

Conservas de Peixe

REVISTA MENSAL



ETP

ANO VII
1952

N.º 76
JULHO

algarve exportador l.^{da}

SIÈGE À LISBONNE

FABRICANTES DA MARCA

NICE



CONSERVAS DE PEIXE • ARMADORES DE PESCA

LISBOA • SETUBAL • LAGOS • PENICHE • NAZARE MATOSINHOS

122



VICTOR M. CALDERÓN Co.

ENDEREÇO TELEGRÁFICO
DELABARCA

FUNDADA EM
1923

CASA CENTRAL
99, HUDSON STREET
NEW YORK 13, N. Y.

SUCURSAIS

CHICAGO, ILL.

SAN FRANCISCO, CAL.

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



CONSERVAS ANTONIO ALONSO LIMITADA

SETÚBAL (PORTUGAL)

TELEFONE 2.057
TELEGRAMAS SANTONIO
APARTADO 62

FABRICA em SETÚBAL --- FABRICAS em ESPANHA

TELEPHONES
MANSION HOUSE 2206-6-7
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:

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



are some of the well known brands of
sont quelques unes des marques bien connues de
MARQUES NEVES & C^a, L^{da}
packers of all kinds of preserved fish
fabricants de toutes sortes de conserves de
poisson

SETÚBAL
Telegraphic adress
Adresse télégraphique
MARNE

MATOZINHOS
Telegraphic adress
Adresse télégraphique
SOMAR

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 Z I N H O S



LA ROSE

CONSERVAS DE PEIXE

SARDINHAS — ATUM — FILETES DE
CAVALA — FILETES DE ANCHOVAS

FEU HERMANOS

RESP. LIM.

PORTIMÃO — ALGARVE

Companhia União Fabril

Lisboa - Rua do Comércio, 49

Porto - Rua Sá da Bandeira, 82

ÓLEO
DE

MENDOBI



AZEITE
EXTRA E

REFINADO

PREFERIDOS PELOS BONS FABRICANTES DE CONSERVAS

FÁBRICA NO BARREIRO

DEPÓSITOS NOS CENTROS CONSERVEIROS DE:

LAGOS-PORTIMÃO-OLHÃO-SETÚBAL-LISBOA-MATOSINHOS

SARDINHA DO ALGARVE

L I M I T A D A

**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

BIEN TRADING COMPANY, INC.

105 HUDSON STREET
End. Telegráfico: BIENCODAR
NEW YORK, N. Y.

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

ANCHOVAS — ATUM — SARDINHAS
— GÉNEROS ALIMENTÍCIOS

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

ANO VII
N.º 76



Conservas de Peixe

JULHO
1952

REVISTA MENSAL

Director: JOSÉ ANTÓNIO FERREIRA BARBOSA

Editor e Proprietário: J. AGOSTINHO FERNANDES

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

REDAÇÃO E ADMINISTRAÇÃO:

Av. Guerra Junqueiro, 20-5.º-DIº-Tel. 7 5739-Lisboa

Sumário

A Situação da Indústria; Produção e Exportação; Production and Exportation; Progressos recentes na Indústria de Conservas de Peixe; Grémio dos Industriais de Conservas de Peixe do Centro; O Mundo da Pesca e da Conserva; Dificuldades actuais da indústria de Conservas de Peixe; O emprego dos antisépticos em conservas alimentares; Caixas de Cartão; Matérias Primas; Pesca da Sardinha

A SITUAÇÃO DA INDÚSTRIA

NOUTRA parte desta revista, publicamos a entrevista que o sr. José Ferreira Barbosa, na sua qualidade de Director do Grémio de Matosinhos, concedeu ao «Jornal do Comércio», em que trata com elevação, desassombro e espírito construtivo, o magno problema que assoberba desde há muito a nossa indústria de conservas de peixe e a que a actual conjuntura económica do mundo deu uma acuidade até hoje nunca igualada.

Apraz-nos verificar que nos pontos essenciais há inteira concordância entre as soluções que o sr. Ferreira Barbosa preconiza e as que temos exposto e defendido nestas páginas e que são, aliás, as que têm sido applicadas, desde longa data, por outras indústrias estrangeiras congéneres em situações idênticas e que a prática dos anos decorridos tem mostrado serem salutares.

A organização comercial duma destas indústrias, dando-lhe um forte arcaboço, tem-lhe permitido resistir e vencer, sem grandes dificuldades, todas as inclemências dos mercados compradores. As suas conservas, preparadas com peixes inferiores à sardinha e com molho de óleo de peixe refinado, vendem-se, geralmente, a preços

superiores ao das nossas sardinhas sem pele e sem espinha, o que equivale a cerca de 30 % mais do que o das conservas de sardinha com espinha portuguesas, fabricadas com o excelente e incomparável azeite. A sua produção, apesar de ser superior em quantidade à nossa, encontra-se invariavelmente esgotada no fim de cada safra. O importador, o grossista e o retalhista, mantêm um interesse constante pela compra do produto e pela sua expansão, porque as suas cotações, tanto quanto possíveis uniformes, estáveis e de oscilações lentas, lhes dão confiança e uma garantia de lucro.

Pelo nosso lado, o que se vê? Fraqueza, desorientação, quedas verticais, em cascata, dos preços, prejuizos, protestos e afastamento dos compradores e existências acumuladas. As nossas conservas de sardinha passaram a ser para muitos compradores um artigo tabú.

E nem ao menos conseguimos tirar vantagem desta baixa espectacular de preço, utilizando-a à guisa de uma propaganda colectiva cara, mas eficaz, desde que se alargasse o seu consumo às camadas de menor poder aquisitivo mas que pela sua extensão poderiam absorver rapidamente os nossos «stocks». A estatística mostra que

exportámos neste primeiro semestre menos cerca de 230.000 caixas de sardinha do que em igual período do ano passado, se bem que o preço seja mais baixo este ano cerca de 25 %!

Como se explica, pois, a diferença tão notável entre as condições da existência daquela indústria congénere, a que atrás nos referimos, e que todos sabem ser a norueguesa, que parece assentar os seus alicerces num rochedo que as convulsões da era económica actual não abalarão, e as da nossa que, como um baralho de cartas, um simples sopro da adversidade faz desmoronar?

A explicação está nesta simples coisa: ORGANIZAÇÃO E DISCIPLINA.

Há umas duas dezenas de anos que os industriais noruegueses, perante os mesmos problemas que nós defrontamos passivamente, se lembraram daquele exemplo que desde criança nos dão a conhecer como ensinamento para a vida fora, do velho, dos filhos e das varas de vime que se partem com um pequeno esforço, quando separadas, e que não há forças humanas que as quebrem, quando juntas, símbolo deste comezinho ditado da sabedoria das Nações: a união faz a força. E organizaram-se para a venda das suas conservas, submetendo-se a uma disciplina que nunca mais abandonaram, porque os benefícios obtidos foram evidentes, quer nas épocas normais quer nas de crise, e ainda mais palpáveis nestas do que naquelas, como se prova no actual momento.

Aqui, entre nós, têm-se apregoados as vantagens dessa organização, em moldes apropriados às características da nossa indústria, com uma persistência e uma tenacidade só comparadas à passividade e à indiferença que a grande massa dos interessados lhe opõe.

Esta atitude esfingica, fingindo não ouvir as verdades que se lhes dizem, aparentando não ver as realidades que se lhes apresentam, que tem a sua génese num misto de desconfiança e receio que paralisa o raciocínio e a acção, seria deliciosamente cómica se não tivesse o seu lado trágico nas consequências funestas que vai produzindo e que de ano para ano deixam atrás de si mais destroços.

Salazar, no seu estudo de 1931 sobre a indústria das conservas que todos os industriais deviam ler e meditar como uma Bíblia, definiu magistralmente esta psicose nos seguintes termos: «Estamos, por outro lado, em face de filhos dum individualismo exagerado, hostis à associação, renitentes ao acordo espontâneo, doentamente desconfiados, sempre prontos a romper por antagonismos individuais, mesmo depois de sentirem os efeitos benéficos de um princípio de organização, indisciplinados, em suma».

É evidente que uma operação de grande envergadura, radical, que ponha no chão tudo o que está doente na indústria, só o Governo a poderá impor e fazer, porque não é possível obter nem o acordo geral nem os próprios recursos financeiros indispensáveis para a sua execução.

Se o Governo está ou não disposto a fazê-la, eis o que resta ver. É porém muito provável que para defender os interesses gerais do país, se decida a tomar medidas para evitar a derrocada de uma indústria que representa um elevado valor na economia e no bem estar social da Nação.

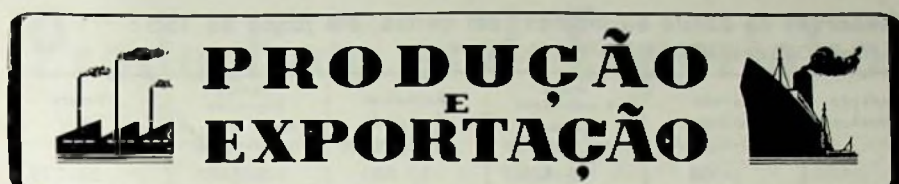
Há dois anos, quando da crise da pesca da sardinha um dos membros do Governo se deslocou, do Norte ao Sul do País, para «de visu» e em contacto com os industriais conhecer os problemas da indústria e estudar as soluções a dar-lhes, nasceu nos corações de todos a esperança de que o Governo, como árbitro supremo do interesse nacional ia, finalmente, intervir. Foram nessa altura bem claras as seguintes palavras de S. Ex.º: «De qualquer maneira, posso garantir que a indústria conserveira não sossobrará, porque não se pode perder para a economia nacional a sua valiosa contribuição».

Essas esperanças foram, porém, em breve goradas com o aparecimento da sardinha. E contudo todos sabiam e S. Ex.º também nessa mesma ocasião o disse, que, «para além da escassez de peixe, existem outros problemas que é indispensável encarar de frente, buscando a solução devida». Eram e são ainda os mesmos problemas que já existiam e continuaram a existir, antes e depois da crise da pesca, e que é necessário que o Governo os tome nas suas mãos, quanto mais depressa melhor, para lhes dar as soluções sem as quais a indústria de conservas não poderá ser um factor de riqueza no sector do trabalho nacional, quer haja escassez ou abundância de sardinha.

O que se tinha previsto, quando da crise da pesca, realizou-se. O regresso à normalidade da pesca da sardinha e da produção de conservas, seria o início de uma outra crise, a das vendas. Seria necessário que tivéssemos uma estrutura financeira sólida e uma armadura comercial forte, para podermos resistir sem grandes abalos às arremetidas violentas da nova conjuntura económica mundial que revolucionou todos os mercados. Mas não a tínhamos nem será possível tê-la enquanto nos aferrarmos teimosamente aos velhos métodos individualistas de comerciar, indiferentes a um mundo novo que avança ameaçador e que destruirá um a um, como às varas de vime do conto, todos os que teimarem em querer viver isolados. É uma questão de mais ou menos tempo. No fundo todos sentem que é assim. E aceitam a fatalidade com a resignação de um oriental.

É já tempo de desfazer a atitude pseudo-reservada, que se assumiu, de expor com franqueza as razões das desconfianças e dos receios mútuos, de estudar com boa vontade e sinceridade, uma plataforma que seja o denominador comum a que se reduzam todos os interesses divergentes mas justos, de estabelecer um acordo colectivo para cuja execução, cumprimento e fiscalização se peça a sanção e a intervenção do Estado.

Continuamos a confiar que o bom senso vencerá.



Situação no mês de Junho

PRODUÇÃO

Azeite ou mólhos

A produção de conservas de peixe em mólhos, foi de 1.932.274 quilos (92.890 caixas), distribuídas pelas seguintes espécies: sardinha, 946.185 quilos (51.493 caixas); carapau, 6.247 quilos (329 caixas); cavala, 233.741 quilos (10.498 caixas); atum e similares, 631.262 quilos (19.817 caixas); filetes de anchova, 83.096 quilos (9.091 caixas) e outras espécies 31.803 quilos (1.662 caixas).

V. R. Santo António foi o primeiro Centro produtor, com 573.786 quilos; Olhão, o segundo, com 519.408 quilos e Portimão o terceiro, com 355.857 quilos. Em relação às espécies, Olhão foi o maior produtor de sardinha (390.845 quilos); Setúbal, de carapau (4.348 quilos), cavala (127.118 quilos) e outras espécies (13.302 quilos); V. R. Sto. António, de atum e similares (533.082 quilos) e Portimão, de filetes de anchova (19.862 quilos). Esta produção foi superior à de Maio em 1.204.938 quilos e à de Junho de 1951 em 224.734 quilos.

Salmoura

A produção de conservas de salmoura foi de 283.948 quilos, nas seguintes espécies: sardinha, 46.218 quilos, biqueirão, 232.780 quilos e atum, 5.000 quilos.

Matosinhos fabricou 2.167 quilos de biqueirão; Lisboa, 15.540 quilos de sardinha; Lagos, 1.980 quilos de sardinha e 32.066 quilos de biqueirão; Portimão, 24.700 quilos de biqueirão; Olhão, 12.470 quilos de sardinha e 95.445 quilos de biqueirão e V. R. Sto. António, 16.228

quilos de sardinha, 78.352 quilos de biqueirão e 5.000 quilos de atum e similares.

EXPORTAÇÃO

Por Centros

Azeites ou mólhos

A exportação de conserva de azeites ou mólhos foi de 2.149.614 quilos (120.362 caixas) no valor de 36.638.797\$30, distribuídos pelas seguintes espécies: sardinha, 1.745.877 quilos (96.209 caixas) no valor de 26.711.918\$10; carapau, 23.308 quilos (1.232 caixas) no valor de 280.861\$40; cavala, 64.870 quilos (3.373 caixas) no valor de 1.100.973\$60; atum e similares, 194.618 quilos (6.420 caixas) no valor de 5.014.527\$40; filetes de anchovas, 83.388 quilos (10.947 caixas) no valor de 2.615.464\$60; lulas e choccos, 30.332 quilos (1.945 caixas) no valor de 817.568\$70 e outras espécies, 7.221 quilos (236 caixas) no valor de 97.483\$50.

Matosinhos é o primeiro Centro produtor com 914.449 quilos (51.076 caixas) ou 42,5%. Setúbal, o segundo, com 341.471 quilos (20.592 caixas) ou 15,8% e Olhão, o terceiro com 289.776 quilos (18.464 caixas) ou 13,4%. Exportaram-se menos 444.985 quilos do que em Maio último e mais 623.177 do que em Junho do ano passado.

Salmoura

A exportação de conservas em salmoura foi de 37.078 quilos no valor de 317.666\$10, dos quais 20.192 quilos de sardinha, 16.343 quilos de cavala, 168 quilos de atum e 375 quilos de outras espécies.

Exportaram-se menos 724.111 quilos do que em Maio e mais 34.132 quilos do que em Junho de 1951.

Congelados

A exportação de congelados foi de 32.114 quilos no valor de 464.347\$80 sendo: sardinha, 15.980 quilos; polvo, 8.128 quilos; carapau, 2.815 quilos; lulas, 1.950 quilos; salmone, 795 quilos; pescadinha, 705 quilos; pescada, 672 quilos; enguia, 430 quilos; lagosta, 316 quilos; cavala, 155 quilos e diversos, 168 quilos.

Exportaram-se menos 1.426 quilos do que em Maio e mais 6.410 quilos do que em Junho do ano passado.

O principal importador foi Moçambique, com 13.230 quilos.

Por Países

Os três principais países importadores, foram: Alemanha, 781.198 quilos (36,3%); Itália, 435.021 quilos (20,2%) e E. U. A., 163.700 quilos (7,6%). Em relação às espécies, a Alemanha foi o maior comprador de sardinha (778.947 quilos); Congo Belga, de carapau (11.400 quilos); Bélgica, de cavala (38.324 quilos); Itália, de atum e similares (153.085 quilos); E. U. A., de filetes de anchova (66.392 quilos); Cuba, de lulas e choccos (17.926 quilos); e Angola, de outras espécies (2.397 quilos).

Salmoura

O principal país importador foi a Grécia, com 30.238 quilos.

