

A VOZ DO COMERCIO

QUINZENARIO DOS CONTABILISTAS E GUARDA-LIVROS

IGUÍS-PORTO

ASSINATURAS
(Pagamento trim. á vista adiantado)
CONTINENTE 6800
COLONIAS 13800
ESTRANGEIRO 28800
Numero avulso—1\$50
Redacção e Administração
R. Santa Catarina, 502—PORTO—(Portugal)

DIRECTOR E ADMINISTRADOR
ANTONIO MARTINS DA FONSECA
REDACTOR
LICINIO A. F. DE SOUSA
EDITOR
ALBERTO FERNANDES LEAL

Toda a correspondencia deve ser dirigida á Redacção.

OS ORIGINALS NÃO SE RESTITUEM

Comp. e imp. na Tipographia ARTES & LETRAS
Rua Fernandes Tomás, 913—PORTO

1.º ano

Pôrto, 15 de Fevereiro de 1929

N.º 4

LUCA PACIOLO

A explicação que dá Paciole do modo porque se devia fazer o transporte de uma conta, de uma pagina para outra, no Razão, nos mostra claramente qual seria o lançamento correspondente no *giornale*, no diário, se ali se registasse esse transporte.

No *giornale* figuraria a conta que se transportava como devedora e credora ao mesmo tempo: devedora a si mesma e credora de si mesma. Assim, por exemplo:

CAIXÁ

A si mesma

Transporte para a pagina
60 do saldo da pagina 50.

Mas Paciole não cessa de vivamente nos advertir que, supposto se pudesse isto fazer, não deixava, todavia, de ser trabalho sem fruto—*fatica in più senza frutto*.

As linhas em branco, nos livros, até mesmo no *quaderno grande*, eram inteiramente vedadas pelo uso. «*Non lasciando spazio nel Quaderno fra il ditto riporto e le altre partite, che si reputerà fraude nel Libro*».

E logo adiante, falando ainda do transporte, diz o frade cheio de zelo pela honra do negociante:— «*Senza intervallo alcuno, accid nessun te possa calunniare*».

Hoje parece que já nem o codigo, nem a calunnia, intimidam a alguns *quadernieri* que, sem escrupulo nem preocupação, vão deixando nos livros intervallos e lacunas.

O codigo é letra morta e a calunnia despresivel!..

A conta de Caixa mereceu do altissimo engenheiro do frade toscano especial reparo. Aberta a conta de

Caixa,—adverte elle,—jámais poderá esta apparecer credora. Será sempre devedora, ou, então, estará saldada. Si assim não fór, ha erro no livro.

—«*E mai per nullo tempo nel maneggio mercantesco la cassa può essere creditrice ma solo debitrice ovvero para; però che quando nel bilancio del Libro si trovasse creditrice dino terebbe errore nel Libro come di sotto a suo luogo ti darò sommaria ricordanza*».

Alem dos livros de escripturação propriamente ditos, recommendava Paciole a copia e archivo das cartas e documentos. As cartas deviam copiar-se palavra por palavra, si eram de grande importancia, ou resumidamente, si não tinham maior alcance.

—«*Nel qual registro si deve ponere la lettera di verbo ad-verbum n'ella sia di grande importanza, come sono lettere di cambio, o di robe mpandate, o denaro avvero registraré solo la sostanza come memoriale, dicendo; in questo di... abbianio gli mandiano le tale cose... secondo per una sua di di tanti... ci commisse e richiese, la qual ponemmo in tasca e scrritto al tale... come per lo tale...*».

As cartas escriptas deviam começar pela data precedida do nom de Jesus, ou do signal da Cruz, ao modo dos bons christãos.

O tratamento de rigor á pessoa a quem ellas se dirigiam era: carissimo.

«*Ma prima, a modo buon cristiano, avai sempre a mente di ponere il grazioso nome di nostra salute, cioè il dolce nome di Giesu, ovvero, in suo scambio, la figura della Santa Croce, nel cui nome sempre tutte le nostre operazioni debbono essere principiate*».

Outra cousa que Paciole faz lembrar é que as cartas devem ser todas datadas. Devem declarar o

dia em que foram escriptas e o lugar,—porque carta sem declaração do dia em que foi escripta se diz feita de noite, e sem declaração do lugar se diz feita no outro mundo e não neste,—e isto por zombaria de quem a escreveu.

«*Altramente non vi ponendo il di, sarebbe confusione, e di te sarian fatte beffe, perchè si dice la lettera che non ha il di notato che l'è fatta di notte e quella che non ha notato il luogo si dice che l'è fatta nell' altro mondo e nou in questo*».

E a zombaria dava origem a escandalo,—o que, de resto, se devia evitar. «*E oltre le beffe, che peggiò è, ne segue scandalo*».

Fazer authenticar os livros era considerado por Paciole um dever inviolavel—porque assim se evitavam fraudes e mentiras: *E questa usanza merita sommente essere commendata e cosi i luoghi che la asservano*.

E a razão por que se deve recommendar tal uso é: «*Non possono cosi di facile dir bugia, nè fraudare il prossimo*».

Parece fóra de duvida que Paciole conheceu grossas maroteiras praticadas pela cidade a que elle chamava «*città massinne eccelsa di Vinegia*». Si não fóra assim não teria elle escripto no capitulo VII:—«*Però che molti tengano i loro libri doppi: uno ne mostrano al compratore, e l'altro al venditore, e, che peggiò è, secondo quello giurano e spergiurano*».

E accrescenta, á guisa de commentario:—«*Che malissimo fanno*».

Sim, era feia acção essa que praticavam muitos de ter livros duplos, e segundo as circumstancias jurarem por este ou por aquelle. Ao comprador mostrava-se um, ao ven-



dedor outro diverso,—e cada um, na falsa afirmação do proprietario, era o mais legitimo deste mundo,—um compendio de moral christã.

E' que a espezteza vem de longe, e por mais que se diga que aquelles que a praticam «malissimo fanno», ella ha-de existir no futuro como existiu no passado . .

Paciolo nos fala de uma celebre conta de **Entrata e Uscita** na qual alguns punham cousas extraordinarias, segundo sua phantasia. —«Sono alcune che nè lor libri usano tenere una partita ditta Entrata e Uscita, nella quale pougono cose staordinarie o altre come alla fantasia pares».

Ah, que pensaria o frade toscano si lhe fosse possivel ver agora essa cousa monstruosa que ahi apparece ás vezes, no balanço de algumas sociedades anonymas, e intitulada: **Diversas Contas?** Destas «**Diversas Contas**» que diria Pa-

ciolo? Que diria elle que tanto recommendava aos mercadores completa ordem e absoluta sinceridade em seus livros? Emmudeceria, talvez, tomado de assombro! . . Uma das contas reputadas difficeis de escripturar era a que dizia respeito ás sociedades em participação. Tão difficil a considera **Paciolo** que lhe chama famosa. «*L'altra partita famosa è la Compagnia che con alcuno facessi, per ragione di qualunque cosa si facesse o di panni o di sete o di spezierie o di coloni e di tintorie o di cambio*». E vem em seguida a regra para a partida famosa. Outras partidas famosas são aquellas que nei maneggi trafficanti si sogliono il più delle volte solennizzare e metterle da per s'è, acciò di quelle distinte dell'altre, se ne possa conoscere il prò e danno che di quelle seguisse». E **Paciolo** particularisa essas outras partidas famosas: «*Barati, viaggi raccoman-*

dati, viaggi in sua mano, commissioni avute per altri banchi di scrittura ovvero ditte, cambi reali d'un conto di bottega». A segunda edição da obra de **Paciolo** appareceu em 1523.

Nas bibliothecas da Italia ha bellissimos exemplares tanto da primeira edição de 1494 como da segunda de 1523.

Podemos mencionar a *Marciana*, de Veneza, a *Casanatense*, de Roma, a da *R. Academia de ciencias, letras e artes*, de Modena, a *Commercial*, de Reggio Emilia, as de *Aócoli*, Cagliari, Napoles, Osimo, Piacenza, Fermo, Rimini e Pistoia.

Fóra da Italia sabemos que existe um exemplar da edição de 1494 em Edimburgo na livraria dos contadores provisionados «*chartered accountants*», daquella cidade. Deste exemplar possuimos nós uma tabella copia da primeira pagina.

(Continua)

Referencias espontaneas

que agradecemos muito reconhecidos

IMPrensa

De *O "Primeiro de Janeiro"*, de 15 de Janeiro de 1929:

"A Voz do Comercio,"

Com este titulo, iniciou-se nesta cidade, sob a direcção do Sr. Antonio Martins da Fonseca, a publicação dum quinzenario que interessa aos contabilistas e guarda-livros.

Apresenta-se bem redigido e com materia util e instructiva, recommendavel a comerciantes e industriais.

A sua redacção está instalada na rua de Santa Catarina, 502.

De *"O Comercio do Porto"*, de 19 de Janeiro de 1929:

"A Voz do Comercio,"

Com este titulo iniciou a sua publicação n'esta cidade um bem redigido quinzenario dedicado aos contabilistas e guarda-livros, tratando largamente de varios assuntos que se prendem com outras profissões.

«A Voz do Comercio» insere ainda uma interessante secção literaria. Desejamos-lhe todas as prosperidades.

