

A VOZ DO COMERCIO

QUINZENARIO DOS CONTABILISTAS E GUARDA-LIVROS

LEZIS-PORTO

ASSINATURAS
(Pagamento trimestral adiantado)
CONTINENTE 6800
COLONIAS 13800
ESTRANGEIRO 28800
Numero avulso—3400
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, 15 de Junho de 1929

N.º 12

DR. MELO LEOTE

Orgulha-se «A VOZ DO COMERCIO» em apresentar hoje na sua galeria de personalidades mais em evidencia no nosso meio, a figura insinuante e simpática do Dr. Mem Roberto Couceiro de Melo Leote, duplamente prestigiosa pela sua superior intelligencia e pelo seu caracter sem mácula.

Filho do falecido desembargador do Tribunal da Relação do Porto, sócio efectivo da Academia das Sciencias de Lisbôa e antigo Ministro da Republica, Dr. Diogo Tavares de Melo Leote, o nosso homenageado após um curso distinctissimo, concluido no ano de 1914 na Universidade de Coimbra, veio abrir banca de advogado na capital do Norte.

Excessivamente modesto, probo, trabalhador de largo tolego, espirito de alta pujança, tendo-se especialisado em questões civeis e principalmente no estudo do Direito Administrativo, ele, em pouco tempo, conquistou a golpes de talento e de actividade, — o logar de notavel destaque que presentemente disfruta no foro portuense.

Como advogado sindico da Camara Municipal do Pôrto, esse espinhosissimo cargo em que tanto tem honrado a sucessão legada pelo Dr. Barbosa de Castro, ele apresenta os seus pareceres nos pleitos mais intrincados e de difficil solução, em que aquela entidade se vê envolvida, sempre redigidos duma maneira clara, precisa e concludente, defendendo ao maximo os interesses cãdinos e demonstrando larga cópia de conhecimentos juridicos, bem como grande prática da advocacia.

Nunca emite uma opinião sobre qualquer assunto profissional, sem

que o tenha estudado maduramente, consagrando-lhe o seu muito saber, toda a sua vontade inquebrantavel, a sua alma, as suas vigillias e... a saúde muitas vezes.

Na cátedra, tem-se afirmado o Dr. Melo Leote um sapientissimo professor, na regencia da Cadeira de



DR. MELO LEOTE

Direito Comerical e Maritimo, no Instituto Industrial e Comercial do Porto.

Que instructivas prelecções, que amenas palestras ele não proporciona aos seus alunos, sobre as materias do programa da sua Cadeira, que constituindo um assunto árido e pesado, ele torna interessante e atraente, mercê da clareza da sua exposição em frase distincta e elegante, e do seu *charme* pessoal!

Apesar de muito novo, ele tem occupado desde o ano da sua for-

matura importantes cargos administrativos e profissionais.

Causidico dos mais distintos, tem verdadeira devoção pelo seu *métier*, e junta a essa devoção qualidades affectivas e intellectuaes, que o tornam uma das mais insignes figuras da sua nobilissima classe!

A sua banca está tambem ao serviço dos desvalidos e dos amigos. Não é raro vêr o illustre juriscônsulto pôr a sua pena e todo o brilho da sua intelligencia ao serviço de causas, donde para ele só lhe pode resultar... trabalho!

Caracter austero, são e virtuoso, tem estereotipados na fisionomia, os traços indeleveis que revelam o prototipo do cidadão exemplar, digno e sabedor, que unicamente com o auxilio dum estudo persistente e dum talento comprovado, tem aberto carreira neste meio tão mesquinho, sem quaesquer favoritismos, porque este homem independente até ao maximo, os desdenha e desconhece.

A «VOZ DO COMERCIO», órgão dos contabilistas e guarda-livros de cuja agremiação o Dr. Melo Leote é preclaro consultor juridico, e á qual ele tem prestado os mais relevantes serviços, sente-se orgulhosa em honrar as suas paginas com esta modestissima homenagem a tão elevado espirito, a que se associarão sem duvida todos aqueles nossos colegas, que o conhecem e o tem procurado, para ouvirem a sua opinião sãbia e autorisada sôbre as varias questões juridicas que os guarda-livros conscientes precisam de conhecer, para o cabal desempenho dos seus cargos.

REFERENCIAS ESPONTANEAS

QUE AGRADECEMOS MUITO RECONHECIDOS

IMPrensa

Da «*Republica Social*», de 9 de Fevereiro de 1929.

«*A Voz do Comercio*»

Excelente quinzenario, orgão dos contabilistas e guarda-livros, iniciou em 1 de Janeiro a sua publicação.

O primeiro numero que temos presente é sem duvida um repositório de elementos de interesse para esta classe, que deve sentir-se satisfeita, pelo aparecimento dum porta-voz na imprensa.

É seu director o Snr. Martins da Fonseca, que bem pode orgulhar-se do belo jornal que dirige.

As nossas saudações ao novo colega.

LEITORES

Benguela, 17 de Fevereiro de 1929.

Ex.^{mo} Snr. Antonio Martins da Fonseca.
Dig.^{mo} Director de «*A Voz do Comercio*».

Encontrei sobre a minha mesa o primeiro numero do novo quinzenario que V. Ex.^a tão inteligentemente dirige. Não sei se me era dirigido, pois não estava cinto; sei que me interessou bastante a sua leitura e desejo ser assinante.

Entusiasma-me tudo quanto seja procurar elevar o nivel intellectual e scientifico da classe comercial, a que, ha já alguns anos, pertence.

Antes de vir assumir a gerencia do então, Banco Nacional Ultramarino em Benguela, hoje Banco de Angola, sempre nos jornaes de Lisboa, em revistas e em conferencias publicas, até 1926, procurei defender um ponto de vista que julgo capital para a prosperidade do nosso paiz: auxiliar o desenvolvimento comercial entre a Metropole e as colonias.

É meu ponto de fé que será o comercio o estimulante da produção.

Mas para que essa acção do comercio resulte eficiente, é indispensavel que elle receba o necessario auxilio e protecção do Estado, que os seus membros conheçam os problemas nos seus varios e multiplos aspectos e que tenham a bagagem e preparação bastantes para os estudarem e enfrentarem.

Para se atingir este fim muito pode concorrer o jornal que V. Ex.^a dirige e, por isso mesmo, farei para a sua divulgação aqui, a propaganda que me for possivel.

Nenhum outro fim tenho em vista senão o prestar o meu fraco concurso a um empreendimento que julgo digno de todo o louvor e que desegno de patriótico.

Termino fazendo votos pelas prosperidades de «*A Voz do Comercio*» e apresento a V. Ex.^a os meus respeitos.

At.^o V.^{or} e Obg.^{do}

Virgilio P. Costa

Evora, 18 de Fevereiro de 1929.

Ex.^{mo} Snr. Director de «*A Voz do Comercio*».

Aproveitando a oportunidade para o felicitar pelo seu belo trabalho, desejo que o novo Jornal atinja o grau de perfectibilidade moral e material que todos nós profissionais pretendemos para a classe que tão abandonada anda de todos e até... de nós mesmos.

Com os meus cumprimentos vão os melhores votos de progressos feitos pelo, de V., etc.

Artur Caeiro.

Caminha, 1 de Maio de 1929.

Ex.^{mo} Snr. Antonio Martins da Fonseca

E já agora permita que o felicite pela exuberante publicação que atirou a lume e cuja semente não caiu em terreno sáfaro.

A falta duma revista de contabilidade ha muito que se vinha fazendo sentir, e o papel que «*A Voz do Comercio*» vem desempenhando entre a laboriosa classe a que pertence, é necessario encarecer. Os livros da especialidade, aqueles que transpõem o ramerrão de sempre, são, no nosso Paiz, inacessiveis a muitas bolsas, pela carestia dos seus preços; e só as publicações da natureza do seu jornal, que são como que um roteiro do guarda-livros e do contabilista, os poderão suprir, a meu ver com melhores vantagens ainda.

De V., etc.

Elias Lourenço Gavinho

Lisboa, 8 de Maio de 1929

Ex.^{ma} Administração de «*A Voz do Comercio*»

Aproveito o ensejo para muito sinceramente felicitar V. Snr.^{as} pela v/ feliz e proficua iniciativa, que o foi de facto a fundação do quinzenario competentemente dirigido por V. Snr.^{as}, para o qual prevêo uma duradoira existencia desde que encontre na classe o apoio a que tem jus por todos os motivos.