Serrão de Faria & C.ª

Import — Export

Rua Nova da Almada, 36-2.ª - Telefone 2 1092

Telegramas DEFARIA — LISBOA

★

Ses vieilles marques :

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

Produção, por centros, de conservas de azeite ou mólhos, em quilos, em Junho de 1952
June Canned Fish Pack (in kilos)

	Sardinha <i>Sardine</i>	Carapau <i>Chinchará</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	12.725	-	95	4.427	13.681	7.844	38.772
Peniche	16.084	-	24.738	-	408	247	41.477
Lisboa	-	-	3.355	22.012	1.373	5.240	31.980
Setúbal	94.135	4.348	127.118	4.766	7.295	13.302	250.964
Lagos	101.861	-	9.715	-	6.431	2.023	120.030
Portimão	324.192	-	11.674	129	19.862	-	355.857
Olhão	390.845	1.899	37.814	66.846	18.857	3.147	519.408
V. R. de Santo António ...	6.343	-	19.232	533.082	15.129	-	573.786
Quilos	946.185	6.247	233.741	631.262	83.036	31.803	1.932.274
Caixas	51.493	329	10.498	19.817	9.091	1.662	92.890

Exportação, por centros, de conservas de azeite ou mólhos, em quilos, no mês de Junho de 1952
June Canned Fish Export (By Centers)

	Sardinha <i>Sardine</i>	Carapau <i>Chinchará</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	
								Caixas <i>Cases</i>	Quilos <i>Kilos</i>
Açores	-	-	-	92.731	-	-	-	2.532	92.731
Matosinhos	867.791	15.295	10.463	4.902	6.798	6.920	2.280	51.076	914.449
Lisboa	99.023	247	3.678	21.659	12.838	3.119	4.363	8.089	144.927
Setúbal	288.149	475	9.506	5.416	24.072	13.853	-	20.592	341.471
Lagos	55.161	-	-	-	3.117	-	-	3.736	58.278
Portimão	154.754	6.911	15.398	-	1.287	-	38	9.879	178.388
Olhão	207.229	380	25.825	22.695	27.592	5.515	540	18.464	289.776
V. R. Santo António.	73.770	-	-	47.215	7.684	925	-	5.994	129.594
	1.745.877	23.308	64.870	194.618	83.388	30.332	7.221	120.362	2.149.614

Sociedade **ASTÓRIA** Limitada

ARTES GRÁFICAS

REGUEIRÃO DOS ANJOS, 68—TELEF. 43258 LISBOA

Production and Exportation

Situation during the month of June

PRODUCTION

Oil or sauce

The total production of fish preserves in oil or sauce was 1.932.274 kilos (92.890 cases) distributed for the following kinds: Sardines, 946.185 kilos (51.493 cases); Chinchards, 6.247 kilos (392 cases); Mackerel, 233.741 kilos (10.498 cases); Tunny and the like 631.262 kilos (19.817 cases); Filets of Anchovies, 83.096 kilos (9.091 cases), and other kinds, 31.803 kilos (1.662 cases).

V. R. Santo Antonio was the first packing center with 573.786 kilos, followed by Olhão, as second, with 519.408 kilos and by Portimão, as third, with 355.857 kilos.

As regards kinds, Olhão was the main packing center of Sardines (390.845 kilos); Setubal, of Chinchards (4.348 kilos), Mackerel (127.118 kilos), and other kinds (13.302 kilos); V. R. Santo Antonio, of Tunny and the like (533.082 kilos), and Portimão, of Filets of Anchovies (19.862 kilos).

During this month the production was higher than the one in May by 1.204.938 kilos and the one in June of 1951 by 224.734 kilos.

Brine

The production of preserves in brine was 283.948 kilos, in the following kinds: Sardines, 46.218 kilos; Biqueirão, 232.780 kilos, and Tunny, 5.000 kilos.

Matosinhos packed 2.167 kilos of Biqueirão; Lisbon, 15.540 kilos of Sardines; Lagos, 1.980 kilos of Sardines and 32.066 kilos of Biqueirão; Portimão, 24.700 kilos of Biqueirão; Olhão, 12.470 kilos of Sardines and 95.445 kilos of Biqueirão, and V. R. Santo Antonio, 16.228 kilos

of Sardines, 78.352 kilos of Biqueirão and 5.000 kilos of Tunny and the like.

EXPORTATION

By Centers

Oil or sauce

The total export of fish preserves in oil or sauce was 2.149.614 kilos (120.362 cases) amounting to 36.638.797\$30, distributed for the following kinds: Sardines, 1.745.877 kilos (96.209 cases) amounting to 26.711.918\$10; Chinchards, 23.308 kilos (1.232 cases) amounting to 280.861\$40; Mackerel, 64.870 kilos (3.373 cases) amounting to 1.100.973\$60; Tunny and the like 194.618 kilos (6.420 cases) amounting to 5.014.527\$40; Filets of Anchovies, 83.388 kilos (10.947 cases) amounting to 2.615.464\$60; Calamaries and Cuttlefish, 30.332 kilos (1.945 cases) amounting to 817.568\$70, and other kinds, 7.221 kilos (236 cases) amounting to 97.483\$50.

Matosinhos was the first exporting center with 914.449 kilos (51.076 cases) or 42,5 %, Setubal comes next with 341.471 kilos (20.592 cases) of 15,8 %, and finally Olhão, in third place, with 289.776 kilos (18.464 cases) or 13,4 %.

There were exported 444.985 kilos less than in May and 623.177 kilos more than in June of last year.

Brine

The total export of preserves in brine was 37.078 kilos amounting to 317.666\$10, distributed as follows: 20.192 kilos of Sardines, 16.343 kilos of Mackerel, 168 kilos of Tunny and 375 kilos of other kinds.

There were exported 724.111 kilos less than in May and 34.132 kilos more than in June of 1951.

Frozen

The export of Frozen was 32.114 kilos amounting to 464.347\$80, distributed as follows: Sardines, 15.980 kilos; Pulp, 8.128 kilos; Chinchards, 2.815 kilos; Calamaries, 1.950 kilos; Salmonete, 795 kilos; Little Whitting, 705 kilos; Whitting, 672 kilos; Eels, 430 kilos; Lobster, 316 kilos; Mackerel, 155 kilos, and other kinds, 168 kilos.

There were exported 1.426 kilos less than in May last and 6.410 kilos more than in June of last year.

Mozambique was the main buyer with 13.230 kilos.

By Countries

The three main importing countries were: Germany, 781.198 kilos (36,3 %); Italy, 435.021 kilos (20,2 %), and the U. S. A., 163.700 kilos (7,6 %).

As regards kinds, Germany was the greatest buyer of Sardines (778.946 kilos); Belgian Congo, of Chinchards (11.400 kilos); Belgium, of Mackerel (38.324 kilos); Italy, of Tunny and the like (153.085 kilos); the U. S. A., of Filets of Anchovies (66.392 kilos); Cuba, of Calamaries and Cuttlefish (17.926 kilos), and Angola, of other kinds (2.397 kilos).

Brine

Greece was the main importing country with 30.238 kilos.

Nicoló Lanata

IMPORTADORES E AGENTES

Genova Darsena L. 3
Telegs.: NICOLANATA

FUNDADA EM 1889

Especialidades:

CONSERVAS DE PEIXE

Exportação de conservas de peixe em azeite ou em mólhos, em quilos, por países de consumo, em Junho de 1952

June Canned Fish Export (by Countries)

	Sardinha <i>Sardine</i>	Carapau <i>Chinchará</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 espécies <i>Other species</i>	Totais <i>Total</i>
África Equat. Fr. ...	555	-	-	-	-	84	1.428	2.067
África Ocíd. Brit. ...	96.008	-	-	-	95	-	-	96.103
África Orient. Brit. ...	27.580	-	-	-	-	-	-	27.580
África Orient. Ital. ...	969	-	-	-	-	-	-	969
Alemanha	778.947	-	-	-	475	-	1.776	781.198
Angola	14.919	152	19	389	257	1.224	2.397	19.557
Austrália	6.220	-	-	1.260	-	-	-	7.480
Áustria	6.536	-	-	-	-	-	-	6.536
Bélgica	111.530	-	38.324	6.678	856	-	-	157.388
Bolívia	-	-	-	-	-	370	-	370
Brasil	19.750	3.800	-	15.798	1.492	-	-	40.840
Cabo Verde	57	-	-	19	-	-	-	76
Canadá	6.945	-	-	-	4.509	-	-	11.454
Chipre	931	-	-	-	427	-	-	1.358
Col. Brit. A. C. e Sul	420	-	-	-	-	-	-	420
Congo Belga	2.128	11.400	-	-	-	-	-	13.528
Costa Rica	1.819	-	-	-	128	18	-	1.965
Cuba	57.944	-	-	185	488	17.926	540	77.083
Curaçau	285	-	-	38	398	-	-	721
Dinamarca	3.819	-	-	95	380	-	185	4.479
Egipto	7.661	-	2.470	-	617	-	-	10.748
Equador	-	-	-	570	-	-	-	570
E. U. da América (a)	90.290	-	1.400	475	66.392	5.143	-	163.700
França	3.326	-	-	-	-	-	-	3.326
Grécia	7.619	-	-	-	-	-	-	7.619
Guiana Hol.	1.900	-	-	-	-	-	-	1.900
Guiné	288	95	-	92	-	61	77	613
Holanda	20.863	-	133	-	-	-	-	20.996
Índia Holandesa	380	-	-	-	-	-	-	380
Índia Inglesa	456	-	-	190	1.188	-	-	1.834
Indochina	950	-	-	460	-	-	-	1.410
Inglaterra	-	-	-	4.332	760	-	-	5.092
Irlanda	5.130	-	-	-	191	-	-	5.321
Itália	272.503	-	9.433	153.085	-	-	-	435.021
Japão	38.000	-	-	-	-	-	-	38.000
Libéria	7.019	4.161	-	-	95	-	-	11.275
Madagascar	1.843	-	-	-	-	-	-	1.843
México	3.825	-	-	-	-	475	-	4.300
Moçambique	27.353	3.700	57	1.921	152	116	818	34.117
Nova Zelândia	280	-	-	190	-	-	-	470
Palestina	4.750	-	-	-	-	-	-	4.750
Perú	1.885	-	-	-	665	185	-	2.735
República Domin.	1.900	-	-	-	224	-	-	2.124
Síria	11.400	-	-	-	-	-	-	11.400
S. Tomé e Príncipe	361	-	-	858	-	-	-	1.219
Sudoeste Afric.	210	-	-	-	-	-	-	210
Suécia	60.804	-	-	-	-	-	-	60.804
Suíça	20.842	-	12.977	2.545	833	-	-	37.197
Territ. E. U. A. Cent.	12.888	-	-	-	429	4.730	-	18.047
União Sul Africana...	1.775	-	-	-	48	-	-	1.823
Venezuela	1.805	-	-	5.191	2.280	-	-	9.276
Forn. à Navegação ...	209	-	57	247	9	-	-	522
Quilos <i>Kilos</i>	1.745.877	23.308	64.870	194.618	83.388	30.332	7.221	2.149.614
Caixas <i>Cases</i>	96.209	1.232	3.373	6.420	10.947	1.945	236	120.362
Valores <i>Values</i>	26.711.918\$10	280.861\$40	1.100.973\$60	5.014.527\$40	2.615.464\$60	817.568\$70	97.483\$50	36.638.797\$30

(a) — Sardinha c/ espinha (fancy) 31.712 quilos — s/ espinha (boneless) 1.800 quilos — s/ pele e s/ espinha (skinless and boneless) 53.778 quilos.

PREÇOS MÉDIOS, FOB, EM JUNHO (AVERAGE FOB PRICES IN JUNE); *Conservas em mólhos*: (base 1/4 clube 30^{cm}); sardinha em azeite, 300\$00; sardinha em óleo, 276\$00; cavala em azeite, 322\$00; (base 1/10) filetes de anchovas 297\$50; (base quilo); atum em azeite, 25\$75; *Salmouras*: (base quilo): sardinha, 7\$00; cavala, 10\$50; *Congelados*: (base quilo): sardinha, 13\$25; polvo, 15\$00; lulas e chocos, 13\$00.

PROGRESSOS RECENTES NA INDÚSTRIA *de Conservas de Peixe*

(Continuação do número anterior)

Sardinhas, sprats, arenques, etc.

Para a conserva das sardinhas e peixes da família do arenque, empregam-se a maior parte das vezes processos semelhantes e um equipamento dum concepção mais ou menos idêntica.

Um dos principais problemas é o do descabeçamento e da evisceração do peixe. Se esta operação for feita à mão, exige uma mão-de-obra numerosa e é difícil estabelecer um modelo de máquina que a execute dum maneira satisfatória. Antes de 1918 já a indústria de conserva do pilchard na Califórnia utilizava normalmente vários tipos de máquinas que realizavam estas operações.

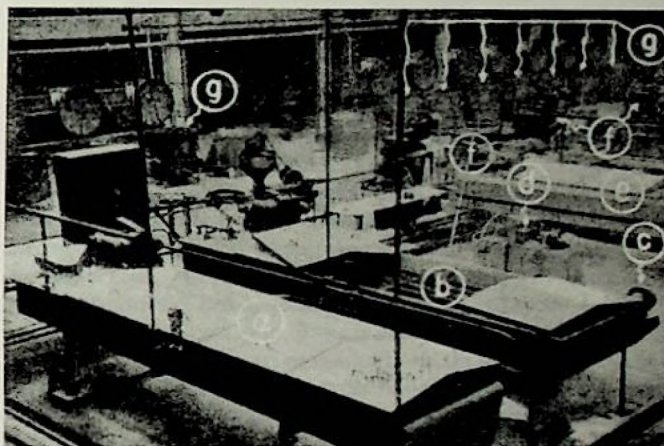
Contudo, foram recentemente fabricadas máquinas aperfeiçoadas pela Companhia Arenco, na Suécia, pela Nordischen Maschinenbau, na Alemanha e pela Fisheries Research Board, do Canadá. Esta última empresa construiu e tirou a patente dum máquina de eviscerar os biqueirões que funciona, dizem, de uma maneira satisfatória. O descabeço e a evisceração à máquina são actualmente muito praticados nas fábricas que tratam o arenque grande. Empregam-se, máquinas para este efeito, não somente para as conservas em molhos, mas também para os produtos tais como o arenque salgado e as *delikatessen* de arenque ou de anchova. Estes produtos exigem mais cuidados no que diz respeito ao arrancar total de todas as espinhas do peixe, porque, em virtude de não serem submetidos à esterilização, estas não estão amolecidas.

Uma máquina de modelo californiano trabalhando sob o princípio da aspiração pelo vácuo para arrancar as vísceras, foi também empregada com sucesso pela indústria da conserva do pilchard sul-africana. As máquinas dos Estados Unidos não tiveram contudo grande successo quando as sardinhas, os arenques pequenos ou os sprats constituem a maioria dos produtos postos em conserva. Estas espécies parecem, com efeito, serem mais delicadas e dum manipulação mais difícil nas máquinas do que os pilchards. A indústria norueguesa é, sob este aspecto, favorecida, porque as capturas são conservadas em viveiros; os peixes não se alimentam, portanto, antes de saírem da água, o que torna a evisceração supérflua. Os conserveiros de sprat nos outros países, a indústria sardinheira e muitas fábricas de arenques tiveram que se limitar à evisceração à mão.

Máquinas especiais que não somente tiram as espinhas ao peixe mas também os preparam em filetes, foram postas ao serviço pelas indústrias que preparam as *deli-*

katessen. Uma outra máquina que corta os filetes de arenque em bocadinhos é também normalmente utilizada para os *tidbits* (aperitivos) de arenque.

