

# A VOZ DO COMERCIO

## QUINZENARIO DOS CONTABILISTAS E GUARDA-LIVROS

LENY-PORTO



**ASSINATURAS**  
(Pagamento trimestral adiantado)  
CONTINENTE . . . . . 6\$00  
COLONIAS . . . . . 13\$00  
ESTRANGEIRO . . . . . 28\$00  
Numero avulso—3\$00  
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, 915—PORTO

1.º ano

Pôrto, 1 de Junho de 1929

N.º II

# Antonio Dias Pimentel

Eis um homem que, no meio enervante e derrancado em que vivemos, consegue ser ao mesmo tempo, official brioso do nosso Exercito, professor distinto e funcionario exemplar, sobrando-lhe ainda tempo e actividade, para provar a cada momento as suas altas virtudes de cidadão exemplarissimo, auxiliando com o amor mais paternal e a dedicação mais desinteressada, diversas instituições que visam a um alto fim patriótico e educativo!

Os que conhecem o capitão Antonio Dias Pimentel, aqueles que têm tido ensejo de admirar o oiro do seu coração, a lucidez da sua intelligencia e o seu caracter integro e leal, sabem que não se vislumbra nestas palavras a menor sombra de favor.

Não nos propomos traçar uma biografia; não pretendemos acompanhar este trabalhador incansavel, elevado só á custa do proprio esforço, desde os bancos da escola pela vida fóra, até à hora que passa. Não!

Desejamos simplesmente emoldurar o seu retrato de homem austero e português de Lei, filho de um dos bravos do Mindelo, com umas desataviadas palavras que se perdem no brilho literario que não possuímos, ganham na sinceridade e Justiça que as anima!

O nosso homenageado que tem o antigo Curso Superior de Comercio do Instituto Industrial e Commercial do Porto, de que foi um aluno laureado, é um contabilista distinctissimo que desde muito novo vem exercendo o cargo de guarda-livros em importantes firmas, ao contrario de muitos individuos que pelo simples facto de possuírem uma carta qualquer de curso de comercio, ai se arvoram em professores de contabi-

lidade, ás vezes sem nunca terem escriturado um simples livro Caixa!

Ainda hoje apesar dos seus 60 anos, é vê-lo todos os dias muito atarefado pela Praça de Almeida Garrett, a caminho da casa J. W. Burmester & C.º, importantes exportadores de vinhos da nossa Praça, onde exerce com toda a proficiencia o cargo de chefe de contabilidade.

Quando ainda estudante, escreveu a Sebenta, utilissima obra compreendendo noções de Geographia, Historia Económica, Economia Política e Legislação Commercial e Industrial, destinada aos alunos que frequentam os Institutos e Escolas Industriales e Comerciaes.

Ao invés de muitos outros que só procuram nesta Feira de Vaidades em que vivemos, empregar o tempo em coisas que lhe dêem por qualquer fórma um interesse qualquer, ele, o prestantissimo cidadão, ocupa parte dos seus ócios na Casa dos Filhos dos Soldados, onde não só exerce o espinhoso cargo de Tesoureiro, mas tambem o de professor de Ginástica das creanças albergadas.

Foi um dos fundadores da Junta Patriótica do Norte, agremiação que um grupo de bons portugueses formou

nesta cidade, numa hora tórva para a nossa Patria.

Tambem é director do Asilo de S. João, outra utilissima casa de caridade e é igualmente presidente da Comissão de Contas do florescente Club dos Fenianos Portuenses, tendo a seu cargo a escrita do Club e prestando o seu concurso valioso e desinteressado, a esta colectividade de tão honrosas tradições.



ANTONIO DIAS PIMENTEL

Bondoso e afavel, está sempre pronto a ajudar e a prestar serviços a quem quer que seja, muitas vezes com sacrificio da propria saúde e dos seus afazeres profissionais.

Desde o ensino particular até ao Instituto Industrial e Commercial do Porto, onde rege com elevado criterio a Cadeira de Contabilidade, tem vincado bem o seu lugar de professor em diversas Escolas, como sejam: a Escola Raul Doria, a Escola Oliveira Martins, etc.

Ainda ha pouco tempo o snr. Antonio Martins da Fonseca, inteligente director deste quinzenario, após uma troca de impressões com o Capitão Pimentel sobre questões de contabilidade, disse a quem estas linhas escreve, que considerava o ilustrado Mestre como um distintissimo profissional, entre os mais inclitos guarda-livros portugueses!

Sendo igualmente um preclarissimo perito, ele é em exames de escrituração de uma intransigencia severissima, não permitindo por fórma alguma, que qualquer incorreção ou ilegalidade passe em claro, sem que o seu lapis azul a não tenha apontado bem visivelmente, aos olhos dos julgadores.

Antonio Dias Pimentel tem atravessado a ingremme ladeira da Vida, despendendo extraordinaria actividade e formidavel esforço, em dois dos mais importantes ramos do labor humano: o Comércio e o Ensino.

E, no desempenho dessa dupla missão, de chefe de escritorio abalissadissimo e professor illustre, assinala-se sempre e por fórma notavel e alevantada, como possuindo a par de uma vasta illustração, as mais raras faculdades de trabalho!

## REFERENCIAS ESPONTANEAS QUE AGRADECEMOS MUITO RECONHECIDOS IMPRESA LEITORES

Do *Jornal de Noticias*, de 30 de Maio de 1929.

### «A Voz do Comercio»

Acabamos de receber o n.º 7 deste novo quinzenario, orgão dos Contabilistas e Guarda-Livros, dirigido pelo abalissado professor de escrituração commercial, snr. Antonio Martins da Fonseca, que se apresenta com excelente aspecto grafico e belamente redigido.

No nosso paiz, onde as revistas tecnicas de especialidade não abundam, fazia falta uma revista neste genero onde se tratassem as diversas questões de contabilidade, que interessam sobremaneira aos chefes de contabilidade e professores do commercio.

O seu preço é muito modico, o que ainda a torna mais accessivel a todos os empregados de escritorio.

A sua redacção é na rua de Santa Catarina, n.º 502, Pôrto.

Ex.º Sr. Antonio Martins da Fonseca.

Dig.º Director de «A Voz do Comercio»

Foi com imenso prazer que recebi o interessante jornal de que V. Ex.ª tem a honra de ser director. Orgulha-me saber que a nossa depauperada classe ainda conta com elementos de alevantada nobreza de V. Ex.ª prontos, sempre, a pugnar pelos interesses que de muito temos de guardar, para que, sempre tambem, possamos marcar o nosso lugar a dentro da Sociedade.

Esqueçamo-nos dos «grulhas» que na sua ignorancia pretendem conquistar os louros que aos outros pertencem e tenha V. Ex.ª coragem para continuar porque com isso tornar-se-ha digno merecedor da admiracão e homenagem duma classe inteira.

Com jubilo continuarei a receber o Vosso apreciado jornal que, sobremaneira, me desperta interesse, já pelos seus ensinamentos de que careço sempre, já pelo que revela de util e proveitoso.

Com muita admiracão e estima me confesso,

De V. Ex.ª  
Mt.º At.º V.º

*Americo Soares Corrêa.*

### Amigos de «A Voz do Comercio»

Em Maio apresentaram novos assuantes os seguintes Snrs., a quem, por isso, estamos profundamente gratos.

Candido L. Raposo—Faro.

Francisco Guimarães—Porto.

José Ferreira Subtil—Porto.

Manoel do Rosario—Gaia.

José Jacinto Correia Marques—Coimbra.

Anibal da Cunha Belo—Alcains.

Julio da Silveira Martins—Porto.

Eduardo Marques dos Santos—Porto.

Associação de Classe dos Empregados no Comercio de Angra do Heroismo.

Sebastião Mendes—Porto.

### Livros e publicações

Pethion de Villar, é o nome literario do grande homem de sciencia e de letras, Dr. Egas Moniz Barreto de Aragão, auctor do brilhante livro de frases burladas «POESIAS ESCOLHIDAS» prefaciado pelo distinto e valoroso escritor Eugenio de Castro e que ha dias caiu sobre a nossa mesa de redacção para fazermos uma justa e merecida critica.

Afirmamos sem favor que, é um livro de alto valor, pejado de scintilações platonicas, digno de enfileirar com as obras épicas nas estantes dos bibliofilos mais exigentes, pois, o seu entrecho

nimbado de fragrancia e de ritmo encanta-nos o espirito.

Pethion de Villar, é sem duvida um consumado poeta; bem testemunha o seu livro «POESIAS ESCOLHIDAS» o qual foi escrito com alma e intelligencia, sendo incontestavelmente uma obra de alto merito literario.

Agradecendo os exemplares enviados, felicitamos o seu illustre auctor Pethion de Villar, nome consagrado pelos aplausos da critica da imprensa nacional e estrangeira.