Do *"Eco de Ermezinde"*, de 20 de Janeiro de 1929:

"A Voz do Comercio,"

Com este titulo iniciou a sua publicação, no Porto, um novo quinzenario destinado particularmente aos Contabilistas e Guarda-livros, mas interessando a todas as pessoas pelo seu belo aspecto, pelas suas variadas secções, algumas de interesse geral e pela sua apresentação, na verdade interessante e digna de todo o elogio.

Ao nosso estimado amigo, Sr. António Martins da Fonseca, seu ilustre director e aos seus dirigentes apresentamos as nossas felicitações, desejando á «Voz» longa e prospera vida. Agradecemos o exemplar recebido e vamos gostosamente permutar.

De *"A Ordem"*, de 26 de Janeiro de 1929:

"A Voz do Comercio,"

Começou o publicar-se no Porto *"A Voz do Comercio"*, quinzenario dos Contabilistas e Guarda-livros e que se apresenta muito bem e com colaboração muito proveitosa nas especialidades a que se dedica, e que hoje tanta utilidade tem para todos, até para aqueles que não fazem profissão de Guarda-livros ou contabilistas. Alem disso inclui uma secção intitulada «Porto», na qual os leitores podem colaborar, e que é destinada a ser um repositório de noticias portugalenses, no genero do antigo «*O Tripeiro*».

Desejamos-lhe longa e prospera vida.

De *"O Regional"*, de 27 de Janeiro de 1929.

"A Voz do Comercio,"

Recebemos a agradável visita deste novo colega que tem a sua redacção na rua Santa Catarina, 502, Porto.

Quinzenario dos Contabilistas e Guarda-livros, apresenta-se com bom aspecto grafico.

Desejando-lhe muitas prosperidades, vamos permutar.

LEITORES

Ex.^{ma} Sr. Antonio Martins da Fonseca:

Foi com intenso jubilo que vi apparecer á luz da publicação o jornal «A Voz do Comercio», sob a proficiente direcção de V. Ex.^a, pois ele vem preencher uma importante lacuna no meio comercial, cujo vacuo, desde ha muito, se fazia sentir.

A sua excelente apresentação, bem como a magnifica colaboração que insere, devem constituir motivo para crer que «A Voz do Comercio» terá longa e prospera vida, se a nossa numerosa classe lhe dispensar o carinho e protecção a que tem jus. Da minha parte farei tudo quanto me seja humanamente possivel, para que ele siga triunfante pelos anos em fora.

Para inicio sirva-se anotar como assinantes, desde o primeiro numero, os senhores:

Fazendo votos pela prosperidade e progresso do nosso jornal, creia-me

Porto, 14 de Janeiro de 1929. O mais obscuro dos colegas

Mario Evangelista de Lima.

(Continua).

SECCÃO TÉCNICA

PARTIDAS TRIPLAS

VI

Em o nosso primeiro artigo promettemos tratar desenvolvidamente do methodo de escripturação por partidas triplas; parece-nos que estamos dando inteiro cumprimento á nossa promessa.

Afim de tornar mais facil a comprehensão do novo methodo, daremos agóra alguns exemplos, escripturados ao mesmo tempo nas partidas dobradas e nas triplas; os estudiosos de nossa disciplina por esses simples exemplos poderão avaliar as vantagens do novo methodo, que é mais facil, que apresenta mais rapidez na applicação pratica e que deixa a todo o instante ao commerciante transparecer o fructo de seu trabalho. Não precisamos affirmar que a sua applicação no começo se torna um pouco espinhosa, pelo mau vezo entranhado em nosso meio commercial de deixar a escripturação das empresas inteiramente entregue ao guarda-livros; o director, o gerente só se interessa pelos seus livros commerciaes quando lhe faltam os meios e quer então *apertar* a freguezia em atraso; ou no fim do exercicio financeiro, quando aneia para conhecer *em um dia* o fructo do seu trabalho de *um anno*; ou ainda nas vespersas de requerer fallencia, quando conluiado com guarda-livros pouco escrupulosos, procura enxertar aqui e alli lançamentos fraudulentos, letras de favor, compras falsas, vendas phantasticas com prejuizo, de maneiras a tornar a falencia um negocio, como tantos outros, rendoso. Nós, que nos batemos pela pureza de nossa disciplina, precisamos atacar valorosamente esta rotina atrazada e não condizente com o vertiginoso progresso do commercio mundial; ou as nossas casas commerciaes possuem escripturação capaz de as pôr dia a dia ao par de seus negocios e de poder assim corrigir os descuidos e os maus calculos porventura commetidos, ou então não possuam escripturação alguma, nem mesmo lançamentos feitos pelas partidas simples; registrem os seus negocios, em carteirinhas de algibeira, tragam tudo de memoria. Não! não é só quando se quer requerer a fallencia que se precisa ter a escripturação correctea, em dia! Ella deve ser caprichosamente preparada quando o commerciante, o industrial, enfim o simples proletario quer saber como andam os seus negocios, quer ver onde tem a cabeça. Ah! sim, será o pharol poderoso, será o guia intrepido, o leme seguro do negociante atilado e emprehendedor.

—Tomemos as seguintes operações, que serão registradas ao mesmo tempo em tres livros das partidas dobradas, —borrador, caixa e diario— e num unico das partidas triplas—no livro principal.

PARTIDAS DOBRADAS
BORRADOR

Apesar de se abrir uma escripta de qualquer casa em partidas dobradas, o borrador ou borrão é quasi sempre lançado em partidas simples, para maior commodidade, sendo as partidas dobradas deixadas para o diario.

Façamos, pois, o borrador por partidas simples.

S. Paulo, 1.º de Janeiro de 1914		
Capital	Haver	
Capital com que me estabeleço realizado em moeda corrente		10:000\$000
2		
Joaquim Mascarenhas	Haver	
M/ compra de 100 saccas de cal, a 90 dias	3\$200	320\$000
Mercadorias	Devem	
Carreto da cal		10\$000
3		
Mercadorias	Haver	
Venda de 20 saccos de cal, á v/	3\$500	70\$000
Mercadorias	Devem	
M/ compra á v/ de 100 barricas de cimento, de 120 kilos a .	9\$500	950\$000
5		
Hercilio Leite	Deve	
Sua compra a 30 dias de 10 saccos de cal, a 3\$600	36\$000	
Sua dita de 20 barricas de cimen- to, a 11\$000	220\$000	256\$000
Mercadorias	Haver	
Venda á v/ de 10 barricas de cimento	10\$800	108\$000
8		
Theodoro dos Santos	Haver	
M/ compra de 100 telhas de zinco	1\$250	125\$000
12		
Theodoro dos Santos	Deve	
M/ pagamento	125\$000	
14		
Joaquim Mascarenhas	Deve	
M/ pagamento c/ 3% de desconto s/ desconto	310\$800 9\$200	320\$000
15		
Mercadorias	Haver	
Vendas á v/ 50 saccos de cal 3\$500	175\$000	
20 barricas de cimento 11\$000.	220\$000	
30 telhas de zinco 2\$600	48\$000	443\$000

CAIXA

DEVE			Importancias	HAVER			Importancias
Datas				Datas			
1914 1 Janeiro	a	Capital		1914 2 Janeiro	de	Mercadorias	
		M/ capital, hoje realizado.	10,000\$000			Carreto de 100 saccos de cal.	10\$000
3	>	Mercadorias		3	>	Mercadorias	
		M/ venda de 20 saccas de cal, a 3\$500	70\$000			Compra à/v. de 100 barricas de cimento, a 9\$500	950\$00
5	>	Dito		12	>	Theodoro Santos, c/c.	
		Venda de 10 barricas de cimento	108\$000			M/ pagamento por saldo	125\$000
15	>	Mercadorias		14	>	Joaquim Mascarenhas c/c.	
		Vendas á/ v.				M/ dito, com 3 % de desconto	310\$800
		50 saccas de cal	175\$000				
		20 barricas de cimento	220\$000				
		30 telhas de zinco	48\$000				
			10.621\$000			Balanco	1.395\$800 9 225\$200 10.621\$000
1914 15 Janeiro		Saldo em caixa	9.225\$200				

DIARIO

S. Paulo, 1 de Janeiro de 1914				S. Paulo, 5 de Janeiro de 1914			
Caixa a Capital				Diversos a Mercadorias			
Capital com que me estabeleço nesta data, para negociar em generos do paiz e em outros differentes materiaes, realisado em moeda corrente			10.000\$000	Rs. 364\$000			
2				C/Correntes Hercilio Leite			
Mercadorias a Diversos				s/ compra a 30 dias, de 10 saccas de cal, a 3\$600		36\$000	
Rs 330\$000				s/ dita de 20 barricas de cimento a 11\$000		220\$000	
a C/ Correntes Joaquim Mascarenhas				Caixa			
m/compra de 100 saccas de cal, a 90 dias e a 3\$200 a sacca		320\$000		Venda á/ v. de 10 barricas de cimento	102\$000		364\$000
á Caixa				8			
m/pagamento de carreto	10\$000		330\$000	Mercadorias a C/Correntes Theodoro Santos			
3				s/ factura n.º 2 para 100 telhas de zinco, a 1\$250.			125\$000
Mercadorias a Caixa				12			
m/compra á/v, a Tarquinino de Carvalho, de 100 barricas de cimento de 120 k., sua factura n.º 101, a 9\$500		950\$000		C/Correntes Theodoro Santos á Caixa			
Caixa a Mercadorias				m/ pagamento de s/ factura n.º 2			125\$000
Venda de 20 saccos de cal, a 3\$500		70\$000					