Subscrovo-me c/ elevada consideração e apreço,

De V. Snr.^{as}

At.^o e V.^{or}

Julio Pedro da Silva

Aos assinantes retardatarios no pagamento

Finda com este numero o 2.^o trimestre de assinatura e, no entanto, temos mais de 400 recibos relativos ao 1.^o trimestre e cerca de 800 do 2.^o, ainda não liquidados, muitos dos quais já enviamos quatro vezes á cobrança e novamente nos foram devolvidos sem que os respectivos assinantes nos tenham

dado alguma satisfação, a-pezar-de lhes termos escrito a proposito.

Por isso e porque o modico custo de «*A Voz do Comercio*» não comporta os prejuizos que tal facto ocasiona, somos forçados a rogar por este meio o favor de não permitirem que esses recibos, que, agora, mais uma vez vamos enviar, sejam devolvidos. Esperamos que este pedido seja tomado na devida consideração, para que «*A Voz do Comercio*» possa viver e progredir.

BENEFICENCIA

Uma cancerosa em estado muito grave e que vive na miseria, implora a vossa caridade.

Mora na rua Fernão de Magalhães, n.^o 99-2.^o.

Recebem-se donativos nesta Redacção.

Transporte	54\$50
Anonimo (Cota mensal)	10\$00
Total	64\$50

SECCÃO TÉCNICA

CALCULOS SOBRE OPERAÇÕES COMERCIAIS

Um erro vulgar — «Lucros» que não são lucros — A confusão entre percentagem de aumento e percentagem de lucro — Não há 100 % de lucro — Considerações a propósito

O assunto indicado nestes títulos diz respeito a uma questão de alta importância para o comércio em geral — questão desconhecida para muitos que a não deviam ignorar, podendo afirmar-se que tal desconhecimento ocasiona muitos calculos errados, que por sua vez dão origem inconscientemente a grandes prejuizos.

A questão pode ser apresentada do modo seguinte:

E' vulgar supor-se que os tantos por cento, que se calculam sobre o preço de custo de uma mercadoria, representam percentagem de lucro.

Nada mais falso. Tal percentagem representa apenas um aumento. A percentagem de lucro, que lhe corresponde, é outra, sempre inferior àquela, como se mostrará na sua altura.

Assentemos primeiramente — e disto não nos esqueçamos — em que a percentagem calculada sobre o preço de custo deve chamar-se unicamente «percentagem de aumento», porque outra coisa não é, mais do que isso, e a percentagem calculada sobre o preço de venda deve chamar-se «percentagem de lucro» ou «de perda», segundo houver respectivamente ganho ou prejuizo.

Efectivamente não ha, nem pode haver lucro ou perda sem que se venda a mercadoria e, portanto, a percentagem respectiva só pode ser calculada sobre o preço de venda e nunca sobre o preço de compra ou custo.

Não nos esqueçamos tambem — e isto se verá mais adiante — de que há uma diferença considerável entre as duas percentagens.

Um exemplo pratico fará comprehender melhor este caso e avaliar o prejuizo, que pode advir da sua ignorância.

Certo comerciante comprometeu-se a dar a um comissionista 50 % da receita da venda de um artigo, se o comissionista conseguisse vendê-lo pelo dôbro do preço que havia custado ao comerciante, e isto porque este supunha que, effectuada assim a venda, lucraria 100 %, podendo, portanto, dar bem os prometidos 50 % ao comissionista, visto que — julgava aquelle — ainda ficavam para si outros 50 %.

Sucedeu que o comissionista vendeu não só o primeiro artigo, mas outros que se lhe seguiram, sempre pelo dôbro do preço do custo. A receita bruta das vendas era totalmente entregue ao comerciante, que ia creditando o comissionista pelas importancias das respectivas percentagens (50 %), ao mesmo tempo que se considerava satisfeitissimo por lhe entrar em caixa um lucro igual.

Passado certo tempo, o comissionista foi integralmente embolsado do seu crédito, cuja soma era relativamente considerável.

Meses depois, chamado um guarda-livros para proceder ao balanço e feita a análise minuciosa das transacções realizadas durante o exercicio, ficou o comerciante fóra de si, quando o guarda-livros lhe declarou e provou que nenhuma vantagem obteve com a venda dos tais artigos, pois dera todo o lucro ao comissionista!

Na realidade, quando se vende pelo dôbro do preço do custo, lucra-se apenas 50 %.

Efectivamente, suponha-se, por exemplo, que se comprou por 300 um artigo, que se vendeu por 600.

Quando se vende por 600, ganham-se 300;

Quando se vende por 1, ganham-se 600 vezes menos, isto é $\frac{300}{600}$;

Quando se vende por 100 (base da percentagem), ganham-se 100 vezes mais, isto é $\frac{300 \times 100}{600} = 50\%$.

O método das formulas, indicado em qualquer bom tratado de contabilidade, leva-nos à mesma conclusão, senão vejamos:

$$\frac{\text{preço de venda} \times \text{percentagem de lucro}}{100} = \text{lucro}$$

ou

$$\frac{\text{preço de custo} \times 100}{100 - \text{percentagem de lucro}} = \text{preço de venda}$$

ou ainda

$$\frac{\text{preço de custo} \times \text{percentagem de lucro}}{100 - \text{percentagem de lucro}} = \text{lucro}$$

donde, tirando destas três fórmulas, o valor da percentagem de lucro, fica:

$$\frac{\text{lucro} \times 100}{\text{preço de venda}} = \text{percentagem de lucro.}$$

Tome-se agora o número, que se quiser, seja elle qual fôr, para preço de custo e o seu dôbro para preço de venda. Sempre se obterá a percentagem de lucro de 50 %.

Em conclusão, vê-se que, quando se adopta a percentagem de aumento de 100 %, apenas se lucra 50 %.

Vejamos então qual é o aumento, que se deve fazer, para se lucrar 100 %.

Sem receio de errar e embora tal afirmação pareça inverosimil a muitos, a verdade é que nunca se obtém 100 % de lucro, a não ser que não haja preço de custo, isto é, que a mercadoria vendida nada tenha custado ao vendedor!

Por maior que seja o aumento ao preço de custo, nunca se atingem os tais 100 % de lucro, ainda mesmo quando esse aumento seja verdadeiramente descomunal e por isso inadmissivel na prática!

Supunhamos o caso de se vender por 100.000\$00 (cem contos) um objecto, que custou ao vendedor \$50 (cincoenta contavos).

Evidentemente se obteve o lucro fabuloso de 99.99\$50!

Vejamos se mesmo assim se atingiram os tais 100 % de lucro:

se a uma venda de 100.000\$00 corresponde um lucro de 99.999\$50,
a uma venda de 1 corresponderá um lucro de $\frac{9999950}{10000000}$

e a uma venda de 100 (base da percentagem, $\frac{9999950 \times 100}{10000000} = 99,9995\%$)
corresponderá um lucro de $\frac{9999950 \times 100}{10000000} = 99,9995\%$

Como se vê, muito nos aproximamos dos 100%,

mas nem assim, com tão fantástico lucro, conseguimos atingi-los.

Os descrentes podem repetir a experiência com quaisquer outros números, que escolham, e obterão sempre o mesmo resultado.

(Continua)

Foz do Douro, Junho de 1929.

I. Xavier Fernandes.

ABERTURA DE ESCRITURAÇÃO DE DIVERSAS FIRMAS

IV

Temo-nos ocupado de casos vulgares; agora, vamos, pois, tratar de alguns que raras vezes se dão, mas que, no entanto, é necessário saber resolver devidamente.

1.º CASO

Suponhamos que Americo Costa se estabeleceu com 80.000\$00 em numerario seu e 50.000\$00 em dinheiro do dote de sua esposa Maria da Conceição Costa, depositados á ordem no Banco X.