*Alberto Leal*

# SECCÃO TÉCNICA

## ABERTURA DE ESCRITURAÇÃO DE DIVERSAS FIRMAS

III

Continuando.

11.º modelo.

Porto, 14 de Maio de 1929.		
Inventario do capital com que a firma: Antonio Ferreira iniciou as suas operações comerciais, em 1 de maio de 1929.		
<b>ACTIVO</b>		
<b>Caixa</b>		
Numerario . . .	20:000\$00	
<b>Banco X, c/ depósitos á o/ . . .</b>		
Dinheiro em depósito á ordem . .	100:000\$00	120:000\$00
<i>Antonio Ferreira.</i>		
O Guarda-Livros <i>Armando Reis.</i>		

12.º modelo

Dinheiro que constitue o capital com que hoje me estebeleci.		
Em caixa. . . . .	20:000\$00	
Em deposito á ordem no Banco X . . .	100:000\$00	
Capital. . . . .	120:000\$00	
Porto, 18 de Maio de 1929.		
<i>Antonio Ferreira.</i>		

13.º modelo

Porto, 18 de Maio de 1929.		
Numerario constitutivo do capital da firma <b>Antonio Ferreira</b> nesta data em que começou a negociar:		
<b>ACTIVO</b>		
<b>Caixa</b>		
Em cofre. . . . .	20:000\$00	
<b>Banco X, c/ depósitos á o/</b>		
Em deposito á ordem	100:000\$00	120:000\$00
<i>Antonio Ferreira.</i>		
O Guarda-Livros <i>Albano de Castro.</i>		

Nota-se nos modelos que apresentamos, porque propositadamente o quizemos fazer notar:

1.º Que se deve começar a escriturar logo após o termo de abertura.

Alguns guarda-livros costumam desprezar a pagina do termo de abertura, pelo que só começam a escriturar no principio da pagina seguinte. E' absolutamente condenavel esse sistema, que não tem razões fortes que o justifiquem; pelo contrario, é inadmissivel por todas.

2.º Que não se deve começar com data anterior á do termo de abertura. Pode ser a deste, ou outra posterior.

3.º Que é facultativo o emprego de titulos de contas. Preferimos emprega-los para mais conformidade com o «Diario».

*Abertura no «Diario Selado»*

Modelos correspondentes aos do «Inventario e Balanços».

1.º modelo

## Termo de abertura

Hade servir este livro para «Diario» da casa comercial de Antonio Ferreira, da rua de Santa Catarina, desta cidade.	
Tribunal do Comercio do Porto, 14 de Maio de 1929.	
O Escrição	O Juiz Presidente
X.	X.
Porto, 14 de Maio de 1929.	
a CAIXA . . . . .	120:000\$00
ANTONIO FERREIRA, c/ de capital	
Pelo numerario que constitue o capital com que me estabeleci em 1 de Maio de 1929. . .	120:000\$00
31	

2.º modelo

Porto, 14 de Maio de 1929.	
a CAIXA . . . . .	120:000\$00
CAPITAL	
Importancia do capital com que, em 1 de Maio de 1929, a firma ANTONIO FERREIRA deu inicio ao seu comercio . .	120:000\$00
31	

3.º modelo

Porto, 18 de Maio de 1929.	
a CAIXA	
CAPITAL	
Capital da firma ANTONIO FERREIRA, nesta data em que começou a negociar, segundo o «Inventario e Balanços», a fls. 1	120:000\$00
31	

4.º modelo

Porto, 18 de Maio de 1929.	
a CAIXA	
CAPITAL	
Pelo numerario com que hoje se estabeleceu ANTONIO FERREIRA. . . . .	120:000\$00
31	

(Continua)

Antonio Martins da Fonseca.

## ENDOSSO E AVAL

Confunde-se geralmente na pratica o endosso com o aval. Assim, quando se propõe a um capitalista o desconto de um titulo de credito, de uma letra de cambio, por exemplo, que elle sacará á sua propria ordem, de ordinario pergunta esse capitalista á pessoa que lhe faz a proposta do negocio e que há de ser o accitante do effeito:

— Quem é o seu endossante?

Evidentemente, neste caso, quer o capitalista saber quem é o fiador, o abonador ou garante do accitante do titulo.

Emprega-se, emfim, commumente o vocabulo endosso como equivalente de fiança, abono ou garantia. Nada mais errado, no entanto. O synonymo de fiança, abono ou garantia, é o termo aval. Endosso é

o acto escripto por meio do qual se faz cessão de um titulo qualquer, de uma letra de cambio, uma nota promissoria, por exemplo, salvo quando ha nelle a clausula «por procuração», caso em que se conferem sómente poderes de procurador ou mandatario á pessoa á ordem de quem é elle exarado.

Ora, quem será capaz de transferir legitimamente a propriedade de uma cousa ou, para tanto, conferir poderes de mandatario? E' claro que só o legitimo possuidor dessa cousa, e, pois, só é capaz de endossar um titulo o seu legitimo possuidor ou portador.

Ao contrario disto, o aval só pode ser firmado por um extranho ao titulo.

Deste modo podem apparecer ao mesmo tempo, num só titulo, um endosso e um aval. Suponhamos

que nem o sacador, nem o accitante, nem tão pouco o portador de uma letra de cambio, á ordem de quem foi ella sacada, merecem a confiança de um estabelecimento de credito ao qual é essa letra offerecida a desconto, e que, neste caso, o estabelecimento exige a firma de um fiador ou garante do endossador, que será o portador do titulo. Temos aqui, então, a intervenção do avalista, isto é, de uma quarta pessoa que dará o aval,—a fiança em favor do endossador ou pessoa que faz a cessão do titulo e que, portanto, se torna um dos co-obrigados ao pagamento na falta do accitante. Resumindo vemos que só o legitimo possuidor de um titulo pode ser o seu endossador, ao passo que o avalista será sempre um estranho.

O endosso transfere a propriedade do titulo. O aval é uma fiança. Por meio do endosso se opera de modo simples e expedito, sem nenhuma outra formalidade, a transmissão dos titulos de credito,—das letras de cambio, das notas promissórias ou de outros quaesquer. O endosso é hoje substancial ás letras de cambio e ás notas promissórias, é um dos seus característicos, de modo que não ha letra de cambio ou nota promissória que não possam ser endossadas, ainda mesmo que haja nellas estipulação em contrario. Para a validade do endosso é sufficiente a simples assignatura do proprio punho do endossador ou do mandatario especial no verso do titulo. E' o que se chama «endosso em branco». Si o endossario, isto é, aquelle que adquiriu a propriedade do titulo, quizer completar o endosso em branco, não tem mais do que escrever, por cima da assignatura do endossador, as declarações omittidas. Nenhum endosso pode ser parcial. Ha de se referir sempre, invariavelmente, á quantia total mencionada no titulo.

As letras de cambio e as notas promissórias já vencidas e não pagas podem tambem ser endossadas, mas, neste caso, o endosso tem effeito de cessão civil. Quer dizer:—o endossador garante a veracidade do credito, mas não o estado de solvencia de nenhuma das pessoas que figuram no titulo, quer do devedor directo, quer dos co-obrigados por endosso. O endosso é exarado sempre, como regra, no verso dos titulos. O aval pode ser exarado no verso ou no avverso. Para a validade do aval é sufficiente, pois, a simples assignatura do avalista no verso ou no avverso do titulo. O aval pode ser dado em favor do accitante, do sacador, ou de qualquer outro dos co-responsaveis solidarios, e em qualquer tempo da vida do titulo. O avalista deve declarar o nome da pessoa vinculada ao titulo em favor da qual dá o aval. Si o não fizer entende-se que o aval é dado á pessoa abaixo de cujo nome o avalista lança o seu.

Fóra destes casos o avalista é equiparado ao accitante, e, si o titulo não estiver accite, ao sacador. Para determinar a sua situação na letra tem o avalista, portanto, de indicar expressamente o nome da pessoa a quem garante ou assignar-se logo abaixo da firma do abonado. Si nenhuma destas causas fôr feita, o aval se presume dado em favor do accitante, ou, si não houver accitante, do sacador.

Como se vê o aval é cousa inteiramente diversa do endosso. O endosso tem por effeito a transmissão dos titulos, o aval visa garantir o seu pagamento. O endosso é exarado por uma pessoa já vinculada ao titulo,—pelo seu legitimo possuidor ou portador. O aval é exarado por um estranho que intervem em favor de alguma das pessoas já vinculadas.

