Europeu; Matérias Primas; Pesca da Sardinha

○ Contrato Inglês

○ *contrato colectivo de fabricação de um milhão de caixas de sardinha, assinado em Maio entre o Instituto Português de Conservas de Peixe e a British Government Purchasing Mission como delegada do Ministério da Alimentação inglês, veio facilitar a solução de alguns problemas da safra deste ano que causavam justificada inquietação à indústria de conservas.*

Pesava ainda sobre ela a calamidade do ano passado, motivada, em parte, pela escassez da sardinha, mas, sobretudo, pela sua desorientação que ateou a luta suicida da concorrência e que gerou o caos.

Porque a verdade é esta: embora a pesca da sardinha tivesse sido muito abaixo do normal, foi ainda cerca de 50 % superior à quantidade utilizada na fabricação de um milhão de caixas, e os enormes prejuízos sofridos pela indústria das conservas em 1948 teriam sido muito menores se o preço do peixe na lota tivesse sido baseado, como era lógico, no preço por que os mercados compradores pagavam as nossas conservas.

Admite-se que num louvável e justificável espírito de cooperação para com a pesca, a indústria das conservas

decidisse, no ano passado, trabalhar sem lucro, pagando a sardinha pelo máximo que lhe era possível, mas não se pode aceitar que se tenha consciente e deliberadamente lançado num desvario que lhe abalou fortemente os alicerces.

Nem à indústria da pesca convém que desapareça o principal comprador que a mantém, nem o país pode consentir que se destrua, por inépcia ou por capricho, a sua principal fonte de exportação.

...Dizíamos, pois, que o contrato inglês veio tornar menos difíceis alguns problemas que a indústria de conservas tem de enfrentar este ano e, de facto, assim é.

Em primeiro lugar, pela primeira vez, desde o início, em 1942, dos contratos colectivos com a Inglaterra, foi possível assinar um contrato logo no começo da safra. O que isto representa de vantagem para a continuidade da laboração duma fábrica durante a safra, todos os industriais o sabem.

Em segundo lugar, desapareceram as graves apreensões quanto à possibilidade da colocação das nossas conservas de sardinha dificultada pela política de proibições

e restrições dos países compradores, visto que o contrato absorve dois terços da nossa produção normal.

Em terceiro lugar, neutralizou-se a acção maléfica da concorrência desregrada, porque o contrato serve como elemento estabilizador dos preços na actual safra, estabelecendo o preço mínimo para a venda das conservas de sardinha, naturalmente, sem necessidade de regulamentos e sem receio de fraudes.

E, finalmente, pela sua projecção no futuro, quando se regressar novamente às relações comerciais com a Inglaterra através dos canais normais da distribuição, o contrato tem igualmente um alcance elevado, porque mantém a continuidade do contacto da nossa indústria com o mercado inglês numa escala, em extensão e profundidade, nunca atingida antes da guerra, fazendo lembrar ao consumidor as antigas marcas da sua preferência e dando-lhe a conhecer outras novas de igual mérito. Não nos esqueçamos que Marrocos, que pretende ocupar a posição que nós conquistámos nos mercados, fornece também este ano, à Inglaterra, 500.000 caixas de sardinha, e que seria deplorável se lhe deixássemos o campo livre em vez de aproveitarmos esta excelente oportunidade para mostrar ao consumidor inglês a superioridade da qualidade das conservas portuguesas em comparação com as marroquinas.

Tem, pois, a indústria de conservas, este ano, nas suas mãos, um instrumento de trabalho da maior valia. Do uso que dele fizer, dependerá o resultado, bom ou mau, da laboração do ano. Naturalmente que há que ter em conta o factor pesca que pode continuar a ser escassa como no ano findo, mas, neste caso, haverá que conjugar racionalmente os interesses em jogo, regulando o fiel da balança — o preço do peixe na lota — de forma que os prejuizos, se os houver, não pendam totalmente para o prato da indústria das conservas.

Um contrato colectivo de fabricação, da envergadura do inglês, com preço fixo para a conserva, implicava, logicamente, como garantia da sua execução, a necessidade não só de fixar, igualmente, o preço da sardinha na lota destinada à indústria como, também, de reservar para esta uma percentagem conveniente sobre a totalidade pes-

cada. Foi aliás assim que sempre se fez para os contratos efectuados durante a guerra.

A inscrição obrigatória de todos os industriais para a execução do contrato, ao contrário do ano passado, que foi facultativa, e a responsabilidade para cada um da entrega de 50 % da sua produção de conservas de sardinha, tornava ainda mais imperativa aquela necessidade.

Era essa, de resto, a intenção do Organismo que negociou o contrato e que só por razões alheias à sua vontade não efectivou. Aos industriais compete agora fazer, cada um de per si, o que não foi possível fazer colectivamente. Se não for suficiente, para os convencer, a razão, o bom senso, o legítimo espírito de defesa, que lhes sirva para refrear os impetus da tendência inata para a concorrência ruinosa, os destroços bem patentes da derrocada do último ano.

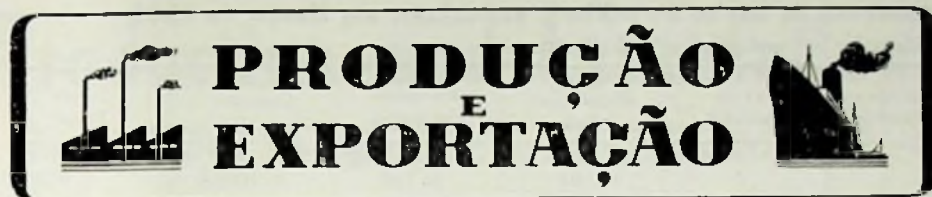
O preço que se conseguiu para a conserva, no contrato, foi o melhor que, nas condições actuais de baixa dos produtos alimentares e de dificuldade de compra em quase todos os mercados, o nosso Organismo representativo, com a sanção das autoridades superiores, pôde obter, após laboriosas discussões.

Não se poderá, portanto, com justiça acusar a indústria das conservas de se pretender locupletar à custa da indústria da pesca, se tiver que baixar o preço da compra da sardinha até ao limite que lhe permite o preço de venda fixado para a conserva.

Aquele principio que Salazar enunciou com a sua invulgar visão das realidades, de que — não podemos partir do consumo do peixe para a pesca, da pesca para a indústria de conservas e daqui para o comércio de exportação; o caminho inverso é que está naturalmente indicado —, terá que ser a norma reguladora da actividade das duas indústrias, pesca e conservas.

O contrato inglês vai ser portanto, este ano, no decorrer da sua execução, a pedra de toque que nos permitirá conhecer as verdadeiras intenções da indústria: se preferere o alívio da asfixia em que se debate e a recuperação das antigas energias, ou cair finalmente no fundo do abismo onde a espera a ruína.





Situação no mês de Março

PRODUÇÃO

Azeites ou Mólhos

A produção de conservas de peixe no mês de Março foi de 20.958 caixas, assim distribuídas: 7 caixas de carapau; 220 caixas de atum; 2.187 caixas de atum e similares; 17.347 caixas de filetes de anchovas e 1.197 caixas de outras espécies.

Olhão foi neste mês o principal centro produtor com 7.904 caixas (37,7 %); em segundo lugar está Setúbal com 4.353 caixas (20,7 %) e em terceiro lugar V. R. St. António com 2.680 caixas (12,7 %).

Em relação às espécies, Lisboa foi o único centro produtor de carapau (7 caixas); Olhão, o maior produtor de cavala (127 caixas), de atum e similares (1.109 caixas) e de filetes de anchova (6.466 caixas) e Setúbal de outras espécies (516 caixas).

A produção de conservas em Março foi superior à de Fevereiro em 1.794 caixas e inferior à de Março do ano passado em 5.242 caixas.

Salmoura

A produção de salmoura foi de 28.975 quilos nas seguintes espécies: sardinha, 18.865 quilos, carapau, 10.000 quilos e biqueirão 110 quilos.

Os centros produtores foram somente Matosinhos com 10.000 quilos de carapau e 110 quilos de biqueirão e V. R. St. António com 18.865 quilos de sardinha.

Esta produção foi inferior à de Fevereiro em 21.345 quilos mas superior à de Março de 1948 em 10.727 quilos.

EXPORTAÇÃO

Por centros

Azeites ou Mólhos

A exportação total destas conservas em Março foi de 1.357.880 quilos (84.552 caixas) no valor de 29.432.139\$00 compreendendo as seguintes espécies: 906.913 quilos de sardinha (47.683 caixas); 15.892 quilos de carapau (973 caixas); 9.320 quilos de cavala (279 caixas); 195.599 quilos de atum e similares (9.441 caixas); 214.660 quilos de filetes de anchovas (25.474 caixas); 7.209 quilos de lulas e chocos (346 caixas) 8.287 quilos de outras espécies (356 caixas), dos quais 2.584 quilos de antepasto.

O valor da exportação da sardinha neste mês foi de 15.496.975\$00 (66,7 %), do atum, 5.378.972\$00 (14,4 %) e dos filetes de anchova 7.896.940\$00 (15,8 %).

O Centro que mais exportou foi Matosinhos, com 429.855 quilos (22,761 caixas) ou 31,6 %; seguiu-se Portimão, com 337.743 quilos (20.371 caixas) ou 24,8 % e depois Olhão, com 254.367 quilos (17.843 caixas) ou 18,7 %.

Exportaram-se em Março mais 5.756 caixas do que em Fevereiro e menos 104.177 caixas do que em Março do ano passado.

Salmoura

A exportação de conservas de salmoura no mês de Março foi de 96.712 quilos no valor de 724.440\$00 nas seguintes espécies: sardinha, 93.538 quilos; atum, 350 quilos e outras espécies (peixe agulha) 2.824 quilos.

O principal centro exportador foi Matosinhos, com 48.088 quilos.

Esta exportação foi superior à de

Fevereiro em 82.054 quilos e inferior à de Março de 1948 em 637.980 quilos.

Congelados

A exportação de congelados neste mês foi de 11.925 quilos no valor de 172.900\$00, distribuídos pelas seguintes espécies: sardinha, 7.620 quilos; enguias, 90 quilos; carapau, 1.110 quilos; polvo, 2.200 quilos e lulas e chocos, 905 quilos.

Exportaram-se em Março menos 1.321 quilos do que em Fevereiro e menos 26.956 do que em Março do ano findo.

O principal importador de congelados foi Moçambique com 7.635 quilos.

Por Países

Azeites ou Mólhos

Os três principais países importadores neste mês, foram: Itália, com 318.466 quilos (23,4 %); E. U. A., com 243.670 quilos (17,9 %) e Bélgica, com 198.467 quilos (14,6 %).

Em relação às espécies, a Itália foi o maior consumidor de sardinha (272.878 quilos) e de cavala (6.824 quilos); a África Ocidental Britânica de carapau (7.448 quilos); a Inglaterra, de atum (141.406 quilos); os E. U. A. de filetes de anchova (199.712 quilos); Cuba, de lulas e chocos (2.876 quilos) e outras espécies (2.410 quilos).

Em Fevereiro os principais países compradores, foram a Itália (475.124 quilos), os E. U. A. (363.448 quilos) e a África Ocidental Britânica (124.048 quilos). Em Março de 1948, esta posição é ocupada pela Inglaterra (2.270.651 quilos); Itália (321.219 quilos) e Bélgica (198.185 quilos).

Salmoura

A Grécia foi o maior comprador de conservas em salmoura em Março (57.500 quilos de sardinha), lugar que ocupa na exportação de Fevereiro (7.494 quilos) e na de Março do ano passado (646.074 quilos).

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

	Sardinha <i>Sardine</i>	Carapau <i>Chinchard</i>	Cavala <i>Mackerel</i>	Atum e similares <i>Tuna</i>	Anchovas <i>Anchovies</i>	Outras Espécies <i>Other species</i>	Totais <i>Total</i>
Matosinhos	-	-	-	97	1.716	105	1.918
Peniche	-	-	-	-	12	-	12
Lisboa	-	7	-	646	600	268	1.521
Setúbal	-	-	-	281	3.556	516	4.353
Lagos	-	-	-	-	396	-	396
Portimão	-	-	-	-	2.174	-	2.174
Olhão	-	-	127	1.109	6.466	202	7.904
V. R. S. António	-	-	93	54	2.427	106	2.680
	-	7	220	2.187	17.347	1.197	20.958

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

	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 Squid</i>	Outras espécies <i>Other species</i>	TOTAIS <i>Total</i>	
								Caixas <i>Cases</i>	Quilos <i>Kilos</i>
Matosinhos	364.401	399	-	51.192	8.462	2.108	(a) 3.293	22.761	429.855
Lisboa	49.253	4.959	247	7.753	24.738	570	(b) 2.584	6.605	90.104
Setúbal	92.850	7.646	950	8.536	33.168	4.346	185	10.900	147.681
Lagos	30.042	-	-	10.355	9.279	-	-	3.398	49.676
Portimão	272.645	-	6.483	28.401	30.214	-	-	20.371	357.743
Olhão	79.597	2.888	57	74.495	94.920	185	(a) 2.225	17.843	254.367
V. R. S. António	18.125	-	1.583	14.867	13.879	-	-	2.674	48.454
	906.913	15.892	9.320	195.599	214.660	7.209	8.287	84.552	1.357.880

(a) - Polvo, Ostras e Herbigão.
 (b) - Antepasto.