Inventario e Balanços

1.º modelo

Porto, 2 de Janeiro de 1929.		
Inventario do activo e passivo com que hoje se estabeleceu a firma Americo Costa, a saber:		
ACTIVO		
Caixa		
Numerario em cofre.	80.000\$—	
Banco X, c/ depósitos á o/.		
Dinheiro em depósito á ordem . . .	50.000\$—	130.000\$—
PASSIVO		
Maria da Conceição Costa, c/ dote		
Parte do seu dote que emprestou a esta firma . . .		50.000\$—
Diferença representando o capital . . .		80.000\$—
S. E. e O.		
<i>Americo Costa</i>		
O Guarda-Livros <i>Antonio Silva.</i>		

2.º modelo

Porto, 2 de Janeiro de 1929.		
Activo e passivo com que hoje comecei a negociar:		
ACTIVO		
Dinheiro:		
Em cofre.	80.000\$—	
Em deposito á ordem no Banco X . . .	50.000\$—	130.000\$—
PASSIVO		
Importancia que minha esposa Maria da Conceição Costa me emprestou do seu dote para eu entrar em commercio		
		50.000\$—
Capital		80.000\$—
<i>Americo Costa.</i>		

Diario Sintético

1.º modelo

Porto, 2 de Janeiro de 1929.		
Diversos a Diversos		
Pelo activo e passivo, segundo o «Inventario e Balanços», a folios 1, com que hoje iniciou o seu commercio a firma Americo Costa.		
Caixa	80.000\$—	
Banco X, c/ depósitos á o/.	50.000\$—	
a Maria da Conceição Costa, c/ dote		50.000\$—
a Capital		80.000\$—
	130.000\$—	130.000\$—
30		

2.º modelo

Porto, 2 de Janeiro de 1929.		
Diversos	1	
a Capital		
Activo com que eu Americo Costa, hoje me estabeleci.		
Caixa		
Dinheiro em cofre .	80.000\$—	
Banco X. c/ depósitos á ordem		
Dinheiro em depósito á ordem neste Banco, que minha esposa me emprestou e que faz parte do seu dote. .	50.000\$—	130.000\$—
„		
Capital	2	
a Maria da Conceição Costa, c/ dote		
Meu passivo nesta data		50.000\$—
30		

Cumpre-nos informar:

- 1.º Que preferimos o primeiro modelo ao segundo; apresentamos este por ser vulgar adoptar-se.
- 2.º Que empregamos a conta dote, por a respectiva verba representar um credito privilegiado e que, por isso, seria erro creditar na conta credores.

E' oportuno elucidar sobre o seguinte:

Temos notado que nos casos em que ha activo e passivo, é costume quasi geral, incluir neste o capital.

Não fazemos assim, porque o capital não é passivo, é activo; porem, deve figurar do lado do passivo e não no passivo, mas fóra dele, pela mesma razão que o saldo da conta caixa passa para o haver; isto é, por uma questão de arte, para que as somas de encerramento fiquem eguais.

(Continua)

Antonio Martins da Fonseca.

Este numero foi visado pela Comissão de Censura

CARTAS DE VENDA

III

Aplicamos o que antecede á venda de um livro de technica comercial e perguntamos: Quando compramos um livro de technica comercial?

Indubitavelmente no caso da sua leitura nos poder proporcionar uma utilidade. Temos, pois, a necessidade que pode servir de base á argumentação da carta; falta encontrar a argumentação desta necessidade. Por duas razões pode ter utilidade técnica o livro; porque os conhecimentos do destinatario sejam poucos ou porque o desenvolvimento do comercio exija cada dia uma maior capacidade técnica.

Penhamos de parte o primeiro argumento; dizer a um futuro comprador que lhe falta uma coisa tam imprescindivel como é o conhecimento tecnico da sua occupação, é predispo-lo contra nós e expormo-nos a que não leia nem mais uma linha da carta que lhe mandemos; não ha outra solução senão empregar o segundo argumento; assim, pois, redigimos a carta desta forma:

O enorme desenvolvimento alcançado por o comercio durante os ultimos anos, fez que na sua administração, organização e contabilidade se empregassem métodos equivalentes cuja eficiência permitisse obter o controle necessario, a cifra de vendas ou os dados estatísticos, que, imprescindivelmente, necessita, para sua expansão, toda a empresa comercial. Também o empregado necessita desenvolver os seus conhecimentos para atender aos novos métodos, sustentar o seu prestigio e procurar uma melhor situação . . .

Em regra geral, todas as cartas de venda empregam esta forma; demonstram primeiro a necessidade, argumentam segundo o ponto de vista do destinatario,

e terminam oferecendo um objecto á venda ou anunciam o prestimo de um serviço; pode dizer-se que é uma formula universal, já que nos proprios tratados de publicidade estrangeiros, e tambem nos nacionais, as cartas expostas como modelo têm precisamente esta ordem na sua estrutura:

- 1.º Demonstrar a necessidade.
- 2.º Condições do comprador.
- 3.º Oferta do producto.

Claro que tornou universal esta estrutura porque argumentando-se desta forma se presta a achar um motivo lógico por onde principiar a carta que tenha como condição despertar o interesse desde as primeiras frases.

Esta qualidade procurou-se tambem, ainda que a nosso ver, sem resultado, por a inconveniencia da frase ou por a idea dominante do conjuncto ainda que não tenha nenhuma das duas relações com o producto anunciado. ¡Quantos começos de cartas temos visto que por seguirem este procedimento causavam efeitos contraproducentes! Por exemplo, uma agencia de publicidade escreve:

É tam pueril um exercito com armas de pederneira, como um negocio moderno sem propaganda . . .

outro principio, de um producto farmaceutico:

Esta carta levar-lhe-ha maior utilidade que se fôsse escripta nas margens de uma noia de mil pezezas, porque . . .

este, é de um fabricante de calçado:

Não deve preocupa-lo a oscilação dos cambios, porque os nossos calçados duram mais . . .

e, por fim, outra de uma empresa estrangeira de serviços técnicos:

Se a meio do caminho parasse o seu automovel que fazia? Ir procurar um especialista de automoveis para que o arranjasse. As mesmas razoes pode V. Ex.ª ter para encarregar o nosso escriptorio tecnico...

Pode ser que desta forma se desperte com mais rapidez a atenção do leitor, porem; predispõe para um acolhimento favoravel ao resto da carta? Ao principio parece que vai tratar uma questão por a qual sentis interesse, e de repente muda e embrenha-se em outro assunto diferente; o mais provavel é que ao chegar a este ponto se deixe de lêr. E' como se tomando por uma estrada larga e plana, orlada de arvores e flores, de repente notais que morre num caminho estreito, num verdadeiro caminho de cabras; certamente renunciáveis a ir mais longe. O mesmo acontece com esta qualidade de cartas; principiam prometendo uma coisa, e a sua leitura atrai; ao mudár bruscamente perdem todo o interesse e não se termina a leitura.

O principio deve ter relação com o resto da carta para que tenha as condições a) e b) que mostramos nos nossos artigos anteriores, fazendo que o futuro comprador siga sem nenhum esforço a leitura dos diferentes paragrafos da carta e assimile em encadeamento logico os distintos argumentos que contenha segundo a sugestão que se tenta.

Vejamos como se completa uma carta seguindo esta orientação. Um fabricante de artigos de iluminação empreende directamente uma propaganda dirigida aos consumidores e redige o seguinte modelo:

Senhor:

Neste tempo em que a vida da sociedade impõe a recepção de inumeras visitas ás quaes terá que atender e fazer as horas da casa, convindo-lhe que da sua visita não conservem a impressão de que a sua posição social não é a mesma que antes haviam suposto, é quando mais imperiosamente sentirá V. Ex.ª a necessidade de instalar a sua casa de forma atrativa e não isenta de luxo e adorno. Ao fazê-lo, terá seguramente, excepcional interesse na forma de iluminação, que é o que mais realce dá ás habitações.

Sem duvida procurará artigos de irrepreensivel estilo que condigam com os moveis das salas, o que lhe custará a encontrar se se dirige a um simples vendedor de lampadas e não lhe restará em alguns casos outra solução que fazê-los construir á medida dos seus desejos, o que lhe ficará excessivamente caro.

Este inconveniente não o encontrará se se dirigir a esta sua casa. Especializados ha alguns anos, na construção de artigos para iluminação, possuímos um consideravel numero de modelos e estilos em ferro forjado e metal, para sala de jantar, sala de baile, sala de visitas, hall, escadaria, jardim, etc., entre os quaes haverá o modelo que se adapte aos seus gostos e necessidades.

Enviamos-lhe um folheto illustrado e nota de preços com os tipos mais correntes, que rogamos o favor de apreciar, escrevendo nos em seguida se nele não encontrar o modelo que deseja, dando-nos informes sobre o estilo e uso dos artigos que necessita e enviar-lhe-hemos novos desenhos com nota de preços.