A intervenção deste estranho tem por effeito augmentar o valor da responsabilidade de alguns dos obrigados pelo pagamento. O aval só pode ser dado

nos proprios titulos e nunca por acto separado delles, nem com limitações ou modificações. Num mesmo titulo podem figurar diversos avalistas garantindo um só dos obrigados, assim como cada obrigado pode ter um ou mais avalistas. Consideremos agora o aval sob o ponto de vista da escripturação. E' frequente deixarem os commerciantes avalistas de escripturar nos seus livros as obrigações que assumem como abonadores ou garantes de pessoas vinculadas a titulos de credito. E assim procedem, limitando-se a tomar notas em simples memoriaes, porque julgam eventuaes semelhantes obrigações, sem nenhuma influencia no momento sobre o seu patrimonio avaliado.

E' inutil insistir no perigo de uma tal pratica, especialmente quando se trata de sociedades anonymas, caso em que o patrimonio só é conhecido dos interessados pelos balanços publicados ou examinados.

O avalista é um devedor indirecto,—e, pois, o seu patrimonio está sujeito a soffrer graves modificações desde que o obrigado principal não offereça plenas condições de solvencia. Assim, é de rigor que o aval figure nos livros e nos balanços. E figurará deste modo: no activo o direito avaliado de reembolso contra o devedor principal, e no passivo a obrigação eventual avaliada do pagamento na falta do obrigado principal. Si a obrigação eventual do pagamento não se acha inteiramente coberta pelo direito de reembolso contra o obrigado principal,—dada a não completa solvencia deste,—evidentemente da conta de *Perdas e Lucros* tem de sahir a quota para amortisação desse direito.

A inscripção do aval se faz por meio de um lançamento em que se debita a importancia abonada a uma conta propria, em que se registra o direito de reembolso, sendo creditada uma outra conta em que se registra a obrigação eventual do pagamento. Assim, por exemplo, suppondo-se que um commerciante deu aval a um outro, na importancia de 20:000\$000, lançará:

**Devedores por Aval**  
a Aval . . . . . 20:000\$000

Necessariamente terá o cuidado de historiar a operação de modo claro e positivo.

Si se julga perdido o direito de reembolso em consequencia da insolvencia do abonado, lançar-se-á:

**Perdas e Lucros**  
a Amortisação por Aval . . . . . 20:000\$000

Vê-se logo que nas sociedades anonymas podem ser distribuidos dividendos ficticios no todo ou em parte si não se fizerem semelhantes lançamentos.

No *Bollettino ufficiale delle società per azioni*, vol. XXIII, fasc. XIV, se encontra á pag. 333 um exemplo da inscripção dos avaes no activo e no passivo no balanço da *Società Bancaria Italiana*.

No balanço de 1904 do *Deutsche Bank* os avaes estão inscriptos por memoria, isto é, fóra, áquem da columna dos algarismos que representam a situação patrimonial.

O melhor, porem, é registrar nos balanços, como outras consignações quaesquer, a importancia dos avaes pelo modo indicado. Não nos esqueçamos de que o codigo commercial não é letra morta e alli se depara ao commerciante a obrigação de lançar no seu diario os papeis que accitear, endossar ou affiançar.

Carlos de Carvalho.

# PREÇOS

## Noção e Formação dos preços

**PREÇO** (1) é a expressão do valor de troca em relação á moeda. Os preços são as directrizes da produção, do consumo, que se vão reflectir no poder de aquisição de diferentes bens.

São estas directrizes que determinam a formação dos preços, que, são formados, entre outros factores, pelo poder de aquisição de mercadorias de outra especie e serviços. Assim, o preço formado pelo lavrador para o trigo representa o preço pelo qual póde adquirir o vestuário, serviços clinicos, etc. Na formação dos preços entram outros factores, e o seu estudo é muito complexo. As leis economicas da troca nos mercados teem influencia sôbre a formação dos preços, podendo dessas leis concluir-se os três seguintes principios (4):

1.º — No mercado, em cada ocasião, todas as mercadorias da mesma qualidade vendem-se ao mesmo preço;

2.º — O preço unico é tal, que a quantidade requisitada a esse preço é igual á quantidade oferecida, ao mesmo tempo;

3.º — Esse preço é o que permite vender e comprar a maior quantidade da mercadoria.

Na formação dos preços ainda tem de se atender:

1.º — A' livre concorrência; e

2.º — Ao valor da unidade de troca — a moeda.

### Variações dos preços

Do estudo da formação dos preços, conclue-se que estes não são estaveis, variam constantemente, com tendencia sempre a aumentar.

As causas de variação de preços são:

1.º — As que resultam das proprias mercadorias; e

2.º — As monetarias.

As variações de preços resultantes das proprias mercadorias são: a oferta, os salarios, os transportes, o agio do ouro, a taxa de desconto, etc.

A moeda causa variação dos preços por tambem o seu valor não ser estavel, e assim quando se desvalorisa, aumenta o preço das mercadorias e serviços.

### Calculo dos preços de venda e de lucro

Tratámos já da formação dos preços sôbre o ponto de vista economico, vejamos agora como eles são formados comercialmente.

O preço do custo é constituído essencialmente pelos seguintes elementos:

1.º — pelos preços de custo das mercadorias, dado pela factura do fornecedor;

2.º — pelas despêsas accessorias, resultantes das efectuadas pelo comerciante para as colocar no seu armazem, prontas a vender, como transportes, acondicionamento, direitos alfandegarios, etc.

Chama-se preço de venda, a importancia pela qual o comerciante entrega a mercadoria ao comprador.

A diferença entre o preço de venda e o preço de custo — em que o primeiro é em principio, mais elevado que o segundo — constitue o lucro.

O lucro realisado durante um periodo determina o chamado exercicio que é em geral um ano, deve ser suficientemente elevado para comportar:

1.º — as despêsas de venda, tais como: comissões

aos viajantes e representantes, publicidade, transportes das mercadorias a casa do comprador, etc.

2.º — os gastos gerais, como: alugueis, iluminação, expediente, limpêsas, contribuições e impostos, amortizações, seguros, ordenados, etc.

3.º — a remuneração do capital empregado.

O comerciante estabelece os seus preços de venda, lançando sôbre estes ou sôbre o preço de custo, uma percentagem que é o lucro.

Para exemplificar o calculo dos preços de venda e de lucro, representamos por:

C — o preço do custo;

V — o preço da venda; e

L — o lucro, partindo da hipotese que V é maior que C;

t — a taxa de percentagem de lucro.

Quando numa operação ha um lucro de 8% (oito por cento) quer dizer que em 100 unidades ha um lucro de 8 dessas unidades. Assim para calcular 8% sôbre 200\$00, estabelece-se uma regra de três simples ou como se faz na pratica, multiplicando 200\$00, por 8 e dividindo por 100, ou seja 16\$00,

### Determinação do preço de venda:

1.º Problema.

Lança-se a percentagem sôbre o preço de custo, isto é,

$$\frac{C \times t \%}{100}$$

e como o preço de venda é constituído pela percentagem sôbre preço de custo  $\frac{C \times t \%}{100}$  mais o preço do custo, será

$$V = C + \frac{C \times t \%}{100} \quad (1).$$

Exemplo: Uma mercadoria custou 10\$00, a percentagem de lucro a lançar é 20%; qual é o preço de venda?

Aplicando a formula (1), temos:

$$V = 10\$00 + \frac{10\$000 \times 20}{100} = 10\$00 + \frac{20000}{100} = 10\$00 + 2\$00 = 12\$00.$$

### Determinação do lucro:

2.º Problema.

Sabendo que o lucro é a diferença entre o preço de venda e o custo, isto é,  $L = V - C$  substituindo nesta igualdade, V pelo seu valor dado na formula (1), vem

$$L = C + \frac{C \times t \%}{100} - C$$

e como  $+C - C$  se anula, vem:

$$L = \frac{C \times t \%}{100} \quad (2).$$

Exemplo: Determinar o lucro da venda duma

mercadoria que custou 10\$00 em que se lançou 20%?  
Pela formula (2).

$$L = \frac{10000 \times 20}{100} = 2000.$$

Determinação do preço de venda em que a percentagem do lucro é lançada sobre aquele preço.

3.º Problema.

Neste caso o preço de venda V procurado deve ser igual ao preço de custo C aumentado da percentagem t% sobre o preço de venda, isto é,

$$V = C + \frac{VT}{100}$$

Passando C para o primeiro membro da igualdade e V para o segundo, vem:

$$-C = -V + \frac{V \cdot T}{100}$$

e multiplicando ambos os termos por -1, temos:

$$C = V - \frac{V \cdot T}{100} = \frac{100V - V \cdot T}{100} = \frac{V(100 - T)}{100}$$

desembaraçando do denominador:

$$100C = V(100 - T)$$

ou

$$V = \frac{100C}{100 - T} \quad (3).$$

Exemplo: A que preço deve ser vendida uma mercadoria que custou 10\$00 para ter o lucro de 20%?  
Pela forma (3):

$$V = \frac{100 \times 10.00}{100 - 20} = \frac{1000000}{80} = 12500.$$

Determinação do lucro em que a percentagem de lucro é calculada sobre o preço de venda.