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,
 Bentley'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 March

PRODUCTION

Oil or Sauce

The production of preserved fish during the month of March was of 20.958 cases, so distributed: 7 cases of Chinchards; 220 cases of Tunny; 2.187 cases of Tunny and the like; 17.347 cases of Filets of Anchovies and 1.197 cases of other kinds.

Olhão was the main packing center in March with 7.904 cases (37,7 %); in second place comes Setubal with 4.353 cases (20,7 %) and in third place is V. R. de Santo Antonio with 2.680 cases (12,7 %).

As regards kinds, Lisbon was the sole packing center of Chinchards (7 cases); Olhão the largest packer of Mackerel (127 cases), of Tunny and the like (1.109 cases) and of Filets of Anchovies (6.466 cases) and Setubal of other kinds (516 cases).

The production of preserves in March was higher as compared with February by 1.794 cases and lower as compared with March of last year by 5.212 cases.

Brine

The production of Brine was of 28.975 kilos for the following kinds: Sardines, 18.865 kilos, Chinchards, 10.000 kilos and Biqueirão 110 kilos.

The packing centers were only Matosinhos with 10.000 of Chinchards and 110 kilos of Biqueirão and V. R. de Santo Antonio with 18.865 kilos of Sardines.

This production was lower as compared with February by 21.345 kilos but higher as compared with March, 1948 by 10.727 kilos.

EXPORT

By Centers

Oil or Sauce

The whole export of these preserves in March was of 1.357.880 kilos (84.552 cases) amounting to 29.432.139\$00 and embracing the following kinds: 905.913 kilos of Sardines (47.683 cases); 15.892 kilos of Chinchards (973 cases); 9.320 kilos of Mackerel (279 cases); 195.599 kilos of Tunny and the like (9.441 cases); 214.660 kilos of Filets of Anchovies (25.474 cases); 7.209 kilos of Calamaries and Cuttlefish (346 cases); 8.287 kilos of other kinds (356 cases) of which 2.584 kilos of Antipasto.

The value of the exported Sardines during this month reached 15.496.975\$00 (66,7 %); Tunny 5.378.972\$00 (14,4 %) and Filets of Anchovies 7.896.940\$00 (15,8 %).

The leading exporting center was Matosinhos with 429.855 k. (22,761 cases) or 31,6 %; it is followed by Portimão with 337.743 kilos (20,371 cases) or 24,8 % and then Olhão with 254.367 kilos (17,843 cases) or 18,7 %.

In March were exported 5.756 cases more than in February and 104.177 cases less than in March of last year.

Brine

The export of preserves in Brine during March was of 96.712 kilos amounting to 724.440\$00 for the following kinds: Sardines, 93.538 kilos; Tunny, 350 kilos; and other kinds (Peixe-agulha) 2.824 kilos.

Frozen

The export of Frozen during the month was of 11.925 kilos amounting to 172.900\$00 and distributed for the following kinds: Sardines, 7.620 kilos; Eels, 90 kilos; Chinchards, 1.110 kilos; Poulp, 2.200 kilos and Calamaries and Cuttlefish, 905 kilos.

In March were exported 1.321 kilos less than in February and 26.956 kilos less than in March of last year.

The chief importing country of Frozen was Mozambique with 7.635 kilos.

By Countries

Oil or Sauce

The three leading importing countries during this month were: Italy, with 318.466 kilos (23,4 %); U. S. A., with 243.670 kilos (17,9 %) and Belgium, with 198.467 kilos (14,6 por cento).

As regards kinds, Italy was the first buyer of Sardines (272.878 kilos) and of Mackerel (6.324 kilos); British West Africa, of Chinchards (7.448 kilos); England, of Tunny (141.406 kilos); E. U. A., of Filets of Anchovies (199.712 kilos); Cuba of Calamaries and Cuttlefish (2.876 kilos) and other kinds (2.410 kilos).

In February the leading buying countries were Italy (475.124 kilos), U. S. A., (363.448 kilos) and British West Africa (124.048 kilos). In March, 1948 this position was occupied by England (2.270.651 kilos); Italy (321.219 kilos) and Belgium (198.185 kilos).

Brine

Greece was the largest buyer of preserves in Brine during March (57.500 kilos of Sardines) and she also occupies the place in the export of February (7.494 kilos) and in March, 1948 too (646.074 kilos).

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

March Canned Fish Export (by Countries)

	Sardinha <i>Sardine</i>	Carapan <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 Equit. Franc.	285	-	-	-	-	-	-	285
África Ocid. Brit.	130.260	7.448	-	760	76	-	-	138.544
África Ocid. Franc.	114	-	-	-	-	-	-	114
África Orient. Brit.	4.370	-	-	-	-	-	-	4.370
Alemanha	1.925	-	-	95	-	-	-	2.020
Angola	2.461	-	-	476	37	286	434	3.694
Bélgica	188.947	-	950	2.470	6.100	-	-	198.467
Bolívia	1.900	-	-	-	-	-	-	1.900
Cabo Verde	513	-	-	209	-	-	-	722
Checo-Eslováquia	4.600	-	-	-	-	-	-	4.600
Congo Belga	2.470	-	-	-	-	1.470	(a) 2.100	6.040
Col. Brit., América Central e Sul	7.180	-	-	-	-	-	-	7.180
Cuba	15.220	-	-	6.080	867	2.876	(a) 2.410	27.455
Dinamarca	753	-	-	-	-	-	-	753
Egipto	31.920	-	57	2.144	1.853	-	-	35.974
Equador	380	-	-	-	-	-	-	380
E. U. da América	42.108	-	-	-	199.712	1.850	-	243.670
Filipinas	6.360	-	-	-	-	-	-	6.360
França	80.409	-	19	19	-	-	-	80.447
Grécia	2.052	-	-	-	-	-	-	2.052
Guatemala	1.480	-	-	-	191	-	-	1.671
Guiné	708	95	19	828	-	103	84	1.837
Haiti	1.140	-	-	-	-	-	-	1.140
Holanda	14.851	-	19	-	-	-	-	14.870
Honduras	-	-	-	-	266	-	-	266
Índia Portuguesa	1.489	-	-	38	19	-	-	1.546
Inglaterra	38.360	-	-	141.406	-	-	-	179.766
Itália	272.878	7.266	6.824	31.498	-	-	-	318.466
Macau	380	-	-	190	90	-	-	660
Maláia Brit.	950	-	-	-	-	-	-	950
México	330	-	-	578	810	185	-	1.903
Moçambique	12.037	703	38	2.844	394	439	842	17.297
Síria	6.612	380	-	-	-	-	-	6.992
S. Tomé e Príncipe	551	-	-	84	9	-	9	653
Suíça	20.795	-	1.242	1.963	2.766	-	-	26.766
Togo Camarão Fr.	152	-	-	-	-	-	-	152
Venezuela	8.988	-	-	3.471	1.426	-	(b) 2.408	16.293
Fornec. à Navega- ção	985	-	152	446	44	-	-	1.627
Quilos	906.913	15.892	9.320	195.599	214.660	7.209	8.287	1.357.880
Caixas	47.683	973	279	9.441	25.474	346	356	84.552
Valor s	15.496.975\$00	262.710\$00	120.550\$00	5.378.972\$00	7.896.940\$00	138.400\$00	132.592\$00	29.432.139\$00
Values								

(a) Polvo, ostras e berbigão; (b) Antepasto.

PREÇOS MÉDIOS, FOB, EM MARÇO (AVERAGE FOB PRICES IN MARCH); Conservas em mólhos. (base 1/4 clube, 30 mm) sardinha em azeite, 330\$00; sardinha em óleo, 325\$00; cavala em azeite, 450\$00; (base 1/10) filetes de anchovas, 310\$00; (base quilo) atum em azeite, 27\$50; Salmouras: (base quilo) sardinha, 7\$50; Congelados: (base quilo) sardinha 14\$00; polvo, 15\$80; lulas e chocos, 16\$00.

O valor alimentício do bacalhau

pele DR. JOSÉ FREIXO

O bacalhau é um habitante de águas frias de enorme consumo e apreço no nosso País.

Todas as donas de casa consideram este peixe como um alimento essencial porque com ele se preparam saborosos pratos que se servem desde as mesas mais modestas às mais abastadas.

Justo é portanto que se divulguem as qualidades deste alimento que sem dúvida constitui a conserva de peixe de maior consumo em Portugal.

Como é sabido, o organismo humano necessita de determinadas substâncias que são indispensáveis à nutrição regular. Assim, para que o organismo viva em boas condições, é preciso que na sua alimentação entrem determinadas porções de proteínas, de gorduras e de hidratos de carbono.

O valor destas três substâncias mede-se pela unidade chamada «caloria», que representa o calor empregado para elevar de um grau um litro de água.

Com efeito considera-se que cada grama de proteínas, de gorduras e de hidratos de carbono que se encontram combinados nos diversos alimentos fornecem, por oxidações no organismo, respectivamente 4,1, 9,3 e 4 calorias.

As proteínas constituem a alimentação azotada, e o azoto é imprescindível à constituição dos tecidos. São, pois, o alimento de reparação e construção orgânica.

Por sua vez, as gorduras e os hidratos de carbono são considerados material de combustão servindo para a conservação do calor normal do organismo e para o gasto diário de energia aplicada ao movimento dos vários órgãos, pulmões, coração, estomago, etc.

O ser humano por um lado necessita de um certo número de calorias.

Por sua vez, é importante que junto com as substâncias indispensáveis se introduzam as vitaminas, para se manter o organismo em equilíbrio perfeito de nutrição.

Posto isto, passemos então a analisar os resultados obtidos em estudos efectuados pelo Laboratório da Comissão Reguladora do Comércio de bacalhau, acerca do valor alimentício do bacalhau.

1.ª) Composição de um exemplar de bacalhau verde «Nacional» depois de lavado.

Humidade	61,2 %
Gorduras	0,50 %
Proteínas	18,3 %

2.ª) Composição de dois exemplares de bacalhau seco «Nacional».

a)

Humidade	44,1 %
Gorduras	0,58 %
Proteínas	27,5 %

b)

Humidade	43,7 %
Gorduras	0,60 %
Proteínas	28,0 %

3.ª) Composição de dois exemplares de bacalhau seco «Noreuga».

a)

Humidade	43,2 %
Gorduras	0,56 %
Proteínas	28,1 %

b)

Humidade	42,3 %
Gorduras	0,5 %
Proteínas	31,6 %

4.ª) Composição de uma amostra de farinha de bacalhau preparada pelo «Consórcio Português Intercontinental».

Humidade	9,3 %
Gorduras	0,62 %
Proteínas	72,5 %

A análise comparativa dos resultados obtidos permite-nos fazer algumas considerações interessantes, acerca do valor alimentício do bacalhau.

Assim, em primeiro lugar, a par das diferenças verificadas nas percentagens de humidade das amostras de bacalhau verde, seco e farinha analisados, constata-se que o teor em proteínas é igualmente muito diferente.

O bacalhau seco tem um valor em proteínas muito superior ao peixe verde. Este aumento, deve-se, evidentemente, à perda de água que arrasta consigo uma maior concentração proteínica nos tecidos do peixe.

Por tal, quando se consultam tabelas analíticas relativas à composição química e valor nutritivo do bacalhau, verifica-se por vezes valores muito desiguais, conforme a percentagem de humidade do peixe a que pertencem os elementos apresentados.

As proporções em proteínas e gorduras podem também sofrer variações relacionadas com o habitat, o modo de alimentação e épocas do ano.

Para o caso particular do bacalhau nacional haverá diferenças relacionadas com o peixe pescado na Terra Nova ou na Groelândia, depois ou antes da desova e com a natureza do plancton. O Laboratório da Comissão Reguladora do Comércio de Bacalhau, julga poder avaliar por futuras análises as possíveis oscilações para os diferentes casos de bacalhau nacional.

Mas, como se deduz dos elementos apresentados, não há dúvidas que o bacalhau seco tem proporcionalmente muito maior valor nutritivo que o peixe verde.

Aqui reside uma das várias van-

(Continua na pág. 16)



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

Grémio dos Industriais de Conservas de Peixe

A Direcção deste Grémio publicou o seu Relatório referente ao ano de 1948 de que transcrevemos os seguintes capitulos em que nos pinta o quadro sombrio da pesca, da produção e da exportação de conservas no ano passado na sua área e que é ajinal, a reprodução das condições infelizes da laboração da indústria naquele periodo em todos os Centros conserveiros:

Pesca

Por toda a costa do País rareou a sardinha em escala até agora não verificada, não tendo mesmo havido períodos (embora curtos) de abundância, pelo que se manteve continuamente accentuado excesso de procura em relação à oferta.