Somos creadores de artigos de iluminação; dedicamo-nos principalmente á exportação, mas decidimos empreender uma venda de propaganda por esta região afim de que possam aproveitar as vantagens do nosso sistema de fabrico em grande escala e porque a importante quantidade de artigos que produzimos nos permite ter desenhadores especializados que criam conti-

nuamente novos modelos, de acordo com a moda e gosto mais popularizados.

Se V. Ex.ª aprecia a elegancia do mobiliario e quer comprar candieiros de irrepreensivel estilo antigo, ou prefere algum desenho moderno, convem-lhe escolher numa casa onde haja uma quantidade de modelos para encontrar o que de antemão idealizou. Esta vantagem é a que lhe oferecemos.

Nossa variedade infinita de modelos e o lema, Servir os clientes, que tem sido sempre a nossa norma, dão-nos o direito de assegurar que nos achamos em condições de o servir a seu contento.

Esperando suas ordens é-nos grato testemunhar-lhe a nossa distinguida consideração.

Esta carta dirige-se a particulares; pode ser portanto um pouco mais extensa que se fosse dirigida a um comerciante, para o qual a brevidade é uma condição inestimavel.

Desde o principio se procurou despertar a atenção do leitor, demonstrando-lhe a necessidade dos artigos electricos, e justificando esta por a opinião que formem as visitas do adorno e disposição da casa.

Se se dissesse simplesmente: compre os nossos artigos electricos, não se deixaria seguir aos argumentos o encadeamento necessario para passar de uma ideia a outra suavemente e sem brusca transição; é necessario advertir em seguida que encontrar artigos que a um impecavel estilo unam a condição de uma rasoavel economia, é uma coisa difficil; o retalhista não está muito bem sortido e provavelmente não terá em existencia o modelo que por sua forma, estilo, tipo e dimensões, se ajuste ás necessidades do comprador. Resta o recurso de mandar fazer de encomenda os artigos, porem tem o defeito do seu elevado custo, pois que lança sobre o valor de um só artigo o custo dos desenhos ou modelos; não pode pensar-se no retalhista.

Ao contrario, uma fabrica montada pelos productos modernos, com grande produção (como o demonstra a que haja tido exito no mercado de exportação), pode possuir uma regular existencia de modelos de artigos electricos em todos os desenhos e nas dimensões que se precisa, capaz de satisfazer o gosto mais exigente e o mais apurado estilo, e estes são as características do anunciante; por tanto, seguindo este modo de ver, logico, encadeado, é mais facil levar o leitor a comprar do que com incongruencias que se chamam muito a atenção, são completamente ineficazes, assim como cartas anónimas, cujo principio vulgar seja incapaz de despertar alguma sensação.

Nenhum interesse pode inspirar uma carta que comece com a estafada e anacronica formula de: *Levamos ao seu conhecimento que...*, ou ectão. *Por a presente nos é grato oferecer-lhe...*

Talvez a unica condição que falta a este modelo de quantas indicavamos no artigo anterior, seja a de deixar no animo do leitor o imperativo de um acto que o incite a decidir-se, o que não se fez porque um particular não tem o espirito de decisão tanto cultivado como o comerciante e custa-lhe mais decidir-se, e mesmo porque não se procurava com esta carta o resultado immediato, pois que requerendo os artigos electricos uma cuidada escolha, se tinha de insistir ao cabo de algum tempo quando o catalogo e a nota de preços hajam sido examinados com a devida atenção.

Quando se escreve mais de uma carta, forma-se o que se chama «serie de cartas», sujeitas a outras normas e diferentes condições, conforme teremos ocasião de examinar num futuro artigo, ao comentar alguns exemplos praticos.

José Gardó

A RESPONSABILIDADE PROFISSIONAL

Advogando a observância conscienciosa dos principios da responsabilidade profissional, cumpre-nos, simultaneamente, estabelecer uma solidariedade efectiva em torno das vitimas de patrões menos escrupulosos

Num dos últimos números da revista «*Questions Comptables*» era este tema proficentemente abordado pela redacção e transcrito um artigo já publicado ha anos sobre o mesmo assunto. Convindo esclarecer nestas columnas quanto diga respeito ao exercicio da profissão e estando á cabeça do nosso programa a dignificação do mesmo exercicio, não podemos deixar de pôr em relêvo a importância dêste momentoso tema, extremamente complexo e infinitamente delicado.

A responsabilidade do guarda-livros deve ser severamente observada, usando, porem, das necessárias cautelas, que só os técnicos podem ter. Mas, para que esse principio possa aplicar-se com rigor e para que o possamos impor como é do nosso elemental dever, urge que estabeleçamos a mais estreita solidariedade entre os componentes da nossa classe, solidariedade que possa concretisar-se logo que um nosso camarada seja atingido pela suspeição ou despedido por não querer prevaricar á ordem do chefe de empresa menos escrupuloso. That is the question!

Reclamar o enobrecimento do exercicio profissional é digno! Porém, abandonar um camarada no momento critico em que êle merece e precisa do auxilio da classe, porque resistiu á tentação e praticou os principios advogados nestas columnas — é um crime!

Já pensaste neste momentoso problema, colega leitor? E não conclues daqui, uma vez mais, que só a Associação pode proclamar os teus direitos e defender os teus interesses?

Estudo sobre a responsabilidade do guarda-livros

O artigo a que acima nos referimos é da autoria do nosso colega Jules Bauzin e dêle damos, a seguir, os principais tópicos, para elucidação dos nossos leitores. Depois de citar a disposição que, na legislação francesa, obriga á reparação dos actos atentorios dos interesses de outrem, o nosso colega entra no assunto em questão, desenvolvendo-o com proficiência.

«Em primeiro lugar, registemos — escreve êle — que o guarda-livros é em geral um assalariado e que, por consequência, se encontra sob a dependência das pessoas que o empregam. Mesmo no caso em que o guarda-livros seja um *arrematante de contabilidade* e trabalhe por conta própria, coisa frequente nos nossos dias, ainda assim êle se encontra num certo estado de dependência em face do industrial ou do comerciante, a cujo serviço põe os seus conhecimentos especiais. A sua profissão neste caso converte-se numa verdadeira profissão liberal que se assemelha á do advogado. Ele pode ser, como aquele, depositário dos segredos da casa e conserva igualmente uma certa liberdade nos seus actos, mas não pode recusar-se, sob imposição da pessoa que o emprega, a operar de tal ou tal maneira, se lhe manifestam nesse sentido vontade expressa.

Quer, pois, exerça funções fixas ou ambulantes, o guarda-livros encontra-se num estado de dependência que atenua, numa certa medida, a responsabilidade em que pode incorrer pelos seus actos. Mas, é evidente que um guarda-livros honesto não se deixará levar á prática de actos repreensíveis, ainda que para tanto receba ordens.

Nesse caso, a sua recusa é categórica e, quasi sempre, paga com a sua situação o seu gesto virtuoso. Só alguns caracteres fracos se deixarão dominar e por receio do futuro, não ver sua familia na miseria, ou para talvez para receber alguns subsimiseraveis, se prestarão a servir interesses desonestos.

Como na maioria dos casos essas operações caem nas malhas da justiça, o desgraçado vê-se perseguido e expia duramente o seu erro».

De facto, na legislação francesa, como na portuguesa, os que tiverem, com conhecimento, ajudado ou assistido o autor ou os autores da acção, nos factos precedentes ou consumados, serão punidos como cúmplices. A quebra fraudulenta é uma acção qualificada crime pela lei penal. O comerciante culpado exercerá quasi sempre pressão sobre o seu empregado para o levar a falsificar os livros e a dissimular assim a verdadeira situação.

A cumplicidade do guarda-livros cai sob a alçada da justiça; mas, quasi sempre os juizes e os jurados levam em grande conta as circunstancias atenuantes que envolvem esses casos, no que respeita o profissional.

Embora a pena seja atenuada, o profissional fica manchado na sua dignidade, a cujo culto ele deveria, de preferência, dedicar-se. Mais nobre será, pois, recusar-se terminantemente, arcando com as consequencias do seu acto e apelando para a solidariedade dos seus organismos de classe.

O mau e perigoso habito de passar certificados inexactos a empregados despedidos

«Alem destes casos muito graves, que trazem consigo pesadas responsabilidades, a vida corrente oferece nos múltiplos casos que suscitam cada um dêles um ponto de direito nos quais a questão da responsabilidade surge e cuja apreciação é, por vezes, muito delicada.