4.º Problema.

$$L = V - C$$

substituindo nesta igualdade V pelo valor dado na formula (3), vem:

$$L = \frac{100C}{100 - t} - C = \frac{(100 - t)C - 100C}{100 - t} = \frac{[(100 - t) - 100]C}{100 - t} = \frac{(100 - 100 - t)C}{100 - t} = \frac{-tC}{100 - t} \quad (4)$$

Exemplo: Qual é o lucro duma mercadoria que custou 10\$00 para ser vendida com a percentagem de lucro de 20%?

Pela formula (4).

$$L = \frac{1000 \times 20}{100 - 20} = \frac{20000}{80} = 250.$$

Determinar a percentagem de lucro que deve ser lançada sobre o preço de custo, sendo conhecida a percentagem sobre o preço de venda.

5.º Problema. Seja X% a percentagem a lançar sobre o preço de custo, que se procura: o lucro obtido pela percentagem de lucro colocado sobre o preço de venda é traduzida por:

$$(a) \quad L = \frac{V \cdot t}{100}$$

o lucro obtido pela percentagem de lucro sobre o preço de custo, é dado pela formula (2), isto é,

$$(b) \quad L = \frac{C \cdot t}{100} = \frac{C \cdot X}{100}$$

visto t ser x que se procura.

De (a) e (b), verifica-se:

$$\frac{V \cdot t}{100} = \frac{C \cdot X}{100}$$

ou,

$$V \cdot t = C \cdot X$$

substituindo V pelo valor da formula (3)

$$\frac{100C}{100 - t} \times t = C \cdot X$$

$$\text{donde} \quad X = \frac{100Ct}{(100 - t)C} = \frac{100 \cdot t}{100 - t} \quad (5).$$

Exemplo: Qual a percentagem de lucro a lançar sobre o preço de custo duma mercadoria, para ganhar 20% sobre o preço de venda?

Pela formula (5)

$$X \% = \frac{100 \times 20}{100 - 20} = \frac{2000}{80} = 25 \%$$

F. Cactano Dias.

(1) Bento Carqueja—1.º tomo—Economia Política.

## PORQUE NÃO COMPRO NESTE ESTABELECIMENTO

Por D. Elsa S. Comers.

### IV

Era uma cadeira encantadora. Permaneci muito tempo contemplando-a e cada vez me agradavam mais os detalhes da sua construção.

Desde ha tempos que eu desejava comprar algumas coisas de que necessitava e como naquela tarde meu marido me entregasse algumas pesetas, dei principio á compra de tres cadeiras para antecâmara.

A cadeira de que falo, repito, agradou-me muitissimo alem de ser cor de creme; era justamente o que eu andava procurando. Um empregado de maneiras agradaveis, recebeu-me perguntando:

— V. Ex.ª deseja comprar mobiliario?

— Interessa-me comprar algumas cadeiras como

esta—contestei sem retirar a vista do movel, para mim fascinador, que tinha deante de mim.

— E' uma cadeira magnifica, elegantissima, primorosa — afirmou o empregado, apesar de o tom da sua voz, não revelar entusiasmo algum. — No entanto, veja V. Ex. estoutra cadeira; é muito melhor. Veja-a V. Ex.ª com atenção, aprecie todos os seus detalhes.

«Estoutra» era uma cadeira que me serviria admiravelmente se os moveis da minha antecâmara fossem de nogueira e tivessem côr escura; porem, infelizmente para o empregado, nem eram de nogueira, nem estavam pintadas de escuro.

— Esta é, nem mais nem menos, o que V. Ex.ª

precisa. Os moveis de nogueira escura são o melhor que ha para antecâmara. A côr crême nos moveis já passou de moda; o pó não se nota nas cores escuras e tambem um movel com este acabamento pode usar-se em qualquer outro quarto, porque onde quer que se coloque, dará um aspecto agradável; a côr presta-se para fazer combinações lindissimas com moveis de outras côres. E' esta a cadeira que a V. Ex.<sup>a</sup> mais convem comprar.

Todavia, eu com bastante autoridade, havia tomado a resolução irrevogavel de adquirir alguns moveis côr de creme, precisamente porque o pó que tanto detesto se distingue neles com extrema facilidade e obriga as creadas a serem mais escrupulosas no asseio da casa. O arranjo que eu tinha premeditado para a minha antecâmara tampouco me permitia modificar a minha resolução. Comuniquei todas estas rasões ao empregado, que mostrou discordar.

—Porem, senhora, continuava insistindo o empregado, dando um tom quasi lastimoso á sua voz, actualmente, todas as antecâmaras elegantes, de gente de bom gosto, teem moveis de côr escura. Milhares de clientes teem-nos comprado jogos completos de estes moveis e certamente ha de haver motivos para tal. Os moveis de côr escura duram muito mais que os de côr clara; sabe-o todo o mundo. Mesmo passado algum tempo, não querendo usar-se nas antecâmaras, ficam muito bem em qualquer outro quarto, precisamente porque são de côr escura.

Convensa-se, V. Ex.<sup>a</sup>, do que eu digo, e opte por comprar moveis escuros. E' um conselho que não lhe pesará.

—Porem eu prefiro os moveis de côr clara e não quero modificar os meus planos—respondi resolutamente.

—Como quer que seja, asseguro-lhe que os moveis de côr escura são os melhores, e lhe serviriam perfeitamente, se V. Ex.<sup>a</sup> comprehendesse as comodidades e vantagens que resultam do seu emprego, insinuou com subtileza. Vou obsequiar V. Ex.<sup>a</sup> com um folheto onde se explica porque convem mais usar moveis de côr escura.

—Não, muito obrigado; no caso de comprar, compraria moveis de côr clara porque são os que necessito.

—Muito bem, minha senhora, se prefere moveis de côr clara, tambem os temos de muito boa qualidade; porem insisto em que os moveis escuros são os melhores. Veremos a cadeira que examinou primeiramente, para que note a diferença que ha entre a que prefere, e a que lhe ofereço.

Não foi assim, garanto, pois que ao chegar á conversa a este ponto, não pude resistir mais tempo á incorrecção e estupidez do empregado e decidi sair quanto antes do estabelecimento.

Ao outro dia comprei as cadeiras de côr creme que procurava, porem comprei-as noutra estabelecimento onde os empregados eram em extremo atenciosos e sobretudo procuravam atender aos gostos dos clientes. Ali não houve quem pretendesse modificar os meus projectos relativos ao mobiliario da minha antecâmara.

(Conclusão.)

## DO PREÇO DA VENDA

«Deveras simples -- simplicissimo mesmo -- é o assunto» que nos expoz o Ex.<sup>mo</sup> Snr. Henrique Martins da Fonseca, no n.<sup>o</sup> 5 da nossa querida «Voz do Comercio».

Desconheço o livrinho modesto de Adelino Coelho e tambem a formula pratica que ali se encontrará para o preço de venda. Contudo quer-me parecer que essa formula «Erronea» applicada no primeiro caso que o Snr. H. M. da Fonseca exemplifica, produzirá: Preço de custo: 100\$00; pretendendo vender-se com lucro de 20 %, teremos para preço de venda: 120\$00.

Assim teremos no valor da factura, Esc. 10.000\$00, tendo nós apurado na venda Esc. 12.000\$00. Remetendo ao fornecedor o valor da factura, a «teoria» diz-nos que ganhamos nessa mercadoria 20 %, e a pratica confirma a existencia na Caixa, de Esc. 2.000\$00, que são, salvo erro, 20 % do preço da factura.

No 2.<sup>o</sup> caso diz o mesmo Snr., que comprando-se 2 pipas de vinho tratado por Esc. 2.000\$00, e querendo ganhar nesta transacção, 50 %, teremos de a vender por Esc. 4.000\$00, o que se consegue applicando a formula PRATICA que ali se ensina. A vantagem daquela formula, aparece-nos quando durante qualquer transacção nos surge uma concordata do devedor, que será liquidada com 50 %. Perde, porem, essa vantagem quando a concordata fór de 70 ou 80 %, e ainda mais quando o devedor poz os seus haveres no «sprégo» e fugiu para a Hespanha. Nesta altura entra a policia...

Foi esta a interpretação que lhe deu um ignorante que tem por S. Ex.<sup>a</sup> profundo respeito e muita consideração.