Recorrendo às estatísticas do Grémio dos Armadores da Pesca da Sardinha, organizadas a partir de 1943, encontramos como média do volume de pesca anual, até 1947, 105.461 toneladas de que a indústria tomou 34.811 toneladas; quanto ao ano de 1948 constata-se uma pesca de apenas 47.682 toneladas, de que a indústria adquiriu 25.308 toneladas.

No conjunto das lotas dos nossos Centros, venderam-se cerca de 11.000 toneladas de sardinha, de que se destinaram a fins industriais praticamente 2.000 toneladas, das quais os nossos agremiados utilizaram em conservas em molhos três quartas partes.

Considerando que a produção habitual exigiria 4.000 toneladas de sardinha, e que se pescaram 11.000, não podemos dizer que a nossa precária laboração tenha sido consequência exclusiva de escassez deste peixe; podemos antes atribuir a extensão da nossa carência de meios de trabalho, à falta de uma justa

do Centro

repartição entre o consumo público e as fábricas, daquilo que se pescou.

Os males das indústrias da pesca e das conservas têm as suas raízes no regime de livre concorrência existente nas lotas, naquilo que não depende da natureza, pelo que se mantêm antagonicos interesses que devem ser solidários.

Verificou-se que mais perdeu quem mais fabricou, paradoxo a denunciar erro económico a que se deve buscar pôr termo, por conduzir à ruína ou à estagnação da indústria.

Há muito que vimos preconizando, conforme consta de Relatórios anteriores, a reforma das lotas, de modo a tornar solidárias as indústrias da pesca e das conservas, e por isso damos todo o nosso apoio à iniciativa, agora tomada pelo I. P. C. P., de se estudar um entendimento com o Grémio dos Armadores da Pesca da Sardinha.

Produção

Com os problemas, que já pareciam crónicos, da aquisição de folha e molhos resolvidos; com a Inglaterra compradora de 1.000.000 de caixas só de sardinha; com a Bélgica e a França oferecendo boas possibilidades de compra; com grandes esperanças no mercado americano... tudo parecia favorável a um incremento na produção e na exportação.

Não era de prever que o peixe escasseasse por forma que até agora se não vira, e menos ainda era de contar — em qualquer hipótese — com os preços que a sardinha atin-

giu; afinal, ambos estes fenómenos se deram, e assim tivemos um ano de prejuizos financeiros gerais.

Podemos dar-vos conta do que se passou, com os seguintes números elucidativos:

Produção de conservas em molhos

País

Média 1933-47 ...	2.114.160 caixas
1948	1.414.750 »
Quebras	33 %

Grémio do Centro

Média 1933-47 ...	150.904 caixas
1948	58.464 »
Quebras	61 %

A actividade geral da Indústria foi atingida em 1948 por uma quebra de um terço do que foi a sua média nos 14 anos anteriores; os nossos agremiados sofreram-na simplesmente a dobrar, apenas intervindo na produção global em percentagem quase reduzida a metade, do que vinha sendo habitual.

Exportação

Figura como exportada pelo País em 1948, a totalidade de 1.989.783 caixas, das quais são de sardinha 1.627.157 caixas, números portanto, em nível habitual. Porém, se considerarmos que se acham incluídas cerca de meio milhão de caixas vendidas em fins de 1947 ao M. O. F., mas que este só fez embarcar no ano seguinte, temos que a venda geral do País caiu de uma média de dois milhões de caixas, verificada nos últimos catorze anos, para milhão e meio em 1948.

Uma diminuição nas vendas da ordem dos 25 %, é alarmante e denuncia a dificuldade de mercados,

que todos sentem ser universal. Produziu-se pouco, vendeu-se pouco, mas o que foi mais grave foi ter-se laborado com peixe quase ao dobro do preço comportável pelas cotações viáveis para as conservas.

Temos de alinhar o nosso preço de custo com as realidades do após guerra, disciplinar as vendas e assegurar mercados, para que a nossa indústria, grande riqueza nacional, funcione como tal.

O contrato com a Inglaterra foi impraticável, o que esperamos se evite de futuro porque, a voltar a ficar deserto, é sinal de produção precária, fenómeno que se tem de evitar até onde os recursos naturais o permitam.

Os contratos da «Cosar», com um certo número de industriais, e o «caso» da França, devem tirar ilusões aos últimos opositoristas ao lógico princípio de ser o I. P. C. P. o nosso único vendedor perante compradores oficiais ou officiosos, que de facto ou praticamente monopolizem os mercados.

A Direcção deste Grémio não tem, portanto, que alterar a sua posição de sempre neste campo, e continua crente de que a «Central do Brising», na Noruega, é exemplo que nos deve encorajar a encontrar a solução portuguesa para sanear o comércio das nossas conservas, onde as atrabiliárias práticas de concorrência ruinosa estão de novo grassando.

De resto, não custa a crer que os noruegueses souberam, afinal, dar execução em bases práticas, às medidas fundamentais enunciadas na nossa legislação de 1932, depois de esta ali ter sido traduzida e divulgada.

Concorrência internacional

Durante a guerra não tivemos de enfrentar concorrentes estrangeiros que agora de novo se nos deparam.

Marrocos, nos mercados do próximo Oriente, já nos mostrou como é adversário perigoso, por dispor de sardinha barata (o ano passado teve-a por um quinto do que nós a pagámos!) possuir grande número

de novas unidades modernas, e ter mão de obra barata. A Espanha lançou-se nos câmbios para exportação, que funcionam como prémios de vulto, cujas consequências já sentimos nos países Hispano-Americanos. A Noruega aparece, em primeira mão, como fornecedora de peso na Alemanha. As conservas de peixe americanas do Leste e Oeste, marcam acentuado barateamento, cujos reflexos sempre sofremos.

E tanto basta para vermos a necessidade de baratear o nosso custo de produção, para podermos competir. Assim, teremos de suprimir desde já os encargos que herdámos dos tempos de guerra, como direitos de exportação e taxas de compensação nos molhos (estas cifram-se sensivelmente em metade do valor que os molhos tinham antes da guerra!), e teremos de ir mais longe, de seguida.

Não têm porém os industriais de se queixar dos Grémios ou do I. P. C. P., por estes não fazerem prevalecer as possibilidades reais de supor-

tarmos encargos! As condições em que se actua no nosso meio (na compra do peixe e na venda das conservas) são de molde a criar cepticismo renitente à melhor argumentação... até a crise estar patente como agora.

E fecharemos este importante capítulo, referindo-nos a quanto seria vantajoso enviar emissários idóneos do I. P. C. P. aos mercados, para aí procederem ao estudo intensivo das possibilidades que nos oferecem, e dos meios práticos de as aproveitarmos.

No nosso Relatório de 1946 opinámos que um delegado do I. P. C. P. nos E. U. A. resolveria o nosso abastecimento de folha e verificou-se que foi por intervenção pessoal junto das autoridades americanas, em 1948, que o I. P. C. P. obteve a solução desejada.

Da mesma forma, só pode ser útil ao fomento da nossa exportação e à defesa dos nossos interesses, a acção directa de quem esteja integrado na actividade conserveira, e tenha como missão definitiva trabalhar por ela.

O valor alimentício do bacalhau

(Continuação da pág. 13)

tagens da secagem do bacalhau. A perda de água, além de um aumento do poder de conservação, dá ao peixe por concentração uma elevação considerável de proteínas.

Outras análises efectuadas revelam também por cada 100 gramas de bacalhau a existência de 30 U. I. de vitamina B₁ (C₁₂H₁₇ON₄SCl) conhecida como antineurítica e de 150 U. I. de Vitamina B₂ (C₁₇H₂₀N₄O₁₁) que é antipelagrosa.

Por outro lado, o exame comparativo dos valores encontrados para o bacalhau com os constantes de qualquer tabela que traga a composição química dos peixes vulgarmente consumidos, mostra que o bacalhau seco é dos peixes que tem maior valor em proteínas. O mesmo se não pode dizer para a percentagem em gorduras. A percentagem em gorduras encontrada nas fibras do bacalhau é muito pequena. Por isso, os biólogos classificam este peixe na

categoria dos peixes magros com o fígado gordo. Também por este facto, a carne do bacalhau é facilmente digerível. Bertolini, por exemplo, diz que o bacalhau é dos peixes conservados o de mais fácil digestão e o que melhor se assimila: no intestino não se perde senão 1,8 %.

A supremacia do bacalhau seco como alimento está justamente na sua riqueza em proteínas.

A falta de hidratos de carbono e a pequena percentagem de gorduras obrigam a associá-lo com legumes e azeite, para que possa então considerar-se um prato completo de um notável valor nutritivo.

Em resumo: o bacalhau é um peixe magro, pobre em gorduras e por isso facilmente digerível, mas de grande valor proteínico, especialmente o peixe seco.

A farinha de bacalhau pode considerar-se um óptimo produto para a alimentação de animais.

FÁBRICAS DE CONSERVAS E SALAZONES

PINHAIS & C.^A, LIMITADA

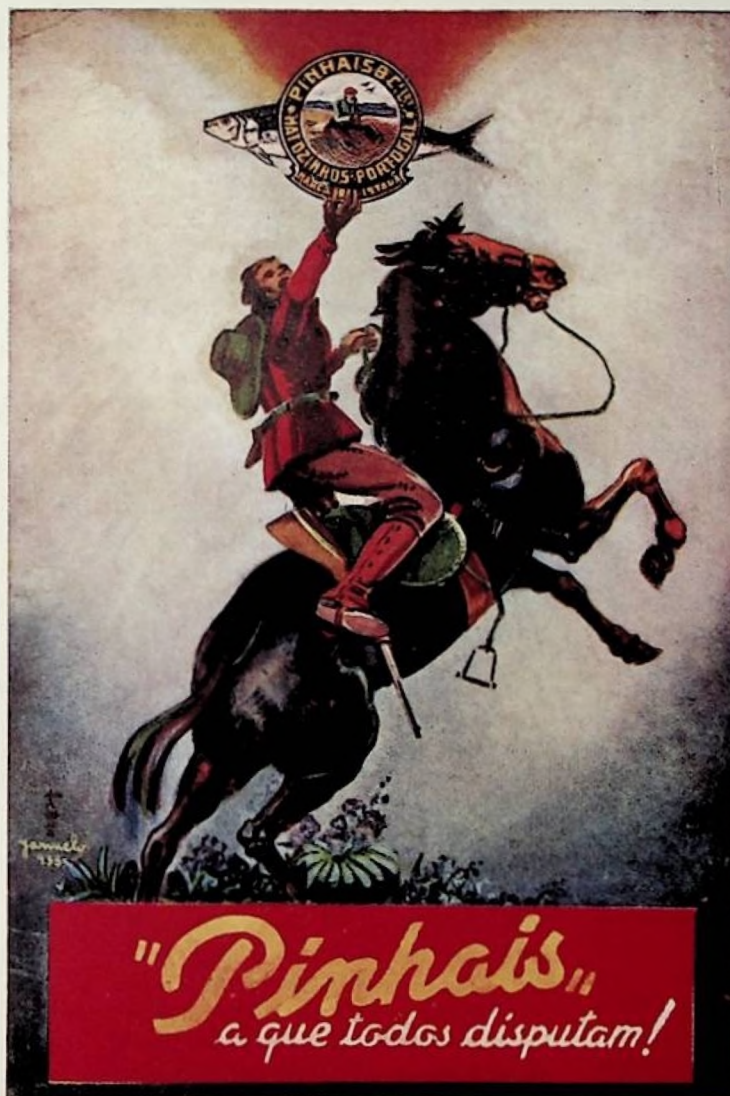
AVENIDA MENERES, 700
MATOSINHOS

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

REPUBLIC OF THE PHILIPPINES

REPUBLIC OF THE PHILIPPINES

Department of Education
Bureau of Schools Administration

Division Office
Cebu



Office of the
Regional Director
Cebu

REPUBLIC OF THE PHILIPPINES



Mercados



E. U. América

As conservas portuguesas

e o mercado norte-americano em 1948

por Bernd. E. Hirtz

(Continuação do número anterior)

As Anchovas portuguesas

A situação das anchovas portuguesas, se bem que nalguns aspectos similar à das sardinhas, difere radicalmente noutros. O mais saliente está em que as anchovas nunca podem ser usadas como uma refeição. Só poderão ser utilizadas como «hors d'oeuvre» que presentemente está na categoria de artigo de luxo. O potencial do comércio das anchovas não é tão grande como o das sardinhas porque a aceitação destas como alimento é mais universal. Há actualmente algumas pessoas que não gostam de anchovas ao passo que quase toda a gente gosta de sardinhas, embora haja quem as não ache digestíveis, mas — caso bastante curioso — enquanto o consumo das anchovas nos Estados Unidos au-

mentou, o das sardinhas estacionou ou diminuiu.