<p>S. Paulo, 14 de Janeiro de 1914</p> <p>C/Correntes Joaquim Mascarenhas a Diversos</p> <p>Rs. 320\$000</p> <p>á Caixa</p> <p>m/ pagamento por saldo . . . 310\$000</p> <p>a Descontos</p> <p>s/ desconto de 3% 9\$200 320\$000</p>	<p>S. Paulo, 14 de Janeiro de 1914</p> <p>Caixa a Mercadorias</p> <p>Vendas á vista.</p> <p>50 saccas de cal 3\$500. . . 175\$000 20 barricas de cimento 11\$000. . 220\$000 30 telhas de zinco 1\$600 . . . 48\$000 443\$000</p>
---	---

LIVRO PRINCIPAL

Folho ou conta		OPERAÇÕES	Verificação	Caixa		Valores		Inventario permanente (Resultado)	
De entrada	De Sahida			Entrada	Sahida	Entrada	Sahida		
		S. Paulo, 1 de Janeiro de 1914							
Caixa	Capital	Capital com que me estabeleço 2	10.000\$000	10.000\$000					10.000\$000
Mercadorias	C/Correntes	m/ compra de 100 saccas de cal, a Joaquim Mascarenhas, 90 d/v. a 3\$500	320\$000			320\$000	320\$000		
Mercadorias	Caixa	Pagamento de carretos de cal 3	10\$000	10\$000	10\$000				
Caixa	Mercadorias	m/ venda de 20 saccos de cal, a 3\$5000. 5	70\$000	70\$000		66\$000			4\$000
C/Correntes	Mercadorias	Hercilio Leite, s/ compra a 30 dias, de 10 saccos de cal a 3\$600 36\$000							
		s/ dita de 20 barricas de cimento, a 11\$000. 220\$000	256\$000			256\$000	223\$000		33\$000
Mercadorias	Caixa	m/ compra á/v de 100 barricas de cimento de 120 ks. a 9\$500	950\$000		950\$000	950\$000			
Caixa	Mercadorias	m/ venda de 10 barricas de cimento, a 10\$800 8	108\$000	108\$000			95\$000		13\$000
Mercadorias	C/Correntes	m/ compra de 100 telhas de zinco a Theodoro Santos, a 1\$250. 12	125\$000			125\$000	125\$000		
C/Correntes	Caixa	m/ pagamento a Theodoro Santos 14	125\$000		125\$000	125\$000			
C/Correntes	Caixa	m/ pagamento a Joaquim Mascarenhas, com desconto de 3% 15	320\$000		310\$000	320\$000			9\$200
Caixa	Mercadorias	Vendas á/v 50 saccos de cal a 3\$500. 175\$000 20 barricas de cimento a 11\$000 220\$000 30 telhas zincos, a 1\$600 48\$000	443\$000	443\$000		392\$5000			50\$500
			12.727\$000	10.621\$000	1395\$8000	2.106\$000	1.221\$5000		10.109\$700

Por estes exercicios, dados bastantes simples para a facil comprehensão da materia, podemos ver as vantagens que apresenta o livro principal, sobre os seus correspondentes em partidas dobradas. Nem pelo diario, nem pelo caixa, faremos qualquer ideia sobre a importancia de nossas transações e sobre os lucros realizados; no entanto, pelo livro principal temos da-

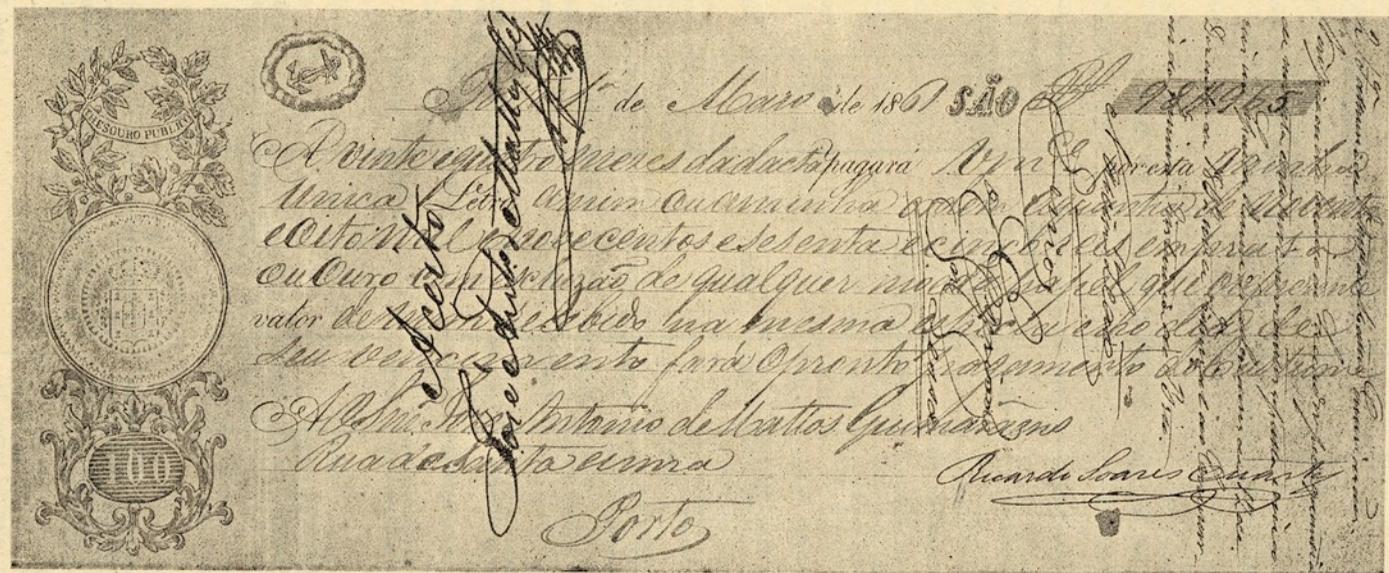
dos seguros relativos ao movimento de caixa, ao saldo dos valores que possuímos sobre os que devemos e ao nosso capital—não sendo o inventario permanente outra coisa que o patrimonio liquido da empresa.

(Continua)

José Mascarenhas.

DOCUMENTO INTERESSANTE

Pelo nosso amigo e conhecido contabilista, prof. FRANCISCO GUIMARÃES, foi-nos facultada uma Letra, de que abaixo reproduzimos o respectivo *fac-simile*, por a julgarmos curiosa, quer pela sua pitoresca ortografia, quer pela sua pormenorizada redacção.



Porto, 1.º de Maio de 1861

SÃO Rs. 98\$965

A vinte e quatro mezes da dacta pagará VMCE por esta minha unica Letra a mim ou a minha ordem a quantia de noventa e oito mil e novecentos e sessenta e cinco reis em prata ou ouro com exclusão de qualquer moeda papel que o represente valôr de mim recebido na mesma especie e no dia de seu vencimento fará o pronto pagamento do Costume. Ao Sr. José Antonio de Mattos Guimarães — Rua de Santa Anna — PORTO.

Ricardo Soares Duarte.

A organização scientifica na Contabilidade

Li com o maior interesse o artigo do distinto colega, Sr. Silvino Soto Mayor, intitulado «A organização Commercial» publicado no n.º 1 da VOZ DO COMERCIO.

Qualquer tentativa de divulgação das modernas ideias de «organização scientifica do trabalho» será louvada por todos aqueles que desejam o progresso do Comercio e da Industria, que, o mesmo é dizer, o progresso da Patria.

Alguem disse, que a chamada «organização scientifica» é mais uma mentalidade que propriamente uma sciencia.

Torna-se necessario criar entre nós essa mentalidade, que nos levará a observar os minimos detalhes de toda a produção, de forma a habilitar-nos a eliminar todos os movimentos inuteis, todos os desperdícios de tempo e de material, e a coordenar, convenientemente, todos os serviços; o que nos conduzirá, logicamente, ao maior rendimento, com o menor esforço».

As consequencias imediatas duma boa organização (embora pareçam contraditorias), são:

Diminuição do custo da unidade de produção.

Aumento simultaneo dos salarios.

Escusado será encarecer estes resultados que são a chave duma politica economica eficaz.

Pela diminuição do *prix de revient* consegue-se a colocação do producto com muito maior facilidade e evita-se a importação dos productos similares estrangeiros, mesmo sem a demasiada protecção pautal a que estamos habituados.

Pelo aumento dos salarios aumenta-se o poder de aquisição dos presumiveis compradores.

Lá diz Henry Ford:

«A depressão commercial provem do enfraquecimento do poder de aquisição».

«O remedio contra a depressão commercial consiste em aumentar o poder de aquisição».

Pode dizer-se, duma maneira geral, que os empregados de escritorio trabalham muito, têm um rendimento muito inferior áquele que seria de esperar do esforço despendido e tão mal remunerados.

Urge pois, fazer, dentro da nossa classe, uma intensa propaganda da «Organização scientifica do trabalho» (Racionalização lhe chamam os alemães com muita propriedade).

Os americanos chamam muitas vezes á «Organização scientifica» «Pratica Simplificada», porque a simplificação tecnica é um dos seus fins.