O emprego destas máquinas generalizou-se na indústria do arenque no decorrer dos dez últimos anos, mas é difícil utilizá-las para as sardinhas, os sprats ou os arenques pequenos. Em França e em Portugal, as sardinhas são geralmente descabeçadas e evisceradas à mão. Têm-se instalado muitas mesas práticas de limpeza, equipadas com transportadores mecânicos que constituem por vezes



Instalação para a fabricação de conservas de sardinhas da firma Mather & Platt. (a) Présecagem; (b) cozimento; (c) arrefecimento; (d) centrífuga para tirar a água proveniente do cozimento; (e) secagem final; (f) cravadeiras; (g) autoclaves a vapor

adaptações do modelo espanhol Masso. Estas inovações têm permitido economizar muita mão-de-obra. Contudo, convém mencionar que uma das linhas modernas para sardinhas francesas, a linha Toquer, utiliza um sistema de descabeço e evisceração que opera sobre o peixe quando está suspenso pela cauda nas grelhas, num sistema de transportador. Este princípio é ainda aplicado a título experimental. Além disso, prosseguem as investigações com o fim de realizar um equipamento de evisceração que convenha para as sardinhas. Os últimos relatórios recebidos de França indicam que os investigadores experimentaram ultimamente uma máquina satisfatória. Compõe-se dum separador rotativo especial que separa o peixe segundo o seu tamanho, o que parece necessário para a evisceração eficaz dos peixes frágeis. Outras máquinas asseguram a orientação do peixe e a sua che-

gada à descabeçadoura, operação que, de outro modo, exige muita mão-de-obra. Diz-se que a linha pode tratar 100 a 120 peixes por minuto.

Outras operações que se procuram mecanizar são a lavagem, a salga a seco e o meter em salmoura o peixe eviscerado. No que diz respeito à lavagem, adoptou-se recentemente em França uma máquina que permite lavar com jactos de água as sardinhas colocadas nas grelhas usuais de fritar. É contudo mais difícil encontrar um processo satisfatório para salgar ou salmourar o peixe dum modo contínuo. Está em serviço uma máquina norueguesa para salmourar os sprats. Compõe-se dum cilindro perfurado provido de placas desviadoras interiores, dispostas em espiral sobre a superfície interna. Quando o cilindro gira, parcialmente submerso na salmoura, estas placas fazem avançar o peixe, tirando-o da salmoura e colocando-o sobre a correia dum transportador. Os modelos clássicos são concebidos para um tempo de salmoura de 8 minutos. O período de salmoura das sardinhas e dos arenques necessita geralmente 15 a 30 minutos. As máquinas do tipo indicado deveriam atingir para estes peixes grandes proporções, mas até à data têm sido pouco utilizadas.

Para a maior parte das conservas de sardinha, sprat e peixes da família do arenque, é necessário desembaraçar o peixe duma certa quantidade de humidade antes de se fechar a lata. Na indústria da conserva de sprats dos países escandinavos, esta operação é geralmente efectuada em fornos, combinando a secagem e a fumagem. A firma Kvaerner da Noruega construiu um túnel de fumagens especial que foi geralmente adoptado, mesmo fora da Escandinávia. Na Dinamarca é empregado por muitas fábricas um túnel de fumagem muito simples, concebido por um conserveiro de peixe. Seca e fuma o peixe numa contra-corrente de ar a uma temperatura inicial de 140° C e final de 80° C. Utilizam-se os gases directos do combustível e 80 por cento do ar é posto a circular. Anteriormente, os peixes eram transportados através do forno, sobre bandejas de malha de arame, movidas por um sistema de transportador. Estas bandejas que deixavam marcas indesejáveis sobre o peixe, foram depois substituídas por bandejas de aço perfuradas. Cada orifício tem dum lado uma fenda larga e do outro uma fenda mais estreita. A cauda ou a cabeça do peixe é introduzida nos orifícios e fica presa ou na grande ou na pequena fenda, segundo o tamanho do peixe. Depois da secagem, as cabeças e as caudas são geralmente cortadas por uma grande faca que se move através da bandeja, o que torna fácil o desprendimento do peixe.

Em vários países têm sido feitas experiências de fumagem electrostática. Os resultados de importantes ensaios têm sido publicado pelo Fish and Wildlife Service nos Estados Unidos. Os peixes foram colocados dentro de latas abertas que se fizeram passar na câmara de fumagem sobre uma correia metálica transportadora. O fumo era produzido por um gerador ordinário e arrefecido pela aspersão de água para condensar as

partículas prejudiciais. Era em seguida enviado para a câmara sobre uma grelha que formava o electrodo positivo e estava carregada a cerca de 20.000 vóltios. As latas e a correia do transportador, que estavam ligados à terra, formavam o electrodo negativo. Relatório sobre os ensaios práticos nos Estados Unidos e noutros países, indicaram que o sabor dos peixes era satisfatório, mas que não tinham a cor dourada normal dum produto fumado. Este processo nunca foi adoptado pela indústria nos Estados Unidos. Não está contudo excluído que a fumagem electrostática ofereça certas possibilidades, principalmente para facilitar a fumagem como ela é praticada pela indústria de conservas na Escandinávia onde os peixes são fumados, pendurados ou estendidos um a um sobre as grelhas. Este dispositivo permite um melhor contacto com o fumo e, portanto, uma melhor coloração.

Uma empresa alemã anunciou recentemente a construção dum aparelho para a fumagem electrostática que parece ser muito semelhante ao experimentado nos Estados Unidos. Não se obtiveram ainda informações sobre os resultados obtidos pelo seu emprego. Para as conservas de sardinha em França, Espanha, Portugal, Marrocos, etc., usava-se, geralmente desidratar o peixe pela fritura que consistia em colocar os peixes de cauda para cima em grelhas que estavam mergulhadas no azeite quente ou que se faziam passar num banho de azeite quente com a ajuda de correia de transportador. O azeite era algumas vezes substituído por uma salmoura o que dava quase o mesmo resultado, mas estes processos são muito caros e exigem um material incómodo pelo que durante a segunda guerra mundial foram substituídos pelo cozimento a vapor. O peixe, uma vez cozido por um ou outro destes processos, deve ser escorrido e seco. Esta operação faz-se geralmente actualmente em túncis-secadores, com circulação forçada de ar. Nos países em que ela é efectuada ao ar livre, existem geralmente regulamentos para evitar qualquer contaminação do peixe durante a secagem. Os processos de cozimento pelo vapor prestam-se dificilmente a operações contínuas. Por isso em França e em Portugal se têm esforçado por desenvolver o cozimento do peixe no ar seco. É uma operação relativamente difícil porque acontece muitas vezes que a dessecação é demasiado acentuada à superfície do peixe. Contudo foram recentemente ultimados alguns processos satisfatórios. O cozimento ao ar seco tem a vantagem de suprimir o período de secagem que se segue à fritura em azeite ou ao cozimento ao vapor no processo tradicional.

Parece que o risco duma dessecação excessiva da superfície do peixe nos sistemas de cozimento ao ar seco, pode ser parcialmente evitado pelo cozimento pelos raios infra-vermelhos que garantem uma penetração muito eficaz do calor. É interessante notar que o grau de penetração pode ser regulado pela escolha do comprimento de onda. Os comprimentos de onda normalmente utilizados aproximam-se dos da luz visível. Vários túncis de cozimento deste género estão em serviço em França. Os

raios infra-vermelhos são emitidos ou por lâmpadas elétricas ou por tubos de aço aquecidos ao gás. Geralmente para fazer passar os peixes pelos túneis, aqueles são dispostos em bandejas de rede metálica colocadas sobre uma correia transportadora. Nesta ordem de ideias, convém notar o processo alemão exposto mais adiante.

Um modelo de aparelho que é de interesse certo para a indústria da conserva de sardinhas, é uma máquina de empacotar que embrulha cada lata em papel parafinado. Há muito tempo que existem estas máquinas, mas recentemente a firma alemã Lübeck-Werke construiu um modelo pouco dispendioso.

Tentativa de mecanização do tratamento industrial dos arenques e espécies similares

O sistema Toquer, introduzido em França nos últimos anos, foi mencionado rapidamente atrás. Neste sistema, os peixes previamente medidos em salmoura, estão dispostos numa grelha colocada sobre uma correia de transportador. Esta correia faz passar as filas de peixes por um dispositivo especial de descabeço e evisceração e leva-os em seguida a lavar sob um jorro de água. Depois o transportador faz passar os peixes por um túnel de ar quente onde se efectuam ao mesmo tempo o pré-aquecimento, o cozimento e a secagem final. A saída do túnel, facas especiais cortam e ajustam os peixes ao tamanho conveniente. Em seguida são levados por transportadores para as mesas de enlatamento à mão. Este género de aparelhagem dá resultados satisfatórios desde há alguns anos. O processo é empregado em França em duas fábricas.

Há ainda sistemas mais radicais, que consistem em meter nas latas os arenques crus, em salmoura ou não, fazendo-se o tratamento completo, secagem, cozimento, etc. com o peixe dentro da lata. É uma grande simplificação das operações mecânicas. Processos deste género são empregados desde há muitos anos na indústria californiana do pilchard. Mas foi extremamente difícil adoptá-los à conserva das sardinhas para as quais os consumidores são muito exigentes sob o ponto de vista da qualidade e da apresentação. É evidentemente difícil evitar que os peixes se colem às paredes das latas ou que adiram uns aos outros quando estiverem em contacto directo durante o cozimento e a secagem. Este problema parece ser particularmente importante para a conserva dos sprats e dos arenques, porque estes peixes geralmente não têm escamas. As escamas que ficam nas sardinhas impedem que os peixes colem às latas.

Uma outra dificuldade é a de obter peixes cozidos e secos uniformemente quando não são pendurados um a um, estendidos ou dispostos em fileiras sobre grelhas, como nos processos tradicionais de fritura, cozimento ou fumagem. Só depois de alguns anos de experiência é que se conseguiram ultimar os processos aceitáveis para a indústria.

Uma terceira dificuldade consiste em que as sardi-

nhas e os sprats, contrariamente ao uso corrente na indústria californiana do pilchard, são na sua maior parte conservados em azeite. É necessário para isto que o produto seja suficientemente desidratado para evitar a separação da água durante a esterilização pelo calor. É uma condição muito difícil de realizar quando o peixe é cozido na lata. Um processo deste género foi introduzido pela Societé Mather & Platt, de Inglaterra, fabricante da máquina M. & P. O peixe é descabeçado, eviscerado e metido em salmoura segundo o método tradicional. É então enlatado à mão sobre mesas de enlatar modernas providas de transportadores, tendo sido as latas azeitadas interiormente por meio de um pulverizador para evitar a colagem. As latas cheias passam sobre uma correia de transportador através dum túnel de ar quente de pré-aquecimento que enrija a pele, depois do que passam sobre um outro transportador num túnel semelhante onde elas sofrem o cozimento pelo vapor. As latas são em seguida dispostas à mão sobre bandejas que são recobertas por uma grelha de rede metálica e submetidas a uma centrifugação de 450 voltas por minuto. As latas passam depois num segundo túnel de ar quente que dá ao peixe o seu sabor de «frito» e tira toda a água de superfície que não foi retirada pela centrifugação. Daí, as latas são dirigidas para as azeitadeiras tradicionais e depois para o dispositivo de pré-aquecimento — quando esta operação é necessária — e para as cravadeiras. O rendimento normal desta maquinaria é de 50 latas de 1/4 clube por minuto. Várias máquinas deste modelo são utilizadas com sucesso. Cinco estão ao serviço em Marrocos.

Um modelo ainda mais aperfeiçoado, a máquina IMC, foi realizado pela International Machinery Corporation, da Bélgica. As sardinhas descabeçadas e evisceradas são postas imediatamente, após a lavagem, nas latas azeitadas pela pulverização que são em seguida colocadas geralmente em filas de 11, sobre grelhas cobertas dum outra grelha de rede de metal e presas a cadeias de transportador na máquina. As latas, onde se tinha introduzido previamente uma salmoura, são voltadas, o que permite retirar o sangue e as partes indesejáveis. Quando os peixes têm tendência para aderir uns aos outros, os fabricantes recomendam que se adicione uma dose ligeira de ácido acético à primeira salmoura. Junta-se-lhe então uma nova salmoura e as latas são transportadas para uma câmara a vapor onde se realiza o cozimento. Desta forma, o cozimento efectua-se verdadeiramente na salmoura. As latas são de novo voltadas e secas, em primeiro lugar em posição inversa e depois em posição normal, voltadas ainda mais uma vez para tirar todo o líquido libertado pela secagem, e o conteúdo é secado de novo em posição inversa. O cozimento e a secagem do peixe efectuados quando as latas são voltadas, servem para impedir que o peixe se cole aos lados da lata e permitam uma secagem mais uniforme. O azeite e o molho de tomate juntam-se às

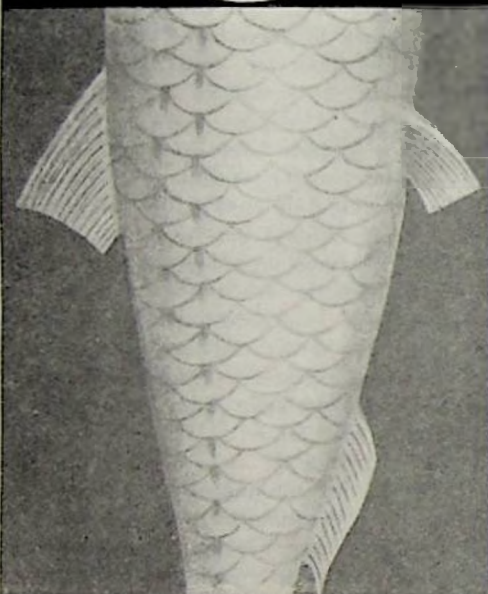
(Continua na pág. 33)



PORTUGUESE CANNED FISH



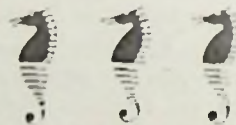
**ALIANÇA
EXPORTADORA, L^{DA}
LISBOA-PORTUGAL**



**SARDINES
TUNA FISH
ANCHOVIES
MACKERELS**

H. ORMAI

**U.S. EXCLUSIVE REPRESENTATIVE
105, HUDSON STREET
NEW YORK, 13**



Grémio dos Industriais de Conservas de Peixe do Centro

Com a devida vénia, transcrevemos do seu Relatório de 1951, que amavelmente nos enviou, a parte seguinte:

1 — Considerações preliminares

Manifestámos, no nosso Relatório anterior, o receio de que um exagerado optimismo, gerado pelo reaparecimento da sardinha e a animação dos mercados provocada pela guerra da Coreia, fizesse perder a oportunidade de lançar o processo da regeneração da Indústria Conserveira.

Nada se tendo feito em tal sentido, logo que surgiram dificuldades em vender, enveredou-se pela concorrência desordenada da baixa de preços, que anarquiza os mercados e agrava a situação de todos os produtores consequentemente.

A Indústria de Conservas fabrica e vende livremente, tal como antes de ser abrangida pelo regime corporativo, reagindo à iniciativa individual, à auto-disciplina capaz de nos levar ao ordenamento racional da produção e do comércio das conservas, sem necessidade de actos de autoridade. Assim, continuamos a primar por um individualismo que tem feito gorar todas as tentativas de acordo espontâneo, não permitindo experimentar e tornar digno de confiança qualquer modalidade de organização colectiva.

2 — Pesca

A captura global da sardinha cifrou-se em 72.053 toneladas, inferior, portanto, à safra anterior em 47 toneladas. Pode dizer-se que se manteve o nível de recuperação do ano prévio, seja em 70 % da pesca média de 1943/47, embora boa parte da frota tivesse aumentado as suas possibilidades de pesca adoptando sondas localizadoras de cardumes e

generalizando o uso da radiofonia para pronta troca de informações entre os pescadores.

Todavia as fábricas de conservas em molhos apenas adquiriram 28.300 toneladas de sardinha, ao preço médio de 3836 por quilo, o que representa uma diminuição de 8.535 toneladas em relação às suas compras em 1950 cujo preço médio foi de 4558.

O consumo público arrematou 42.376 toneladas a 3803, logo mais 8.628 toneladas do que no ano anterior e, praticamente, a igual preço... o que demonstra ter sido o seu poder de compra que contribuiu decisivamente para evitar à indústria da pesca penosas consequências, resultantes das conservas não terem conseguido valorizar-se de harmonia com a alta das matérias primas que utilizou.