O consumo total de anchovas neste país em 1933 foi de 1.725.000 libras das quais 4.000 libras foram exportadas de Portugal. O maior fornecedor foi a Itália com 1.117.000 libras. O consumo continuou a aumentar anualmente até que em 1939 atingiu 2.449.000 libras. Portugal entregou 616.000 libras deste total e a Itália 1.697.000 libras. O «record» deste consumo foi alcançado em 1946 em que se importaram 3.986.000 libras de anchovas, sendo 3.751.000 libras provenientes de Portugal. Propositadamente omitimos os anos de guerra porque neste período uma grande parte do consumo das anchovas era representada pelos pequenos pacotes de latas enviados como presentes para os militares em campanha no estrangeiro, principalmente no Pacífico sul, onde os alimentos salgados eram uma necessidade.

Em 1947, porém, o consumo baixou para 2.622.000 das quais Portugal forneceu 2.580.000. Houve, por conseguinte, uma diminuição de 33 por cento no consumo. Esta baixa deu-se apesar do preço médio das anchovas neste ano, que foi de 75 centimos libra, ter sido ligeiramente superior ao de 1946, que foi de cerca 70 centimos. Se bem que desconhecamos neste momento os números referentes às importações de 1948, estamos certos de que serão inferiores às de 1947 e essa diferença, qualquer que ela seja, tem a sua origem na falta de negócios provocada pelo «controle» de preços das anchovas que encontrou grande resistência da parte dos importadores americanos. O «controle» de preços tem um efeito desencorajante sobre os importadores que constituem a primeira linha de distribuição de um produto.

O incentivo para comprar grandes quantidades no momento apropriado e alargar o seu comércio, desaparece. Mas quando o «controle» de preços traz prejuízos a um certo sector da importação, sobretudo quando este é formado pelos compradores mais antigos e mais dedicados, então o resultado é um verdadeiro desastre, como se verificou nos primeiros meses de 1948. As mercadorias precisam encontrar para o seu escoamento o seu verdadeiro nível que é representado pela aceitação que lhe dá o consumidor. Assim é que, logo que os preços das anchovas baixaram para um nível aceitável, as encomendas aumentaram imediatamente. Se os preços das anchovas, presentemente, são inferiores ao custo da produção, como se afirma, isto quer dizer que a produção é superior ao consumo e o remédio estará então numa propaganda e métodos comerciais eficazes.

As anchovas são principalmente consumidas pela população chamada estrangeira. A grande massa compradora do mercado americano está ainda por conquistar. Sempre que se reduz o preço de qualquer produto, logo se atinge uma nova secção do consumo público.

Um outro problema do negócio das anchovas, é que as latas não abrem com facilidade. As chaves partem-se ao abrir das latas ou quando estão parcialmente abertas e, em muitos casos, o azeite derrama-se sobre o fato ocasionando com a sua perda, igualmente a perda de um consumidor. Este assunto devia ser cuidadosamente estudado, porque, se de facto convém que as sardinhas sejam fabricadas em latas embutidas ou cravadas dos dois lados, deveriam também as anchovas, nos pequenos formatos, serem apresentadas em latas «à decolage».

Há, igualmente, que prestar a maior atenção às exigências da «Food and Drug Administration» no que se refere à proporção do peixe e azeite na lata. Nas latas pequenas a proporção não deve ser inferior a 70 % de peixe e superior a 30 % de azeite do peso do conteúdo

da lata o qual deve ser igual ao peso net que a lata indica na ilustração.

Para as latas grandes estas proporções são, respectivamente, de 80 % e 20 %. Recomenda-se um cuidado especial com os formatos de 13 e 28 onças, porque nem sempre o peso net indicado na lata é igual ao do conteúdo. Este pode ser superior aquele que não haverá por isso dificuldades com a «Food & Drug Administration», desde que se mantenha a proporção de 80 % de peixe e 20 % de azeite. Pode-se pôr 82 % de peixe e 18 % de azeite numa lata, mas nunca 78 % de peixe e 22 % de azeite.

As perspectivas para o negócio das anchovas são prometedoras, mas a indústria portuguesa precisa estar muito atenta porque outras indústrias concorrentes, tais como a italiana e a espanhola, hão-de diligenciar reconquistar o mercado que lhes pertencia quase exclusivamente antes da guerra.

O Atum

Portugal e as suas colónias exportaram durante os primeiros meses de 1948 quantidades substanciais de atum para o mercado dos Estados Unidos. O atum nacional era, nessa altura, escasso e o seu preço elevado, e como consequência o mercado estava muito favorável para esta conserva, tanto nos formatos pequenos como nos grandes usados em hotéis e restaurantes. No que diz respeito aos formatos pequenos, a situação presente mudou por completo. O preço para o atum de fabrico nacional baixou cerca de 20 % e o Japão reatou as suas exportações destas conservas para o mercado americano. Tanto o atum americano como o japonês apresenta uma cor branca atraente e é rotulado «white meat» por pertencer à espécie Albacora (germo alalunga) que é preferida neste mercado. O sabor e o aroma do atum português, sobretudo do Continente e dos Açores, são excelentes. Contudo, a sua cor não é tão clara como a do atum americano das costas do Pacífico e do Japão. O

comerciante americano, como se sabe, compra pela vista, e, portanto, a existência das palavras «White Meat Tuna Fish» na lata é de importância capital. Ora nem todo o atum português pode levar a designação «white meat».

A venda do atum português nos formatos pequenos parou no próprio momento em que o atum japonês começou a ser distribuído no mercado e o atum americano apareceu em maior abundância. Além disso, a conserva de albacora portuguesa (white meat tuna fish) é mais cara do que a americana e a japonesa e o seu futuro está, portanto, dependente da possibilidade de baixar o seu preço.

Se a indústria portuguesa de atum consegue nivelar-se à concorrência, está-lhe aqui reservado um grande mercado. A situação é diferente para a conserva de atum em formatos grandes que são consumidos pelos hotéis e restaurantes.

Em primeiro lugar, estes formatos não são fabricados nem neste país nem no Japão e, em segundo lugar, a questão da cor não é tão importante, contanto que se trate de albacora e possa ser rotulado «white meat». Estes formatos grandes podem ainda continuar a ser vendidos nos Estados Unidos, desde que o seu preço permita aos hotéis e restaurantes uma economia em relação aos formatos pequenos de atum nacional e japonês. Mesmo assim, deve ser melhorada a qualidade do atum destas latas grandes, o que certamente lhe trará um aumento apreciável na sua venda.

O atum é talvez o peixe em conserva que alcançou maior popularidade nos Estados Unidos. Em 1946, o consumo total neste país era de 96.000.000 de libras. Desta quantidade, o Perú forneceu 3.363.000 libras, Portugal 572.000 libras e o Japão nada. Em 1947, o consumo nos Estados foi de 93.000.000 de libras, dos quais couberam ao Perú 4.547.000 de libras, a Portugal 935.000 libras e ao Japão somente cerca de 500 caixas. Não possuímos ainda os números referentes a 1948;

calculamos, porém, que o consumo teria sido de 90.000.000 de libras, mas, neste ano, os principais fornecedores estrangeiros de conservas de atum, foram o Perú e o Japão. Para dar uma ideia da popularidade do atum nos Estados Unidos, basta dizer que o consumo em 1930 era apenas um terço do que é hoje.

Portugal deveria dedicar mais atenção às possibilidades do mercado americano para esta conserva, não só nos formatos grandes para os hotéis e restaurantes como também nos pequenos para a venda ao consumidor, que é o que faz avolumar a expansão do produto no mercado.

O atum português tem porém que se preparar para competir em preço e qualidade, que, no que diz respeito ao mercado americano, significa *cor branca*.

Pedidos de Representação

- *Pierotti & Co*
2587 Central Ave. — Memphis, Tenn, U. S. A.
- *Nat*
10, Rue Cambon — Paris, 1^{er}
- *S. I. S. C. A.*
(Società Industriale Siciliana
Conserva Alimentari
Via Ponte di Mare, 153 — Palermo
- *Rolf Hugli*
1, Rue du Port-Franc — Genova
- *Société Robert de Villefort & Cie.*
31 Rue Trouchet — Paris VIII^e
- *E. F. Steitz Company*
225 E. Detroit Street — Milwaukee (Wisconsin) U. S. A.
- *Biss & Horman*
Uhlandstrasse 47 — Hamburg 24
- *Heinrich Geissler*
Max Regerstrasse 4 — Frankfurt A. M. Süd.

DIFERENÇAS...

À doutora Edith Summerskill, Subsecretária de Estado dos Abastecimentos, em Inglaterra, cabe a delicada e ingrata missão de demonstrar às donas de casa que o «snoek», peixe carnívoro das águas sul-africanas — zona do esterlino — é uma magnífica substituição do «salmão» canadiano — zona do dolar. O «snoek» está recebendo na Grã-Bretanha todo o esforço de propaganda possível para o aclimatarem às cozinhas inglesas. A dr.^a Edith, *explicadora oficial de diferenças*, tem a seu cargo tão delicado serviço, como o de provar que entre a manteiga e a margarina *não há mais diferença* que entre o «salmão» e o «snoek» — e como V. Ex.^{ta} podem supor, não tem logrado obter o mínimo triunfo.

As provas feitas entre os estudantes de Oxford que sustentam que, com os olhos fechados, distinguiriam um produto do outro, confirmaram a enorme diferença que existe entre margarina e a manteiga, e as donas de casa, de Londres, estão alarmadas e desesperadas com o «snoek», tanto mais que os protestos são ruidosos e muito sérios, e asseguram que este peixe africano não é admitido em nenhuma cozinha inglesa, salvo para dar de comer aos gatinhos, e ainda com a particularidade de que alguns destes simpáticos «bichanos» lhe torcem o focinho.

Quando lemos as notícias que acima relatamos, ocorreu-nos pedir uma lata do tal «snoek», pois agrada-nos sempre conhecer as conservas que se produzem por esse mundo além, examiná-las, e, com o paladar bem disposto, saboreá-las com prazer gastronómico, se assim o merecerem.

Podemos assegurar que o nosso paladar nos produziu em seguida as sensações próprias para dar fé da qualidade. E receando ainda que o paladar fosse insuficiente, utilizámos

todos os demais sentidos, e ainda o aparelho conhecido por microscópio.

Quanta ilusão têm alguns para dar de comer! Isto é, para dar a ilusão de que qualquer coisa é uma conserva comestível!

Porque, comestível, não é!

Nós compreendemos o desespero das donas de casa inglesas, e o seu desgosto por não disporem de conservas portuguesas tão ricas e agradáveis.

No nosso laboratório iniciámos o exame da lata que um amigo nos enviara e encontramos uma amalgama de peixe coberto com água salgada. O nosso I. P. C. P. não permitiria a exportação por impróprio para consumo.

Mas acabamos de ler, também, que o Governo belga autorizou a compra de «Pilchard» e «sardinha americana», sem limitação de quantidades. Sentimos pena por tantos dolares tão mal empregados.

Não há muitos dias que examinámos aquelas duas variedades de conserva, em tomate, que o nosso agente, em Anvers, a solicitação nossa, teve a gentileza de nos remeter.

Os amigos belgas conhecem suficientemente as nossas conservas e parece-nos que valia a pena nomearem outra Doutora Edith encarregada de fazer compreender ao consumidor que, entre as nossas sardinhas e o «pilchard» americano, *há tanta diferença*, como entre o «salmão» e o «snoek». Porque, bem vistas as coisas, assim é em verdade.

Claro está que, no nosso entender, trata-se de uma fabricação muito defeituosa, pois não se deve atribuir ao pescado a causa da má qualidade da conserva.

Examinámos a lata de «pilchard» e encontramos, em conjunto, uma massa coberta com o próprio óleo do peixe e água salgada, água, sem

dúvida, que não foi evaporada, tudo misturado com massa de tomate. Toda esta massa ou mistura, não incita o paladar a uma prova...

O nosso processo de fabricação é mais caro, mas melhor; e não queremos ou não devemos chamar progresso a uns maquinismos que produzem mais, mas pior.

A esterilização das latas foi tão sobrecarregada que fez desaparecer a conformação do peixe, convertendo-o em uma massa.

O perigo para nós não está, pois, na qualidade da conserva que criticamos. Em caso algum poderá ser um substituto das nossas conservas. O perigo, vêmo-lo nos poucos dolares que há em certos países, ou na sua má distribuição e sobretudo naqueles que, por meio de planos especiais, *obrigam* a que se compre aqueles produtos.