«Quando um empregado se apresenta como guarda-livros e é admitido como tal, fica convencionado que esse empregado conhece os elementos da sua profissão. Em que responsabilidade incorre esse individuo, se êle fôr completamente incapaz de escripturar um Diário e um Razão e ignorar as regras mais elementares da sua *soidisant* profissão? Esse individuo cometeu um verdadeiro abuso de confiança arrogando uma profissão que êle não exercia e durante o tempo necessario para verificar a sua capacidade que pode ser bastante longo, segundo toda a sorte de circunstancias particulares, êle podia acumular erros extremamente prejudiciais para o seu patrão e mesmo para terceiros. Esses terceiros lesados agiriam contra o patrão, responsavel de facto pelos actos do empregado. Por sua vez, o patrão poderia processar o seu empregado e obter dos tribunais uma condenação pecuniária, indemnizando-o das suas perdas». Entretanto, — continua o articulista — seria difficil alcançar esse «*desideratum*», porque os tribunais teriam em conta que a obrigação do patrão era exigir provas da capacidade profissional do seu empregado, incorrendo, tambem, em culpa caso tivesse negligenciado esse pormenor capital.

«Nesta altura — escreve o nosso colega — é útil

salientar o mau hábito adoptado por certos patrões—que não contam com as consequências do seu acto—de dar certificados de guarda-livros a todos os empregados da escrita, inclusive aos mais modestos. Para essas criaturas simplistas, o homem que trabalha com uma caneta é um guarda-livros e á sua saída concede-lhe generosamente um certificado atribuindo-lhe esse grau. Se o empregado pouco escrupuloso se serve desse certificado sem prevenir o seu novo patrão das suas capacidades reais, ei-lo contratado como profissional.

Mas, dir-se-á, o patrão deve assegurar-se das capacidades do empregado e rodear-se das informações, que o habilitem a finalizar as referências. Um certo

número de patrões pode, decerto, assegurar-se por si mesmo de que o empregado que vai admitir tem conhecimentos reais de contabilidade; mas quantos dentre elles não possuem sobre a contabilidade—base da sciencia comercial—mais do que noções bem vagas e imprecisas. Fica-lhes o recurso de obterem o auxilio dum verdadeiro profissional, que submeterá a um pequeno exame os candidatos e poderá julgar das suas aptidões para o bom desempenho do cargo vago.

J.

Transcrito de «A Gazeta do Empregado de escritorio», Outubro de 1927.

A RIQUEZA E O TRABALHO

Por Silvino Sotto Mayor do Conselho Técnico da Associação dos Contabilistas.

Não nos cansaremos nunca de pugnar pela organização scientifica do trabalho em Portugal. Pomos a organização do trabalho como condição primeira da restauração das nossas forças economicas.

Há entre os povos latinos o costume de esperar das leis governamentais o remédio para todos os males. Tal maneira de pensar é, em nossa opinião, absolutamente errónea. O papel dos governos consiste, em grande número de casos, apenas em acompanhar e desenvolver a iniciativa particular, protegendo-a por leis que correspondem ás necessidades objectivas do país. Se a iniciativa particular for nula ou quasi nula, de pouco podem valer os esforços de um bom govêrno, por melhor constituído que possa ser. Apenas o trabalho nos permite fruir todas as riquezas guardadas no seio fecundo da terra e supor o contrário é ir contra as leis naturais, é lutar pelo impossivel.

Para que do trabalho possamos retirar a maior soma de beneficios é preciso, contudo, subordinar-lo a uma organização scientifica e pôr de parte conceitos errados, para os nossos tempos, da economia e da prosperidade. A riqueza não depende do muito dinheiro que possamos arrecadar nos nossos cofres; o dinheiro em excesso é por vezes motivo de uma ruína próxima. A prosperidade depende da capacidade de produção e da velocidade de circulação do capital. Trabalhar depressa é a riqueza, trabalhar lentamente é a miséria. O nosso sistema de produção e de negociar é baseado numa noção errada da riqueza, porque consiste, essencialmente, em pagar o mínimo aos operários, mantendo-os na miséria, e em arrancar o máximo do consumidor. Esta teoria, apezar de satisfazer, em geral, ao espirito dos capitalistas industriais, é falsa e não é decerto a que mais beneficio lhes pode trazer, porque restringe o mercado ao mínimo diminuindo o poder de compra dos individuos que formam a grande massa da população do país.

Em que consiste afinal a prosperidade?

No bem estar do maior número de pessoas. Diz Ford e muito bem que a função do industrial é contribuir para esse bem estar. «O industrial serve a colectividade quando dirige a sua industria de modo a dar ao público mercadorias sempre melhores e mais baratas, e ao mesmo tempo de maneira a poder pagar salários de cada vez mais altos aos que o ajudam a produzir». Dizendo isto Ford tem as suas razões; é que não se pode ser grande industrial num país onde a maior parte da população vive pobremente.

Quais são os factores da riqueza?

A riqueza de um país não pode ser avaliada pelo dinheiro nesse país existente. O dinheiro é apenas um agente de troca e é sob este ponto de vista uma excelente invenção da idade moderna, porque permite dar á verdadeira riqueza a mobilidade de que ela carece. Só por si, o dinheiro, de nada vale. Para que dele possamos tirar algum beneficio, é necessário convertê-lo em objectos de real utilidade. Aumentar a riqueza de um povo não é, pois, na essencia, acumular dinheiro, mas sim aumentar os meios de produção, de modo a permitir ao maior número a utilização da verdadeira riqueza, daquela riqueza que se encontra nas entranhas da terra e a unica que nos pode fazer felizes proporcionando-nos as comodidades e o bem estar a que todos temos direito em troca de um trabalho honesto. Apenas como dinheiro, é Ford quem o diz, uma nota do banco não tem mais valor que a ficha numerada que recebemos da mão do criado ao deixarmos o noso chapéu no vestiário.

A riqueza moderna compõe-se essencialmente de três factores: o crédito a intelligencia e o trabalho. Dos três factores citados o mais importante é sem duvida a intelligencia.

O exito das grandes industrias americanas deve-se á sua organização especial. Se estabelecemos um paralelo entre o que se passa em Portugal e o que acontece na America do Norte, verificamos com espanto que os processos economicos de um e outro país são perfeitamente inversos. Enquanto que a nossa organização económica se assemelha a um pesado coração, enferrujado e carcomido, tirado por infelizes seres humanos, na America tudo gira automaticamente, sem fadiga, sem os menores atritos. Na América há preocupação de economisar o trabalho humano, ao contrário do que sucede no nosso país onde ele é largamente desperdiçado. Pois não será um desperdicio de energia humana manter um operário a produzir diariamente apenas uma peça, se em circunstancias diversas, o mesmo operário puder produzir cem vezes mais?

Não é difficil enumerar os principaes factores que contribuíram para a prosperidade da América:

—O taylorismo permitiu tirar do esforço humano e das máquinas o maior rendimento possivel num mínimo de tempo e com um mínimo de energia:

A standardização (em português: normalização) reduziu ao mínimo o número de modelos fabricados, determinando as características dos tipos;

—E por fim a concentração especializou as fábricas num fabrico determinado.

Resultou de tal organização o rendimento individual do operário aumentar consideravelmente. Esse rendimento teve a vantagem de permitir que os salários fossem repartidos por um grande número de objectos fabricados, sem sobrecarregar em muito as despesas de fabrico. São correntes na América os salários de 5 dolares, os salários de 10 dolares são

frequentes e não é raro encontrar operários que ganhem 15, 16 e 17 dolares diários. Os salários teem aumentado sempre sem, todavia, o mesmo succeder com os preços dos artigos. Desta maneira, o operário americano sente-se feliz e é ele, ao contrário do que succede entre nós, quem consome a maior parte dos productos fabricados no país.

ARTE DE VENDER

Quantas vezes temos ouvido comerciantes queixar-se das difficuldades que encontravam em arranjar vendedores, corretores e viajantes.

Quantas vezes temos ouvido a estes mesmos vendedores queixar-se do pouco que ganham e dos inauditos esforços que lhes custa arrancar pedidos á clientela!

Pois estas lamentações são completamente justificadas de ambas as partes. Os commerciantes não encontram bons vendedores, e os vendedores não ganham o sufficiente.