J. Ramos Correia

## PEZOS ESPECIFICOS DE VARIOS CORPOS

(Á temperatura de 0°)

Agua destilada . . . . .	1,000
Agua do mar . . . . .	1,200
Acido azotico . . . . .	1,217
Acido cloridrico . . . . .	1,240
Acido sulfurico . . . . .	1,841
Alcool absoluto . . . . .	0,792
Azeite . . . . .	0,915
Cloroformio . . . . .	1,480
Chumbo . . . . .	11,352
Cobre . . . . .	8,788
Cortiça . . . . .	0,240
Cristal de Rocha . . . . .	2,653
Diamante . . . . .	3,516
Enxofre . . . . .	2,033
Essencia de limão . . . . .	0,880
Essencia de terebentina . . . . .	0,870
Eter acetico . . . . .	0,890
Eter sulfurico . . . . .	0,715
Ferro . . . . .	7,788
Marmore branco . . . . .	2,837
Mercurio . . . . .	13,596
Ouro . . . . .	19,258
Oleo de nafta . . . . .	0,792
Platina . . . . .	22,069
Prata . . . . .	10,474
Pau de Pinho . . . . .	0,657
Zinco . . . . .	6,861

Da Enciclopedia do Comerciante e do Industrial, por

Alberto Bessa



# ORIGENS DA ESCRIPTURAÇÃO

Ensaio de bibliographia apresentado por Jos. Well de Antuerpia, á Camara Syndical Belga dos Contadores.

## Registros commerciaes conservados nos Archivos

Possuimos a descripção de varios registros commerciaes anteriores a 1494, anno em que appareceu o tratado de **Paciolo**.

E' fora de duvida que muitos registros analogos se acham ainda s-pultados nas necropoles archivaes e que o futuro nos reserva trabalhos interessantes, sobretudo em nosso paiz.

Não foi senão nos ultimos annos, que as investigações se dirigiram para esta documentação da historia economica, posto que a importancia das informações que encerram os livros antigos não escape a ninguém; mas ellas exigem uma erudição especial; em primeiro logar o conhecimento da lingua antiga, em seguida os systemas monetarios, e, sobretudo, a technica especial do commercio daquelles tempos. E' principalmente na Allemanha que esta documentação tem sido empregada nos estudos historicos, e basta-nos citar a obra de **M. E. Ehrenberg**, *Das Zeitalter der Fugger*, para mostrar que importancia ella pode apresentar para as investigações.

Ehrenberg submetteu os archivos dos antigos negociantes allemães, taes como: *Fugger, Welser, Tucher, Imhof, Schenerl e Ebner—Eschenbach* ás suas investigações, e nós lhe devemos nosso reconhecimento pelas sabias deducções que elle dahí tirou. Algumas familias patricias belgas conservam ainda os archivos commerciaes de seus antepassados, mas em geral, esses documentos estão inacessiveis para o vulgo. Por consequencia, nossos archivos commerciaes possuem bastantes elementos para os investigadores. Elles só esperam archivistas que lhes comprehendam o valor e lhes façam o inventario.

Estes registros provém em grande parte, de antigos processos de demandas, e, sobretudo, de camaras syndicaes supprimidas pelas instituições communaes.

Em Antuerpia conservam-se no minimo, 600 registros commerciaes datando do meiado do seculo XVI.

Examinamol-os de uma maneira summaria, e podemos assegurar que o interesse que elles apresentam é enorme.

Podemos citar as seguintes obras que conhecemos e que descrevem, sob varios pontos de vista, registros commerciaes:

**H. Sieveking**: *Aus Venitianischen Homdlungsbuechern, Schmoller's Jahrbuch XV e XVI*.

Registros dos irmãos **Donado Sorano**, 1406-1436.

De **Jacob Badoer**, 1436-1439. De **Bardurigo**, 1430-1440. Estes registros foram reeditados por **F. Besta**.

**H. Sieveking**: *Die Handlungsbuecher der Medici*, 1440-1474.—**Wien** 1905.

O mesmo auctor assignala em um artigo do *Deutsche Handels chullehrer—Zeitung*, 1905, n.º 38, que uma serie de registros de 1367-1369 são conservados nos archivos de Bruges.

**C. Leverer**: *Die Handlungsbuecher der Republick Lagusa*. (Nicola e Luca de Caboga 1426-1433). Trieste 1907. **A. Luschin von Ebengreuth—W. M. Runtinger's Kaufmanschaft und Wechselbuch (1383-1407) *Bank-Archiv*. 1 de Abril 1910.**

**Jacob Stieder**: *Die Inventur der Firma Fugger* [1527] **Tuebingen** 1905.

III

**R. Meyer**: *Le Livre—Journal de Ugo Teralli* (1330-1332) 1898.

**A. Roustié**: *Le Livre de comptes de freres Bonis de Montaban* (1345-1359) Archivos historicos da Gasconha.—XX, XXII e XXIII.

**A. Blanc**: *Le Livre de comptes de Jacone Olivier de Narbonne*.—(1382-1392). 1899.

**C. Junes**. *Ou oldest extant ludge or merchant's account book* (Andrew Halyburton de Middlebourg, (1492-1503).—Edimburg 1867.

**H. Nirsheim**. *Das Handlungsbuck Vickvos van Geldersen* (1376-1408).—Hamburg 1895.

**Malluo**: *Das Handlungsbuck von Herm und Joh Wittenburg* (1329-1360) Leipzig 1901.

**K. Koppman**: *Das Toelners Handlungsbuck* (1345-1350) Rostoch 1885.

**Hassler e Feiffer**: *Orro Ruland's Handlungsbuck* (1444-1464) Stuttgart 1843.

Copiamos a seguinte inscripção da capa de um registro encadernado em Bruges no seculo XV.

### TENE BON COMPTE

QUI BON COMPTE TENRA AU JUGMENT SAUVE SERA DEVOIRS D'UN COMPTABLE

Toy qui es receveur du Roy  
Ou de seigneur oy et m'en croy  
Recevis avant que tu escripve  
Escrips avant qui tu delivre  
De revenir faiz doligence  
Et faiz tardive delivrance  
Regarde bien en ton papier  
Quant, á qui, combien fault paier  
Prens lettres qui soient vaillables  
Aiez paroles amiables  
En tes servans trop ne tefie  
Garde toy bien que rien n'oublie  
Soys deligent decompter  
Ainsi pourras plus haut monter.

Quanto ás nossas proprias buscas nos archivos, eis, de modo succinto, as particularidades concernentes aos antigos registros que examinamos.

Quanto aos livros conservados nos archivos, observa-se que os profissionais encerravam habitualmente as contas, não no fim de cada ano social, mas quando os livros estavam completamente cheios.

As contas eram abertas, não somente a pessoas, mas a cousas tambem, e isso se fez desde a antiguidade.

O balanço se encerrava fazendo passar todas as contas do activo e do passivo para a conta de capital.

As paginas começavam por uma cruz ou *Laus Deo*.

O livro principal (diario) escripturado numa mesma especie de moeda, traz, muitas vezes, na primeira pagina, o valor da unidade monetaria.

Os lançamentos eram feitos com o nome do baptismo e não com o nome de familia.

As contas liquidadas eram sempre cancelladas; esta forma de eliminação podia servir de prova si o cancelamento era feito em presença dos interessados.

As palavras «Deve» e «Haver» provem das contracções «Deve a mim» e «Deve haver». Encontramos estas palavras simultaneamente com Debito o Credito.

Os algarismos romanos permaneceram em uso muito tempo depois do apparecimento da notação arabe. Foram elles, algumas vezes empregados, como meio de se evitarem as fraudes.

(Continua)

## BRIO PROFISSIONAL

Tenho observado a maneira de trabalhar d'alguns «Escriturarios» que se dizem Guarda-Livros, e, certo é que muitos gosam, ainda que imerecidamente, desse titulo em casas bastantes importantes.

De começo, fiquei boquiaberto, como «certa gente» em frente da estatua do Rossio... Não consigo sequer exprimir levemente a sensação desagradavel que tais processos me inspiraram.

Como se sabe, o Codigo Commercial, no seu artigo 29 diz:

«Todo o comerciante é obrigado a ter livros que deem a conhecer facil, clara e precisamente as suas operações comerciais e fortuna.

O saudoso Mestre Ricardo de Sá enuncia no seu livro «Escrituração Commercial» a paginas 222/3:

«Genericamente, a orientação de qualquer organismo contabilista é sempre registar todos os factos e actos gestivos que interessam um particular, uma empresa (comercial, fabril, agrícola, financeira etc.) ou um serviço publico por forma que os vestigios que assinalam esses factos e actos sejam, em ocasião precisa, encontrados com a maior facilidade.

«Para que seja obtido perfeitamente este desideratum, é indispensavel que a Contabilidade regularise especialmente:

«1.º—A descrição de todas as mutações ou transformações de valores que o gestor tenha á sua disposição e guarda, em ordem a obter-se, num dado momento, a situação exacta de cada especie desses valores.

«2.º—O registo das obrigações do gestor para com terceiros e dos direitos sobre eles, «afim de, tambem em dado momento, se reconhecer a situação exacta do mesmo gestor, em relação a esses terceiros.