Devemos confiar, no entanto, se bem que é certo termos perdido muitas coisas devido à guerra, que o paladar, o bom paladar, ainda não deixou de existir entre os mortais, e esse sentido tão eficaz para apreciar qualidades, nos salvará da invasão forçada a que alguns mercados estão submetidos.

Ao sentido do gosto teremos de acrescentar ainda outros: o sentido *comum* e a vista, que exercerão influência propícia entre os nossos habituais consumidores, quando certas obrigações desapareçam, ao atingirse a desejada normalidade, por que todos suspiramos.

Matosinhos, Junho 1949.

ANDORINHA

Acordo Luso-Francês

O Acordo Comercial existente entre Portugal e a França e que caducou em fins de Maio, foi prorrogado por um novo período de quatro meses, a partir de 1 de Junho, ficando, portanto, a vigorar até 30 de Setembro.

I — No último Relatório da Direcção do Grémio dos Industriais de Conservas de Peixe do Norte lê-se o seguinte:

«O problema do preço da sardinha liga-se indissolúvelmente com outro, sem cuja solução todas as combinações e acordos desabarão, mais cedo ou mais tarde, como um castelo de cartas. Não basta realmente que se chegue à finalidade — que reputamos excelente — de encontrar um justo preço de compra da sardinha, suficiente remunerador para a pesca e suportável pelas conservas.

Ele terá de ser naturalmente influenciado — quer queiram quer não — pelas possibilidades, pelas viabilidades da colocação das segundas nos mercados externos. Mas, essas possibilidades (isto é e afinal, o preço de venda das conservas) têm de ser devidamente defendidas e acauteladas, pelo menos, até ao ponto e dentro dos limites em que elas dependam de alguma forma da nossa acção.

Também a este respeito, a vossa Direcção tem uma ideia assente: o já velho projecto do Entrepasto — organismo regulador da colocação da produção e da oferta ao comércio exportador. Não queremos dizer que nele resida a solução integral ou óptima mas é um projecto em que depositamos esperanças e que tem a ampará-lo a autoridade que lhe advem de consistir numa adaptação do que está sendo experimentado, há longo tempo e com bons resultados, na Noruega. Muitos o contrariaram em certa época, levados pela miragem que então consistia na ingénua convicção dos benefícios que resultariam da liberdade absoluta do comércio reclamada em altos brados.

Hoje, muitos outros — e, até, grande parte dos mesmos, após a desilusão que nós não sentimos mas cujas consequências nos atingiram como a todos — serão ainda contra esse projecto, considerando-o insuficiente, pois clamam pela concentração total das vendas. É natural e é compreensível: sempre o eterno pendur para os extremismos que faz esquecer os exemplos do passado mesmo recente, que garante a vitória alternada e ilógica das oposições, que faz desprezar as soluções do meio termo nas quais reside tantas vezes o justo termo.

Entretanto, sempre na dúvida mas sempre com fé, insistiremos e supomos até que, muito breve, voltaremos a tomar contacto estreito com V. Ex.^{ta} a esse respeito. Desde já se afirma perentoriamente: De forma alguma se aconselha ou pretende a criação duma «Central monopolista de vendas», centralizadora do comércio de exportação, enveredando-se assim por um caminho de verdadeira concentração comercial que poderá, porventura, constituir, em teoria, a solução integral do problema mas que só constrangidamente podemos encarar.

Em nossa opinião, não deve ser posto em causa aquilo a que se podia chamar um «futuro sistema de vendas». Confiemos ainda (se bem que haja razões para duvidar) em que esse «futuro sistema», para bem da normalidade das coisas, seja o de sempre.

SISTEMAS DE

Por FERREIRA

Nunca por iniciativa própria — entendemos — a indústria e o comércio de exportação de conservas deveriam afastar-se do caminho e do desejo da actuação comercial normal e livre e deveria ser fundamentalmente só para que, dentro dessa actuação, se possam encontrar os meios necessários para evitar desregramentos duma concorrência inconsciente que deveríamos enveredar os nossos esforços. Sem contudo ter a veleidade de eliminar por completo uma concorrência que é apanágio duma vida comercial livre e que, devidamente condicionada e dentro de certos limites, é até vantajosa, longe de ser nociva.

Sempre, pois, que for possível, os nossos negócios devem ser conduzidos pelas vias normais e habituais, com respeito pelas correntes comerciais livremente admitidas e consentidas: o fabricante ou o comerciante exportador português, a comerciar directamente ou por intermédio dos seus agentes, com o importador ou armazém estrangeiro nos vários mercados mundiais.

Porém, é fatal que, mormente nestes tempos de condicionalismo económico cada vez mais apertado, muitas serão as ocasiões em que teremos de nos afastar desse caminho. Só o deveremos fazer, porém, forçados pelas condições emergentes e existentes nos mercados consumidores.

Em tal caso, ainda e sempre que isso nos seja permitido, devemos esforçar-nos por limitar a nossa intervenção e acção colectiva às negociações conduzidas com os representantes oficiais ou delegados profissionais dos mercados para a fixação de preços e condições de venda uniformes e à distribuição de licenças de exportação entre os interessados para que uma equitativa participação de todos fique assegurada e garantida.

Com efeito, entendo que todo o problema se circunscreve, afinal, em encontrar um sistema perfeito de defesa de preço justo — e indispensável à actividade — das conservas. Já vimos no número anterior que me parece ser impossível encontrá-lo na fixação de preços mínimos — que, além de tudo, tendem a ser máximos — medida artificial, anti-natural, antipática e ineficaz.

II — Porém, no último período acima transcrito, fala-se em fixação de preços. Dado que tenho responsabilidade directa na redacção daquele documento, vejamos se há aqui incoerência ou contradição.

DE VENDAS

A BARBOSA

Não. Admito e advogo como necessária a fixação de preços quando a tal sejamos forçados pelas «condições emergentes e existentes nos mercados consumidores». Assim: se um determinado país contingente a importação das nossas sardinhas; se num tratado comercial se prevê e estatui um recíproco movimento de importações e exportações, fixando limites ou verbas para as diferentes mercadorias, atingindo ou incluindo-as; se, ainda, se adota — como agora parece tornar-se hábito — um sistema de concessão de licenças mediante «concurso», abrindo-se os guichets de departamentos dos Estados a receber em prazos determinados os pedidos dos interessados e reservando-se o direito de despachar favoravelmente só as ofertas em melhores condições: positivamente, que nós teremos de nos adaptar a essas circunstâncias.

Seria bem melhor, é certo, que os negociadores dos nossos acordos comerciais se esforçassem — prolongando mesmo as negociações e dando-se um pouco mais de maçada — por fixar esses preços previamente, numa base de equidade e conveniência para ambas as partes. Porém e para tal seria preciso que possuíssem uma bagagem omnimoda de conhecimentos ou que das missões fizessem parte representantes das actividades interessadas, o que, aliás, seria bem recomendável, até por outros motivos.

Não sendo assim, a medida tem de vir depois, com carácter mais antipático e com perigos reais. O que é certo, indiscutível, lógico é que alguma coisa têm os nossos organismos de fazer na defesa da actividade, não deixando os interessados na dependência, não já dum livre jogo de concorrência comercial, não já dos azares da lei da oferta e da procura, mas sim do arbitrio — quantas vezes até interessado ou suspeito — de funcionários estrangeiros, mas sim da «adulteração» propositada da celebrada lei económica já citada.

1.º Ponto: Limita-se, por força de medidas unilaterais ou até por acordo (se tal se inclui num tratado comercial de trocas, como os do actual tipo) a procura. Temos, evidentemente, de limitar, em contra partida, a oferta. Não vejo outra solução que não seja a de contingenciar a exportação para esses países, distribuindo a sua possibilidade — pelo estabelecimento de licenças

individuais até à concorrência desse contingente — por todos os interessados.

2.º Ponto: Limita-se o preço de compra, às claras — como no caso do último «appel d'offres» em França ou um pouco mais dentro do sentido das conveniências mas, afinal, com o mesmíssimo resultado. Poderá mesmo afirmar-se que se procede assim em virtude da disparidade dos preços nas ofertas. Não me parece que nos reste outro caminho que não seja o de disciplinar preços. E, entende-se que esta disciplina se pode e deve compreender nos dois sentidos: evitar baixas cotações, perniciosas aos interesses privados e gerais; evitá-las, igualmente, elevadas em excesso porque podem — pela ambição e desejo de especulação dalguns — impossibilitar uma exportação de interesse para a Economia Nacional.

III — No estabelecimento desses preços deveria considerar-se a necessidade de garantir justa remuneração às várias actividades interessadas. Assim, como se deveria reservar aos agentes a percepção das suas comissões, igualmente se contaria com o lucro comercial, remunerador da actividade exportadora. Não seria o caso de alinhar rigorosamente esses preços por aqueles outros que tenham servido para a conclusão de contratos colectivos, sistema este só justificável em casos determinados, para quantidades anormalmente superiores às tratadas pelos canais comerciais habituais e em que, logicamente embora custosamente, se pode e deve admitir o sacrifício total das actividades intermediárias.

IV — Já que falamos de «acordos comerciais», permita-se-me ainda um desabafo. Ouso chamar a atenção para o perigo enorme, para as imensas cautelas que os negociadores desses acordos têm de ter no tocante à fixação das próprias quantidades. No ano findo, o convénio com a Bélgica previa, uma possibilidade de exportação de cerca de 900.000 caixas de conservas. Disse-o logo e repito: se eu tivesse tomado parte nas negociações, eu — conserveiro, *unicamente conserveiro* — teria denunciado a inutilidade e a inconveniência de tão optimista previsão. O resultado viu-se. Queira Deus que, agora, se não tenham passado as coisas de forma inversa (talvez até por influência daquele facto) no acordo com a tri-zona alemã. Não se terá «sub-estimado» a exportação de sardinhas e, em compensação «sobre-estimado» as de outros artigos que acabarão por se não efectivar? Atenção às alterações nas correntes habituais e tradicionais das nossas exportações! O primeiro dever de um negociador é procurar reintegrar — tanto quanto possível — na normalidade os interesses das várias actividades porque só assim se normalizará igualmente o conjunto, até porque nos deve oferecer muito mais garantias a exportação dum produto de colocação normal e tradicional do que a de um outro de colocação mais ou menos ocasional ou temporária.

Continuarei, ainda, no próximo número já que, desta feita, me afastei um pouco do âmago da questão.

8/6/1949.



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 vazio, 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

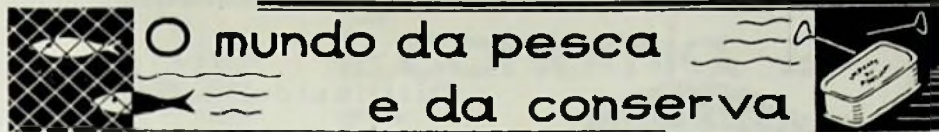
Av. 24 de Julho, 1.
2.º Dt.º

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

A Produção de Conservas de Peixe nos E. U. A. em 1948

Sardinha (Pilchard)

A produção total de conservas de sardinha (pilchard) foi de 2.886.475 caixas de 48 lbs. distribuídas pelos seguintes Centros:

S. Pedro e S. Diego	1.934.158
Monterey	918.000
S. Francisco	34.317

No ano anterior a produção total de conservas desta espécie foi de 1.814.050 caixas.

O aumento da pesca em 1948 em relação a 1947, foi de 66.085 ton., mas o da conserva foi superior a 1 milhão de caixas, portanto, proporcionalmente, muito maior que o da pesca, o que se explica pelo facto das fábricas de farinhas e óleos de peixe não terem utilizado o peixe em virtude do seu preço elevado.

Apesar do aumento da produção de sardinha em 1948, esta continua ainda a ser a mais pequena desde 1938, com excepção da de 1947.

Em virtude do elevado custo da produção, a indústria derivou o seu fabrico para o formato cilíndrico, que lhe dá mais vantagem, em vez do tradicional oval.

Para defender a pesca da «sardinha», que tem sido extremamente intensiva nos últimos anos, e conseguir uma desova abundante, pensa-se em estabelecer um limite de 100.000 ton. para a captura desta espécie, na Califórnia na safra de 1949-50, e proibir o fabrico de farinha e óleo de peixe no mesmo período.

O preço médio da sardinha em 1948 foi de \$67,50 a ton., em 1947 oscilou entre \$45 no começo da safra e \$115 por ton. no final, quando a escassez se acentuou.

O preço da conserva, em latas cilíndricas, foi de \$8,00 e \$8,50 a caixa. As latas ovais, de 1 libra, em molho de tomate, cotaram-se entre \$10,00 e \$10,50 a caixa.

Atum

A produção total do atum nos E. U. A. em 1948 foi de 541.323 caixas, das quais 447.354 caixas de albacora (*white meat*) e as restantes de atum (*light meat*). Esta produção é a terceira em quantidade desde o início da indústria do atum nos Estados Unidos. Em relação a 1947 houve um aumento de 62.354 caixas.