Nas lotas compreendidas na zona do Grémio do Centro venderam-se 13.085 toneladas de sardinha, de que apenas foram para conservas em molhos 809 toneladas, a ridicularia de 6%! Lembrando que em 1950 apareceram nestas lotas 10.500 toneladas de que foram para as fábricas 2.000 toneladas, vemos melhor o significado de em 1951 ter havido mais 2.585 toneladas de sardinha e a indústria reduzir as suas compras em 1.191 toneladas, fenómeno só justificável por um preço excessivo do peixe, que levou a preferir a inação ao trabalho.

3 — Matérias Primas

Folha de Flandres — Conforme admitíramos no nosso último relatório, só em período avançado da safra conseguimos obter folha, devido a dificuldades em colocar nas fábricas americanas as encomendas relativas às quotas atribuídas nos E. U. A. ao nosso País, no que não fomos

excepção antes fomos atingidos por uma regra geral, além de ter havido atrasos de fabrico e greves na América que protelaram os embarques. Enquanto o I. P. C. P. não conseguiu assegurar um abastecimento satisfatório, deram-se todas as facilidades de aquisição individual no chamado mercado paralelo, tendo-se assim adquirido folha para as nossas necessidades mais prementes aos negociantes americanos, os quais, mais uma vez, mostraram como sabem aproveitar os momentos em que a procura excede largamente a oferta...

Não intervieram os Grémios no abastecimento de folha aos seus agremiados, devido à carestia desta matéria prima ter levado o I. P. C. P. a fazer entregas consoante a maior necessidade da sua utilização imediata, não só entre os industriais de conservas mas também entre as restantes actividades com direito a participarem nas quotas de folha americana para o nosso País, cujo único recebedor é o I. P. C. P., por força de disposição legal, nesta emergência.

Os atrasos no recebimento da folha provocaram a formação de um «stock», em poder do I. P. C. P., satisfatório para a abertura da próxima safra e, a manter-se regularidade nas entregas e embarques futuros, devemos poder laborar sem preocupações quanto a este material, circunstância que permitirá fazer regressar aos Grémios os seus ranteios, seguindo-se a fórmula proporcional já consagrada como sendo o critério mais equitativo entre fábricas cuja actividade é de mutações rápidas e imprevisíveis.

Azeite de Oliveira — Manteve-se o seu preço em Esc. 15800 por quilo, tendo o seu abastecimento sido feito com normalidade.

Os refinadores têm feito forte pressão para que este preço seja aumentado, mas parece que não tem encontrado clima próprio. De facto, a indústria de conservas não pode suportar qualquer aumento, por pequeno que seja, nesta importante matéria prima.

Óleo de Amendoim — A sua aquisição não trouxe embargos a ninguém, tanto mais que o I. P. C. P. efectuou uma compra avultada em Moçambique.

É, porém, de lastimar que as circunstâncias tivessem provocado um novo aumento de preço, que veio agravar sensivelmente o custo de produção das conservas.

4 — Produção

Perante uma captura de sardinha de igual volume em 1950 e 51 constatou-se, neste último ano, um anormal retraimento de aquisição deste peixe pela nossa indústria de molhos. As quebras foram de 30 % na aquisição global por todas as fábricas, e de 70 % nas do Grémio do Centro. Regressou-se, assim, ao volume de produção de 1948, em que a crise da pesca foi tão grave que por muitos era tida como a causa única de uma situação desastrosa para a indústria conserveira, por a privar de meios de laboração exigidos pelos seus encargos fixos.

Cair no mesmo nível, havendo peixe, só pode ter resultado de dificuldades intransponíveis para se exportar o que se podia ter fabricado em função do quantitativo da sardinha aparecido nas lotas, dado o seu excessivo preço.

No Grémio do Centro o fabrico de conservas de todas as espécies ficou em 42.458 caixas, base club, quando a média apurada de 1933 a 1947 foi de 150.904 caixas, desproporção gravíssima que dá a medida dos prejuízos suportados.

PRODUÇÃO GERAL DE CONSERVAS EM MOLHOS

	Pais	Grémio do Centro
	Caixas	Caixas
Média 1933/47 ...	2.114.160	150.904
1948	1.414.750	58.464
1949	1.181.438	40.171
1950	2.133.229	104.422
1951	1.581.589	42.458

PRODUÇÃO DE CONSERVAS EM SARDINHAS

	Pais	do Centro Grémio
	Caixas	Caixas
Média 1933/47 ...	1.878.024	136.512
1948	1.041.894	35.443
1949	726.870	21.406
1950	1.694.962	84.031
1951	1.179.700	26.356

5 — Exportação

A estatística feita consoante os despachos realizados em cada ano dá-nos o seguinte quadro:

EXPORTAÇÃO EM CAIXAS

	Geral	Só Sardinha
	Média 1933/47 ...	2.118.910
1948	1.496.176	1.127.157
1949	1.358.081	897.810
1950	1.493.737	948.281
1951	1.688.342	1.203.478

Teríamos, assim, uma exportação ligeiramente superior à dos anos anteriores até 1948 (ano do colapso da pesca), mas continuando desfalcados em cerca de um quarto do que era o nível normal, à volta dos dois milhões de caixas.

Uma tal posição, que nada teria de brilhante, escurece bastante quanto ao ano de 1951 se considerarmos as vendas realizadas, isto é: transferindo para o ano de fabrico e venda a mercadoria embarcada pelo M. O. F. no ano imediato aquele em que assinou os contratos colectivos, do que resulta o quadro seguinte:

CONSERVAS DE SARDINHA EM CAIXAS

Exportação média de 1933/47	1.806.741
Exportação em 1948	1.127.157
Vendas em 1949	1.001.821
Vendas em 1950	1.118.712
Vendas em 1951	929.036

A conclusão a tirar é só termos conseguido vender, nos mercados livres, metade das conservas de sardinha que habitualmente colocávamos até 1947, situação que se har-

monisa, aliás, com a estagnação de vendas de que todos se queixaram muito especialmente em 1951.

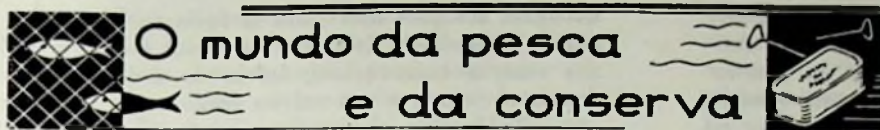
6 — Mercados

Separados dos nossos antigos compradores da Europa Central, com a Alemanha, a França e a Itália sujeitas a apertadas restrições na aquisição das nossas conservas, apesar de se tratar dos nossos tradicionais grandes mercados, as possibilidades de colocação para os nossos produtos restringiram-se substancialmente. Ao verificar-se que o tratado luso-britânico reduzia de 500.000 caixas para 250.000 caixas o quantitativo a fornecer em 1951, estava implícito o agravamento duma situação já bem delicada, mas ninguém supôs possível que a Inglaterra acabasse por, praticamente, nada comprar.

Supomos que a posição excessivamente credora do nosso País na U. E. P. nos tenha furtado uma intervenção enérgica das nossas autoridades perante as exigências postas pelo M. O. F., no intuito evidente de se eximir à compra das nossas conservas, sob pretexto de se não ter chegado a acordo no campo comercial.

Nos E. U. A. os importadores verificaram que o público não se dispunha a adquirir os artigos que lhe fossem oferecidos com a sobrevalorização do período crítico da guerra da Coreia e isso os forçou a um reajustamento de preços das suas existências. Como as conservas de sardinha só excitam interesse quando os artigos populares da alimentação do americano faltam, o seu preço tinha de regressar ao nível praticado antes de surgir o referido conflito; porém, os importadores recearam que as ofertas dos fabricos da nova safra ainda viriam a ser mais baixas, por depararem com pouco interesse em novas compras (por virtude de haver que liquidar antes existências apreciáveis em Nova Iorque e o artigo estar a ter fraca saída para o retalhista), e isto os levou a saldarem os seus «stock» en-

(Continua na pág. 28)



O mundo da pesca e da conserva

Exportação de Conservas Norueguesas

No primeiro trimestre deste ano a Noruega exportou conservas de peixe no total de 9.625 ton. com o valor de 42,9 milhões de coroas. Em comparação com igual período do ano passado em que exportou 12.518 ton. no valor de 45 milhões de coroas, houve, portanto, uma redução de 3.000 ton. no volume e cerca de 2 milhões de coroas no valor.

A causa desta diminuição na exportação atribuem-na os noruegueses às restrições à importação nos países compradores que estão ultimamente a fazer sentir com mais acuidade os seus desastrosos efeitos.

Assim é que a exportação de conservas de peixe norueguesa para os E. U. A., o seu mercado mais importante, regista uma redução de 3.597 ton. e 14,3 milhões de coroas no primeiro trimestre de 1951 para 2.703 ton. e 12,2 milhões de coroas no período correspondente de 1952. As vendas nos Estados Unidos limitam-se aos «stocks» ali existentes e as importações da Noruega não se renovam.

Os noruegueses reagem contra a depressão e em 17 de Maio último iniciaram na América do Norte uma campanha de propaganda das suas conservas em que contam dispender este ano 300.000 dólares.

As exportações para a Inglaterra, o seu segundo mercado, marcam um ligeiro aumento para o primeiro trimestre deste ano em relação ao do ano anterior (1.962 ton. em 1952 contra 1.489 ton. em 1951). Esta melhoria explica-se, porém, pelo facto da Inglaterra autorizar a importação livre da conserva de ovas de arenque só até princípio de Março e os compradores terem aproveitado esta possibilidade para fazerem compras excepcionais.

As exportações para o terceiro

mercado mais importante, a Austrália, assinalam, porém, uma redução acentuada neste mesmo período, passando de 1.835 ton. e 6,2 milhões de coroas em 1951 para somente 702 ton. e 3,1 milhões de coroas em 1952.

O Consumo de peixe na Europa

A O. E. C. E. (Organização Económica de Cooperação Europeia) publicou ultimamente um relatório dum grupo de técnicos europeus encarregados do estudo do mercado do peixe nos países membros. O objectivo principal deste inquérito era procurar os factores que limitam o consumo do peixe na Europa e indicar os meios que poderiam fazer aumentar este consumo.

Segundo o relatório, a produção total de peixe dos países da O. E. C. E., que agrupam 270 milhões de habitantes, ou seja 10 % da população mundial, foi de 5.952.000 ton, em 1950 (5.362.000 ton. em 1938) o que representa cerca de 20 % da produção mundial. O principal país produtor é a Noruega com 1.349.300 ton. Portugal figura em 7.º lugar com 301.000 ton.

A utilização desta produção é calculada como segue: venda no estado fresco, 50,4 %; salga, secagem, fumagem, 22,4 %; congelação, 5,4 %; transformação em óleos e farinhas, 15,9 %; conservas em molhos, 3,6 %; outras utilizações, 2,3 %.

Pelo consumo anual «per capita» a Noruega é o primeiro consumidor de peixe (53,4 quilos) e Portugal o terceiro (45 quilos).

O relatório conclui que a indústria da pesca na Europa está amea-

çada de sobreprodução, em virtude da capacidade de captura das frotas ter sido aumentada antes que os problemas de escoamento e de organização dos mercados nacionais e exteriores tenham sido resolvidos ou mesmo estudados.

A ausência de qualidade é considerada como o facto mais importante da limitação do consumo do peixe na Europa, pois que: «cerca de metade das quantidades totais de peixe de fundo que são oferecidas aos consumidores, foram pescadas há mais de quinze dias e não reúnem nenhuma das condições que realizam a boa qualidade». Para manter a qualidade do peixe fresco aconselha a refrigeração, tanto a bordo como no comércio de grosso e a retalho.

Malaca, novo mercado para as conservas de peixe

Malaca e Singapura têm aumentado ultimamente as suas importações de conservas de peixe. Durante os primeiros nove meses de 1951 estas importações atingiram 19.168 ton. quando só alcançaram 9.658 ton. em 1950 e uma média de 5.100 ton. nos anos de 1947 a 1950.

Há duas razões principais que explicam este enorme aumento do consumo de peixe em conserva em Malaca. Em primeiro lugar, a prosperidade ocasionada pela exploração da borracha e do estanho que elevou o padrão de vida dos trabalhadores e fez duplicar as suas compras. Em segundo lugar, o reconhecimento, pelas autoridades do controle de importação, da natureza essencial do peixe em conserva para o bem estar da população, sob o ponto de vista nutritivo, o que as levou, em Fevereiro de 1951, a permitirem a importação de sardinhas, arenques e pilchards de todas as origens.

Malaca não tem uma indústria de conserva mas possui uma indústria de pesca primitiva que antes da última guerra era controlada pelos japoneses. Depois da guerra a produção da pesca em vez de aumentar, para acompanhar o consumo, tem declinado.



O sr. José Ferreira Barbosa, na sua qualidade de Presidente do Grémio dos Industriais de Conservas de Peixe no Norte, concedeu ao «Jornal do Comércio» uma entrevista que aqui transcrevemos, não só no desejo de a deixar arquivada nas páginas da nossa revista como também para dar aos nossos leitores o ensejo de estudarem um documento que é um subsídio valioso para o esclarecimento e solução do grave problema que neste momento se debate na indústria de conservas.

— Que me diz acerca da situação actual da indústria de conservas? — Preguntámos:

— Lembro-me perfeitamente de me ter recusado a admitir a existência duma crise na minha indústria durante uma entrevista que tive o prazer de lhe conceder há anos. Infelizmente, não lhe poderia dizer hoje o mesmo. Estamos realmente a braços com uma grave crise, de aspectos múltiplos sem dúvida mas suficientemente caracterizada para que a possamos denominar de crise autoproduzida ou, pelo menos, na qual nós próprios parecemos apostados em colaborar para a agravar e torná-la de solução impossível. Corremos mesmo o risco, meu amigo, de nos transformarmos em fautores principais duma crise mundial da indústria de conservas de peixe a cujos efeitos e consequências só poderão escapar, porventura, os mercados produtores tendo em si próprios capacidade de consumo que os torna quase independentes da exportação. Estamos agindo como se estivéssemos deliberadamente a fazer «dumping». Sem com isso alcançarmos aliás qualquer vantagem e atraindo sobre nós muito possivelmente as consequências de «dumpings» fortemente organizados e baseados na lógica defesa e necessidade de própria conservação da parte de alguns dos nossos concorrentes externos.

— V. Ex.^a exagera certamente. Vejo nas suas palavras um pessimismo que aliás não estava habituado a encontrar da sua parte...

— Mas, meu amigo: como quer V. que eu reaja de outra forma perante o que se está passando? Só quem não leia as cartas que nos chegam de todas as partes é que pode pensar de outra forma. São os nossos clientes, justamente alarmados e preocupados, a dizerem-nos que isto assim não caminha bem, que afastamos cada vez mais os clientes e os mercados, a perguntarem-nos, entre irónicos e surpresos, quando pensamos em deixar de descer sucessivamente os nossos preços de venda para que, então, eles se possam decidir a comprar uma mercadoria que, nestas condições se torna, para quem a detinha, um pesadelo pois se ignora o que ela realmente virá a valer no dia seguinte! Estamos a braços com uma situação absolutamente idêntica, em muitos aspectos, àquela de que só nos livrámos graças à feliz circunstância de em 1931 Salazar se ter debruçado sobre os problemas da nossa indústria. Então como agora, já muito se dissera, muitos interessados, com bom senso e critério,

advogam soluções mas nada se faria se não tivesse surgido o magnífico Relatório da visita feita por Salazar aos centros conserveiros, início de toda a acção que depois se seguiu e nos salvou então.

— Talvez fosse oportuno recordar, neste momento, o que sobre a vossa indústria escreveu, há 20 anos, o Senhor Presidente do Conselho. Deseja, V. Ex.^a encarregar-se dessa nobre missão?

— Faço-o, creia, com grande satisfação. Bastará ter coragem para se interpretar, no bom sentido, o pensa-

DIFICULDADE

da indústria de co

mento de Salazar, e ter-se-á encontrado o fio condutor que nos proporcionará a resolução dos nossos problemas fundamentais.