Pois bem: o mesmo motivo é o que causa este duplo effeito. São muito poucos os vendedores scientificos, porque em geral os vendedores fundam-se na sua propria experiencia para conseguir vendas, em lugar de se prepararem neste difficil ramo de commercio com solidos estudos especiais. Podemos dizer que a maioria dos vendedores em Hespanha, são *aficionados*, animados ao principio de um grande entusiasmo. Os vendedores que, nestas condições, logram conseguir exito, são verdadeiramente homens excepcionais.

Porem temos de considerar a generalidade, a massa, e não escolher entre ella, uns tantos privilegiados por sua extraordinaria intelligencia. Temos de propor remedios destinados a melhorar as condições do trabalho de todos os vendedores e não de alguns.

Este remedio é facil e consiste em ensinar ao vendedor a tirar mais rendimento do seu trabalho com o mesmo efforço; numa palavra, em aumentar a sua «efficiencia».

¿Como conseguir isto?

Ensinando ao candidato, em primeiro lugar, as grandes regras básicas que regem toda a venda com o fim de que tenha presentes as reflexões psicologicas que forçosamente hão-de provocar num cliente as suas observações e actos, e ensinando-lhe, em segundo lugar, o metodo de analyses que lhe permitirá aumentar com a prática as suas qualidades e corrigir os defeitos.

Estes estudos são relativamente facéis e em seis semanas pode formar-se um vendedor scientifico. Porem, depois, tem de ser elle proprio quem vá melhorando. Os estudos só podem servir de base e são para elle um meio infalivel de exito, se tiver a capacidade sufficiente para os applicar.

Existem no estrangeiro varias instituições dedicadas exclusivamente á formação de pessoal de vendas, como existem cá instituições para a formação de pessoal de officinas. Em Inglaterra, Alemanha, Suissa e Belgica, na Europa, e nos Estados Unidos, no Canada e na America, a venda scientifica adquiriu actualmente um desenvolvimento bastante notavel, e diariamente aumenta nestes paizes a procura de vendedores scientificos; produzem mais e melhor que os demais vendedores.

Porque não ha em Espanha centros semelhantes? A contestação é logica.

Os professores destes cursos hão-de ser, forçosamente, vendedores scientificos de grande efficiencia; é natural.

Porem um vendedor de esta qualidade, applicando praticamente os seus conhecimentos, ganha milhares de pezetas mensais.

Por conseguinte, nenhum está disposto a sacrificar estes beneficios se não tiver uma compensação sufficiente.

Assim acontece que as prestações pagas por os alunos ascendem a quantias que em Espanha parecem fabulosas; as boas escolas de esta qualidade, entre as quais citarei o «Atwood Master Course of Salesmanship» de Londres, cobram até 500 pezetas, e mais, por um curso que dura seis semanas.

Pois bem; estas 500 pezetas representam para o aluno consciencioso uma inversão de valores sumamente vantajosa, porque é negavel que um bom vendedor scientifico ganha facilmente quantias mensais quatro e cinco vezes maiores durante os primeiros meses de seus trabalhos, e continuamente vai aumentando os seus lucros á medida que vai aumentando a sua pratica.

Desgraçadamente, esta quantia de 500 pezetas, que está ao alcance da grande maioria dos empregados dos paizes estrangeiros, não está ao alcance dos empregados espanhols, cujos ordenados são proporcionalmente menores, e não deixam margem para este dispendio.

Por conseguinte, e por agora, temos de confessar que a implantação de escolas de esta indole em Espanha é difficilima, para não dizer impossivel.

Porem, se não podemos achar solução a este problema no sentido que acabamos de indicar, pode procurar-se por outro lado.

Muitas empresas nacionais, e precisamente as de não menor importancia, estão dispostas a pagar quantias muito elevadas, sempre que tenham a certeza de poder contar com o pessoal produtor que lhes faça falta.

Nossos esforços dirigiram-se neste sentido, e podemos dizer que conseguimos formar, para varias entidades espanholas, um pessoal de vendas scientifico e satisfatorio sob todos os pontos de vista.

Vejamos agora sucintamente de que maneira se deve proceder, para formar um vendedor scientifico:

Em primeiro lugar, temos de escolher o candidato, a *materia prima*, e temos de recordar que deve reunir tres qualidades básicas, essenciaes, sem as quaes resultaria inutil o nosso trabalho. Estas tres qualidades são:

1.ª Antes de tudo, uma perfeita honradez. Claro está que não queremos dizer com isto que o candidato não deve roubar. Tomamos *honradez* no sentido de rectidão moral com a propria consciencia. Não deve procurar-se pretexto para se descul-

par perante ella; quando fracassa deve reconhecer e aceitar o fracasso, porem procurar as razões que o causaram, nas suas proprias fraquezas e não entre causas independentes da sua vontade.

2.^a Deve ser inteligente para poder apreciar clara e rapidamente um estado psicológico.

3.^a Deve ter um espirito analitico para poder encontrar no rebate da consciencia as causas que produsiram os efeitos-que teve ocasião de apreciar.

Estas tres qualidades reunidas num mesmo individuo, permitir-nos-hão assegurar, sem receio de nos equivocarmos, que podemos formar dele um vendedor scientifico.

As demais qualidades necessarias podem desenvolver-se com relativa facilidade: a apresentação, a eloquencia, a paciencia, a serenidade, são qualidades importantes de começo, que consideramos porem secundarias até se alcançarem, porque existindo as tres primeiras, as tres qualidades básicas, o candidato irá, por si mesmo, aperfeiçoando as demais, muitas vezes sem necessidade de grandes explicações da parte de quem o ensina.

(Continua)

Roberto F. Naust.

(Traduzido da Revista Mensal

Hispano-Americana «Actividad»

ORIGENS DA ESCRIPTURAÇÃO

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

IV

Obras referentes aos systemas financeiros da antiguidade e da idade media

O estudo dos organismos financeiros dos antigos Estados constitue fonte de informações para a historia da contabilidade. Não é quasi possível imaginar um Estado civilisado sem administração. Ora, uma administração não se comprehende sem que haja a obrigação de, periodicamente, serem prestadas contas relactivas a ella. Estamos, mesmo, convencidos de que os povos mais antigos de que nos falam os feitos guerreiros tiveram uma organização de contabilidade para o abastecimento e as recompensas de seus exercicios, pois, sem regularisação systematica não teriamos tido senão hordas de selvagens a mercê do menor imprevisto.

Os estudos historicos modernos nos provam que os povos antigos, mesmo os que consideravamos como barbaros, empregaram fórmulas de contabilidade, cuja estrutura nos escapa algumas vezes. Assignalamos, a este respeito, o systema encontrado pelos hespanhoes entre os peruanos os quaes se serviam de cordas nas quaes davam nós para indicar a situação das contas. Não aprofundamos o estudo destes methodos conhecidos da contabilidade; todavia, estamos convencidos de que elles tem sido diversos, mas ignoramos, em grande parte, suas fórmulas primitivas.

Conhecemos actualmente contas que contam 4600 annos de antiguidade, notadamente as que foram encontradas em Babylonia. Si os babilonios não tivessem feito uso de materiaes quasi indestructiveis para seus escriptos, teriamos continuado a suppor as antigas civilisações de data mais recente, supposição que se mantém ainda em publico.

Numerosos desenhos representam copistas do Egipto antigo occupados em escripturar as suas contas, e, desse modo ficamos conhecendo, fóra dos extractos de suas contas, que conseguimos em grande quantidade, os costumes de nossos predecessores. Dos athenienses nos restam alguns documentos lapidarios dando a resenha de impostos periodicos. A organização da contabilidade dos romanos nos é mais conhecida. Duas obras de real importancia nos explicam a estrutura administrativa da antiga Roma. São estas: *L'essai sur les finances et la comptabilité des Romains* por