O preço do atum regulou por \$650 a ton.

Cavala

A produção de cavala nos E. U. A. em 1948 foi de 1.017.000 caixas, menos cerca de 500.000 caixas do que em 1947.

Os preços da cavala mediam entre \$60 e \$65 a ton.

Os fabricantes de conservas Marroquinos esperam tratar em 1949 60.000 toneladas de peixe fresco

Reuniu-se ultimamente em Casablanca a assembleia geral do Comité Central das pescas que tinha por principal objectivo estudar os preços e as modalidades de venda do peixe industrial. Depois da reunião de várias comissões de estudo chegou-se finalmente a acordo sobre os pontos seguintes: Para a campanha deste ano, fixou-se o preço da sardinha para a indústria a frs. 15 o quilo em Agadir, frs. 18 em Safi e frs. 19,50 em Casablanca.

O «moule» das sardinhas utilizável na fabricação é deixado este ano inteiramente livre. Contudo os serviços do «controle» de exportação do «Office Chérifien» considera que este «moule» deve ser limitado a 65 peixes, um quilo, ao passo que na safra anterior fora fixado em 50 peixes.

Os outros peixes industriáveis, como o biqueirão e o atum, não ficam sujeitos a fixação de preços que serão os que resultarem da luta livre.

No decorrer da mesma reunião foram estudadas as estatísticas da cam-

panha anterior em que 207 barcos pescaram 44.227 ton. de sardinhas e de biqueirão, prevendo-se para a safra deste ano 71.000 ton. Durante o mesmo período foram capturadas 3.400 ton. de atum e similares.

Do exame destes números os membros do Comité tiraram as seguintes conclusões: a campanha foi média para Agadir, razoável para Safi, mediocre para Casablanca e muito má para Fedala. Durante a actual safra haverá 230 barcos que deverão pescar cerca de 70.000 ton. Espera-se que esta quantidade seja facilmente absorvida, pois que este ano estarão a funcionar 150 fábricas em vez de 135 no ano passado.

A produção de conservas poderá assim atingir 2 milhões de caixas utilizando 60.000 ton. de peixe fresco.

Indústrias de Pesca e Conservas Norueguesas

O plano norueguês de quatro anos para ser realizado desde 1949 até 1952 em ligação com o plano Marshall prevê um aumento de 1,3 milhões de ton. no volume da pesca, o que representa 40 % mais do que antes da guerra, a construção de 64 frigoríficos e de 50 fábricas com cais de desembarque e um acréscimo para o dobro da produção das conservas de peixe.

Conservas Americanas para a Grécia

A Economic Cooperation Administration (E. C. A.) autorizou a Grécia a comprar nos Estados Unidos 670.000 dólares de conservas de peixe que deveriam ser embarcadas no primeiro trimestre de 1949.

As conservas podem ser de salmão, atum ou de outra qualidade e as compras seriam feitas por intermédio dos canais regulares do comércio.

Dott. Carmelo-Arpa

Largo della Zecca, 8

GENOVA

Aceita representações

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



Economia e Finanças ~

O Seguro Mútuo na Indústria da Pesca

Pelo DR. LUÍS SIMÕES DE ABREU

I

Num artigo publicado na edição de Janeiro desta revista, tivemos ocasião de apresentar alguns elementos numéricos característicos do risco profissional na indústria das Conservas, e referimo-nos ao problema da sua cobertura. Apontámos então como uma das possíveis soluções deste problema a constituição de Associações Mútuas de Industriais.

Retomando o fio à meada, vamos hoje apreciar rapidamente como tal solução se tem efectivado noutro domínio, contíguo ao das conservas, e quais os resultados alcançados. Esse domínio é o da Pesca.

Antes de mais, devemos sublinhar que as Mútuas instituídas não assumem o aspecto rotineiro e precário das antigas mútuas medievais.

A sua função não se confina a remediar um prejuízo sobrevindo a um dos associados, mediante a contribuição (até ao limite compatível com a capacidade económica e financeira de cada um) de todos, prestada depois de verificado o sinistro. Ela visa um fim de previdência mais perfeito, criando as provisões indispensáveis para que, em caso de dano, o pagamento da indemnização não demore nem fique dependente da solvabilidade momentânea dos diversos membros. As Mútuas modernas aproveitaram a técnica e os processos de organização que a longa experiência das Sociedades de Seguros Privados facultou e aplicam-nos, na medida do viável, à consecução dos seus objec-

tivos próprios, entre os quais avultam o barateamento do custo do seguro pela eliminação dos intermediários e a canalização dos lucros para quem os tornou possíveis.

A sujeição de todas às leis gerais do Seguro e à fiscalização dos órgãos competentes do Estado, por outro lado, não só garante o rigor dos métodos mas também evita as aventuras imprudentes.

Uma das marcas mais vincadas das mútuas da Pesca encontra-se na sua ligação íntima com a Organização Corporativa. Das quatro existentes, três constituíram-se de harmonia com disposições expressas dos Estatutos de Grémios afins.

Tais são, por ordem cronológica da sua função, a Mútua dos Navios Bacalhoeiros (1936), a Mútua dos Armadores da Pesca do Arrasto (1940), e a Mútua dos Armadores da Pesca da Sardinha (1942). A restante, Mútua dos Pescadores, surgiu (1942) e desenvolveu-se em estreita dependência da Junta Central das Casas dos Pescadores a cujos sócios se destina.

Foram estes organismos corporativos que adiantaram os fundos necessários à formação dos capitais de garantia, no montante dos depósitos obrigatórios a fazer na Caixa Geral dos Depósitos, para caucionamento do exercício da actividade seguradora: 300 contos para o ramo de «Acidentes de Trabalho» e 250 para os restantes.

A actividade das Mútuas não só assegura o pagamento dos juros mas também a amortização do emprésti-

mo, a partir dos lucros apurados. Além disso, elas vão-se libertando pouco a pouco da tutela que o auxílio financeiro inicial implica, adquirem instalações exclusivas, montam serviços autónomos e comportam-se para os organismos que lhes deram origem como filhos colaboradores, contribuintes para o património comum, mas com vida própria.

Os riscos cobertos pelas mútuas mencionadas não se restringem aos de «Acidentes de Trabalho e Doenças Profissionais». Frisa-se mesmo que a Mútua dos Navios Bacalhoeiros, de começo, se destinava somente ao seguro marítimo: navios, cargas, desembolsos, etc. Por seu turno, a «Mútua dos Pescadores» explora (1) o ramo de «Acidentes de Trabalho», em resseguro apenas.

Recentemente, todavia, os riscos assumidos directamente pelas várias mútuas têm sido os seguintes: Mútuas dos A. P. do Arrasto e dos Navios Bacalhoeiros, «Acidentes de Trabalho», «Acidentes Pessoais» e «Marítimo»; Mútua dos Pescadores, «Acidentes Pessoais» e «Marítimo», Mútua dos A. P. da Sardinha, «Acidentes de Trabalho» e «Marítimo».

Apreciemos agora, através dos números, a evolução da vida das mútuas, nos últimos 6 anos. Para isso, vamos utilizar-nos dos respectivos Balanços e contas de Ganhos e Perdas publicados anualmente.

O montante global da receita de prémios de Seguros Directos dá-se no quadro n.º 1 (*valores em contos*).

(1) Convém esclarecer que o seguro directo de «Acidentes de Trabalho» se não insere nos objectivos desta Mútua que reúne sobretudo pescadores por conta própria, estranhos ao campo de aplicabilidade das leis que regulam aqueles acidentes. Salienta-se, porém, que o Seguro de Acidentes Pessoais a que ela se dedica, se assemelha, nas normas técnicas e nas regalias, ao de Acidentes de Trabalho, visando garantir o trabalhador por conta própria contra o risco profissional. Nas outras mútuas, o seguro de Acidentes Pessoais traduz um alargamento voluntário da previdência a cargo dos Armadores.

Na eventualidade de morte, os herdeiros recebem um capital de 5 ou 10 contos pago em várias prestações.

QUADRO N.º 1

MÚTUAS	Prémios de Seguros Directos					
	1943	1944	1945	1946	1947	1948
M. A. P. do Arrasto	2.804	3.118	3.171	3.956	4.878	6.661
M. A. P. da Sardinha	3.701	5.390	5.716	5.548	5.730	5.901
M. dos Bacalhoeiros	10.706	10.725	13.477	17.111	17.170	20.255
M. dos Pescadores	115	334	437	816	883	984
<i>Total</i>	17.324	19.567	22.801	27.411	28.661	33.801

Este revela-nos um notável avanço na receita, sobressaindo o último ano. Como as taxas dos prémios provavelmente não aumentaram, inferre-se que aquele resulta em parte da actualização dos valores seguros e em parte da ampliação da frota de algumas categorias de pesca.

Nota-se que o incremento da Mútua da Sardinha acusa um ritmo muito mais lento que o das restantes, o que se supõe correlacionado com as vicissitudes que recentemente têm

afectado a actividade da pesca da sardinha, particularmente a escassez do peixe.

A Mútua dos Navios Bacalhoeiros abrange cerca de 60 por cento da receita total, o que não admira, se compararmos o tipo e a tonelagem dos barcos utilizados nesta e nas restantes fainas. Ora, o seguro marítimo de cascos e cargas representa a principal fonte alimentadora das receitas do conjunto das sociedades como se comprova no quadro n. 2.

QUADRO N.º 2

RAMOS	Prémios de Seguros Directos (Contos)					
	1943	1944	1945	1946	1947	1948
Marítimo	13.036	14.403	16.977	20.611	21.961	26.405
Acidentes de Trabalho	3.934	4.523	5.063	5.593	5.650	6.196
Acidentes	354	641	761	1.207	1.140	1.200
<i>Total</i>	17.324	19.567	22.801	27.411	28.651	33.801

Para o ramo «Marítimo», a Mútua dos Navios Bacalhoeiros comparticipa com prémios à volta de 70 por cento do total. Em compensação, a sua entrada no ramo de «Acidentes de Trabalho» não chega a atingir 30 por cento, ficando bastante aquém da Mútua da Sardinha. O facto

deve explicar-se por o número de dias de trabalho gastos na pesca de bacalhau ser inferior ao dos dispendidos na da sardinha. De quanto se disse conclue-se que difere de mútua para mútua o doseamento da respectiva carteira de prémios.

Não se imagine, todavia, que elas cubram por si só o risco.

Dada a massa relativamente pequena de trabalhadores abrangida e o número relativamente insignificante de navios que compõem as frotas pesqueiras, a compensação dos riscos não estaria bem assegurada se não se recorresse ao resseguro. Com efeito, alguns sinistros mais graves bastariam para mergulhar as sociedades mútuas nas angústias da insolvência.

Em que consiste o resseguro? Na transferência para outras sociedades, da parte do risco julgada incomportável pela robustez económica e financeira da mútua. Assim, por exemplo, no ramo «Acidentes de Trabalho», encerrada a possibilidade de sinistros catastróficos que causam a morte ou a incapacidade simultâneas de vários pescadores, há toda a conveniência em que se faça o resseguro parcial noutras empresas de Seguros, para o que se passará a estas uma parte dos prémios proporcional à responsabilidade transferida.

No caso do Seguro Marítimo, estabelece-se para cada modalidade (barco, carga, etc.) um limite mínimo de capital que a mútua reputa compatível com a sua capacidade de cobertura e ressegura-se o excedente. Esse limite denomina-se «pleno de retenção» e decresce, por via de regra, à medida que o número de unidades submetidas ao risco aumenta, que a probabilidade de sinistro se presume restringida, e que a envergadura da sociedade em questão se desenvolve. A generalização do resseguro, que tradicionalmente cruza as fronteiras de vários países, permite a divisão dos riscos, a uma escala compensadora e evita que uma única sociedade arque com prejuízos que a atirariam para a falência. Vejamos até que ponto as Mútuas de Pesca se valem do resseguro. Para isso servimo-nos do quadro n.º 3 em que, para cada um dos ramos «Acidentes de Trabalho» e «Marítimo» indicamos os prémios tomados em seguro directo e os cedidos aos resseguradores.

QUADRO N.º 3

RAMOS	1943	1944	1945	1946	1947	1948
ACIDENTES DE TRABALHO:						
Prémios de Seguros Directos	3.934	4.523	5.603	5.593	5.650	6.196
Prémios de resseguros Cedidos	1.468	1.735	1.067	1.045	1.004	939
MARÍTIMO:						
Prémios de Seguros Directos	13.036	14.403	16.977	20.611	21.861	26.405
Prémios de resseguros Cedidos	8.409	9.439	10.942	12.757	13.665	17.209

Observa-se que, quanto ao ramo «Acidentes de Trabalho», a cota parte do ressegurador se tem reduzido: aproximando-se de 40 por cento em 1943, não vai além de 15 por cento em 1948. Pode-se acrescentar que a quase totalidade do movimento pertence à Mútua da Sardinha. Apenas a dos Navios Bacalhoeiros também ressegura, mas um quantitativo diminuto que pouco ultrapassa a centena de contos. A razão deste critério, que à primeira vista não parece excessivamente prudente, deve residir por um lado em não se acreditar na forte probabilidade de eventos catastróficos, e por outro, na circunstância de algumas das mútuas disporem já hoje de Fundos de Reserva Livres considerados suficientes para opor a indemnizações vultuosas. Adiante avaliaremos o peso do argumento.