Simplifiquemos de vez os métodos rotineiros que ainda se usam na maior parte dos nossos escritorios e tornemo-los, ao mesmo tempo, mais efficazes.

O comercio hoje tem necessidades que não tinha ha 50 anos!

Ái dos comerciantes que não perceberem esta verdade, pois mais tarde ou mais cedo se verão esmagados por uma concorrência que não poderão suportar.

Hoje o comerciante precisa de saber, a todo o momento, a situação da sua tesouraria, de forma a com o minimo de numerario em Caixa, satisfazer, nos vencimentos, os seus compromissos; o exacto «prix de revient» das suas mercadorias, tendo tambem em atenção o stock maximo, que deve ser o suficiente para as necessidades do seu comercio, encomendado dentro dos prazos mais adequados á rapida circulação dos capitais nele empregados; precisa de saber tirar das estatisticas todo o proveito de que elas são suscetiveis; orientar a sua propaganda; delinear uma politica de vendas d'acordo com a psicologia e com as necessidades do meio em que trabalha; etc., etc.

Nada disto conseguirá, se não tiver os serviços bem montados e se não possuir uma certa bagagem de conhecimentos tecnicos aliada a uma respeitavel dose de senso comum.

Os que a tempo perceberem que este é o bom caminho, saberão procurar os seus colaboradores entre os que possuirem a «mentalidade» a que me venho referindo.

E' pois nossa obrigação, contribuir com o nosso melhor esforço para a preparação dos tecnicos de escritorio que o presente e o futuro requerem.

Na conformidade dos principios expostos, propô-nho-me fazer uns breves estudos sobre a «Organização scientifica na Contabilidade» e por hoje limitar-me-hei a fazer uma leve referencia ao método C. S. M. (Comptabilité Suisse Moderne) que me parece resolver, n'alguns casos, com muita eficacia, o tão desejado fim do «minimo esforço com o maximo de rendimento».

Este método tem a vantagem de poder ser adequado tanto ás grandes empresas como ás pequenas, o que vae de encontro a um preconceito, muito em voga, de que a organização só aproveita ás primeiras.

Todos, sabem que, em geral, as operações em Contabilidade são escrituradas, primeiro, por ordem cronologica num ou mais livros (Diarios) e depois, novamente escrituradas, separadamente por contas e por Deve e Haver, em registos especiais ou folhas soltas.

Esta repetição dum mesmo lançamento, que equivalia a um *movimento superfluo* foi suprimida, no método C. S. M., graças ao uso do papel quimico e á sobreposição exacta de impressos destinados a fins diferentes.

Este método pode ser usado numa maquina Royal, devidamente adequada a tal fim (que simultaneamente poderá servir para a correspondencia), ou um livro Diario, encadernado, munido dum simples dispositivo.

Este ultimo processo exige o seguinte material:

Um ou mais ficheiros.

Um numero variavel de fichas.

Um ou mais Diarios.

Um aparelho fixador.

Os lançamentos são feitos á pena, sôbre as fichas, que se fixam com o aparelho a que nos referimos, sobre o Diario, na altura desejada, escriturando-se este, simultaneamente, por decalque.

O papel quimico empregado, de fabricação especialmente destinada ao fim em vista, reproduz a escrita numa tinta semelhante á de escrever vulgar.

Além de reduzir o trabalho a metade, este processo tem a vantagem de suprimir os erros na passagem do Diario para as diversas contas, eliminando por consequencia, as fastidiosas conferencias a que esses erros muitas vezes dão lugar.

Claro está que é necessario que o traçado da ficha do Razão condiga absolutamente com o do Diario.

O Diario e as fichas podem ter as seguintes colunas:

Dáta — Contrapartida — Descrição — Deve — Haver.

O Diario que é, em geral, mais largo, costuma ainda ter mais duas colunas: uma para o titulo da conta (que assim se evita repetir sobre a propria conta) e outra para o numero.

Convem registrar as contas num registo «ad hoc» á medida que se vão abrindo, e dar-lhe uma numeração seguida, o que permitirá a sua reconstituição no caso de se perder alguma.

As fichas são debroadas a cores.

A cada categoria de contas corresponde uma côr.

Têm alem disso uma margem pautada que permite fazer a sobreposição no Diario, com facilidade. A titulo de exemplo, suponhamos que quieramos escuriturar 50 facturas de vendas a prazo, feitas a 50 firmas diferentes.

As 50 contas dos clientes sairão sucessivamente do ficheiro e serão applicadas, na sua devida altura, sobre o Diario, e debitadas pelas respectivas importancias.

A contrapartida deste lançamento é feita a seguir pelo total, a credito da conta Mercadorias (Fazendas Gerais ou Vendas), applicada sobre o Diario.

Os lançamentos são todos feitos de forma identica, isto é, escuritados a debito ou a credito das respectivas contas, sendo as contra-partidas resumidas pelos totais.

Note se que, no exemplo que acabamos de citar, apenas se escuritram, simultaneamente, o Diario e a ficha, o que não quer dizer que se não possam escuritar, ao mesmo tempo, outros elementos.

E' mesmo uso escuritar tambem, simultaneamente, o relevé da conta do cliente.

A concordancia do total do Diario com a soma dos totais das contas, assegura o contrôle deste método, que, é, aliás, uma applicação do sistema de partida dobradas.

Para cumprirmos o disposto no artigo 32.º do Codigo Commercial e a lei do sêlo, usaremos um Diario e um Razão sintetico, em que se resumirá, num lançamento por cada mez, o movimento do Diario analitico.

Como é obvio o contrôle destes lançamentos faz se com toda a facilidade.

Facil é deduzir, do que fica exposto, que o processo tem inumeras e variadas applicações.

Ha casos em que é necessario, para boa regularidade do trabalho, um certo numero de formulas diferentes, preenchidas, no entanto, com os mesmos dizeres, para distribuir pelos diversos serviços duma empresa.

Com as maquinas de contabilidade de grande rendimento conseguem fazer-se, simultaneamente muitos exemplares.

Tenho conhecimento dum caso de 21 exemplares feitos duma só vez! Por aqui se pode avaliar qual a economia que estes processos representam.

Para não alongar mais este já tão longo arrazoado, guardarei para um proximo artigo a descrição mais pormenorizada dos novos métodos de trabalho, deliniando a monografia da contabilidade duma empresa comercial ou industrial onde estes fossem applicados.

ENTRE LEITORES

Consultas

N.º 5 Haverá algum inconveniente, actualmente, em figurarem na escurituração as seguintes contas: «Suprimentos», «Perdas e Ganhos», «Juros e Descontos» e «Comissões»?

Alfredo de Castro.

Soluções

Á «A VOZ DO COMERCIO»

Ex.^{mos} Snrs.

Tomo a liberdade de dar abaixo a solução que julgo viavel, á consulta n.º 4.

Com muita consideração me subscrevo

De V. Ex.^{as}

H. Lopes.

Cota da Sociedade
a Socios

Pela cedencia feita pelo Socio F. da
sua cota á Sociedade 50.000\$00

Socios

a Caixa

Pago ao Socio F. pelo valôr de s/
cota, seguido escuritura lavrada,
etc. 48.200\$00

Como em SOCIOS a conta Socio F. estava debitada pelos Esc. 1.800\$00, fica liquidada com o pagamento de 48.200\$00, feito pela Sociedade de acordo com a escuritura.

J. Salazar Antunes.

Este numero foi visado pela comissão
de censura

Representação Commercial

A representação duma casa commercial, é incontestavelmente um dos factores mais importantes da sua prosperidade.

Os commerciantes e industriais devem estabelecer agencias em todos os centros susceptíveis de grande consumo e ter o seu serviço de viajantes modeladamente organizado, principalmente para os mercados estrangeiros, visto que o rendimento commercial duma empresa está na razão directa com a extensão da sua representação. Este principio muito americano impõe-se a nós portuguezes, nesta luta economica em que todos os paizes teem intensificado, após a grande guerra, e que precisamos de os acompanhar para a nossa reabilitação economica.

O estudo sumario que vamos fazer encontra-se hoje bastante desenvolvido nas escolas commerciaes alemãs, americanas, inglêsas, francezas e belgas.

Na escolha dos representantes ou agentes nas praças de paizes estrangeiros, o commerciante deve pedir indicações aos seus correspondentes, aos seus banqueiros, aos consules, camaras de commercio ou inserir anuncios, para provocar ofertas de representação.

O commerciante avalia o valor das ofertas pelas referencias e pelas informações pedidas ás entidades supra citadas. O representante escolhido deve ser posto ao facto de todos os esclarecimentos sobre a representação e, sendo possível, deve ser chamado a passar algumas horas ou dias em contacto com o negocio, por ser o meio mais eficaz, que todas as explicações por correspondencia. O viajante tambem pode pôr ao facto do representante novo, todo o negocio.

As qualidades que se devem exigir ao representante, são entre outras as seguintes: ser honesto e inspirar confiança não só aos clientes como ao seu comitente; ser dotado dum grande espirito de observação, estar bem relacionado; ter conhecimento profundo dos artigos que lhe são confiados; conhecer perfeitamente os mercados onde tenha de trabalhar, etc.