G. Humbert, Paris, 1887, e a *Rechningswesen der Roemer*, por E. Bugel, Karlsruhe, 1904.

Os autores nos explicam longamente como a contabilidade publica era coordenada, como as caixas publicas eram escripturadas e conferidas. Aprendemos, o que particularmente nos interessa, de que maneira as escripturações dos banqueiros e dos negociantes eram organisadas. Encontramos entre os romanos livros taes como o livro Caixa (*Ratio pecunia* ou *Codex accepti et expensi*) e o Contas Correntes (*Codex rationum*). Pela sabia obra de A. Deloune—*Les Manieirs d'argent à Rome*, 1892, pôde-se fazer uma ideia bem clara da importancia que tinham adquirido dos financeiros da antiga Roma, de sua organização de credito e de seu movimento commercial. Temos tambem indicações sobre a contabilidade dos hindús, dos phenicios, dos persas e dos chinezes, assim como dos árabes, e, mesmo, dos normandos. Os archivos conservam muitas contas de receitas e de despezas desde o seculo XIII. Estas contas servem actualmente para esclarecer muitos problemas de historia e de linguistica, mas dão, tambem, informações precisas da situação da contabilidade nas communas da idade-media. Conheçemos, assim, contas da cidade de Grand, da época dos Artevelde, editadas por J. Vughteke, contas da cidade de Antuerpia e de Lierre por J. H. Martens (as de Antuerpia de 1324, são escriptas em um rolo de pergaminho de 9.^m10 por 0.^m24 de largura) contas do condado de Hollanda, desde 1308, editadas por H. Hamaken, contas referentes ás guerras do duque Alberto de Baviera contra os Frisões (fim do seculo XV) editadas por Eelco-Verwijs, etc, etc. Mais systematica é a erudita obra de H. Selveking.—*Geneueser Finanzwesen mit Besonderer Bernachsichtigung der Casa di S. Giorgio*. Freiburgue i. Á. 1898 1899, em que o autor nos affirma (vol. 1-118) que os registros communaes são, desde 1340, escripturados por partidas dobradas, e faz suppor que os genovezes aprenderam o methodo dos arabes. Para remate desta parte citamos ainda aqui uma interessante obra que acaba de apparecer—*Die Technik des Finanz—hanshalts der Deutschen Städte in Mittelealter* de L. Schönberg, Stuttgart, 1910.

(Continua)

Da Revista Brasileira de Contabilidade, n.º 4
paginas 84 e 85, de Abril de 1912.

Curso de escrituração para principiantes

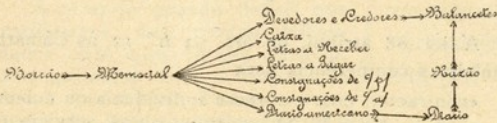


Ha mezes que vimos envidando todos os esforços para conseguir um guarda-livros professor, de reconhecida competencia, que se encarregasse desta secção; porem, foram inuteis todas as tentativas, pois, apenas obtivemos promessas, que ainda não foram cumpridas, o que fez que sejamos nós quem se encarregue dela e que só agora lhe dêmos inicio.

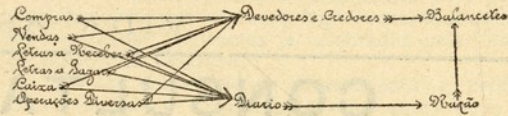
Como é a principiantes, a leigos, que vamos ensinar, começaremos, como é necessario e natural, pelo mais simples, mais comezinho, e gradualmente iremos expondo, teorica e praticamente, todos os conhecimentos necessarios para que se fique sabendo fazer devidamente qualquer escrituração comercial.

Pelos graficos que agora vamos apresentar se verá que ensinaremos duas formas de fazer uma escrituração, que são as mais genericas e, portanto, as que é preciso saber; depois havemos de ensinar outras.

1.º GRAFICO



2.º GRAFICO



O 1.º grafico mostra uma fórmula de escrituração muito adoptada, principalmente em pequenas casas comerciais, a que muitos guarda-livros preferem, a que mais convem em certos casos, a que é necessario para começo de ensino, por que o estudante exercita-se mais e melhor, pelo memorial, na formação de lançamentos.

O 2.º indica a maneira de menos trabalho, a mais, pratica em varios casos, a preferivel para muitas, casas de muito movimento.

Sempre que seja oportuno apontaremos casos dificeis ou que possam causar dificuldades e exporemos a maneira como entendermos que devem ser resolvidos.

Tambem, se algum aluno nos consultar a proposito das nossas lições, daremos, da melhor boa vontade, as explicações necessarias.

Posto isto, que julgamos suficiente como preambulo, vamos, pois, começar, mas no proximo numero.

Antonio Martins da Fonseca.

Tabela de metros reduzidos a pés ingleses

Mts	Pés	Mts	Pés	Mts	
1	3,281	12	39,372	23	75,463
2	6,562	13	42,653	24	78,744
3	9,843	14	45,934	25	82,025
4	13,124	15	49,215	30	98,43
5	16,405	16	52,496	40	131,24
6	17,686	17	55,777	50	164,05
7	22,967	18	59,058	60	196,86
8	26,248	19	62,339	70	229,67
9	29,529	20	65,620	80	262,48
10	32,810	21	68,901	90	295,29
11	36,091	22	72,182	100	328,1

Tabela de pés ingleses reduzidos a metros

Pés	Metros	Pés	Metros	Pés	
1	0,3048	13	3,9624	70	21,336
2	0,6096	14	4,2672	80	24,384
3	0,9144	15	4,572	90	27,432
4	1,2192	16	4,8768	100	30,48
5	1,524	17	5,1816	200	60,96
6	1,8288	18	5,4864	300	91,44
7	2,1336	19	5,7912	400	121,92
8	2,4384	20	6,096	500	152,40
9	2,7432	30	9,144	600	182,88
10	3,048	40	12,192	700	213,36
11	3,352	50	15,240	800	243,84
12	3,6576	60	18,288	900	274,32

ENTRE LEITORES

CONSULTA

Um socio de uma Sociedade por cotas, cedeu a terceiro uma parte da sua cota, com autorização da mesma Sociedade.

Qual o lançamento ou lançamentos que se devem fazer na escrituração da Sociedade para esta cedencia ficar devidamente escriturada?

Amoreira.

A probidade é a virtude natural e indispensavel dos comerciantes, que bem cedo começaram a considera-la como a norma mais eficaz para a rectidão dos seus negocios.

Rawlinson

O credito é a alavanca da actividade industrial, a alma do comercio, ou melhor, da industria inteira.

Cavés

O desenvolvimento do comercio traz imediatamente o desenvolvimento do paiz.

Serzedello Junior

ASSOCIAÇÃO DOS CONTABILISTAS E GUARDALIVROS DO NORTE DE PORTUGAL

VIDA ASSOCIATIVA

CONSULTAS JURIDICAS

Submetidas ao consultor juridico desta Associação, Snr. Dr. Melo Leote.

Consulta:

Uma Sociedade por cotas modificou ultimamente, o seu pacto Social, fazendo as necessarias escrituras e publicações. Não publicara porém a escritura de constituição e outras de anteriores modificações.

Terá de fazer agora tôdas as publicações e registos?

Resposta:

Nos termos do Código Commercial, art. 58 n.º 1.º, só os comerciantes matriculados (e entre elles se contam as sociedades, art. 13 n.º 2.º), são pessoas legitimadas para requererem o registo dos actos a êle sujeita. A base de todo o registo commercial é a matricula, como a base de todo o registo predial é a descrição do prédio.

Tratando-se de uma Sociedade por cotas, era ella obrigada, logo que estivesse constituída, a publicar os seus estatutos em pacto Social (lei de 11 de Abril de 1901, art. 44 e Cód. Com., art. 193), como tambem era obrigada a publicar as alterações que nelle se viessem a fazer (art. 193 § único).

Feitas essas publicações tem de proceder-se ao registo tanto do instrumento de constituição como de toda e qualquer alteração feita (Cód. Com., art. 4.º n.º 5.º), registo esse que é obrigatório por força do disposto no art. 57 do mesmo Código, sôb pena de os respectivos actos não produzirem efeitos para com terceiros. Quanto á matricula, essa é obrigatoria em virtude do art. 47 parte final.

Temos pois que são obrigatórias as publicações e a matricula, e que de facto o são também os registos de modificação.

Ora o que se pretende agora é o registo do titulo da última modificação, sem que contudo esteja feito o das anteriores, como me foi informado na propria Conservatoria do Registo Predial.

Ora isso é logica e juridicamente impossivel porque o último registo sem os anteriores não faz sentido e quebra a continuidade da vida juridica da Sociedade, indispensavel ao exercicio e cumprimento dos seus direitos e obrigações.

Basta vêr que, segundo se deduz da cláusula 1.ª, foi modificada a propria firma. Como estabelecer a identificação entre a nova firma e a anterior que deveria estar matriculada?

Nestas condições concluo:

1.º—Não pode obter-se o registo do último instrumento de modificação sem que se faça o dos anteriores;

2.º—Para se fazerem esses registos, é indispensavel fazer as publicações legais.

Consulta:

Uma determinada freguesia carece de iluminação electrica. A Câmara Municipal do respectivo concelho não se mostra disposta a instalar este serviço.