Quanto ao ramo «Marítimo» constata-se que a receita cedida em resseguro anda à volta de 60 por cento da de seguros directos (1). Isto si-

gnifica que os plenos de retenção que, segundo os Estatutos, algumas das mútuas fixam para vigorar em cada ano, permanecem em nível moderado.

Resta agora averiguar em que empresas fazem as mútuas os resseguros. No tocante ao ramo de «Acidentes de Trabalho», grande parte é feita na Mútua dos Pescadores que, como vimos, só explora este ramo em resseguro, e o restante é transferido para Companhias de Seguros Nacionais.

No que respeita ao ramo «Marítimo», o resseguro é distribuído por Sociedades Nacionais e Estrangeiras. Sublinha-se que os Estatutos das Mútuas percebiam que 50 por cento deverá ser colocado em Companhias Nacionais.

Assim se deduz que as Mútuas Portuguesas de Seguros, especialmente no que se refere ao ramo «Marítimo», não têm autonomia técnica completa, uma vez que necessitam do concurso das sociedade anónimas, em grande escala. Isto não impede, todavia, que desempenhem um papel importante, como continuaremos a apreciar num próximo artigo.

(1) As percentagens das cedências são realmente mais elevadas, porquanto uma fracção dos prémios directos se destina a pagar os «Gastos de Administração» e os «Impostos», nada tendo a ver com a cobertura do risco.

Acordo comercial com a Alemanha

Em 25 de Maio passado foi assinado em Francfort um Acordo Comercial entre o Governo Português e as três zonas Ocidentais da Alemanha, respeitante a importações e exportações no valor de 16 milhões de dólares e com a duração prorogável de um ano.

Entre as mercadorias que Portugal exportará para aquele país figuram as conservas de peixe num valor aproximado de 1,5 milhão de dólares.

Fábricas de Conservas na África do Sul

Ao longo de uma costa de mil milhas, existem actualmente nove fábricas de conservas que produzem igualmente óleo e farinha de peixe. Algumas destas fábricas têm capacidade para a fabricação de 1.500 caixas de conserva diárias. A frota pesqueira está, porém, ainda muito atrasada. As espécies que mais abundam são a sardinha, o pilchard, a cavala, a barracuda e o tubarão. Pescam-se também o atum, a albacora e o bonito.

Os melhores meses para a pesca da sardinha são de Fevereiro a Agosto, sendo o período mais intensivo o de Maio-Agosto.

Esta indústria que começou agora, praticamente, tende a desenvolver-se pela afluência de capitais não só sul-africanos mas também norteamericanos.

Serrão de Faria & C.ª

Import — Export

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

Telegramas DEFÁRIA — LISBOA



Ses vieilles marques :

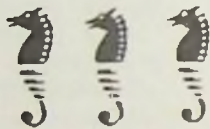
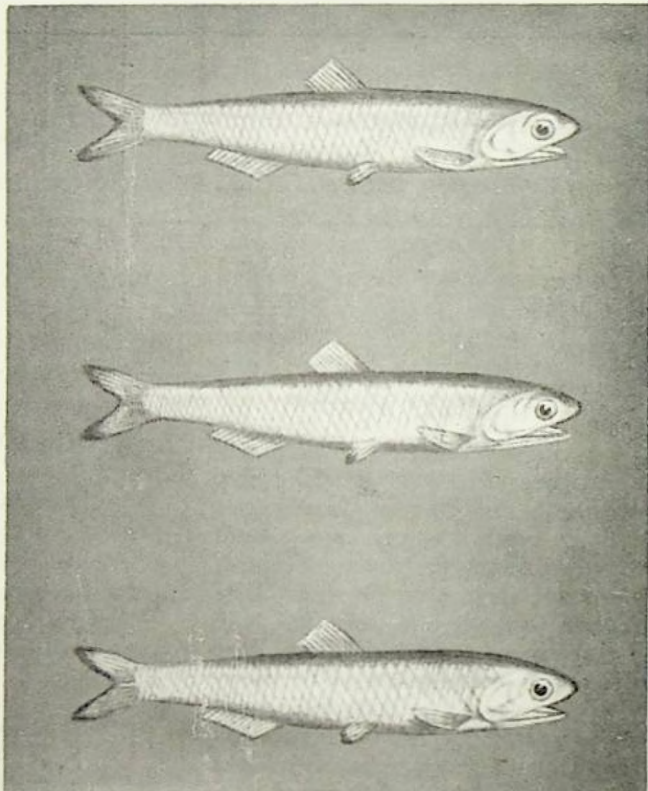
LES GLORIEUSES — LE SOURIRE —
BRISE MARINE — BELVEDER — FAN-
DANGO — TURANDOT — ELLINOR
— STADIUM — YVONNE

ALIANÇA EXPORTADORA. L. DA
LISBOA PORTUGAL



**PORTUGUESE
CANNED FISH**

**SARDINES
TUNA FISH
ANCHOVIES
MACKERELS**



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



LAZ

O desenvolvimento da Indústria de Conservas de Peixe em Marrocos

A questão mais importante, na actualidade, para os países que não foram muito ricamente dotados pela natureza, é a ordem e a oportunidade de aproveitamento dos recursos que podem utilizar com bons resultados económicos nas relações com os mercados externos. É esse o caso de Marrocos que conseguiu levar a cabo, nos últimos anos, um esforço de desenvolvimento da sua produção excepcionalmente bem sucedido; e pode dizer-se que tem sido a indústria de conservas alimentares, a que serve de núcleo predominante a indústria de conservas de peixe, o principal factor dessa transformação acertadamente conduzida que permitiu combinar com êxito os recursos existentes no país. Sobre esta base, com efeito, pode conceber-se a ampla expansão futura das possibilidades agrícolas e mineiras marroquinas, ao mesmo tempo que a exploração útil do seu já valioso equipamento ferroviário e portuário.

A mão de obra abundante e trabalhadora e as privilegiadas condições de que o Protectorado dispõe na pesca da sardinha foram os elementos iniciais desse trabalho económico considerável, estimulado pelos estudos que vem efectuando, de longa data, o Instituto Científico das Pescas Marítimas de Marrocos. Foi em torno das conservas de sardinha e do seu rendimento económico animador que vieram a constituir-se as outras indústrias alimentares: carnes, legumes, frutas e sumos de frutas. Em 1926 apenas 8 fábricas de conservas de peixe e 6 instalações de salga; no limiar da segunda guerra mundial as primeiras tinham subido para 38 e eram 10 as segundas; e em 1948 elevaram-se a 75 as fábricas de conservas de peixe em Marrocos e a 100 as instalações de salga, servidas por uma frota pesqueira de 180 unida-

des que alimenta com matéria-prima farta, salvos raros períodos de escassez, a actividade desse importante conjunto produtor. A capacidade de fabrico de conservas de peixe nas 38 fábricas existentes em 1938 era de 13.800 toneladas; a das 75 fábricas que se encontravam em laboração ao terminar o ano findo era de 50.000 toneladas. Esta alta capacidade de rendimento produtivo só tem encontrado como limitação grave a penúria de folha de Flandres que os industriais marroquinos têm obtido com dificuldade e muitas vezes com insuficiência nos últimos anos.

Antes da última guerra, com o número de fábricas existentes, a França conseguia cobrir quase na íntegra as necessidades da indústria conserveira marroquina em folha de Flandres; na actualidade, só os Estados Unidos podem assegurar esse abastecimento e a esse país deve Marrocos, com efeito, dois terços da folha empregada nas suas fábricas de conservas, beneficiando assim do Plano Marshall que tornou possíveis tais fornecimentos. De 11.350 toneladas de folha destinadas no ano transacto às indústrias alimentares do Protectorado, 6.500 foram atribuídas à indústria de conservas de peixe, 1.550 à de conservas de legumes, 1.200 à de conservas de carnes e o restante às de frutas, confeitaria, sumos e xaropes.

As conservas de peixe marroquinas são preparadas com azeite ou óleo e molho de tomate obtido igualmente na produção local; e o desenvolvimento das quantidades de peixe utilizado na indústria não é menos expressivo que o aumento do número de fábricas acima referido, ambos representando o extraordinário impulso conseguido em breve espaço de tempo por esta produção. Em 1926

foi de 4.184 toneladas, apenas, o peixe fornecido pelos barcos marroquinos, destinando-se 2.716 ao consumo imediato da população e 1.468 à indústria de conservas. Em 1936 a pesca elevara o seu rendimento para 23.436 toneladas — quase seis vezes mais em dez anos — sendo 8.652 consumidas em fresco, 1.680 exportadas em frigorífico e 13.104 recebidas pelas fábricas de conservas. Em 1947 o rendimento da pesca foi de 50.668 toneladas, destinando-se 13.125 ao consumo público e 36.615 à indústria conserveira, restando para exportação em fresco a pequena parcela restante. Em vinte anos a indústria de conservas de Marrocos aumentou cerca de 25 vezes o seu consumo de matéria-prima, tomando o primeiro lugar entre as produções manufactureiras do território. Segundo o Departamento do Comércio e Marinha Mercante a produção conserveira foi de 380.000 caixas ($\frac{1}{4}$ club 30) em 1936, atingindo em 1947 o montante de 620.000 caixas, nas quais estão incluídas 20.000 de conserva de atum.

Num discurso que proferiu em Rabat no princípio deste ano afirmou o general Juin, Residente Geral do Protectorado: «O rendimento da pesca e o equipamento industrial de que dispõe Marrocos permitiriam a produção de dois milhões de caixas de conservas de peixe por ano se os abastecimentos de folha de Flandres e gorduras atingissem o nível necessário. Os serviços de exportação têm procurado obter novos mercados no estrangeiro, desenvolvendo a propaganda dos produtos marroquinos, apresentando-os em feiras internacionais e exposições e fiscalizando rigorosamente a qualidade dos artigos exportados. Posso hoje propor à economia marroquina um programa de trabalhos de desenvolvimento produtivo a realizar em quatro anos; e o aumento do potencial da indústria permitirá transformar localmente muito maior volume de produtos marroquinos e aumentar ao máximo o valor das exportações. A produção de conservas alimentares, nomeadamente, poderá elevar-se de 22.000

toneladas que se registaram em 1947 para 74.000 toneladas em 1952».

Este ambicioso programa do governo marroquino dá ideia bastante dos recursos de progresso e expansão conquistados no território, ainda há poucos anos tão pobre e atrasado, por uma orientação económica sagaz e enérgica que soube procurar os recursos de enriquecimento onde se encontravam e aproveitá-los com metódica eficiência.

O desenvolvimento da pesca tem sido hábilmente fomentado, estabelecendo-se colaboração íntima entre os pescadores e os serviços técnicos e científicos que orientam as suas actividades. Em menos de 300 quilómetros de costa, 9.500 pescadores marroquinos obtêm rendimento elevado do trabalho graças à direcção acertada que preside às suas actividades e às privilegiadas condições locais. O peixe é abundante, o crescimento e a multiplicação da sardinha são mais rápidos do que em outros mares e a sua precocidade permite manter o trabalho piscatório por muito mais tempo. Em Agadir pesca-se todo o ano e em Safim os barcos só desarmam durante algumas semanas. Novos centros pesqueiros junto à costa marroquina — onde a proximidade de grandes fundos não deixa desertar o peixe — e em mares um pouco mais distantes, são progressivamente reconhecidos pelos técnicos, orientando-se a pesca em conformidade com as suas directivas.

O desenvolvimento da pesca e da indústria de conservas transformou profundamente e em poucos anos várias cidades marroquinas que pareciam adormecidas em sono secular junto das velhas fortificações, muitas delas construídas por portugueses. Safim, que é o primeiro porto de pesca da sardinha em Marrocos e reivindica, mesmo, o primeiro lugar no mundo sob este aspecto, é hoje uma cidade industrial progressiva onde, em dez anos, se elevou um grande bairro fabril junto à estrada de Djorf el Youdi. Em 1926 não existia no velho burgo, abandonado pelos portugueses no reinado de

D. João III, uma única fábrica; presentemente existem 40. Agadir, bastante mais ao sul, era há anos um acanhado e modesto abrigo para os pescadores; actualmente, está em vias de converter-se em grande porto de pesca, beneficiando da deslocação da sardinha para o sul que o serviço científico das pescarias marroquinas diagnosticou há tempos: as águas superficiais do litoral sul que conservam durante todo o ano uma temperatura média estável à volta de 15 grau são mais favoráveis para a sardinha do que as águas da costa norte demasiado aquecidas no verão.