A qualidade exigida ao representante para ter um grande espirito de observação é muito importante e a qual é muito peculiar nos alemães, como prova o seguinte facto que transcrevemos da Revista de Comercio e Contabilidade:

«O inglês costuma comer os ovos em pequenas taças de loiça de feitto de meio ovo, e em que o ovo portanto entra até metade; partem a extremidade livre do ovo e comem-no assim. Na India, colonia britanica, eram casas inglêsas as que, por tradição aparentemente inquebravel, exportavam as taças para este fim. Sucedeu, porém, que algumas firmas inglezas exportadoras deste artigo notaram que a procura dele na India decrescera quasi até zero. Estranharam o facto, buscaram saber a causa, e não tardou que descobrissem que estavam sendo batidos por casas exportadoras alemãs, que vendiam identico artigo ao mesmo preço. Se as casas alemãs houvessem entrado no mercado indio com o artigo a preços mais baixos, sem duvida que os agentes dos exportadores inglêses teriam advertido esses sem demora. Mas, como o preço era igual, e a qualidade igual tambem, não era necessario aviso; nem houve receio quando se verificou, que havia razão para mais que receio, isto é, quando se verificou que, nessas condições de duvidosa vantagem para um novo concorrente, o artigo alemão vencera por completo. Feita a averiguação ansiosa da causa deste mistério, não tardou que se descobrisse. Os ovos

das galinhas indianas eram ligeiramente maiores que os das galinhas da Europa. Os fabricantes inglêses exportavam as taças de tipo unico que produziam para o seu consumo. Essas taças evidentemente serviam dum modo imperfeito aos ovos das galinhas da India. Os alemães notaram isto, e fizeram taças ligeiramente maiores, proprias para receber esses ovos. Não tinham que alterar a qualidade, nem diminuir preço. O espirito de observação dos agentes alemães venceu.

A outra condição essencial requerida, é o conhecimento profundo dos artigos que o agente ou representante é encarregado de vender e ter noções sobre o seu fabrico, para responder a todas as objecções que lhe façam sobre qualidades ou defeitos e estabelecer uma comparação para os seus artigos e os dos concorrentes.

O representante ainda deve ter perfeito conhecimento dos mercados, isto é, saber das condições de aceitação economica do artigo, conhecer a indole dos compradores, para, á parte questões de preço, saber qual a melhor forma de apresentar, de distribuir e de reclamar o artigo. Averiguar quaes são as circunstancias especiais, se as houver, que, de ordem profunda e social ou politica, e de moda ou de momento obrigam a determinadas correções.

Todos estes requisitos estão comprovados por inumeros exemplos, e entre eles, cita, o commerciante inglês Williams, no seu livro «Made in Germany», o seguinte: «A Inglaterra exportava para a Rússia lenços encarnados com uma forma oblonga e usados para usos do penteado, pelas mulheres russas. Estas começaram a querê-los quadrados, mas os fabricantes de Lancashire não satisfizeram êsses desejos, pois esse facto importava em parte a modificação da sua utililagem industrial. Um viajante alemão soube das reclamações das consumidoras e a industria alemã começou a oferecer lenços encarnados conforme o gosto da clientela russa. Daqui resultou para os fabricantes de lenços de Inglaterra a perda desse mercado.

Ao viajante, pela função importante de penetração económica, que tem a desempenhar, tambem se lhe deve exigir determinados requisitos. Precisa gozar uma bela saude, por ter muitas vezes, ir a terras com climas rigorosos, viajar de noite para chegar de manhã e começar imediatamente a visitar os seus clientes, não podendo durante o dia perder muito tempo a comer. O commerciante deve escolher o viajante com o fisico saudavel, agradável e simpatico de forma a insinuar-se e possuir uma bela educação, com conhecimentos gerais que lhe permitam conversar sobre assuntos estranhos á sua missão, de forma que seja um diplomata commercial. O viajante deve possuir tambem uma certa tenacidade, repetir as suas visitas, sem contudo importunar, mas de forma a crear com os clientes uma certa amizade, muito util no futuro. Deve o viajante evitar dizer mal das casas concorrentes, pois é um processo indigno duma casa séria, visto ter outros meios mais eficazes de efectuar a comparação documentada, para o cliente poder por si mesmo concluir as vantagens.

O viajante para paizes estrangeiros, deve conhecer a lingua desses paizes e duma maneira geral os seus melhores escritores e artistas, para poder sustentar uma conversação sobre os assuntos mais variados.

O papel especial dos viajantes é principalmente importante no commercio internacional para o fim de penetração economico e isto prova a poderosa organização da sua representação, que a Alemanha tem desenvolvido extraordinariamente, o que muito tem contribuido para a riqueza do seu commercio externo.

OBRIGATORIEDADE DE ESCRITURAÇÃO

Ao escrever a primeira vez para a «A Voz do Comercio», quero prestar justiça ao eminente organisador que é o Presidente da Associação de Classe dos Contabilistas e Guarda-livros do Norte de Portugal, a quem, unica e exclusivamente, se deve a organização e fundação da mesma, que já hoje não é uma promessa mas sim realidade consoladora.

Quem como eu, acompanhou de perto as demarches e reuniões effectuadas há alguns anos já para a realisação desta grandiosa ideia, veria, sem duvida, que sem o acto de audacia do Sr. Antonio Martins da Fonseca ainda hoje a nossa Associação não teria saído da massa dos imaginaveis.

Mas o *Rubicon* foi atravessado e o Sr. Antonio Martins da Fonseca poderia bem exclamar como o antigo general romano—*Alea jacta est*— porque estava, porque foi tambem uma verdadeira batalha travada, luta homeric, para destruir, para vencer a inveja de alguns, a apatia de muitos, a inercia de quasi todos e as dificuldades sem numero que a cada passo e de todos os lados surgiam.

Mas venceu, triunfou.

Teve canceiras, trabalhou dias e noites num trabalho exaustivo, arriscou capitaes, perdeu mesmo, supremo sacrificio, a saude, mas conseguiu que a Associação tenha hoje receitas proprias que lhe garantem a existencia, embora economicamente, honra lhe seja, preste-mos-lhe justiça.

Perdõe-me o Sr. Antonio Martins da Fonseca se o firo na sua modéstia, mas julgo ter prestado justiça a uma figura que o merece.

Tratemos agora o assunto que serve de epigrafe a este artigo.

Uma associação de classe que não produza uma obra para a execução da qual foi criada, está condenada a desaparecer; o tempo, que não perdôa, será o carrasco, e, como todos sabem, na nossa classe ha uma obra vastissima a realisar, lacunas a preencher.

As leis do país conferem-nos deveres mas não nos reconhecem direitos, punem-nos severamente mas não nos defendem, impõem-nos obrigações não nos concedendo regalias.

A hora presente é de realisações, sinto-o eu e sentem-no todos.

Há problemas a resolver de interesse vital que estão já sendo

estudados e que uma vez resolvidos traduzir-se-hão em beneficios não só para nós guarda-livros, mas tambem em grandes vantagens para os comerciantes, podendo eu até afirmar que, quem mais lucra, são estes.

Os interesses da nossa classe esão, directa e intimamente, ligados aos dos comerciantes, sendo as razões por demais conhecidas, e por isso, nós, ao defendermos a obrigatoriedade da escripturação, que, diga-se de passagem, é uma das grandes obras a realisar, não fazemos senão a defeza dos justos interesses dos comerciantes honestos e por reflexo dos nossos, como vou demonstrar.

Se os comerciantes tivessem a sua escripturação perfeitamente em regra, conseguir-se-hia com isso, diminuir o index das falencias duma forma palpavel, porque a sua escripturação, testemunha valiosa, acusá-lo-hia se tivesse culpa, condená-lo-hia se houvesse roubo, mas assim não sucede com todos e um grande numero deles conservam os livros selados perfeitamente em branco, prontos para todas as eventualidades, ainda as mais irregulares.

Os prejuizos motivados por *Concordatas e Falencias* são muitissimo importantes e tam generalizados que podemos considerar como *avis rara* os poucos comerciantes ainda não prejudicados por essa, já hoje, célebre e verdadeira praga das *Concordatas e Falencias*.

Em materia de *Concordatas* cometem-se verdadeiros escandalos e cêrca de 80 o/o delas são descaradissimos roubos, mas isso não obsta a que sejam quasi todas homologadas; em *Falencias* então a percentagem deve subir muito, e, no entanto, quantas vezes é votada nos Tribunais a *Falencia* culposa ou fraudulenta?

Quanto comerciante ao retirar duma reunião de credores não traz a opinião formada e firmada de que essa *Concordata* em perspectiva constitue um assalto á sua bolsa? De que é um abalo profundo, quantas vezes, na sua casa comercial? De que é mesmo um golpe na Economia Nacional?

E não reagir porquê? Porque não castigar os criminosos relegando-os aos Tribunais?

Se perguntarem a esse comerciante porque o não faz, é bem estranha mas verdadeira a resposta: *Não o faço porque:*

1.º—*Se o concordatario me oferece 30, 40 ou 50 % sobre o meu crédito, mesmo sem garantias e a prazos largos, é-me mais vantajoso que ir para o Tribunal requerer-lhe a Falencia onde muito menos ou nada receberei; e isto na melhor das hipoteses, porque, quasi sempre, ainda terei de pagar despesas.*

2.º—*Se arrastar o concordatario do Tribunal, ele provará, quasi sempre é facil, que a Falencia é casual.*

Acabar com este intoleravel estado de coisas não será prestar um valioso serviço aos comerciantes honestos que felizmente ainda são a maioria?