«3.º—A descrição de todos os resultados parciais obtidos, para se conglobarem por forma que, ao tirar os balancetes mensais, se conheça o resultado geral aproximado das operações efectuadas, e se consiga, portanto, obter a situação particular do gestor, o mais aproximada ao tirar os balancetes, o mais exacta e verdadeira ao dar o balanço de gestão.»

Querem V. Ex.<sup>as</sup> saber como os tais pandegos trabalham?

Na maior parte das casas a mercadoria não é escriturada á entrada; limitam-se a conferir a factura que depois arquivam na pasta das «Facturas a Pagar».

Passado tempo, se o fornecedor saca, fazem então o lançamento:

Mercadorias Gerais  
a Letras á Pagar

A maioria porem, nem mesmo em face do proprio saque se sente impressionada; anotam na factura o saque quando o pagam (tres ou seis meses mais tarde!) muito senhores do seu papel, fazem o lançamento:

Mercadorias Gerais  
a Caixa

Outros, relativamente mais conscienciosos, debitam Mercadorias e creditam Devedores e Credores na data da entrada da mercadoria, mas, se o fornecedor saca, nada de maçadas: notam o

saque e quando o pagam, «muito conscienciosamente» escrituram:

Devedores e Credores

a Caixa

Quando me lembro que os Mestres falam em «Mercadorias em Transito», «Mercadorias nos Armazens Gerais», etc. etc. para manterem a regularidade e clareza da escrita, como é de lei, pergunto a mim mesmo o que pensariam eles se vissem esta agradável salada... de contas! E' muito natural que fugissem... como eu fugi...

Outro ponto não menos interessante é o que se refere á liquidação diaria.

Como é sabido, muitas casas compram diariamente uma verba importante de mercadorias.

Estou vendo o leitor a dizer já:

Mercadorias Gerais

a Caixa

Nada disso. Sabem como eles fazem? Encontram estas compras com a liquidação diaria!

Exemplifiquemos:

Uma casa liquidou hoje 3.400\$00 e comprou mercadorias a immediato pagamento no valor de 800\$00.

Pois os Srs. «Guarda-livros-Supra» limitam-se a fazer:

Caixa

a Mercadorias Gerais

Liquidação do dia . . . . 2.300\$00

Pior que estes (olhem que ainda há pior!) outros há, que encontram com a liquidação as proprias despesas gerais da casa!

Merecem tambem algumas palavras os balancetes mensais.

Na maior parte das casas o «Escriturario» não se dá ao trabalho de apresentar ao patrão o balancete mensal do Razão, balancete que ele ás vezes nem sequer faz e que, em geral, não sabe interpretar.

Do balancete dos Devedores e Credores... disso então nem falam nisso... como dizia o Amarante no João Ratão.

Grande parte dos escriturarios só o faz no fim do ano, passando quasi sempre as passas do Algarve para o acertar.

Se der certo á primeira... que trabalho se não poupa, dizem eles!

Não resisti uma vez á tentação de mostrar a minha profunda estranheza a um confeccionador de saladas, sobre a falta de brio profiissionnal, que tal sistema representa.

Travamos o seguinte dialogo:

Ele—Os patrões só querem saber no fim do ano quanto ganharam; ha que chegar ao fim sem olhar aos meios... Quanto menos tempo eu perder, melhor... tanto ganho 300\$00 trabalhando muito como trabalhando pouco...

Veja, por exemplo:—sou daqueles que não fazem lançamentos quando aceitamos as letras a prazo; ora, a casa, aceita por mez 80 a 120 saques; vê o meu amigo o trabalhinho que eu poupo?

De resto, este sistema, era o usado pelo Guarda-Livros que me precedeu...

Eu—Mas homem,—você deve fazer ver aos patrões a incorrecção do processo,—peça-lhe mais que os 300\$00 mas apresente-lhe trabalho limpo.

Ele—Não caio dahi abaixo, meu amigo

os meus patrões pouco percebem de escrituração, dir-me-hiam que o anterior Guarda-Livros seguiu o sistema durante muitos anos, que só desejam saber quanto ganham e que se eu não estou satisfeito, que largue, que não falta quem queira fazer o mesmo trabalho muito mais baratinho...

Dos «processos» pouco escrupulosos acima apontados, resultam como não podia deixar de ser, grossas confusões e tremendíssimas asneiras; os patrões admiram-se continuamente do estado de certas contas, chegando muitas vezes, infelizmente, á conclusão que tanto sabem com Escrituração como sem ela.

Resultado :—prescindem da Escrituração por surperflua!

E se a Escrituração fosse feita por um autentico e consciencioso Guarda-Livros dar-se-hia o mesmo resultado?

Não!

Então, faz lá sentido que, para apresentar o balanço anual duma simples loja de fazendas ou de quinquilharias, sejam precisos 2 a 4 meses e ás vezes mais, com desespero claro dos comerciantes que desejam ver COISAS e os lucrosinhos creditados nas suas ricas continhas?

Ha que afastar as nulidades e os da marca «não te rales» e envia-los á Exposição de Sevilha...

*Carlos José Guerra*

## CARTAS DE VENDA

### II

O argumento mais proprio para convencer o commerciante é despertar o seu interesse de utilidade —qualidade *d)*,—o qual se procurou indirectamente, na qualidade dos signatarios e na indole da oferta, ficando tambem completa esta condição.

Resta finalmente a ultima recommendação, a condição *e)*, a qual se procurou nas interrogações que figuram no ultimo paragrafo da carta, cuja força emotiva é capaz de fazer decidir ou pelo menos inspirar uma ordem de ideas favoravel á argumentação empregada. A interrogação, neste caso, não deixa a impressão de duvida, é o imperativo final; não é uma pergunta no seu verdadeiro sentido, mas uma atracção para que o commerciante adira á feira de amostras.

A tudo isto, una-se as facilidades que se dão ao commerciante para inscrever-se; basta unicamente preencher e devolver o boletim de inscrição que se inclui e comprehender-se-ha o resultado que podia proporcionar esta carta.

A argumentação da carta vinha esciarcida e ampliada num folheto, que tambem se incluía, o qual continha umas fotografias do logar onde devia realisar-se a feira de amostras, o regulamento por o qual esta tem de se reger e uma serie de dados e estatísticas sobre o funcionamento e resultados das principais feiras de amostras do mundo, por completo disposto na redacção e apresentação de conformidade com as normas da propaganda scientifica. Este folheto tinha que completar e afirmar a opinião que das feiras de amostras tivesse o commerciante, opinião que a carta se tinha encarregado de criar.

Era possivel suprimir o folheto, dando á carta maior extensão e dotando-a de cifras e exemplos que lhe imprimissem um caracter documental, porem isto tem dois defeitos capitais: 1.º, o excesso do texto iria prejudicar a clareza da carta; 2.º, o commerciante é um homem avaro do seu tempo, porque sabe praticamente o valor que tem, e toda a carta ou impresso demasiado extenso, perde interesse e irremediavelmente o põe de parte sem o ler sequer.

E' aconselhavel fazer a carta breve, simples, de leitura facil e rapida e acompanhada de quantos elementos de convicção se julguem precisos e ainda melhor resultado dará mandar a carta só dentro do envelope e os anexos, se são muitos, envia-los como impressos, de forma que o commerciante os receba no correio seguinte; se recebe por vezes, ou por uma só, uma quantidade consideravel de papeis (carta, folhetos prospectos, reprodução de elogios, nota de preços, etc.) e se se encontra em ocasião de muito trabalho, o mais

provavel é atirar com eles, sem sequer os examinar, para o cesto dos papeis, perdendo-se por um detalhe todo o valor que tenha a propaganda; ao contrario, se se envia antes uma carta breve, sensata e de redacção clara, em cuja leitura se percam poucos minutos, que vá despertar o interesse e leve argumentos convincentes, quando chegar o pacote de impressos serão bem recebidos, estuda-los-ha detidamente e guarda-los-ha se não for o momento proprio de os examinar.

Outra qualidade tem este modelo, que é o estilo da sua redacção; apesar de ser nm tema proprio para se empregar uma linguagem florida, literaria, de imagens belas e retumbantes conceitos, preferiu-se utilizar um estilo verdadeiramente comercial, menos belo, menos agradável, porem de maior poder atractivo mais claro, mais convincente e sobretudo adaptado, completamente á psicologia e ao modo de ser do destinatario. Se as palavras de patriotismo que a carta contem, tivessem sido applicadas num estilo mais literario, seria mais difficil chegarem a convencer; teriam sido mais belas que uteis, mais bonitas que eficazes, ao contrario da tendencia comercial que sacrifica em muitas occasiões a formosura á utilidade.