PESCA NO OCIDENTE EUROPEU

Segundo declarou o sr. Artur M. Sandberg, que acaba de fazer um inquérito na Europa por conta dum organização oficial americana sobre a situação dos produtos da pesca no nosso continente, regista-se um aumento na produção destes produtos na maior parte das nações do oeste europeu.

A pesca em 1948 na Europa Ocidental era calculada em 12,3 biliões de libras, ou 10 % mais do que a

Pela utilização criteriosa das informações e directivas dos serviços oceanográficos, emprego de novos métodos como a pesca nocturna com faróis e sondas ultra-sónicas, organização económica eficiente e activa, a indústria marroquina de conservas de peixe tende a desenvolver-se em ritmo excepcional. A riqueza ictiológica do litoral do Protectorado converteu-se em força propulsora da sua transformação económica, criando possibilidades industriais que oferecem ao velho país um largo e próspero futuro.

de 11,2 biliões de libras em 1947, e superior em 34 % à de 9,2 biliões de libras, médio dos cinco anos antes da guerra (1934-38). Este aumento de produção seria devido à reconstrução e modernização das frotas pesqueiras, depois da guerra. Ao mesmo tempo, na África, estariam a ser dadas grandes facilidades para o desenvolvimento da indústria das conservas de peixe.



A pesca do atum no Algarve

MATÉRIAS PRIMAS



Produção mundial de folha em 1948

Esta produção, no ano passado, atingiu 4.450.000 ton., mais 310.000 ton. do que em 1947 e mais 250.000 ton. do que em 1939.

Os principais países produtores, foram: U. S. A., 3.528.750 ton.; Inglaterra, 610.100 ton.; Canada, 140.226 ton., França, 71.000 ton., Índia, 50.156 ton., Itália, 20.719 ton., Bélgica, 14.459 ton. e Noruega, 3.290 ton.

Produção de folha nos E. U. A.

A produção total de folha nos Estados Unidos durante o ano de 1948 foi de 3.528.750 ton., o que representa um aumento de 215.529 ton., ou 6 1/2 % sobre a produção de 1947 (3.313.221 ton.).

A produção de 1948 inclui 1.935.636 ton. de folha estanhada a quente comparada com 1.868.883 ton. em 1947, e 1.593.114 ton. de folha electrolítica comparada com 1.411.338 ton. no ano passado.

Um pouco mais de 45 % da folha americana produzida em 1948 foi estanhada pelo processo electrolítico, quando em 1947 esta percentagem foi de 43 1/2 %.

Produção, Consumo e Exportação de folha na Inglaterra em 1948

A produção de folha na Grã-Bretanha no ano passado foi de 610.100 ton. superior, portanto, à do ano anterior que foi de 553.200 ton.

A exportação em 1948 foi de 195.245 ton. mais elevada também do que a de 1947 que alcançou 148.424 ton. Os países que importaram mais quantidades, foram:

Austrália (61.890 ton.), Argentina (24.826 ton.), Nova Zelândia (18.051 ton.) e União Sul Africana (15.970 ton.).

O saldo de folha que ficou para consumo da Inglaterra no ano de 1948, foi de cerca de 414.700 ton., que representa, em relação a 1947, um aumento de 2 %, mas que atinge 70 % se o compararmos com o de 1943

Emprego de latas

Segundo informa o Departamento do Comércio dos Estados Unidos, o uso dos recipientes de latas naquele país atingiu em 1948 2.899.162 ton., 10 % mais do que em 1947 em que se utilizaram 2.639.689 ton.

As conservas de peixe entram neste total, em 1948, com 103.926 ton., tendo em 1947 registado 97.438 ton.

Aumento de preço da folha inglesa

O preço base da folha na Inglaterra que se tinha mantido firme a 37 sh. 5 1/2 d. por caixa desde 1 de Junho de 1948, subiu a partir de 1 de Abril de 1949 para 41 sh. 6 d.

Este preço refere-se à qualidade «unassorted», peso de 108 lbs. f. o. t. fábrica, embalagem em caixas de madeira.

O preço para a qualidade «prime» com as «wasters» usuais, é aumentado de 10 1/2 d. por caixa base.

Contingentes de folha nos E. U. A.

O contingente de folha estabelecido pelos E. U. A. para Portugal referente ao terceiro trimestre deste ano, foi de 4.000 ton. «shorts». Foi também estabelecida uma quantidade

de adicional extra-contingente de 500 ton.

A quota global dos contingentes de folha para os diversos países foi reduzida neste trimestre para 100.000 ton. «short», menos 13.000 ton. do que o anterior, enquanto que as licenças de exportação para folha livre foram aumentadas para 45.000 ton. mais 38.000 ton. do que no 2.º trimestre.

As entidades oficiais americanas explicam que este ajustamento foi feito em virtude de ter melhorado muito a situação dos fornecimentos de folha e como um passo para o regresso do comércio de exportação da folha para as suas bases normais.

O futuro da borracha nacional

Durante o ano de 1948 a produção mundial da borracha natural tendeu a ultrapassar o seu consumo, apesar de que este, no total da borracha natural e sintética, se estar fazendo à razão de 1.8050.000 ton. anualmente, o dobro, portanto, do existente em 1938. Esta discrepância deve-se ao nível elevado do consumo da borracha sintética nos Estados Unidos. A lei americana estabelece que os fabricantes americanos de borracha têm que consumir um mínimo de 200.000 ton. de borracha sintética por ano, mas aqueles excedem, actualmente, este número, atingindo 450.000 ton. Este facto é devido ao baixo preço por que a borracha sintética é vendida em relação ao da natural. Esta, para manter a sua antiga posição nos mercados, terá que concentrar os seus esforços para melhorar a qualidade.

Importação Portuguesa de Matérias Primas

Novembro 1948

Folha ...	2.807.753	16.205.100\$
Chumbo .	293.744	3.164.925\$

Dezembro 1948

Folha ...	3.087.779	20.624.912\$
Chumbo .	437.489	5.444.266\$

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



PESCA DA SARDINHA

MARÇO DE 1949

Lotas	Destino	PESO			VALOR		
		Percent. %	Quilos	Total	Percent. %	Escudos	Total
Matosinhos	- consumo	-	2.272	2.272	-	12.757\$00	12.757\$00
Peniche	- consumo	-	1.670	1.650	-	11.225\$00	11.225\$00
Lisboa	- consumo	-	49.645	49.645	-	307.158\$00	307.158\$00
Setúbal	- consumo	-	72.601	72.601	-	417.240\$00	417.240\$00
Lagos	- consumo	-	24.185	24.185	-	105.701\$00	105.701\$00
Portimão	- consumo	-	58.695	58.695	-	274.515\$00	274.515\$00
Olhão	- consumo	-	3.180	3.180	-	14.920\$00	14.920.00
V. R. de S. António	- consumo	-	1.380	1.380	-	7.040\$00	7.040\$00
				213.628			1.150.556\$00

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



CONSERVAS ANTONIO ALONSO, LIMITADA
SETÚBAL (PORTUGAL)



SETÚBAL TELEFONE 157
 TELEGRAMAS SANTONIO
 APARTADO 62
FABRICA em SETÚBAL --- FABRICAS em ESPANHA



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.



LA ROSE

CONSERVAS DE PEIXE

SARDINHAS — ATUM — FILETES DE
CAVALA — FILETES DE ANCHOVAS

FEU HERMANOS

RESP. LIM.

PORTIMÃO — ALGARVE



FUNDADA EM 1920



MARCA REGISTADA

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

Portugália Industrial, Lda.

Algarve — PORTIMÃO — Portugal
Telefone n.º 35 — Telegramas: "PORTUGÁLIA"

Preserved fish in olive oil, oil and brine

Selected quality
Sardines
Boneless — Plain — Skinless
Fish paste
Filets of anchovies, sardines and mackerels
Packers and Exporters
Fishing department

Registered Marks:

«SUPER-OMNIA»
«PORTUGÁLIA»
«ANNIE»
«EAGLE»
«LE PLAISIR»
«ALL RIGHT»

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

Cordeiro Santos & Ferreira, L.^{da}

Rua Bartolomeu Dias, 35 a 43
Lisboa — Portugal

Fabricantes de toda a variedade de Con-
servas: Azeitonas, Hortaliças, Frutas,
Legumes, Mariscos, etc. • Exportadores de
Azeite. • Proprietários das conhecidas
marcas de Sardinhas e Atum
LE HERON — MASCOTE — INVEJAVEL

Endereço telegráfico: DICANGI

Telefones: P. B. X. { 38101
38102
38103

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 112 Market Street
New York City, N. Y. S. Francisco, Califórnia

Steinhardter & Nordlinger

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



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



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

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
... { one: 17

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

Olhão - Portugal

Severo Ramos, Ltd.

PORTIMÃO
PORTUGAL

Fabricants — Exportateurs

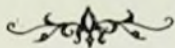
De Conserves de Sardines, Anchois
et Filets de Maquereaux

MARQUES DÉPOSÉES

Splendour — Marco Polo
— Rosebelle — Exquisite

Télé { gramme "SEVERO" Portimão
... { phone 22-23

EMPRESA EXPORTADORA
LUSITANIA, L.^{DA}

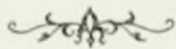


CONSERVAS DE PEIXE

*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

APA



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



Com fábricas em:

Matosinhos

Vila do Conde



Consultem sempre

SANTOS MENDONÇA, L. ^{DA}

RUA DA BOA VISTA, 83 LISBOA P. DA LIBERDADE, 114 PORTO

Representantes de:

UNITED STATES FOREIGN CORPORATION
New-York — Folha de Flandres**SOC. COMMERCIALE DE SIDERURGIE S. A.**
Bruxelas — Arco de Ferro**LE LAMINAGE À FROID**
Carnières — Belgica — Arco de Ferro**U. T. C. B. — UNION DES TREFILERIES
ET CLOUTERIES BELGES**
Bruxelas — Arames

Fornecemos também:

Alcatrão, Cairos, Fios de Algodão, Cabos de Aço,
Fibras de Manila, Cato, etc., etc.

Agentes em.

SETÚBAL: Setubal Factories Agency, Ltd.**OLHÃO:** José de Aragão Barros**PORTIMÃO:** Pedro Benito de Azevedo, Suc., Ltd.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)**BOTELHOS & C.^A****MATOSINHOS**—
“Botelho”
brand
the
finest quality
—Packers only of
anchovies in
olive oil and an-
chovy paste



ORGANIZAÇÃO NACIONAL DA INDÚSTRIA E COMÉRCIO DAS CONSERVAS DE PEIXE

Criada pelos decretos-leis N.º 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 Sotias

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

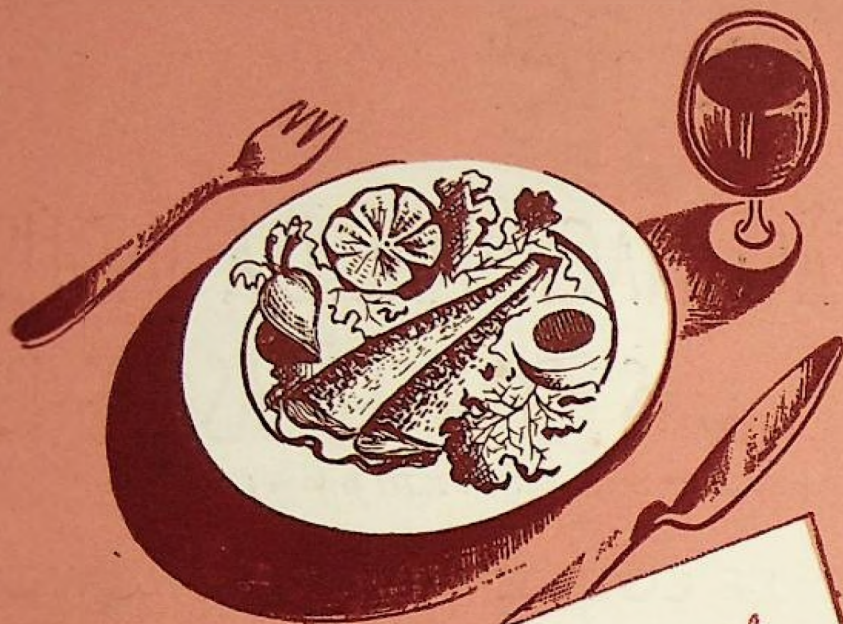
Dr. Francisco Perienes
Diniz Lopes David
José Narciso Ferreira de Freitas

De Barlavento do Algarve

José Mendes Furtado
António da Silva Freitas
Manuel Gaspar Patrocínio

GRÉMIO DOS EXPORTADORES

Feliciano dos Anjos Pereira
Joaquim Vinhas Cabrita
João Velgo Henriques



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