— Se é certo que, como todos os organismos vivos, a nossa indústria tem tido logicamente e continuará a ter no futuro a natural sucessão de problemas que cada momento cria de per si e cujas soluções só poderão aparecer em resultado e em consequência das suas próprias particularidades e peculiaridades, também não é menos certo que, na raiz de todos os que actualmente a preocupam, continuam a substituir as mesmas causas — com os mesmos efeitos, portanto — que, há pouco mais de vinte anos, não escaparam à sagaz e profunda observação do Ministro das Finanças do Ressurgimento Português. Olhe, meu amigo, veja o que então Salazar disse.

O nosso entrevistado, folheando imediatamente o IV volume dos «Discursos e Notas Políticas» de Salazar, que estava sobre a sua secretária de trabalho, em que o Relatório da visita de Salazar aos centros conserveiros, publicado em 8 de Dezembro de 1931 vem transcrito, após uma rápida consulta — sinal de que o mesmo lhe é familiar — lê-nos, pausadamente, os seguintes trechos, daquele valioso estudo:

«A excelente qualidade do nosso peixe — quando bom — triunfa com relativa facilidade dos concorrentes novos e das suas imitações. Pior é a concorrência dos produtores nacionais, uns com os outros, nos mercados estrangeiros. É aí que principalmente se afirmam os efeitos da desorganização da indústria e das precárias condições financeiras em que alguns trabalham. A necessidade de realizar capital tem levado a vender «por qual-

quer preço e de qualquer modo», tão abaixo do custo que por vezes o facto foi tomado como «dumping», «dumping» absurdo, sem vantagens para ninguém.

«Compreende-se como se anarquiza e deseduca um mercado sujeito a grandes ofertas de mercadorias por preços sucessivamente decrescentes, forçando o industrial à procura e só conseguindo maiores retraimentos da parte do consumidor à espera ainda de melhores preços e condições. Que é errado o caminho que tal política traduz — se é política de qualquer espécie este trabalho nos

ES ACTUAIS

nservas de peixe

mercados exteriores — verifica-se pelas consequências ruinosas para os interessados e para o País, que deve ter perdido em cada ano centos de milhar de libras, pela venda ao desbarato. O problema tem de ser posto, hoje, infelizmente, com a mesma gravidade.

E o nosso entrevistado continua:

— Vou ler-lhe, a propósito, uma colectânea (que aqui tenho) de períodos de certas cartas que tenho recebido de clientes de vários mercados, nomeadamente França, Alemanha, Itália e Estados Unidos:

«Não haverá maneira de pôr cobro a uma situação que, a meu ver, deve arrastar todos à ruína? E em que situação ficam aqui os importadores que pagarem preços muito mais elevados? Pois essa santa gente não medita nas dificuldades que criam a todos, arruinando-se sem vantagem alguma, pois que quanto mais baixam os preços menos vendem?».

«Quanto às ofertas vindas de Portugal nota-se desorientação completa. O resultado é que, em face das cotações sempre decrescentes, os clientes retraem-se e esperam».

«Admito francamente que eu próprio estou bem admirado dos preços baixos mencionados acima. Contudo, eles dão lugar a pedir-lhes que examinem cuidadosamente as suas cotações. Espero que VV. compreendam as minhas apreensões em face desta situação. Os preços de compra são a base dos meus preços de venda para o interior do país e em vista de tudo isto receio que os meus colegas possam vender a preços mais favoráveis do que os meus».

«Temos de aceitar como um facto a presente situação

bem desagradável e tomar posição perante ela. A baixa, proveniente de Portugal, começou o seu desenvolvimento e aumenta cada vez mais e, o que é ainda mais fatal, a rapidez desse desenvolvimento acelerado todos os dias. Devo aqui confirmar que esta baixa não era necessária para este mercado e que mesmo todos os importadores não a supunham previsível nem possível. Apesar da firme convicção de que os presentes preços causam a VV. prejuízos, não podemos eliminar os factos nus e crus que se nos apresentam».

«Muitas vezes lhes exprimimos que não estávamos interessados nesta «débâcle» de preços em Portugal. Preferiríamos um mercado firme em Portugal. Em todo o caso VV. não podem tomar a mal que nos tenhamos de defender. A melhor amizade tem de ceder perante estes factos. Estamos interessados e esperamos com impaciência uma estabilização do mercado em Portugal. Infelizmente por agora não encontramos índices que nos façam supor um desenvolvimento nesse sentido».

O sr. Ferreira Barbosa, interrompe a leitura que nos vinha fazendo, e diz-nos:

— Valerá a pena, meu amigo, continuar com esta leitura? Temos de concluir forçosamente que a situação de agora oferece toda a similitude possível com aquela que, em 1931, Salazar magistralmente observou e descreveu. Ouça: é ainda um cliente da minha casa que o diz: «Nesta ocasião lembro-me do tempo de 1931/1932 em que os preços das Sardinhas desceram 70%. Então, também os fabricantes portugueses e os importadores daqui estiveram a dois passos da falência total».

— Estou realmente impressionado com o que V. Ex.^a acaba de me ler. Mas, porque se criou esta situação?

— Porquê? É ainda Salazar que nos deu antecipadamente a resposta. O nosso entrevistado recorre a novos excerptos do Relatório do sr. dr. Oliveira Salazar, que salienta com entusiasmo. Eis o que nesse notável documento mais se disse:

«Ora, de facto, ao lado das medidas apontadas, embora constituam de si apreciável vantagem, ficariam inatingidos aspectos dos mais graves sob o ponto de vista comercial e quase todas as dificuldades ou inferioridades da produção: a desordem dos mercados externos, a concorrência desvairada no preço, a falta de propaganda, os métodos inferiores de comerciar, a ausência ou carência de crédito são questões que ficariam praticamente no mesmo pé. Não deve esquecer-se que tudo isto resulta e é nos mercados externos a projecção de vícios da organização industrial. É destes vícios de organização que vem a insuficiência do crédito (coexistem as duas coisas paradoxalmente na indústria portuguesa), a falta de garantias reais, morais ou pessoais para se poder libertar o produtor da usura ou dos apertos do seu mal parado negócio, nada sendo possível financeiramente no seu estado actual».

«Numa palavra: parece-me que desde já, ainda que fique livre o mercado interno à concorrência, se deveria ir para a organização do comércio externo, «monopoli-

zando-o todo» num «centro exportador de conservas», formado pelos industriais interessados na exportação, desde que as suas instalações e o seu fabrico correspondam às condições que forem determinadas.»

— Mas, então, a organização corporativa da indústria?

— Seríamos profundamente injustos se minimizássemos a sua acção no decorrer destes 20 anos. Muitos e muitos benefícios se colheram; simplesmente, «estagnou-se», é o termo, não se procurou evolucionar, nada se ensaiou de novo (e note ainda que se recuou mesmo em levar à prática a ideia de Salazar na sua plenitude), não se caminhou decididamente para a estabilização duma situação mais próspera obtida (e tantas, tantas oportunidades se nos ofereceram!). Ora, é fatal, meu amigo, que um organismo se habitue aos remédios, sempre os mesmos, se se lhes torne alérgico. No nosso caso, não se procurou substituir ou reforçar aquilo mesmo que Salazar julgava, já então, insuficiente. Teríamos, pois, de voltar forçosamente ao ponto de partida e, infelizmente, já cá estamos. Durante mais de 15 anos temos andado sempre à volta da linha de direcção traçada, desde um lustro antes, por S. Ex.^a mas comodismos, facciosismos, um certo espírito de aventura que nos caracteriza e, até, circunstâncias especiais de determinados momentos impediram sempre que encontrássemos o rumo.

— Foi realmente pena...

— No que me diz respeito, tenho perfeita consciência de, desde 1937 pelo menos, ter apontado esse rumo «necessário»; muitos outros o fizeram também e com muito mais competência e inteligência; o próprio I. P. C. P. o fez por várias vezes, sendo oportuno recordar com saudade o nome do chorado Director dr. Manuel Sardinha Borges de Oliveira que, já em 1939, soube definir com clareza insuperável os caminhos que deveríamos seguir. Tudo foi inútil porque eram muitos os que discordavam, principalmente e especialmente naqueles tempos em que se julgou ser possível «fazer negócio com a guerra».

— E hoje?

— Não me atrevo a responder-lhe concretamente. Pareceria que a evidência dos factos deveria ser suficiente para esclarecer convenientemente todos mas não saberei afirmar-lhe com certeza que assim é. Certas discordâncias teimosas, certas esperanças egoístas e imorais, certas «limitações de âmbito» a que alguns se apegam ainda ao encarar estes assuntos são de molde a fazerem-me recear o pior. Quero referir-me expressamente àqueles, dentro de nós, que persistem em defender uma liberdade de acção que nem precisaria de ser muito atingida), àqueles outros que esperam poder compensar tudo pagando menos à pesca, ainda e também àqueles que só pensam no seu «centro» e julgam vislumbrar na situação actual alguns pontos de vantagem a seu favor...

— Entende, pois, V. Ex.^a necessária a intervenção do Governo?

— Assim o creio e nela confio inteiramente. «Se queremos manter ou aumentar a exportação de conservas —

dou este ponto como indiscutivelmente aceite», são ainda palavras de Salazar. Eis, pois, o único fanal que nos pode iluminar nesta escuridão em que nos acovelamos. Não, porque duvide que encontraremos muitas boas vontades, muitas dedicações, muito espírito de sacrifício e de amor à indústria da parte de muitos dos directamente interessados. Mas, a necessária «catalização» que permita depois levar a cabo um plano de acção de conjunto, devidamente esquematizado e devidamente integrado, só e poderemos obter se as necessárias palavras de ordem nos vierem de cima.

Não faltarão depois uma perfeita noção do dever, uma completa boa vontade de colaboração, um alto espírito de disciplina pois de tais qualidades podem os industriais de conservas justamente ufanarem-se.

— Começo já a reencontrar o seu habitual optimismo e fé.

— Olhe, meu caro. Acresce ainda que neste momento temos a felicidade de ter à frente do I. P. C. P. uma pessoa, doublé de enérgico e diplomata: o Comandante Daniel Duarte Silva que soube conquistar a simpatia e o respeito de todos. Nele pode, em minha opinião, o Governo confiar porque será um executor fiel, esclarecido e dinâmico. Faltam, repito, sômente as palavras de ordem e é nelas que confio também inteiramente.

O jornalista voltando a interromper, pergunta:

— Mas, então, em sua opinião quais deveriam ser as medidas a adoptar?

— Já lhe disse; todo um plano de conjunto, visando a um objectivo duplo: 1.^o) a obtenção dum preço de custo que permita, para os nossos produtos, cotações de venda ao mesmo tempo viáveis e proporcionando justa remuneração à indústria e ao comércio exportador; 2.^o) a defesa duma relativa estabilidade nessas cotações. Repare o meu amigo que insisto em dizer que se não trata de dois objectivos mas de dois «desideratos» interdependentes e cuja obtenção tem de ser simultânea, nunca a de um após a do outro.

— Entende, então, V. Ex.^a que se torna necessário atingir uma redução no preço de custo das conservas?

— Evidentemente que sim, dentro do possível. Lembro-me bem de já lho ter dito outras vezes e isso foi há alguns anos já. Antes de mais nada, porém, um pequeno esclarecimento: nas respostas que lhe estou dando refiro-me em especial às sardinhas. Como sabe, cá no Norte é essa e «de longe» a principal, quase única, espécie industrializável. É, aliás, quantitativamente a mais importante no nosso comércio de exportação de conservas de peixe. O atum e as anchovas têm também os seus problemas e devem constituir igualmente motivos de interesse e atenção. Não me julgo, porém, suficientemente capacitado para tratar deles. Voltemos às sardinhas. Não vale a pena perder muitas palavras em encarecer a óbvia conveniência que teríamos no abaixamento — normal e naturalmente conseguido — dos nossos preços de custo e de venda: um produto só tem a ganhar em possibilidades de expansão quando se torna barato e acessível a todas as bolsas, mormente numa época de

economias empobrecidas e de dificuldades financeiras de toda a espécie como é a actual. Atingir, porém, um abaixamento anormal e impossível de se manter adentro do desenvolvimento lógico da actividade produtora, é tolice rematada, é tarefa de loucos. E é o que temos estado a fazer.

— Certamente, pois, que a capacidade da resistência virá a esgotar-se...

Resposta pronta do nosso entrevistado:

— Naturalmente. Vejamos, pois e rapidamente, algumas possibilidades que eu encontro a respeito da redução do nosso «prix de revient» dentro das tais condições naturais e normais e com garantia de relativa permanência, aquilo que me parece melhor chamar de normalização do nosso preço de custo. Desde logo uma: o aumento do nível de possibilidades de produção individual (isto é por fábrica) conduzindo a uma menor incidência de gastos gerais sobre a mesma produção e a um melhor aproveitamento de matérias primas, mão de obra, etc. Há, em minha opinião, duas formas de o atingirmos: a concentração industrial ou de produção e a amortização de fábricas pois está provado que temos fábricas a mais e produção a menos, esta última limitada por todas as razões, até, pelas pequenas perspectivas que se nos deparam — pelo menos de momento — quanto a um maior escoamento das nossas sardinhas. Conhecendo o nosso carácter excessivamente individualista e, ainda, por muitas outras razões, não confio na praticabilidade e na eficiência da primeira solução. Resta, pois, a da amortização de fábricas e essa, entendo eu, é que se deverá tentar. Para tal e partindo-se do princípio de que a mesma revestiria carácter de voluntariedade (outra hipótese iria contra os nossos sentimentos e «sentimentalismos») impôr-se-ia logicamente que o plano a estabelecer comportasse indemnizações de certo modo aluciantes e tentadoras. É evidente que não interessa estudar este assunto só em atenção ao momento presente ou só sob a intenção de socorrer com uma esmola aqueles que estejam já à beira da falência, seja aqueles que, portanto e de uma forma ou de outra, até pela eliminação natural, estejam já condenados ao desaparecimento.

O jornalista ousa uma pergunta arriscada:

— E quem suportaria o dispêndio com essas indemnizações?

— Certamente que a própria indústria. Essas indemnizações seriam pagas pela emissão de obrigações com garantia da organização e do Estado. Uma taxa sobre a exportação futura com o objectivo da amortização dessas obrigações seria perfeitamente comportável e constituiria um ónus interessadamente remunerador para aqueles que ficassem. Creio que seria possível e relativamente fácil atingirmos a amortização total dessas obrigações num prazo de 15 anos. Evidentemente que seria indispensável a garantia, da parte do Estado, de que não seria permitida em circunstância alguma a instalação de novas unidades industriais, pois, caso contrário, seria desfazer com uma mão o que se tinha feito com a outra.

Insistindo:

— Mas, não se correria assim o risco de prejudicar futuras possibilidades de aumento de produção e expansão da nossa exportação?

— Não, meu amigo. Se um terço ou mesmo metade das fábricas desaparecessem seria o ideal e, mesmo assim, não correríamos qualquer risco de virmos a reconhecer, mais tarde, mesmo num futuro longínquo, que nos havíamos excedido em tal caminho. Repare o meu amigo que concordo inteiramente em que a amortização de estabelecimentos fabris numa indústria que, para mais, vive quase exclusivamente da exportação dos seus produtos, de forma alguma se justificaria se dela se pudesse vislumbrar a mínima hipótese de consequências que arrasassem a uma efectiva redução nas suas possibilidades de produção. A verdade, porém, é que, no nosso caso, as 120 fábricas que restariam (na hipótese aliás pouco provável da amortização de um terço das actualmente existentes) ficariam ainda com uma capacidade teórica de produção anual ao redor de 4 milhões de caixas, manifestamente inatingível por todas as razões mas aliás tecnicamente possível de ser superada com os elementos de que ficariam dispondo. Nesta conversa, porém, eu não posso demorar-me em detalhes sob pena de nunca mais acabar.

— Continuemos, pois, se V. Ex.^a o permite, a encarar as diferentes modalidades quanto à possível redução do preço do custo...