Temos falado sómente das qualidades do modelo; porem, ¿ não terá tambem defeitos? não haverá em alguma das suas partes motivo de critica para o observador meticoloso e perspicaz? Pode ser que sim; porem por agora, deixamos este trabalho a cargo do leitor, que nos conceda a benevolencia da sua atenção, enquanto vamos procurando as qualidades em outros modelos.

\*

\* \*

Nas cartas de venda, a primeira difficuldade consiste em redigi-las de maneira que desde as primeiras linhas despertem a atenção.

Se já no começo não se consegue atrair o destinatario, é difficil que siga a leitura; ao contrario, se as frases com que a carta se principia tem algo que incite á leitura ou que predisponha favoravelmente o animo do destinatario, é quasi certo que este seguirá com atenção os argumentos expostos e poderão produzir os seus efeitos as frases da carta.

Para que uma carta seja interessante desde as primeiras linhas, é necessario uma unica condição; que as primeiras frases sejam precisamente o argumento mais adequado ao futuro comprador.

Para o conseguir não deve pensar-se como vendedor, mas colocar-se no ponto de vista do comprador,

e procurar então qual argumentação seria mais adequada para nos convencer e nortear precisamente por ela a carta de venda.

Mas, é necessario advertir que uma das condições essenciais da carta de venda, é apresenta-la não como um favor que nos faz o comprador, mas sim como um serviço que lhe prestamos. Se numa carta dizemos ao cliente:

*Venha, V. Ex.<sup>a</sup>, comprar-nos um livro, porque necessita dele,* demonstraremos imediatamente que lucrámos com a venda e que procuramos o nosso proveito particular despertando no destinatario receios e suspeitas que se opõem seguramente ao bom exito da carta. Digamos porem a mesma frase invertendo os conceitos: *V. Ex.<sup>a</sup>, necessita do livro que vendemos;* o destinatario da carta ordenará as ideias antepondo a necessidade, que verdadeiramente é o que pode chamar-lhe a atenção, ao

fim que desejamos,—vender-lhe um livro—, apresentando como um favor que lhe fazemos o que na realidade não é outra coisa senão um negocio que verificamos.

Mark Twain, o celebre humorista americano, uma vez concedeu por paga o privilegio da pintura a branco da parede do seu jardim, quer dizer cobrou para conceder permissão de que lhe fizessem um trabalho, quando na realidade ele é quem tinha de o pagar. O mesmo se deve fazer com as cartas de venda, ainda que sem a ironia mordente que caracteriza as obras do consagrado escritor americano, e apresentar como um serviço que prestamos ao cliente, como um favor que lhe fazemos, oferecendo-lhe um objecto que satisfaça as suas necessidades.

E se não nos limitarmos a dizer-lhe que necessita de um objecto, mas tambem lhe demonstrarmos o *porque* da necessidade, estaremos em vias de fazer uma carta perfeita. (Continua)

## ASSOCIAÇÃO DOS CONTABILISTAS E GUARDA-LIVROS DO NORTE DE PORTUGAL

### VIDA ASSOCIATIVA

#### « Acta da segunda Reunião Técnica »

(Continuação)

No livro «Inventario e Balanços», selado

Porto, de \_\_\_\_\_ de 1929

Balanço da firma X, segundo o livro de inventarios e balanços auxiliar, a folios 125/146, a que se procedeu em _____ de 1929, afim de se regularisar devidamente a escrituração.		
<b>ACTIVO</b>		
Caixa . . . . .	500\$—	
Banco X, c/ depositos á o/ . . .	4.000\$—	
Movéis e Utensilios . . . . .	16.200\$—	
Mercadorias . . . . .	145.000\$—	
Devedores . . . . .	73.000\$—	288.700\$—
<b>PASSIVO</b>		
Credores . . . . .	28.000\$—	
Letras a Pagar . . . . .	62.000\$—	90.000\$—
Capital . . . . .	136.000\$—	
A, c/ lucros . . . . . 6.350\$—		
B, c/ lucros . . . . . 6.350\$—	12.700\$—	148.700\$—
		288.700\$—
S. E e O		
Porto, de _____ de 1929		
A		
B		
O Guarda-Livros		
X		

No «Diario Sintetico» fariamos o seguinte correspondente lançamento:

Porto, de \_\_\_\_\_ de 1929

<b>Diversos a Diversos</b>	1	
Lançamento correspondente ao balanço que a firma X deu em _____ de 1929, afim de regularisar a escrituração, segundo o livro de inventarios e balanços auxiliar, fol.os 125/146, e o «Inventario e Balanços» selado, fol.os 17.		
<b>Banco X, c/ depositos á o/</b>		
Numerario em deposito . . . . .		4.000\$00
<b>Devedores</b>		
Importancia que é preciso debitar nesta conta para que condiga com o saldo dos debitos apurados nesta data . . . . .		58.000\$00
<b>Mercadorias</b>		
65:000\$00 a que se tem de dar entrada para que somados com 80:000\$00 do inventario inicial perfaçam a importancia da existencia de mercadorias nesta data . . . . .		65.000\$00
<b>a Caixa</b>		
69:500\$00, diferença entre 70:000\$00 do inventario inicial e 500\$00 atualmente existentes, a que é necessário dar saída para que o saldo desta conta confira com o numerario existente . . . . .		69.500\$00
Segue . . . . .	127.000\$00	69.500\$00

	Transporte. . .	127.000\$00	69.500\$00
a	Continuação do lançamento n.º 1		
	<b>Credores</b>		
	Verba que é necessario creditar nesta conta para que o seu saldo confira com o apurado nesta data . . . . .		21.000\$00
a	<b>Letras a Pagar</b>		
	Importancia de aceites que é preciso creditar para que o saldo desta conta condiga com o apurado nesta data . . . . .		17.000\$00
a	<b>Letras a Receber</b>		
	Importancia a que é necessario dar saída, por esta conta estar atualmente saldada. . . . .		5.000\$00
a	<b>Moveis e Utensilios</b>		
	Importancia a que se tem de dar saída para que o saldo desta conta confira com o apurado nesta data. . . . .		1.800\$00
a	<b>Perdas e Lucros</b>		
	Lucros apurados no balanço desta data . . . . .		12.700\$00
		127.000\$00	127.000\$00

Talvez pareça que pormenorizamos demasiada mente o lançamento acima; mas, veja-se bem o caso de que se trata, que exige a maxima prudencia, pois é extraordinario e de toda a importancia.

Para tornar mais comprehensivel o lançamento e dar certa justificação, vamos expor o seguinte:

Confronte-se as contas deste balancete com as do inventario atual.

*Balancete do inventario inicial*

Caixa. . . . .	70.000\$-	
Moveis e Utensilios . . . . .	18.000\$-	
Mercadorias. . . . .	80.000\$-	
Letras a Receber . . . . .	5.000\$-	
Devedores . . . . .	15.000\$-	7.000\$-
Credores. . . . .		45.000\$-
Letras a Pagar. . . . .		136.000\$-
Capital . . . . .		188.000\$-
	188.000\$-	188.000\$-

Pelo confronto deste balancete com o inventario actual, verifica-se a necessidade de dar entrada e saída a diversas verbas, pois que as contas do «Razão» tem de apresentar os saldos que devem ter nesta data e que hão de ser eguaes aos das identicas contas do inventario a que se procedeu para regularisar a escrituração.

Melhor se compreenderá confrontando e analisando tambem as contas e o balancete que agora vamos apresentar.

**DEVEDORES**

Inventario inicial .	15.000\$00	Saldo . . . . .	73.000\$00
Verba que é necesario debitar nesta conta, para que o seu saldo confira com o apurado no inventario atual .	58.000\$00		
	73.000\$00		73.000\$00

**MERCADORIAS**

Inventario inicial .	80.000\$00	Saldo . . . . .	145.000\$00
Importancia a que é necessario dar entrada para que perfaça a importancia da existencia atual de mercadorias .	65.000\$00		
	145.000\$00		145.000\$00

**CAIXA**

Inventario inicial .	70.000\$00	Importancia a que é necessario dar saída para que o saldo desta conta confira com o apurado no inventario atual .	69.500\$00
	70.000\$00	Saldo . . . . .	500\$00
			70.000\$00

**CREDORES**

Saldo . . . . .	28.000\$00	Inventario inicial .	7.000\$00
		Verba que é necessario creditar para que o saldo desta conta seja identico ao do apurado no inventario atual .	21.000\$00
	28.000\$00		28.000\$00

**LETRAS A PAGAR**

Saldo . . . . .	62.000\$00	Inventario inicial .	45.000\$00
		Importancia de novos aceites que é preciso creditar para que o saldo desta conta represente o apurado no balanço atual .	17.000\$00
	62.000\$00		62.000\$00

**LETRAS A RECEBER**

Inventario Inicial .	5.000\$00	Importancia a que é preciso dar saída, por esta conta estar atualmente saldada . . . . .	5.000\$00
	5.000\$00		5.000\$00

**MOVEIS E UTENSILIOS**

Inventario inicial .	18.000\$00	Importancia a que é preciso dar saída para que o saldo desta conta confira com o apurado no inventario atual .	1.800\$00
	18.000\$00	Saldo . . . . .	16.200\$00
			18.000\$00

Balancete actual extraído do Razão

Caixa . . . . .	70.000\$00	69.500\$00	500\$00	
Movéis e Utensílios . . . . .	18.000\$00	1.800\$00	16.200\$00	
Banco X, c/ dep. á o/ . . . . .	4.000\$00		4.000\$00	
Capital . . . . .		136.000\$00		136.000\$00
Mercadorias . . . . .	145.000\$00		145.000\$00	
Devedores . . . . .	73.000\$00		73.000\$00	
Oredores . . . . .		28.000\$00		28.000\$00
Letras a Pagar . . . . .		62.000\$00		62.000\$00
Perdas e Lucros . . . . .		12.700\$00		12.700\$00
	310.000\$00	310.000\$00	238.700\$00	238.700\$00

Supomos ter dado suficiente resposta á consulta numero 5, cinco.