(Continua)

Sebastião Mendes

F. J. Agostinho Silva

COMERCIALISTA

pelo Instituto Industrial e Commercial de Lisboa e antigo sub inspector das alfandegas. Rua do «Comercio do Porto», 118 2.º—Porto.

Trata de qualquer assunto concernente ao serviços aduaneiros, mas de preferencia os respeitantes ao contencioso fiscal e administrativo.

Consultas todos os dias uteis, das 11 ás 13 horas, *gratis para os assinantes de «A Voz do Comercio» e para os socios da «Associação dos Contabilistas e Guarda-Livros do Norte de Portugal».*

BENEFICENCIA

Uma cancerosa em estado muito grave e que vive na miséria, implora a vossa caridade. Mora na rua Fernão de Magalhães, n.º 99-2.º

Recebem-se donativos nesta Redacção.

Transporte	1750
Alberico R. de Almeida (Troco)	1550
Anonimo (Cota mensal)	10500
Total	29500

SECÇÃO LITERARIA, ARTISTICA, MORAL E SCIENTIFICA

*Começa hoje a dar-nos a honra e o
prazer da sua colaboração o distinto es-
critor moralista Snr. Luiz Leitão.*

Providencia

Um pensador escreveu com toda a razão: «Sem economia nenhum homem pode ser justo e honrado. A falta de providencia é crueldade para as mulheres e para os filhos, embora ela se deva á ignorancia e não ao desleixo.

«Um pai gasta em bebidas o superfluo e morre depois, deixando a familia á mingua. Ha maior crueldade que esta? E todas as classes a cometem, porque se vive alem daquilo que os rendimentos permitem.»
O autor podia ter acrescentado que as classes altas ainda são mais culpadas neste imperdoavel delicto da extravagancia.

E' ver o grande numero de escritores, quer dizer, de homens que influem mais ou menos na direcção da mentalidade e no moral de um povo, que teem sido formidaveis dissipadores — do seu e do alheio.

Como hão de acreditar a esses os que mais de baixo os ouvem prégar uma virtude que se esquecem de observar?

Já madame de Stael estranhava esse peca-dilho a muitos literatos que deixavam aos contemporaneos o cuidado de olhar pelas familias deles.

Sejamos sóbrios nas despesas, não para acumular por avareza nem para nos proporcionarmos regalos materiais superfluos, porem sim tão sómente para afastar de nós os riscos de vir a conhecer de perto a miseria!

LUIZ LEITÃO

Sursum corda

Oh, jovens! corações em flôr abertos!
E vós, donzelas, almas a florir,
Abri, abri os olhos bem desertos,
Fitai-os no porvir!...

Não queirais ver a onda vil que inunda
Todo o presente e que avançando vai,
Onda de vícios, crimes... negra imunda!...
Olhai mais alto, olhai!...

Abraçai n'alma a Santa Cruz divina!
Mostrai ao mundo as Táboas da Lei!
Prègai bem alto a celestial doutrina,
Lutai! lutai, vencei!...

Oh, jovens! mensageiros do futuro,
Velai por ele, que ele nosso é!
Dai-lhe um ambiente mais ameno e puro,
Dai-lhe mais luz, mais Fé!...

Lutai! vencei do Mal o duro assalto!
Buscai, voando, etéreas amplidões!
Donzelas! Jovens! Corações ao alto!
Acima, corações!...

Do livro acabado de publicar: **Voos Misticos**

Maria Augusta Nogueira

Mystice Nuptiae

Vamos hoje iniciar a publicação deste poemeto, da autoria do noso glorioso poeta Guerra Junqueiro, apparecido á luz da publicidade no ano de 1866, tendo então o auctor 16 anos.

São os primeiros alvoro de um radioso genio, que tão alto brilhou nas letras portuguezas.

Abre por uma quadra que a seguir publicamos, dedicada ao eminente literato tambem já falecido Teofilo Braga.

Bem sei: a offerta é mui pobre,
Não tem valor, não é bella,
Porem o Senhor acolhe
Tambem a prece singela!

G. J.

PRIMEIRA PARTE

I

A TARDE

Como a tarde serena se desprega!
Os esmaiados, merencorios raios
Do sol vão se perder nas vitreas ondas!
A rosa soberana das campinas
Repousa nos triclinios verdejantes
Languida a fronte!... Tudo s'esmorece
Do sol a tantos beijos de volupia!
Parece ver-se arfar a natureza
Mil nuvens de perfumes respirando!...

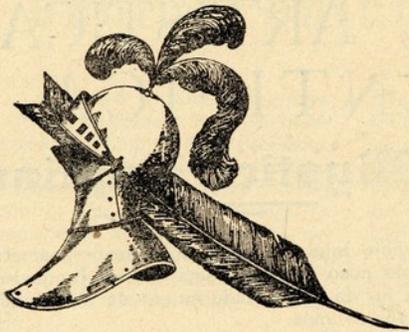
Tudo murmura intima prece! Tudo
Desde o insecto rasteiro ao cedro altivo
E' tenue estrophe, canto indefinido,
Que se perde entre vagas d'harmonia!
O espirito parece, sem sentir-se,
Os liames soltar, evaporar-se!...

II

A BARCA

Agora nestas horas de saudade
Vinde sentar-vos na deserta praia;
O pensamento voa desprendido
Pela aerea soidão! a meiga brisa
Encrespa a face lubrica das ondas!
Alem á flor das aguas apparece
Leve barca correndo donairoza,
Qual lasciva donzella; o branco pano
Desprega ao sopro da macia aragem;
Sobre a coberta Vasco, o bello nauta,
Assim entre o susurro vem cantando:

(Continua).



COMERCIO

SECÇÃO PARA OS NOVOS

Maria Angelina

(Continuação)

—Perdoa Jorge... mas esta separação tem-me enervado o corpo e abalado o espirito... mas vai, que os teus companheiros não sejam surpreendidos sem ti, e lá no fragor do combate ou na monotonia do acampamento, envia uma saudade áquela que por ti fica orando.

—Obrigado Maria; essas palavras dão-me coragem e valor. Eu levo-te no coração e jámais me esquecerei de ti. . Adeus!?

—Adeus Jorge.. volta breve...

Em pé com uma mão sobre o peito e a outra apoiada na pedra da fonte, seguiu-o com a vista enquanto a palida luz das estrelas lh'o permitia; depois receosa que as forças a abandonassem ergueu o cantaro e com passos vacilantes voltou a casa.

Aí, deixou-se cair sobre o leito e por muito tempo chorou.

Aquela mulher de espirito altivo e audaz, que levantou a bandeira da revolta fazendo tremer um trono e vacilar uma coroa, chorava agora vencida pela dor da separação.

Jorge voltara ao seu posto com a alma cheia de risonhas esperanças, sonhando com os loiros da victória.

Os dias sucediam-se sem que houvesse um combate decisivo.

Começava-se a falar na retirada que mais tarde foi confirmada pelo comandante das forças populares do Minho e Traz-os Montes.

Todos partiam contentes anciosos por abraçar as suas familias e narrar-lhes os perigos e aventuras da guerra. Nesse mesmo dia Maria abandonava a mãe que a deu á luz e a aldeia que lhe foi berço.

Por muito tempo esta desappareição foi comentada pelo mulhero sempre ávido de novas sensacionais

SONHO!

Era meia noite! Sibilava o vento por entre as carcomidas arvores, um môcho ao longe, entoando uma melopeia plangente e triste, parecia anunciar-me qualquer coisa de extraordinario...

Um mundo inteiro de paz; uma natureza imensa adormecida, onde só eu e as emanações fantasticas daquela hora de misterio caminhavamos lado a lado.

Achei-me entre ruas solitarias, atravessei todas as devezas onde nem um raio de luz conseguia penetrar, venci todos os obstaculos, e, sem vacilar segui a direcção da casa déla: perto já, parei porque a turbação que senti ao ouvir uns sons harmoniosos, causaram-me tal excitação que tive de me apoiar á parede para não cair.

Mas os sons que eu julgava efeito da minha alucinação, longe de se desvanecerem, cada vez se acentuavam mais distintamente.

Procurei a todo o custo saír deste letargo e ainda meio embriagado por tantas comoções, consegui caminhar em passos lentos e

para as suas conversas, caindo por fim no esquecimento.

Só a pobre mãe é que não pôde esquecer a perda da filha estremecida. Sempre triste, succumbiu por fim no meio da miséria.

Mais tarde soube-se que Maria Angelina morrera em Vila Nova de Famalicão sem se poder obter qualquer informação a seu respeito.

Artur.

cadenciados e entrar em casa dela.

Estava numa sala iluminada a frouxo...

Na penumbra destacava-se uma figura de rosa e de marfim.

Era ela!...

Nova, branca e linda, alvinhenta e pura como as cecens, de cabelos loiros como trigais, olhos cor de estrelas, deixando ver por entre os labios semi-abertos uns dentes alvos que pareciam gotas de orvalho caídas em cima dum bouquet de saudades.

Senti reviver o meu passado.

Falei-lhe de tudo, até do amor que lhe dedicava e a tudo parecia responder-me com uma certa indifferença.

F' por que ela tinha coragem para ocultar o seu amor.