— Sim, senhor. Quanto às matérias-primas, começemos pela sardinha. É este um dos pontos que considero essenciais e básicos. Em minha opinião, a indústria de conservas necessita, a este respeito, de garantias de duas espécies: garantias «relativas» de obtenção e garantias de preços e custo viável e tanto quanto possível estável. Há que estabelecer uns postulados que constituirão, ao mesmo tempo, os «desideratos» a atingir. Assim:

a) a indústria da pesca deveria garantir, dentro da relatividade que as condições naturais lhe impõem, o abastecimento à indústria de conservas: em quantidade, em qualidade e em condições mínimas de viabilidade de preço em relação às conservas;

b) a indústria das conservas deveria garantir, dentro da relatividade que as suas possibilidades de produção lhe permitam, a aquisição em condições tanto quanto possível estáveis: quanto a um mínimo de quantidade e quanto a condições mínimas de viabilidade de preço em relação à pesca;

c) os preços da sardinha deveriam ser iguais em todos os Centros e baseados numa unidade de venda certa: para melhor certeza e harmonização das condições gerais de trabalho da indústria conserveira e para obtenção duma mais justa e equitativa remuneração de trabalho da pesca, por natureza accidental e sujeito ao risco de improdutividades locais e temporárias.

— Parece-nos, sem dúvida, perfeitamente lógica a sua maneira de raciocinar a este respeito.

— Muito bem. Vejamos agora quais os meios de que

nos poderemos servir para tentar atingir, tão completamente quanto possível, aqueles objectivos. Vejo os seguintes:

Prioridade à indústria de conservas na aquisição da sardinha de que necessita para a sua laboração — ou, pelo menos, o estabelecimento prévio de percentagens adequadas para a indústria e para o consumo público, importando na criação de duas lotas separadas;

Compra a preços iguais em todo o País e fixados de acordo entre as duas indústrias que não devem perder de vista as necessidades e possibilidades recíprocas — ou, talvez de preferência, por mais facilmente praticável e mais «natural», o estabelecimento de limites mínimos e máximos fixados igualmente por acordo e tendo igualmente em atenção as considerações já aduzidas.

Desta última medida faria parte logicamente o estabelecimento de uma unidade de venda certa, preferentemente o peso por ser a medida de mais fácil verificação e a que oferece mais garantias de perfeita observação.

— Mas, permita-me V. Ex.^o mais uma observação. Não é verdade que há uma grande disparidade de condições, usos e costumes e até condições naturais, entre os vários lugares de pesca e centros conserveiros? Essa igualdade ideal em condições de produção não será inatingível?

— Certamente que a sua observação corresponde a uma verdade. Mas é indiscutível e imperativo que devemos procurar a todo o custo atingi-la. A situação actual é a culpada principal de muitos males; a instabilidade dos preços da sardinha, quer considerada sob o aspecto geral, quer ainda sob o próprio aspecto local, constitui um dos defeitos crónicos da nossa actividade. É incontestável, creio bem, que as diferenças enormes no custo da sardinha (que, por vezes, se verifica entre os vários centros de produção) constituem uma rotura do necessário equilibrio e nelas podemos até encontrar uma das razões principais da instabilidade das nossas cotações. Portanto: os usos e costumes modificam-se, adaptam-se necessariamente a novas circunstâncias e o resto seria problema a ser encarado pela própria pesca. De forma alguma quero meter foice em seara alheia. Do que estou convencido é que da adopção leal, dos princípios rapidamente expostos resultariam vantagens para as duas actividades: a pesca passaria, desde então, a contar na indústria de conservas com um cliente que lhe ofereceria, para a colocação duma grande parte da sua produção, todas as garantias de normalidade, segurança e estabilidade, quase indiferentes às condições contingentes em que a sua exploração se desenvolve; e as conservas passariam a dispôr da sua matéria-prima essencial em condições e a preços mais certos, o que lhes permitiria uma sequência menos caprichosa na condução da sua política comercial, da sua política de vendas. Sou, pois, decididamente, de opinião da necessidade de acordos completos entre as duas indústrias, inspirados na melhor compreensão recíproca, dentro de bases conducentes a uma justa harmonização dos interesses mútuos e, até se possível e necessário, a uma interdependência e comunidade

de interesses. Estas existem naturalmente mas nada se perderia em fazê-las vincar sob os aspectos moral e material.

Voltando com interesse ao interrogatório:

— Mas Setúbal, por exemplo, desde há muito vem afirmando que uma das razões da escassez de pesca com que aquele Centro tem lutado, se deve à ausência e insuficiência do número das artes de pesca...

— Sim senhor. É muito possível. Trata-se de um problema de aspecto local mas que pode repetir-se noutros Centros e noutras ocasiões. Nos postulados que há pouco indiquei, está naturalmente previsto.

Setúbal queixa-se de que uma grande parte da frota abandona, por vezes, o Centro para se dedicar a pescas mais produtivas noutros lugares, como, por exemplo, ao biqueirão no Algarve. É evidente que isto não está certo mas eu creio que a própria garantia recíproca de preços viáveis já, por si, travaria em parte tal atitude que se justifica — temos de o confessar e esta é a minha opinião, pela excessiva vulnerabilidade de que a pesca, lá como ainda em outros centros, sofre no tocante aos seus preços de venda. E que estes tornam-se demasiadamente influenciáveis por motivo da pequena capacidade de aquisição para o consumo público que nestas coisas assume um aspecto regulador e moderador como, aliás muito bem se afirma no último Relatório do Grémio das Conservas do Barlavento do Algarve embora invertendo a posição e colocando o ramo noutra porta...

— Supomos ter compreendido inteiramente, o seu ponto de vista!... O sr. Ferreira Barbosa prossegue:

— Então, fujamos mais uma vez à tentação do detalhe. Passemos, pois, a outros capítulos. Quanto às restantes matérias-primas e sempre dentro do mesmo escopo de conseguirmos no máximo possível reduções no nosso preço de custo, vejo interesse e conveniência na isenção de direitos de importação, numa possível concentração de compras, na instalação de algumas indústrias complementares, etc. Quanto a este último ponto, permito-me citar um caso: seria, em meu entender, sumamente interessante a criação duma indústria de cartonagem. As caixas de cartão oferecem algumas vantagens sobre as de madeira e, com a substituição destas por aquelas, não afectaríamos a economia da indústria de serração e caixotaria a quem não faltam clientes e, até, possibilidades de exportação.

Novos aspectos do problema:

— E, quanto à mão-de-obra?

— Posso responder à pergunta que V. me faz; Mas advertindo-o que, por hoje, não trataremos de mais nenhum assunto. Outros deveres me chamam e, se concordar, marcaremos novo encontro para amanhã à mesma hora.

— Entendido.

O nosso entrevistado termina dizendo-nos:

— Eis, outro ponto, que considero essencial. Em minha opinião é tempo de se proceder ao reajustamento de condições do contrato colectivo de trabalho: estamos vivendo em «interregno» com o contrato denunciado com

a suspensão efectiva ou tácita de certas cláusulas e não faz, realmente, sentido — quer do nosso lado, quer do dos nossos operários — que se não possa chegar a acordo moral e equitativo dos «differenduns» existentes ou que venham a surgir. Três condições a observar: 1.^a) os salários devem ser justos; 2.^a) no que respeita ao pessoal feminino — e até que a situação sancada da indústria permita encarar o assunto de forma mais justa — devem corresponder unicamente a trabalho efectivamente prestado; quanto ao pessoal masculino poderiam compreender garantias de salário nos períodos de paralisação e que a indústria lhes procuraria assegurar com trabalho, em especial, das secções de vazio; 3.^a) deveria ser permitida a redução dos quadros sempre e de molde a que estes não excedessem, de forma alguma e em qualquer altura, as necessidades das empresas. A este último respeito não se podem perder de vista as exigências derivadas duma possível e conveniente maior mecanização e do direito e dever recíprocos quanto à produtividade justa da mão-de-obra.

— Sobre encargos fiscaes e corporativos tem alguma coisa a dizer-me?

— Quanto às contribuições, seria desejável que a nossa indústria pudesse contar que o seu lançamento, quer pelo Estado, quer pelas autarquias locais, se baseasse sempre sobre a actividade industrial e comercial efectivamente desenvolvida e compreendesse taxas uniformes para todo o País. Há já um exemplo quase perfeito: a forma de colecta da contribuição industrial. Quanto às taxas corporativas de exportação (que representam cerca de 4 por cento do custo duma caixa de conservas) entendo que poderíamos e deveríamos encarar cuidadosamente as possibilidades da sua redução à luz da conveniência da mais estreita economia e das resultantes de certas modificações, possíveis e até úteis sob todos os pontos de vista, na actual organização corporativa da indústria e comércio de exportação de conservas de peixe. Desde logo, parece-me que essa taxa poderia ser reduzida, tendo em atenção: a extinção da parte das mesmas que reverte para os Fundos Corporativos, cujo montante total já excede o previsto na Lei; a extinção (ou pelo menos redução) da parte que reverte para os Fundos de Previdência e que constitui, em grande parte, uma duplicação dos encargos de carácter geral suportados pela indústria para a respectiva Caixa Sindical de Previdência dos operários: as possíveis economias nos gastos de administração e expediente do I. P. C. P. e, muito principalmente, dos Grémios de Industriais.

— Porque diz V. Ex.^a principalmente dos Grémios?

— Porque, meu amigo, entendo que há muito a remodelar e a simplificar na própria estrutura destes. A organização corporativa actual desta indústria, remodelação da organização pré-corporativa de 1932, data já de há perto de 16 anos com os decreto-leis n.º 26.775/7. Nenhuma alteração posterior se lhe introduziu e não será difícil concluirmos pela necessidade de algumas modificações. Nestas coisas tem de se reconhecer a necessidade de correcções a fazer, de ilações que se tiram da expe-

riência e prática adquirida de adaptações a novas condições e novas necessidades. Por mim, entendo que se deveria rever a constituição dos Grémios, que serão presentemente 5 dos industriais e 1 dos exportadores. A actual divisão assentou numa base e numa preocupação predominantemente regionalista e, embora por um lado se possa justificar, creio que se foi longe demais em tal caminho. Quase se ignoraram outras diferenciações, porventura talvez mais de ter em conta. Mesmo acontece que essa divisão territorial (chamemos-lhe assim) não encontra já hoje e muito menos há 16 anos qualquer expressão numa representação justa, equilibrada e harmónica dos interesses em causa sob o próprio aspecto quantitativo, quer de produção, quer do número dos interessados.

O sr. Ferreira Barbosa prossegue:

— Outro defeito que aponto à actual orgânica é a existência dum Grémio dos Exportadores, cujo próprio título dando ideia duma extensão que não corresponde à realidade está errado. Os industriais são também exportadores (pela força da prática de sempre e pela disposição da Lei que não podia deixar de a consagrar) e não fazem parte daquele Grémio que reúne, assim e portanto, só uma parcela dos que exercem a actividade por ele corporativamente dirigida e representada. Que maior contrassenso podemos admitir se o Grémio dos Exportadores — como os dos Industriais — é do tipo e carácter obrigatório? Tudo isto causa equívocos, parece contribuir para um afastamento e não para a desejável congregação de interesses, reflecte-se e influi já desagradavelmente na marcha dos assuntos, na discussão dos problemas, na vida e eficiência dos organismos e na psicologia dos interessados. E virá fatalmente a demonstrar-se inviável até quando amanhã se trate de lançar a cúpula lógica e indispensável da organização, isto é, de criar a Corporação. A esta dispersão de Grémios — atribuo a inferiorização dos mesmos que não é de molde a animar o desenvolvimento do espírito corporativista adentro da nossa actividade e a essa mesma fragmentação atribuo também a notória falta de rendimento do Conselho Geral do I. P. C. P. apesar da boa vontade e sincera isenção de que os seus membros, de uma forma geral, têm dado provas.

O nosso entrevistado, precisando as suas declarações, acrescenta:

— Eu seria, porém, de opinião que os 6 Grémios se fundissem num único — o Grémio dos Industriais e Exportadores de Conservas de Peixe — compreendendo 3 secções especializadas (conservas em molhos, conservas pelo sal e exportação em geral) e Delegações locais nos vários centros. Parecia-me suficiente e conduzindo a uma coordenação de acção mais perfeita. A Direcção do Grémio, eleita por um Conselho Geral em que participariam — em proporção conveniente — os delegados das 3 secções e das delegações locais, seria considerada conselheira técnica da Direcção do I. P. C. P., constituiria o corpo consultivo deste último organismo.

— Mas o que V. Ex.^a acaba de dizer equivale a uma remodelação profundamente revolucionária. Não acha?...

— Julgue-me como entender. Creio que é a voz do bom senso a falar.

O ilustre presidente do Grémio dos Industriais de Conservas do Norte, depois afirmou-nos:

— Resta finalmente encarar a forma de atingirmos o segundo desideratum do objectivo duplo de que lhe falei: a defesa da relativa estabilidade das nossas cotações de venda para o exterior. Para ser mais claro: a defesa contra os perigos e consequências resultantes da luta de concorrência desvairada entre nós próprios, «dos produtores nacionais uns com os outros nos mercados estrangeiros», como Salazar disse. A este respeito já muito se tentou e ensaiou. De uma forma geral podemos concretizar toda essa acção em duas modalidades:

a) a fixação de preços mínimos de exportação;

b) as facilidades de carácter financeiro constituídas pela «warrantagem» de mercadorias e desconto dos certificados pelos Grémios.

Não seria justo que minimizássemos os resultados obtidos em certa altura com a primeira destas medidas: não há dúvida que os preços mínimos conjuraram em determinado momento a crise. Mas a fraude surgiu e foi aumentando e generalizando-se cada vez mais. Constituíram, porém, sempre um amortecedor e um travão. Presentemente não estão em vigor e constituiria possivelmente uma regressão o contentarmo-nos em voltar de novo a esse regime, já porque a «técnica» das infracções, tendo-se desenvolvido então, mantém-se latente e irromperá agora mais rapidamente, direi mesmo fulminantemente (tivemos, aliás e ainda há pouco, uma experiência com os Estados Unidos), já porque — de longa data o venho afirmando — preferiria a esse sistema puramente repressivo de fraudes (que ninguém comete por querer, antes porque as necessidades e as circunstâncias a isso levam e forçam) um outro preventivo mais justo e porventura mais eficaz. Contudo, como medida preparatória e de emergência, seria talvez ainda aconselhável. Nos momentos de crise aguda acudimos aos doentes com qualquer remédio sem curar saber se, normalmente, estaria indicado para o seu organismo.

Quanto às facilidades dadas pela «warrantagem», são excelentes nas incompletas: a «warrantagem» não livra o produtor dos seus «stocks», não o reembolsa inteiramente do seu custo e até os onera. Logo, continua a pesar sobre o produtor a necessidade de proceder — tão urgentemente quanto possível e muitas vezes antes da hora H — à sua venda para se desonerar das obrigações e encargos contraídos e, ainda, para obter uma realização suplementar constituída pela diferença entre o valor da venda que fizer e o empréstimo que tinha obtido.

Estas considerações levam-me a manter as ideias que há muito venho afirmando: temos necessidade duma organização operante, activa e eficaz. Estou convencido de que a criação dum Entrepasto atingiria esse objectivo.

— Mas em que consiste esse Entrepasto?

— O Entrepasto — como eu lhe chamo, mas o nome é indiferente — seria a adaptação ao nosso caso do que existe na Noruega com a Central do Brisling. Seria uma

organização (também não importa por agora determinar a sua característica formal e legal: tanto podia ser uma sociedade comercial, talvez cooperativa, como poderia ser o conjunto da organização actual, seja o I. P. C. P. e os Grémios) a comprar «efectivamente», isto é, pagando, independentemente da exportação a ser efectuada mais tarde, toda a produção, dentro da característica e quantidades a estabelecer, por um preço justamente remunerador. O Entrepasto não precisaria de ser detentor do monopólio de exportação das conservas. Não julgo isso mesmo conveniente por razões várias. Poderia encarregar-se directamente da sua exportação mas só quando e para onde isso fosse julgado conveniente. Em regra e normalmente, limitar-se-ia a colocar as mercadorias à disposição do comércio exportador (evidentemente comerciantes e fabricantes). Uma mecânica adequada garantiria mesmo, em certos casos e sob certas condições, um direito de prioridade para a colocação das suas próprias produções aos interessados que assim o quisessem.

—...