Assinado: Antonio Martins da Fonseca.

Finda a leitura deste documento e como mais ninguém quizesse usar da palavra, o Snr. Presidente declarou que todos os documentos respeitantes áquella Reunião ficavam no arquivo da Associação dos Contabilistas e Guarda-Livros do Norte de Portugal, onde os snrs. associados os poderiam consultar. Dito isto encerrou a sessão, eram vinte e quatro horas, lavrando-se a presente acta que depois de lida foi assinada pela Mesa que presidiu á Reunião.

**APELO**

Rogamos, com todo o empenho, o favor de original, principalmente tecnico, a fim de que «A Voz do Comercio» venha a despertar o maximo interesse e consequentemente melhor possa defender e auxiliar a classe dos contabilistas

e guarda-livros, de que é órgão, e seja, em geral, o mais benefica possivel.

A-pezar-da nossa boa vontade e dos nossos grandes esforços em fazer progredir este Quinzenario, ele, para nós, ainda não passou de primeiro esboço; isto devido, sobretudo, a falta de colaboração.

Esperamos, pois, que não deixarão de nos prestar o seu concurso aqueles a quem «A Voz do Comercio» deva interessar, fineza que desde já muito agradecemos.

*Este numero foi visado pela comissão de censura*

**P A P E I S V E L H O S**

Compilações de B. Godinho

I

**O DIARIO-RASÃO, na sua forma primitiva**

Vendémia XI	JOURNAL commencé le 1 <sup>er</sup> Vendémiaire An XI	Total des affaires au Journal	1		2		3		4		5		6		7		
			Marchandises générales		Caisse		Billets à recevoir		Billets à payer		Profits et Pertes		Divers comptes		Total des affaires au Grand Livre		
			Débit	Crédit	Débit	Crédit	Débit	Crédit	Débit	Crédit	Débit	Crédit	Débit	Crédit	Débit	Crédit	
1	Marchandises Générales a Pierre																
	Pour 10 tonneaux de vin rouge achetés à Pierre à 300 frs. le tonn. 1/8.	3.000	1 3.000											6		3.000	
2	M. ses G. les a Dupré																
	Pour 20 tonneaux de vin blanc, achetés audit, à 200 frs. le tonneau, payables en mon billet à son ordre à six mois 1/8.	4.000	1 4.000											6		4.000	
3	M. ses G. les a Dupui																
	Pour 3 barriques sucre brut, achetés audit, pesant, net 129 myriag à 12 frs. le myriag payables en mon billet 1/8.	1.500	1 1.500											6		1.500	
4	Dupui a M. ses G. les																
	Pour 10 tonneaux de vin rouge, vendus audit, à 400 frs. le tonneau, payables en son billet 6/1.	4.000	1	4.000										6	4.000		
5	Depré a M. ses G. les																
	Pour 2 barriques sucre brut, pesant 75 myriag, vendus audit à 20 frs. le myriag, payables en son billet 6/1.	1.500	1	1.500										6	1.500		
6	Caisse a Profits et Pertes																
	Pour 20 tonneaux de vin, dont mon père m'a fait présent, et que j'ai vendus comptant à 1000 frs. 2/8.	20.000			2	20.000							5	20.000			
7	M. ses G. les a Caisse																
	Pour 12 tonneaux de vin, blanc, achetés comptant à Dupré, à 200 frs. le tonneau 1/2.	2.400	1	2.400	2		2.400										
8																	
9																	
10																	
		166.616		55.960	48.056		63.674	66	46.162	26.000	12.000	41.000	24.960	2.081	34	20.398	
														7.900	14.500	166.916	166.916

## II

Frontispicio do 1.º livro de escrituração, publicado em Portugal:

MERCADOR  
EXACTO  
NOS SEUS LIVROS DE CONTAS  
OU  
METHODO FACIL  
PARA QUALQUER MERCADOR, E OUTROS

ARRUMAREM AS SUAS CONTAS COM A CLAREZA NECESSARIA, COM SEU  
DIARIO, PELOS PRINCIPIOS DAS PARTIDAS DOBRADAS, SEGUN-  
DO A DETERMINAÇÃO DE SUA MAGESTADE

PARTE I

DEDICADA

AO SENHOR

**Ignacio Ferreira  
Souto**

*Cavalleiro professo na ordem de Christo, Desembargador dos Aggravos da Casa da supplicação, Procurador da Fazenda Real do Ultramar, Conservador Geral do Commercio dos Reinos de Portugal, e seus dominios, e da Meza do Bem Commum, e da Real Fabrica da Seda, e Assucares refinados, Collegial que foi, e Reitor no Collegio Pontificio da Universidade de Coimbra e, nella Professor, e Cathedratico na faculdade de Leis, etc. etc.*

POR

**JOÃO BAPTISTA BONAVIE**

E por elle mesmo dirigida

LISBOA

NA REGIA OFFICINA TYPOGRAPHICA

M. DCC. LXXIX

Com licença da Real Meza Censoria.

# GRANDE COLÉGIO DA BOAVISTA

(FUNDADO HA 66 ANOS)

PARA O SEXO MASCULINO

Internato, Semi-Internato, Externato — CURSOS: Primário, Liceal (completo) e Comercial, Música, Dança, etc.

## PORTO

GRANDE COLÉGIO DA BOAVISTA

Rua da Boavista, 112

TELEFONE, 4068



## VILA REAL

COLEGIO NOSSA SENHORA DA BOAVISTA

(FILIAL)

Palacete das Virtudes

## Coisas que é bom conhecer

### Maximas de saúde

Caminha duas horas ou mais todos os dias.

Dorme sete ou oito horas todas as noites.

Levanta-te logo que acordares.

Trabalha logo que te levatares.

Não comas sem fome e sempre devagar.

Só bebas com sede.

Fala só quando é preciso.

Não escrevas o que não podes assinar.

Não faças o que não podes dizer.

Conta contigo só.

Não sejas avarento.

Sê casto até aos vinte anos.

E depois sê comedido em tudo.

Alexandre Dumas.

## GASA DOS LINHOS

RAFAEL PEREIRA DOS SANTOS

ARTIGOS PARA BORDAR

660, R. Fernandes Thomas, 664

(Casa fundada em 1860) Telefone. 4021

PORTO

LINHOS, ATOALHADOS e BORDADOS

## Amelhor pasta dentifrica

Todas as pessoas devem lavar os seus dentes ao levantar e ao deitar e depois de cada refeição.

Uma escova macia e um copo d'agua com umas gotas de limão são convenientes. Deve fazer-se todos os esforços para que entre os dentes não fiquem restos de alimentos. Mas póde usar-se um pasta também. Qual, perguntará o leitor?

Nem mais nem menos que *maçã ralada*, ácida sobretudo é excelente.

Quando haja gingivites ou outras doenças: cebôla ralada é ótimo remedio.

## BOA RESPOSTA

O rei da Prussia tinha um ajudante de campo, que vivia na maior miseria. Querendo o rei alivia-lo, mandou-lhe um dia uma carteira, com um bilhete de 1.000 duros.

— Alguns dias depois, perguntou-lhe:

Então, coronel, como achou a obra?

— Famosa, inimitavel, e tanto me agradou, que estou esperando com ancia o segundo tomo. Sorriu-se el-rei, e mandou-lhe outro tomo nas mesmas condições e uma nota que dizia:

— Esta obra só tem dois volumes.

Cursos completos em discos de gramofone, com livros e instruções: Estudo facil, atraente e economico.



Pedir prospectos explicativos — COSTA, CORREIA & SILVA — R. da Picaria, 68 — PORTO

LINGUAS ESTRANGEIRAS — Sistema do LINGUAPHONE INSTITUTE, de Londres