Pedi-lhe perdão, não me respondeu.

Colei aos labios dela os labios sedentos de amor e carinho e levantando a fronte enxerguei uma lagrima na curva airosa dos seus negros cilios, rolando, serena e pura até esconder-se modestamente, num cantinho dos labios abertos num sorriso que parecia dizer amo-o...

Louco, cinjo-a docemente nos meus braços, ouço distintamente o arfar do seu peito, sinto-me penetrado pelo perfume inebriante dos seus cabelos doiro.

Acordo!... Sinto a realidade, livida como um punhal, amarga como o fel.

.....
Como é triste sonhar neste mundo!

Manoel Gomes.

MISTERIOS NOCTURNOS

Em todo o dia andou, e o infeliz mendigo
Não descobriu amparo, não encontrou abrigo.

No viso da montanha, no oiro do ocidente,
O sol agonizou triste, paulatinamente.

A terra glacial em silencio adormeceu,
Iluminada apenas, pelos clarões do ceu;

Junto a um cerro altivo, exausto tombou no chão
Chamando a si Jesus, evocando a redenção...

Sentiu chegada a hora, que a nau sem bonança
Ia achar abrigo nas praias da esperança!

Elevou uma prece ao ceu (hino abençoado!)
Numa firmeza santa, o pobre abandonado:

Nunca fizera mal, nunca odiara alguém,
No seu fervor intenso amara a Deus tambem.

Gemêra! Mas nos seus dolorosos gemidos
Encontrara conforto de mil dias corridos.

Ninguém lhe conhecera mãe (essencia dum affecto!)
Nutriam-no os agrores dum meditar secreto...

Mas a sua alma simples tinha turbações
Ai! Ao recordar o lar em noites de serões!

Nevoavam-se-lhe os olhos, em terna saudade,
Ao relembra os dias d'amarga mocidade.

A noite ia já alta; corujas pelos montes
Agouravam sinistras nos trenos mais insontes.

Era a hora em que o vento, docemente amainado.
Sussurrava sequer, na solidão do eirado;

Era a hora, em que junto a inerte penedia
O mendigo, sereno, lutava na agonia!...

Volvendo inda os olhos para o firmamento,
Teve um sorriso leve de contentamento.

Estava recamado de argenteos fulgores,
Scintilações de prata em magicos esplendores!

E o pobresinho, calmo, fitou, fitou a imensidade,
E alou num coro d'anjos ás praias da eternidade.

Então um rouxinol que trovara na balseira
Suspirou docemente a nota derradeira...

Carnições — Germano Augusto.

HORAS DE PRAZER

I

Vi-te. Dormias em rosado leito
Qual branco e pequenino bem-me-quer,
Ungia o teu corpinho de mulher
A luz dum raio de luar desfeito.

Senti, então ao ver-te, florescer
Um grande amor adentro de meu peito,
Tu eras bem esse Ideal perfeito
Por mim sonhado em horas de prazer.

E tu dormias um soninho insonte
Mas eu, fitando o limpido horizonte,
D'amor via surgir uma alvorada.

Tinham scintilações os olhos teus
E eu, vendo-te a dormir, — perdão meu Deus! —
Beije a tua frente imaculada!

II

Surgiu de novo no oriente a aurora,
A noite ergueu seu manto e a Natureza
Em festa despertou. Tanta beleza
Que a vida nos cativa e nos demora!

Fito nos teus meus olhos de tristeza,
Aperto as tuas mãos. Sorris. E agora,
Emquanto ha risos pelos campos fora,
Vou confessar-te, Amor, com singeleza,

Um intimo segredo, uma paixão
Desabrochada após uma visão
Do teu busto gentil e tentador!...

Vaes-me fazer sentir, num teu sorriso,
O sublime dulçor do Paraiso
Ou eu vou submergir num mar de dor!

Vila Real

J. Rodrigues Grande

NOTAS DE THEATRO

por Guido Severo.

COMPANHIA

CREMILDA DE OLIVEIRA

A crise do teatro portuguez é manifesta nas suas diversas modalidades, ou sejam: crise de bilheteira, de produção de originaes portuguezes, de interpretação, de direcção artistica, etc., sendo a sua causa principal o desenvolvimento do gôsto pelo cinema.

De todos os géneros de teatro em crise nenhum está tão combalido, tão anêmico, tão moribundo, poderemos mesmo dizer abertamente, como o género musicado. Armando de Vasconcelos, o distinto *metteur en scène*, deu-lhe a ultima machadada, com o seu abandono das lides teatraes e a dissolução da nossa melhor Companhia de opereta, de que o mesmo era director.

Cremilda de Oliveira, artista que se tem affirmado em todas as variedades de teatro, desde a comédia ligeira até ao drama, acalentou o sonho dourado de sustentar uma Companhia de opereta, que desse vazão á produção litteraria portugueza, e não nos deixasse cair na suprema vergonha, de um país como o nosso, não possuir um grupo artistico, que possa explorar condignamente esse género, outrora tão perferido pelas nossas plateias!

Sei que não tem sido feliz na epoca de inverno prestes a findar, mais pela falta de concorrência aos seus espectaculos, do que propriamente por razões de ordem artistica de qualquer especie.

Embora o seu conjunto não esteja isento de falhas, sirva de triste consolação a Cremilda, que se o teatro Carlos Alberto viesse sendo explorado por qualquer outra Companhia muito superior á sua (estrangeira já se deixa ver), a crise de bilheteira não seria menor.

Quando as operetas «*COME E DORME*» e «*OS VAREIROS*», tão bem carpinteiradas ao sabor popular, onde alternavam os mais desopilantes efeitos comicos com as mais sentimentais notas emotivas, explorando as preferencias de todos os publicos, tanto dos *fauteils* como da *geral*, não deram o resultado que se esperava—podem fazer representar ai uma feérica

revista pela Companhia do Folies-Bergère, de Paris, com, a *Mistinguett*, *Joséphine Baker*, etc. e todo o seu esplendoroso e aliciante cortejo de formosissimas *girls*, constituindo a mais sedutora embaixada galante desse babilonico centro de vibração amorosa, que as enchentes *au grand complet* pouco mais durarão do que uma semana!

Após estas divagações, passemos em revista os elementos da Companhia, que está presentemente actuando no remoeçado teatro da rua das Oliveiras.

Cremilda, dispondo de vastissimos recursos, brilha sempre em qualquer género de teatro, ainda que o musicado não lhe seja o mais propicio. Maria Pinto, actriz da velha guarda, imprime igual relêvo a todos os seus personagens. Vina de Souza, artista de largo futuro, anima com naturalidade todos os seus papeis, *marcando* principalmente nas *caracteristicas*. Fernanda Coimbra, é uma boa *ingenue* de opereta, possuindo um fio de voz de timbre agradabilissimo. Amelia Figueirôa, a azougada *estrela* de revista, que tão popular se tornou ha um ano quando da Semana dos Artistas, envergando o *travesti* de garoto dos jornaes, imprime a mais travessa vivacidade e esfuziante alegria a a todos os seus trabalhos; para se aquilatarem os seus meritos, basta vê-la no «*COZIDO A PORTUGUEZA*», a dançar o «*Charleston*», personagem de *cabaret*, que atravessa o palco num furacão da mais brejeira e maliciosa desenvoltura.

Virginia Soler, adapta-se numa flagrante maleabilidade artistica a todos os personagens, a que empresta toda a frescura e viço da sua radiosa juventude. Mercedes Gonçalves, com a sua esbelta e parisiense figura, concorre para animar a cena.

Almeida Cruz, nome que resume a epoca brilhantissima da opereta em Portugal, ao lado do saudoso José Ricardo, Cremilda, Amarante, etc., fazendo-nos recordar com saudade as noites de gloria em que arrebatava as plateias cantando o «*AMOR DE ZIGAROS*», como jámais cantou tenor algum!

Devo dizer que vi com lastima Almeida Cruz desempenhar papeis em que tomava attitudes burlescas, como por exemplo no

«*TIO DAS TAIPAS*», que nunca lhe deveriam sêr distribuidos, por não estarem á altura da sua elevada craveira artistica. Onde o vi bem colocado no seu logar, fô na opereta «*OS VAREIROS*», em que tem um soberbo trabalho, quer no canto, quer na declamação.

Antonio Gomes, artista de tradições, tem encenado as peças com toda a justeza, e representado com toda a correcção. Soares Correia, vincando bem as situações comicas, valorisa os seus personagens sobremaneira. Mario Fernandes, é um artista *gentleman* e um tenorino que se ouve com muito agrado. Adolfo Sampaio, imprime sempre aos seus *tipos* a mais sadia comicidade. Telmo de Souza, impõe o seu esforço, graças ás suas belas aptidões artisticas.

A orquestra, elemento de grande importancia no teatro de opereta, é muito deficiente quanto ao numero dos seus executantes e á qualidade dos seus componentes. A *corda* é razoavel, mas os *metaes* são muito fracos e por vezes desafinam escandalosamente, como se tem comprovado no *fox trot* da mimica do «*COSIDO A PORTUGUEZA*»; a *pancada* é fortissima, chegando por vezes a abafar as vozes. Não obstante, o seu regente, professor Bernardo Ferreira, é um *maestro* seguro e competente.