— Separaríamos, assim, as funções da produção das funções do comércio. A concorrência (que dentro destas últimas continuaria a ser livre) não afectaria já as condições da produção. Não seria possível exportar-se por sistema, abaixo do preço de saída do Entrepasto e da legítima remuneração da actividade comercial, sob pena do vendedor trabalhar de graça ou perder, tendo de pôr do seu bolso o que faltasse para cobrir o custo da mercadoria. Só como aberração se pode admitir a prática deliberada de semelhante atitude. Outra coisa seria o facto de, em dada altura, nos encontrarmos perante a necessidade iniludível, por causas externas, de baixarmos os nossos preços de venda. Então, o Entrepasto teria fatalmente de proceder a uma revisão dos seus preços. Mesmo então que vantagem se nos proporcionaria: seria uma acção colectiva a conduzir e devidamente graduada.

— Mas, o Entrepasto necessitaria de avultados capitais à sua disposição?

— Certamente, mas talvez não tanto como pode parecer à primeira vista. Suponho que 20 por cento do valor da produção média anual seriam suficientes. Esses 20 por cento poderiam ser constituídos, metade pela transferência dos actuais Fundos Corporativos e a outra metade por «apports» dos fabricantes e dos comerciantes exportadores. Num e noutro caso isso representaria — para cada um dos ramos — 5 por cento da produção total e constituiria, por assim dizer, o lógico e indispensável investimento de capitania que justificavam a sua actividade e os seus direitos de sócios do Entrepasto.

O nosso entrevistado, ao concluir este capítulo da sua notável e oportuna entrevista, expôs-nos, desassombadamente, o critério a seguir para a obtenção do capital para a constituição do Entrepasto que, há muito, preconiza:

— Com esse capital como base não seria difícil obter, até junto da Banca particular, o crédito necessário e indispensável que permitiria correr até o risco inconcebível da «stockagem» da produção de todo um ano.

O EMPREGO DOS ANTISÉPTICOS em conservas alimentares

pele DR. JOSÉ FREIXO

Para prolongar a conservação dos produtos alimentares, nada há mais aconselhável que a frigidificação.

Com efeito, o frio conserva os alimentos mantendo inalteráveis as suas qualidades.

Porém, o uso do frio requer um método industrial que necessita dum instalação mecânica sempre mais ou menos dispendiosa.

A esterilização exige também uma aparelhagem própria e nem sempre se pode aplicar.

Assim, como meio de prolongar a conservação de muitos produtos por um razoável espaço de tempo e em condições relativamente económicas, existem substâncias químicas que em fracas doses se opõem ao desenvolvimento dos micróbios e que em maiores concentrações são capazes de fazer a sua destruição.

O valor desses antisépticos, explica-se por uma reacção inibidora sobre as diástases ou por fenómenos de oxidação ou de coagulação sobre os agentes microbianos.

É sabido que os micróbios, quando o meio atinge determinado limite de acidez ou de alcalinidade, entram em estado de vida latente e depois morrem.

Segundo Tissier, um meio alcalino de 2 por mil de NaOH ou de $\text{PH}=8$ é o suficiente para impedir toda a acção diastásica.

A acidez, evita também a fermentação pútrida, embora só a doses mais elevadas. Assim, certas espécies resistem à acidez de 3,92 a 4,41 por mil de SO^4H^2 , mas os micróbios protéolíticos são mais sensíveis, visto que não actuam nos meios com doses superiores a 2,45 por mil de SO^4H^2 .

Um processo interessante de aci-

dificação, consiste em adicionar ao meio um micróbio acidificante (por exemplo bacilo láctico) que age como antagonista dos micróbios putrificantes que não podem exercer a sua actividade senão em meio mais ou menos alcalino.

A fim de favorecer o desenvolvimento dos micróbios produtores de ácidos é ainda conveniente a adição de açúcar na proporção de 10 por mil de glucose, por exemplo.

Além do ácido acético de uso secular na arte culinária, é também muito usado o ácido cítrico cuja presença permite baixar o ponto de esterilização das conservas de maneira a que o produto conserve todas as suas qualidades organoléticas.

O decreto n.º 35.815 de 19 de Agosto de 1946 refere-se aos produtos conservantes permitidos em Portugal.

Segundo o artigo 1.º do referido decreto, considera-se «conservado quimicamente» todo o género alimentício adicionado de uma ou mais substâncias destinadas a impedir ou retardar fenómenos de fermentação e de decomposição.

Pelo parágrafo 1.º, não são abrangidos neste artigo o sal das cozinhas, o açúcar (sacarose), a glucose, o álcool, o vinagre, as gorduras alimentares e as especiarias.

Estes produtos actuam especialmente como modificadores físicos do meio.

É a desidratação e a formação duma combinação proteína-salina que fazem do sal marinho uma substância conservadora.

Antigamente, supunha-se que o sal actuava como antiséptico à semelhança do próprio sublimado.

Hoje, sabe-se que certas bactérias

vivem na água do mar que encerra aproximadamente 30 gramas de sal por litro, e outras, como as produtoras do vermelho do bacalhau são transportadas pelo próprio sal marinho.

Experiências efectuadas, provam que de 5 a 6 %, o sal marinho, nas culturas, retarda ou impede completamente a vegetação dos anaeróbios restritos, mas os aéro-anaeróbios e os aeróbios não são prejudicados no seu desenvolvimento normal.

Para concentrações superiores a 15 % os cocci (excepto o estreptococcus) e as leveduras mantêm ainda toda a sua vitalidade.

Dum modo geral, pode dizer-se que as soluções de sal marinho de muito pouco valor bactericida para um grande número de micróbios asporogénicos, são nulas para as formas esporoladas.

Convém saber que, a adição de nitrato de potássio ou de açúcar, aumenta ligeiramente as propriedades antisépticas do sal marinho.

Pelo parágrafo 2.º, é livre a aplicação do nitro em quantidade que não exceda 1 %, expressa em nitrato de potássio.

Essencialmente, são o anidrido sulfuroso e o ácido benzóico com os ésteres deste último e também as suas combinações com o sódio e misturas, as substâncias conservantes regulamentadas.

Assim, trataremos aqui apenas da acção destes conservadores que, aliás, têm merecido especial atenção de todos quantos se dedicam ao estudo das alterações do peixe seco, nomeadamente do bacalhau.

Com efeito, as investigações efectuadas levam à conclusão que, dos métodos químicos para evitar o avermelhamento dão melhores resultados aqueles em que o peixe ou a salmoura se tornam ácidos em determinado grau.

Os alcalis não podem ser usados no peixe porque o tornam amarelo e não permitem a sua secagem.

Por sua vez, os ácidos evitando o crescimento das bactérias pouco ou nada alteram o peixe.

Por exemplo, as experiências efectuadas provam que uma combinação de fosfato ácido de sódio com benzoato de sódio, são completamente eficazes para impedir o vermelho e até certo grau o empoado.

A mistura consiste em juntar ao sal, 0,2 % de benzoato e 3 % de fosfato (2 quilogramas de benzoato de sódio e 30 quilogramas de fosfato para 1.000 quilogramas de sal).

Torna-se porém necessário que a mistura seja feita com o maior cuidado.

Nalguns países, o sal assim tratado é usado para as barricas em que se põe o peixe em salmoura, e aonde a acção das substâncias conservadoras continua durante algum tempo.

No Laboratório da Comissão Reguladora do Comércio de Bacalhau, efectuámos uma série de experiências com o fim de reconhecer o valor antiséptico ou a acção microbida e fungicida dos ácidos acético e sulfuroso sobre os agentes do vermelho e do empoamento.

Os resultados obtidos, podem resumir-se da forma seguinte:

1.º) *Relativamente aos agentes do empoado.*

Se é certo que os fungos do empoado têm o seu melhor desenvolvimento em meios ligeiramente ácidos (notamos todavia que não são acidófilos), não é menos que eles podem desenvolver-se em meios neutros ou ligeiramente alcalinos.

A adição de soluções de ácido acético e de metabissulfito de sódio (a molécula grama deste composto encerra mais de 50 % de ácido sulfuroso), a 2 % foi o suficiente para impedir toda a cultura durante o espaço de tempo das observações efectuadas.

2.º) *Relativamente aos agentes do vermelho.*

O desenvolvimento dos agentes do vermelho é fácil em caldo de peixe à base de farinha de arroz, quando

esse caldo tenha sido levemente alcalinizado, tal como se procede na sua preparação para as culturas bacterianas usadas vulgarmente no laboratório.

As inúmeras análises bacteriológicas, efectuadas pelo Laboratório da Comissão Reguladora do Comércio de Bacalhau com amostras de sal marinho que serviram nos últimos dez anos à salga do bacalhau de lugres e arrastões portugueses, têm permitido mesmo avaliar os diferentes períodos de incubação daqueles seres e o seu maior ou menor

desenvolvimento para os diversos casos.

Por outro lado, em reacções efectuadas em peixes bastante vermelhos, temos verificado que o meio é em geral fortemente alcalino.

Como tal, tornar o meio ácido, equivale a colocar em más condições de vida os agentes do vermelho e em geral toda a flora bacteriana.

Assim, o ácido sulfuroso numa percentagem de 2 %, actua pelo seu poder descorante e microbida sobre os agentes do «rouge», evitando o avermelhamento dos produtos.

Grémio dos Industriais de Conservas de Peixe do Centro

(Continuação da pág. 18)

veredando pela baixa de preço, que se foi acentuando pela concorrência virulenta de americanos e de portugueses, estes últimos tendo agravado a posição por terem fabricado como se tivessem tido o incentivo de uma procura normal de tipos de conserva que só os E. U. A. consomem, ou tivessem resistência financeira para manter tais «stoks» sem se verem coagidos a tentar vendê-los, de qualquer maneira, em curto prazo.

O resultado foi cair-se no aviltamento de preços, que acarretou prejuízos de tomo à nossa indústria e ao comércio americano, dando este indícios de se desinteressar do nosso artigo por excessivamente perigoso nas cotações.

Tornou-se, assim, mais difícil realisar a nossa esperança de aumentar as nossas exportações de especialidades para a América, tendo-se comprometido também um bom ambiente à realização de qualquer plano a executar para abrir aquele mercado ao nosso fabrico normal de conservas de sardinha, nele procurando colocação em volume maciço por ser o único País susceptível não só de o absorver como de o pagar a preço razoável.

Fecharemos este capítulo sombrio com um apelo ao bom senso: lançar-

mo-nos colectivamente, corporativamente, à conquista do mercado americano como uma força única, bem organizada na produção e na venda, é a solução para transformar o nosso sector decadente, numa grande actividade com futuro assegurado, senão mesmo próspero.

Ao I. P. C. P. cumpre colaborar e interessar-se por um plano capaz de realizar a salvação da indústria de conservas, o qual não se imporá sem que seja compreendido o seu alcance e convincentes as suas bases, para merecer a confiança que assegurará o seu bom êxito.

LA PÊCHE MARITIME

Este órgão, o mais antigo e mais autorizado da pesca francesa, publicou um número especial, dedicado a *Boulogne*, por ocasião da Exposição Internacional da Pesca que ali se realizou durante os meses de Maio e Junho.

Compreendendo 124 páginas e 22 artigos da autoria dos mais eminentes técnicos da pesca, este número é uma obra particularmente importante, pelo que o recomendamos aos nossos leitores.



FABRICA DE CONSERVAS E SALAZONES

Pinhais e C^o, Limitada

AVENIDA MENERES, 700
MATOSINHOS

TELEG.: CONSERVAS
TELEFONE: 42 - M

CONSERVAS DE:

A T U M
SARDINHAS
CAVALAS
CHICHARRO
ANCHOVAS
PASTAS DE
P E I X E
M A R I S C O



MARCAS REGISTRADAS

PINHAIS • MASCATO
RIOS • SAILOR
SEMPER-IOEM
E U U S A • Y O
CIBELES • MORINDEIRO

SARDINHAS EM MOLHOS,
PRENSADAS E EM SALMOURA

OF. ARTISTAS REUNIDOS - PORTO

CAIXAS DE CARTÃO

O emprego de caixas de cartão para embalagem de latas de conservas desenvolveu-se muito nos últimos tempos em resultado das vantagens que apresenta, em confronto com as caixas de madeira. Essas vantagens costumam indicar-se assim:

Preço — A caixa de cartão é mais barata.

Peso — É sensivelmente mais leve, o que facilita a manutenção e diminui a despesa dos transportes. Nos países importadores em que os direitos incidem sobre o peso bruto das mercadorias, a caixa de cartão, pela sua leveza, diminui a importância desses direitos.

Volume — O volume das embalagens de cartão é suficientemente inferior ao das de madeira para que o facto constitua uma economia do frete marítimo.

Publicidade — Como resultado da facilidade de imprimir ou litografar o cartão por um preço muito baixo, empregando uma ou mais cores, servem como elemento de valiosa propaganda.

Resistência — Pela elasticidade do cartão, a maior parte dos choques não desfazem a embalagem, embora por vezes se dê deformações, mas que não afectam o produto.

Aprovisionamento — Como as caixas de cartão são fornecidas às fábricas desdobradas, a sua armazenagem ocupa um espaço restricto. Calcula-se que uma caixa desdobrada ocupa um espaço cerca de sete vezes menor do que uma caixa de madeira aramada, com as mesmas dimensões.

Inviolabilidade — A caixa de cartão convenientemente fechada não pode ser aberta sem que o facto fique patente, ao contrário do que sucede com as caixas de madeira em que é fácil levantar uma tábua para roubar o conteúdo e tornar a colocá-la sem deixar vestígios.

Apontam-se como desvantagens das caixas de cartão as seguintes:

- 1) São menos resistentes à perfuração do que as caixas de madeira.
- 2) Oferecem menor resistência à água quando expostas à chuva ou noutras condições em que exista muita humidade durante grande espaço de tempo.
- 3) São mais difíceis de empilhar do que as caixas de madeira.
- 4) As caixas têm menor resistência à pressão podendo ser deterioradas quando se formam pilhas demasiadamente altas.

As caixas de cartão para conservas de peixe podem ser fabricadas com um dos tipos seguintes de cartão.

- a) *Cartão compacto*: Constituído por duas camadas finas de papel resistente (Kraft) entre as quais existe uma massa sólida e homogénea de cartão ordinário que, pela sua espessura, dá ao cartão a rigidez conveniente.
- b) *Cartão canelado*: Formado por uma ou duas caneluras tendo exteriormente coladas folhas lisas de papel forte; quando tem duas caneluras estas são separadas também por uma folha de papel liso. O conjunto constitui um todo de grande resistência e elasticidade.

Não deve empregar-se o cartão simplesmente «ondulado», com uma única canelura sem revestimento, ou com uma canelura coberta com uma folha lisa dum só lado. Este tipo de cartão emprega-se para embalagens de produtos frágeis mas não é conveniente para caixas de latas de conservas.

O cartão canelado é mais leve do que o compacto da mesma resistência.

As matérias primas utilizadas para o fabrico de papéis que entram na

composição dos cartões das caixas são principalmente: a palha, os papéis velhos e as pastas de celulose.

O cartão deve satisfazer a certos requisitos de resistência à perfuração, espessura e composição. Nomeadamente deve também ser impermeável à água e humidade.

A colagem das folhas que constituem o cartão deve assegurar uma aderência completa tornando o produto perfeitamente homogéneo.

O tipo de caixa de cartão empregado para conservas é o de uma só peça, consistindo num invólucro completo com uma abertura coberta por quatro abas. Estas abas, quando rebatidas, devem ajustar-se completamente sem intervalo entre si.

O fecho efectua-se pela aplicação de cola, com tiras gomadas ou gatos metálicos. O melhor resultado parece obter-se com o emprego de máquinas de agrafar. Para a colagem emprega-se silicato de sódio ou grude, usando-se também aparelhos para a sua colocação.

A cola deve empregar-se sobre toda a superfície de contacto das abas.

É indispensável todo o cuidado na operação do fechamento a fim de conseguir o devido comportamento da embalagem durante as manutenções.

Devem cintar-se as caixas de cartão com fitas metálicas mas não empregar arame de ferro.

As caixas cheias podem ser ensaiadas em laboratórios especializados, verificando-se a resistência aos choques e às quedas (ensaio em cilindro rotativo) e a resistência ao esmagamento (medida em prensa vertical).

Em Portugal foi proibido em tempos o emprego de caixas de cartão para embalagem de conservas, no intuito de proteger a indústria de madeiras e caixotaria. É de esperar, porém, atendendo a que já se fabrica entre nós cartão de qualidade aceitável e, em breve aumentará muito a respectiva produção, que o problema seja revisto e autorizadas brevemente as referidas embalagens.

Sociedade Comercial "Alsori," Lda

(ORGANIZAÇÃO DA FIRMA ALBERTO SOARES RIBEIRO, LDA.)

102, ROSSIO, LISBOA, PORTUGAL.

AGENTES EXCLUSIVOS DE:

~ IDEAL STENCIL MACHINE C.º

BELLEVILL, ILL. (U. S. A.)

Fabricantes das máquinas IDEAL STENCIL, mundialmente conhecidas, para abrir marcas

~ MANUEL SERRA EM CT.ª

RIO TINTO
(só para o Sul)

Refinadores de azeite

~ PFIRSCHINGER MINERALWERKE

KITZINGEN (ALEMANHA)

Fabricantes da terra decorante marca «FRANKONIT».

~ POWELL & SCHOLEFIELD, LTD.

LIVERPOOL (INGLATERRA)

Fabricantes do detergente MOABRITE, destinado principalmente a desengordurar grelhas, desilustrar latas e lavar toda a espécie de material, equipamento e o chão das fábricas.

~ SOCIÉTÉ INDUSTRIELLE SUISSE

NEUHAUSEN (SUIÇA)
(só para o Sul)

Fabricantes de empacotadoras e carrinhos manuais de transporte «SIG»

~ VICTOR M. CALDERON C.º, INC.

NEW YORK (E. U. A.)

Distribuidores de arco de ferro, arame, Folha de Flandres, etc. etc.

SÍMBOLO DA  N / FIRMA

MATÉRIAS PRIMAS



Importação Portuguesa de Matérias Primas

	Quilogramas	Escudos
Abril		
Chumbo...	91.171	1.142.605\$00
Folha	1.515.685	12.062.480\$00
Maior		
Chumbo...	21.071	269.510\$00
Folha	2.756.793	19.435.300\$00

Projecto de controle da borracha

A perspectiva de um excedente de borracha está preocupando seriamente o «International Rubber Study Group» que resolveu nomear uma comissão para o estudo do problema e de que farão parte representantes dos principais países produtores e consumidores. O seu objectivo será encontrar um plano que evite ao mesmo tempo as existências incômodas e a escassez perigosa.

«O «Study Group» calcula que a produção de borracha natural em 1952 atingirá 1.690.000 ton. comparado com 1.880.000 ton. no ano passado, das quais caberão à Indonésia 675.000 ton. (804.000 ton. em 1951) e à Malásia 550.000 ton. (650.000 ton. em 1951). O consumo mundial é previsto em 1.450.000 ton. ou menos 80.000 ton. do que no último ano. Espera-se que os E. U. A. utilizem 465.000 ton. (454.000 ton. em 1951) e a Inglaterra 210.000 ton. (234.000 em 1951). O excedente de 240.000 ton. será, provavelmente, em parte absorvido pela América para reservas.

Julga-se que a produção de borracha sintética será a mesma que no ano passado, 910.000 ton., comparado com 908.000 ton. em 1951. Prevê-se que a produção americana seja este ano mais baixa — 825.000 ton. comparado com 845.000 ton. em

1951 — mas conta-se com que a produção canadiana e alemã aumente bastante, passando a primeira de 62.000 ton. em 1951 para 79.000 ton. e a segunda de 850 ton. para 6.000 ton. Espera-se que toda esta produção seja consumida ou absorvida para reservas.

O preço actual da borracha natural é de 25 d. a libra peso e o da sintética, 20 d.

Borracha sintética

Os meios parlamentares americanos solicitaram à «Reconstruction Finance Corporation» a elaboração dum plano que deveria estar pronto em 1 de Março de 1953 e organizaria a cessão progressiva de todas as fábricas governamentais de borracha sintética à indústria privada. O Governo conservaria até 31 de Março de 1954 o direito de impor aos beneficiários certas proporções de borracha sintética para diversas fabricações. Esta iniciativa parece excluir a eventualidade duma nova baixa de preço da borracha sintética o que, juntamente com os encargos fiscais que deveriam pagar as empresas compradoras (as fábricas governamentais trabalham com franquia de imposto), faria correr o risco de afastar os eventuais interessados na sua aquisição.

O preço actual da borracha sintética é de 20 cts de dólar cada libra, mas supõe-se que no caso das fábricas serem submetidas ao direito comum e, consequentemente, ficarem privadas das vantagens fiscais que presentemente gozam, aquele preço poderia subir para 30 cts. Isto traria como consequência a melhoria do mercado da borracha natural.

A Indústria do estanho na Bolívia

A administração norteamericana concluiu com os proprietários de pe-

quenas minas de estanho boliviano contratos de compra ao preço de 1,21 1/2 dólares cada libra que corresponde aos preços pagos aos indonésios, aos malaios e aos produtores do Congo belga.

Enquanto aguarda a nacionalização das grandes minas que está a ser actualmente estudada por uma comissão cujas conclusões deverão ser apresentadas dentro de quatro meses, o Governo boliviano procura criar obstáculos a estas vendas, instituindo um monopólio de todas as exportações de metais que será confiada ao Banco Mineiro ao qual todas as minas deverão vender a sua produção.

Exportação de folha inglesa em 1951

O total da exportação de folha inglesa em 1951 foi de 239.663 ton., menos que em 1950 que atingiu 247.881 ton.

As maiores quantidades foram exportadas para os países da Comunidade Britânica, entre os quais a Austrália sobreleva a todos com 64.622 ton. Dos países estrangeiros o maior importador foi a Argentina que recebeu 27.853 ton. A Inglaterra exportou ainda 1.253 ton. de folha ilustrada e 12.205 ton. de lata vazia.

A situação do chumbo

O mercado internacional do chumbo tem estado fraco nos últimos tempos. O seu preço que era na Inglaterra, no começo do ano, de £ 175 a ton., desceu para cerca de £ 145 e o preço oficial nos E. U. A. era ainda mais baixo (cerca de £ 135). A razão desta falta de interesse dos compradores reside na sua convicção de que os preços oficiais baixarão ainda mais. Houve, recentemente, uma paragem nas compras americanas para armazenagem, depois do Departamento das Munições dos Estados Unidos ter comprado 100.000 ton. de chumbo no estrangeiro, das quais 53.000 na Inglaterra.

Apesar da fraqueza no mercado, continuou a haver, nos últimos meses, embarques substanciais deste metal para os E. U. A.

ALBERTO SOARES RIBEIRO, L^{DA}

CASA FUNDADA EM 1911

102, Rossio, 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
Beautiful — 137 — Honesty Pays

DISTINTIVO DE QUALIDADE



FÁBRICAS EM SETÚBAL E OLHÃO

PESCA DA SARDINHA

JUNHO DE 1951

Lotas	Destino	QUILOS			VALORES		
		Percent. %	Quilos	Total	Percent. %	Escudos	Totais
Matosinhos	mólhos	0,49	2.760	561.132	0,54	10.481\$00	1.930.179\$50
	consumo	99,51	558.372		99,46	1.919.698\$50	
Peniche	mólhos	3,59	38.340	1.066.890	3,41	95.369\$00	2.793.170\$00
	consumo	96,41	1.028.550		96,59	2.697.801\$00	
Lisboa	consumo	-	516.009	516.009	-	1.696.653\$00	1.696.653\$00
Setúbal	mólhos	21,17	108.080	510.506	19,55	240.075\$00	1.273.727\$00
	consumo	78,83	402.426		80,45	1.024.652\$00	
Lagos	mólhos	57,86	102.375	176.925	63,09	286.070\$00	453.429\$00
	consumo	42,14	74.550		36,91	167.359\$00	
Portimão	mólhos	40,69	487.690	1.198.505	46,22	1.374.517.00	2.973.616\$00
	consumo	59,31	710.815		53,78	1.599.099\$00	
Olhão	mólhos	78,30	320.125	408.867	81,95	1.161.730\$00	1.417.610\$00
	consumo	21,70	88.742		18,05	255.880\$00	
V. R. Santo António	mólhos	1,19	625	52.475	1,55	1.760\$00	113.785\$00
	consumo	98,81	51.850		98,45	112.025\$00	
				4.491.309			12.652.169\$50

Progressos recentes na Indústria de Conservas de Peixe

(Continuação da pág. 15)

latas quando elas estão ainda presas às grelhas, e as latas atravessam uma câmara de exaustão que é munida de um teto duplo para evitar que as gotas de água de condensação caiam nas latas. Nalguns casos, as latas não atravessam a câmara de exaustão, mas então o azeite ou o molho de tomate é metido quente dentro das latas. À saída do aparelho, jactos de vapor tiram as gorduras que possam encontrar-se no exterior das latas. As grelhas são retiradas automaticamente da correia do transportador e as latas são libertadas e seguem directamente para a cravadeira. O aparelho é fabricado em 3 tamanhos para tratar 25, 50 ou 200 latas de 1/4 clube por minuto. Este equipamento está já largamente espalhado. Só em Marrocos há 14 máquinas deste modelo.

Convém mencionar nesta ordem de ideias o processo alemão Hartmann, no qual os peixes eviscerados, lavados e metidos em salmoura, são colocados em latas abertas sobre bandejas que um transportador faz passar por um túnel de cozimento. As latas passam sob lâmpadas eléctricas que emitem raios infravermelhos. O túnel possui duas secções de cozimento deste género, uma por cima da outra. À saída da última, as latas são voltadas para escorrimento. Durante esta operação, elas são cobertas duma placa que possui um dispositivo de escudouro. Em seguida atravessam uma secção de secagem que forma o terceiro andar do aparelho. As informações sobre o rendimento desta má-

quina são ainda muito insuficientes para que se possa julgá-la por comparação.

Consta que uma quarta máquina deste género foi recentemente construída em Marrocos, inventada por Daniel Bonfont, de Agadir, cujo desenho é desconhecido. Julga-se saber que esta máquina seca as sardinhas em latas num túnel de ar quente onde são sucessivamente voltadas e depois colocadas em posição normal. O ar é introduzido no túnel e posto em circulação por ventoinhas girando em grande velocidade. O rendimento da máquina é de 25 latas 1/4 clube por minuto. Dois operários bastam para o seu funcionamento. A introdução desta máquina é tão recente que não se possui indicação sobre o seu rendimento. Sabe-se, contudo, que se trata de um modelo pouco dispendioso que convém especialmente às fábricas pequenas.

Os processos acima mencionados foram utilizados até agora sobretudo no tratamento das sardinhas, para as quais foram concebidos. Parece, porém, que podem também ser aplicados ao tratamento dos arenques. As linhas Mather & Platt e algumas das máquinas da International Machinery Corporation são já utilizadas para os arenques, se bem que uma experiência efectuada com uma destas últimas na Inglaterra, tenha sido interrompida. Isto provém provavelmente do facto que este modo de tratamento ocasiona uma percentagem mais elevada de perda de peso de que o processo da conserva normal do arenque. Provavelmente, a melhoria da qualidade resultante desta perda de peso permitirá em breve que o produto atinja um preço mais elevado. Há pelo menos uma máquina deste tipo que é empregada com sucesso na conserva de arenque na Bélgica.

(Continua)

Maison F. Mathieu, S. A.

ANVERS

FOLHA DE FLANDRES

Agentes exclusivos da

Bethlehem Steel Export Corporation

NEW YORK

Agências em Portugal

A. C. TORRES FERNANDES

37, Travessa do Carvalho

LISBOA

A. DA SILVA MAIA & C.^A

232, Rua do Almada

PORTO

ÓLEO DE MENDOBI

DA MARCA



Teleg. OFFROSA

Telefone P. P. C.
5 linhas-39571

MARVILA
LISBOA

Especial para CONSERVAS

Fabricantes: **Sociedade Nacional de Sabões, Lda.**

STEINHARDTER & NORDLINGER

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

ESTABELECIDOS EM 1908

Escritórios principais em:

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

112. Market Street
San Francisco, California

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

End. teleg.: «Fradet»

NEW-YORK, N. Y.

RICHARD D. DUDLEY & CO. LIMITED

IMPORTADORES E AGENTES

TELEFONE:
MANSION HOUSE 6221/3

41, EAST CHEAP
LONDON, E. C. 3.

TELEGRAMAS:
GOODWILL, LONDON

IMPORTADORES E DISTRIBUIDORES DIRECTOS AOS ARMAZENISTAS
EM TODA A INGLATERRA

ESPECIALIDADES

CONSERVAS DE SARDINHA E OUTROS PEIXES
FIAMBRES E CONSERVAS DE CARNE

●
CONCENTRADO DE TOMATE

●
CONSERVAS E POLPAS DE FRUTOS E DE LEGUMES

●
AZEITE DE OLIVEIRA

●
FRUTOS SECOS — ALFARROBA — PIMENTÃO

●
VINHO DO PORTO — BRANDY



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

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 Puro Azeite de Oliveira

A MARCA PREFERIDA PELOS EPICURISTAS HÁ MAIS DE UMA GERAÇÃO

ESTABELECIDA EM 1882
Strohmeyer & Arpe Company

I M P O R T A D O R E S
 Distribuindo através de todos os
ESTADOS UNIDOS

139-141 FRANKLIN STREET
NEW - YORK, N. Y.
 Endereço telegráfico: «RYRABATE»

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

SOCIEDADE FRIGORÍFICA
EXPORTADORA, LIMITADA

EXPORTADORES E IMPORTADORES

★

PEIXE CONGELADO — FRUTAS
 VERDES E SECAS — AZEITONAS
 — TREMOÇO — CONSERVAS
 DE PEIXE — QUEIJO — MASSA
 TOMATE — CARNES — ETC.

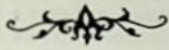
★

Rua Augusta, 131-3.º — LISBOA

Telefs. | 30712-31857
 | Tojal 218

End. Teleg. AGENTIMPORTE
 Sucursal: PORTIMÃO — ALGARVE
 Telefone 366

EMPRESA EXPORTADORA
LUSITANIA, L.^{DA}

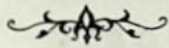


CONSERVAS DE PEIXE

*Sardinhas, Atum, Filetes
de Cavalas, Anchovas*

MARCA:

ODEON-TIVOLI
PACIFIC-SEABELLE



Telegrafo
LUSITANIA

Correspondência
APARTADO, 100

Telefone
272

S E T Ú B A L

ATA



SEVEN BRAND

SÃO CONSERVAS
DE CONFIANÇA

FABRICADAS POR

Manuel Pereira Junior

Rua de S. Paulo, 12, 4.º — Telef. 32222 — LISBOA



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

Rua Brito e Cunha, N.º 513 e 541
MATOSINHOS — PORTUGAL



O LEÃO IMPÕE-SE PELA FORÇA...
COMO AS CONSERVAS
LOPES DA CRUZ & C.^a L.^{da}
PELA QUALIDADE

Com Fábricas em:

Matosinhos

Vila do Conde





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: Dr. António Ladislau Durão Ferreira

Director adjunto: Eng.º António Pinheiro de Magalhães Júnior

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

ORGANISMOS CORPORATIVOS

GRÉMIOS DOS INDUSTRIAIS

DO NORTE

José António Ferreira Barbosa

Narciso José Barroso

João Viariz Chaves Abreu

Sub-delegado do Governo no Norte:

Cap. Rogério Correia Ferreira

De Sotavento do Algarve

Mário Garcia Ramirez

Francisco Ribeiro Modesto

Lourenço Baptista L. de Mendonça

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

Mário Ascensão Ledo

José Viegas Júnior

José Narciso Ferreira de Freitas

GRÉMIO DOS EXPORTADORES

Feliciano dos Anjos Pereira

Joaquim Vinhas Cabrita

João Veiga Henriques

De Barlavento do Algarve

José Mendes Furlado

António da Silva Freitas

Manuel Gaspar Patrocínio



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

ETP