Mas isto que aqui fica dito relativamente á orquestra do teatro, não deve admirar ninguem, pois significa um triste sinal dos tempos.

Pois então nós não vemos ai nos cinemas grandes orquestras compostas por bons elementos, que podiam dispensar, pois de cena muda se trata, e as Companhias que se dedicam á exploração do género musicado, estarem a representar revistas com muitos numeros de canto, acompanhados por orquestras compostas de um reduzidissimo numero de figuras, que noutros tempos, atendendo á sua insuficiencia e falta de unidade, só seriam admitidas nos teatros das feiras populares de S. Miguel e S. Lazaro?!

Os côros são afinados, e as peças têm sido encenadas e vestidas, com o mais meticoloso cuidado e accentuado gôsto artistico.

AGENDA**Contribuições****FEVEREIRO**

Durante este mês pagam-se, com juros de mora, a Taxa Militar de 1928. E respeitante ás contribuições: Predial e Taxa Complementar e ao Imposto de Transacções, a 1.^a e 2.^a prestações, que não foram relaxadas em Dezembro, e a 3.^a prestação.

MARÇO

Desde 1 deste mês até 1 de Abril, inclusive, pagam-se, com juros de mora, a Taxa Militar e as 1.^a, 2.^a e 3.^a prestações das contribuições Predial, Taxa Complementar e Imposto de Transacções.

Findo aquele praso serão logo relaxadas ao Tribunal das Execucões Fiscais.

Até 31 de Março entregam-se na Repartição de Finanças, num só impresso, as declarações para liquidação da Taxa Anual e da Taxa complementar e pode requerer-se a liquidação da Contribuição Predial em 4 prestações.

Selos de recibos

Os recibos inferiores a 10000 são isentos de selo e nos demais casos applica-se a taxa de 1/100 (um por mil). Assim:

De 10000 a 100000 —	10
De 100000 a 200000 —	20
De 200000 a 300000 —	30

A seguir reproduzimos da lei a parte a proposito mais interessante:

Recibos ou quitações e seus duplicados e outros quaisquer titulos ou documentos que importem desobrigação de dinheiro, valores ou qualquer objecto, exceptuadas as quitações dos vendedores cedentes e permutantes nos contratos de compra e venda, cessão onerosa e troca sobre o valor de recibo, ou da quitação — 1 por 1:000.

Os recibos inferiores a 100 são isentos.

Esta taxa é devida pela pessoa que tiver de satisfazer o preço da transacção realizada ou de serviço prestado, excepto quando seja o Estado ou quaesquer

corpos ou corporações administrativas e estabelecimentos de Beneficencia, porque, neste caso, compete ao que tiver cobrado aquele preço o pagamento do selo devido.

E' obrigatoria a passagem do recibo todas as transacções e prestações de serviço que se effectuarem não podendo em caso algum aquele que cobrar o respectivo preço deixar de entregar ao que o tiver pago, a factura da transacção ou a nota do serviço prestado.

Os recibos das quotas dos socios das «lutuosas» dos funcionarios publicos são isentos do imposto de que trata este artigo.

O selo de recibos de premios cobrados pelas empresas seguradoras funcionando legalmente em Portugal é substituido pelo pagamento de 1 hora por mil sobre a totalidade dos premios recebidas por elas. Este pagamento será feito até ao dia 20 de cada mez por meio de guia em relação á soma de prémios recebidos no mez anterior.

São comprehendidos neste artigo os recibos dos juizes e de todos os outros magistrados funcionarios e mais empregados publicos ainda que sujeitos a contribuição industrial e as declarações que os notarios são obrigados a fazer, nos termos do artigo 34.^o da lei organica do notariado, e bem assim as declarações de renda a dinheiro liquidado, vendido, pago ou qualquer outra equivalente apostas em contas, facturas, titulos ou obrigações de divida.

Nos recibos de juros e dividendos de fundos publicos e papeis de crédito e nos de vencimentos ou emolumentos sujeitos a qualquer reduccão que tenha a natureza de imposto, o selo será cobrado em relação ás importancias que effectivamente foram recebidas.

Nos recibos de premios de qualquer seguro, cobrados por agencias de companhias estrangeiras, as taxas serão duplas.

Nos recibos ou quitações de laudemios a taxa será apenas de 75 o/o.

O pagamento d'esta taxa será effectuado no proprio titulo de transmissão pelo adquirente do dominio util que o descontará na importancia do laudémio.

Nos recibos de juros ou dividendos de inscrições, accções ou obrigações de coupons ou ao portador, acrescerá mais, sobre a importancia effectivamente recebida de cada 90 ou fracção — 10.

Quantos aos recibos de cheques, passados no estrangeiro e pagos em Portugal, o selo — que era de 2 por 1:000, com a taxa minima de 50 centavos, até 25000 — passa a ser de 10 centavos, de 150 até 50000; de 20 centavos, de 50000 a 100000; de aqui para cima, por cada 100000 a mais, ou fracção d'esta quantia, 20 centavos.

CARPINTARIA E MARCENARIA MECANICAS

MOBILIARIO EM SERIE E ESTILISADO. DECORAÇÕES COMPLETAS

EMPRESA DO COMERCIO E INDUSTRIA DE MADEIRAS

TODO O GENERO DE CARPINTARIAS FABRICADAS POR
PROCESSOS MUITO ECONOMICOS E SOLIDOS

ORÇAMENTOS GRATIS

Escritorios e Fabrica — PRAIA da GRANJA — Portugal

SECÇÃO CHARADISTICA

O acaso deparou-me o ensejo de abrir n'este jornal uma secção charadística.

Faço-o com satisfação, porque no Porto não existem secções d'este genero, ao passo que, em Lisboa e em todo o Brazil, ellas abundam sobremaneira mostrando bem o entusiasmo com que é acolhido em toda a parte, este passatempo tão util e instructivo.

Em tempos não mui distantes, o Porto marcou um lugar de destaque no charadismo, possuindo elementos valiosos e activos.

Ultimamente o desanimo fez desertar a maior parte d'estes elementos, o que é bastante lamentavel.

Eis o motivo por me alegro a abertura d'esta secção.

Assim posso contribuir, embora modestamente, para que o entusiasmo d'outrora, renasça.

Espero que todos os charadistas me auxiliem com a sua colaboração assidua, que farei o possivel por ser inflexivelmente justo e imparcial.

João Semana.

REGULAMENTO

1.º—Só são admitidas as seguintes variedades:

Em prosa.

Novissimas, mefistofelicas e sincopadas.

Em verso:

Charadas, enigmas e logogrfos.

2.º—A palavra escolhida para solução, deve ser decomposta em harmonia com as silabas gramaticais.

3.º—Todas as decifrações que não sejam sinónimos de palavras da mesma categoria gramatical, devem ser colocadas entre comas.

4.º—Não se admitem silabas insignificativas.

5.º—Os logogrfos devem repetir em 4 ou mais parciais, pelo menos metade das letras que constituem a solução.

6.º—Todos os trabalhos devem trazer as respectivas decifrações, e mencionar em que dicionarios se verificam.

7.º—São adotados os seguintes dicionarios:

Cândido de Figueirêdo, 4.ª edição Silva Bastos.

Povo

Bandeira (sinónimos).

8.º—No fim de cada série de 10 numeros será apurado o campeão dos decifradores, que terá como premio a publicação da sua fotografia n'este jornal.

9.º—Em caso de empate será publicado um numero especial, colaborado em partes iguais pelos interessados, para decidir a quem compete o titulo de campeão.

10.º—Prevalendo o empate se-

rará o titulo sorteado pela loteria da Santa Casa.

11.º—Os autores dos melhores trabalhos, serão colocados em quadro de honra, depois de qualificados por um juri nomeado pelo director da secção.

12.º—Os decifradores tem o prazo de 15 dias, para enviarem as listas de decifrações.

N. B.—Este regulamento é em parte baseado no regulamento do jornal «O Charadista».

Faço esta declaração para que não me tomem por plagiario.

Ao bom entendedor...

J. S.

GUARDA-LIVROS

Oferece-se bem habilitado. Dá referencias e fiador. Carta a Silva.

Praça Almeida Garrett, 46—Porto.

ESTENOGRAFIA

Em português, inglês e francês. Ensino facile e rápido, sistema optimo. C. CRAVEIRO—R. da Picaria, 86—Porto.

REVISTA BRAZILEIRA DE CONTABILIDADE

Periodico Mensal de Estudos Scientificos e Praticos de Contabilidade e Sciencias Economicas e Comerciais

Director—Francisco d'Auria

Assinatura anual adiantada 25\$000

NUMERO AVULSO 2\$500

Redacção e Administração: Avenida Rio Branco, 47-3.º andar—Rio de Janeiro

A VENDA NA REDACÇÃO DESTA REVISTA

Curso de contabilidade por Francisco d'Auria, em dez volumes

Volumes publicados:		VII—Contabilidade de Empresas Diversas	20\$000
IV—Contabilidade Industrial	12\$000	VIII—Contabilidade Publica	25\$000
V—Contabilidade Mercantil	12\$000	IX—Matematica Commercial	12\$000
VI—Contabilidade Bancaria	12\$000	X—Matematica Financeira	12\$000

Sairá brevemente: III—Contabilidade Agrícola e Pastoral

Em preparo: { I—Contabilidade Teoretica.
II—Contabilidade Domestica—Patrimonial