Pode a Junta de Freguesia contractar esse fornecimento com a Câmara dum concelho vizinho, montando depois a respectiva rede de distribuição?

Resposta:

A lei 88 atribui, no art. 94 n.º 12, às Câmaras Municipais competencia para

«contractar com empresas individuais ou colectivas a execução de quaisquer obras, serviços ou fornecimentos de interesse municipal»,

sendo portanto manifesto que a Câmara Municipal pode contractar o fornecimento de energia eléctrica e o serviço da sua distribuição a *toda* o concelho.

E nos termos do n.º 19 do mesmo artigo e dos decretos 13350 e 13913 pode até municipalizar os serviços de produção e distribuição de energia eléctrica.

Será porém *exclusiva* essa competencia?

O artigo 146 n.º 7.º da mesma lei dá às Juntas de Freguesia competencia para deliberar

«sôbre contractos para execução de obras, serviços e fornecimentos de interesse parochial».

O preceito equivale ao que se encontra estabelecido para as Câmaras e apenas é restringido à circumscrição administrativa *freguesia*.

Os dois preceitos não sam inconciliaveis e temos portanto de concluir que a resposta á consulta deve, em principio, ser dada afirmativamente, pois a competencia attribuida á Câmara não diz a lei que seja *exclusiva*. Não é portanto legitimo que a interpretação a torne mais ampla do que ella é.

E este modo de ver é igualmente autorizado e confirmado pelos diferentes diplomas que têm regulado as installações eléctricas, que se referem sempre a «*corpos administrativos*» e não a Câmaras Municipais.

Bastará citar o recente decreto 15861, de 16 de agosto de 1928, que aprovou o caderno de encargos—tipo das concessões a dar por «um corpo administrativo» para distribuição de energia eléctrica aos serviços públicos, o decreto 14829, de 5 de Janeiro de 1928, que aprovou o regulamento para a concessão e estabelecimento das installações eléctricas de interesse público, cujo capitulo IV trata das «concessões dadas pelos corpos administrativos», sem distinguir quais.

Julgo porém dever fixar que, primando os interesses municipais sôbre os parochiais, a Junta deve

exercer esta atribuição *sem prejuizo* dos contractos por ventura já firmados, ou concessões feitas à Câmara do seu concelho, ou por ela feitas a qualquer outra entidade.

Finalmente é bom notar que, autorizando o artigo 22 do decreto 14829 que estas concessões se possam fazer sem concurso, o valor dêste preceito é muito contestável, pois que, não se tratando de decreto com força de lei, mas de simples decreto regulamentar, não pode elle revogar o disposto no art. 193 da lei 88. Convém portanto abrir concurso.

Assim concluo:

1.º As Juntas de Freguesia podem celebrar contractos para o fornecimento de energia eléctrica relativamente á area das respectivas freguesias;

2.º—O exercicio dessa competencia deve porém respeitar quaisquer interesses legitimamente adquiridos por quaisquer contractos já celebrados pela Câmara do respectivo concelho;

3.º—Os contractos de fornecimento a celebrar pelas Juntas de Freguesia devem, ainda hoje, ser precedidos de concurso público.

Nos assinantes

Termina com o presente n.º 2.º trimestre de assinatura. Por isso, vamos proceder á cobrança do 3.º, pelo que pedimos a fineza de não permitirem a devolução, do respectivo recibo, evitando-nos, assim, despesas inuteis e que muito affectam «A Voz do Comercio».

A-pezar do grande deficit que verificamos, das muitas dificuldades com que temos lutado, proseguiremos com a publicação de «A Voz do Comercio», na esperança de que ella possa chegar a viver dos seus recursos e até a progredir.

Para isso é necessário que não nos faltem com colaboração a tempo e horas e que os recibos sejam liquidados á 1.ª apresentação.

Agora tambem aos leitores

Oxalá que todos a quem possa ou deva interessar este quinzenario se compenetrem de que elle como jornal proprio da nossa classe, é o melhor meio de defeza e auxilio; mas para que possa desempenhar cabalmente os seus fins necessita, tambem, e absolutamente, da co-opeação de todos.

Urge melhora-lo, faze-lo passar de 1.º esboço e normalisar a sua publicação; porem, muito pouco poderemos se não nos atenderem. Ainda que elle não agrade a muitos, pois não se pode agradar a todos, parece-nos, no entanto, que todos devem contribuir dalgum modo não só para o sustentar mas, até para a sua expansão, pois que tambem dalgum modo a todos beneficiará.

Que «A Voz do Comercio» tenha longa e prospera vida para que represente dignamente a classe e seja o seu melhor defensor e auxiliar, são os nossos desejos; por isso, fazemos este apelo esperando que elle seja atendido.

Pedido

Rogamos a quem não cceccione "A Voz do Comercio" o favor de nos ceder o 1.º e 2.º numeros.

Sempre as grandes empresas comerciais se relacionaram necessariamente com os negocios publicos.

Montesquieu.

O comercio é a essencia, a vida da sociedade, do mesmo modo que o trabalho é a fonte da riqueza.

José Silvestre Ribeiro.

E' tempo de nos conven- cermos de que o comercio não é uma profissão deshonorosa, material e vil.

Comerciar é trabalhar, é crear utilidades, é produzir.

Azevedo e Silva.

Graças ao comercio, a civi- lização caminha a passos de gigante, a ponto de fazer espe- rar que não virá longe a epoca em que se realise o sonho de algumas inteligencias grandes e generosas de outras eras, que pensaram no estabelecimento da paz perpetua.

Silveira da Mota.

Os comerciantes são os apóstolos da fraternidade, da civilização e da liberdade.

Stefano Castagnola.

A P E L O

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 consequente- mente melhor possa defender e auxiliar a classe dos contabilistas e guarda-livros, de que é órgão, e seja, em geral, o mais benéfica 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, sobre- tudo, á falta de colaboração.

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

Informação

Não temos enviado o n.º 1 de "A Voz do Comercio" aos novos assinantes, devido a estar esgotado, e por isso resolvemos fazer nova edição logo que nos seja possível.

Guarda - Livros

Oferece-se devidamente habilitado. Tambem aceita pequenas escritas.

Dá referencias e fiador.

Carta a Silva. Praça Almeida- Garrett, 46—Porto.

SECÇÃO LITERARIA, ARTISTICA, MORAL E SCIENTIFICA

A Portugal

(Continuação)

Três testemunhas tens, que, ao mundo inteiro,
Grandes, hão-de elevar-te á ingente glória:
Camões, o sol, o oceano; que o primeiro
Ergueu-te em alto canto a nobre historia.
Com prantos e com sangue, audaz guerreiro,
O seu livro escreveu d'alta memória!
Lêde os cantos divinos do poeta,
Entoados em harpa de propheta!

O mar, na eterna líde porfiosa,
Cansado de correr largos desvios,
Vem afogur a sêde angustiosa
No saboroso néctar dos teus rios.
E quando, noutra idade mais ditosa,
Tu mandaste alargar teus senhorios,
Conhecendo o roçar de tuas sondas,
Cavou as penhas e aplanou as ondas.

Bramir ouviste o génio das tormentas,
Algoz de tanto nauta aventureiro,
Vestido de neblinas pardacentas,
Assoprando golfadas de aguaceiros;
Mas quando viu, nas quilhas tão attentas,
Içado o teu pendão tam altaneiro,
Accendendo o Sant'Elmo resplendente
Illuminou-te as portas do Oriente!

Fiel, sempre fiel á tua gloria,
Conduziu-te o Evangelho a longes terras;
Acompanhou-te os cantos de victória,
Saúdou-te os brios nas longinquas guerras!
Rasguem embora, ó Pátria, a tua historia;
Emquanto o mar bramir quebrando serras,
Ou brincar nas areias em bonança,
Ha de falar de ti, Pátria, descança!

Por ti canto, meu berço de innocente;
Lisa estrada, que andei debil infante:
Meu viçoso jardim de adolescente,
Meu laranjal em flor sempre odorante
Minha tarde de amor, meu dia ardente,
Minha noite de estrellas rutilante.
Tu... dá-me ao cerrar noite o meu inverno,
Um leito funeral ao somno eterno.

THOMAZ RIBEIRO (D. Jayme)

Noções scientificas

O VIDRO

Desconhece-se ainda a idade do vidro bem como o seu auctor. Sabe-se, porem, que ha muitos seculos já se fazia vidro branco e de côr.—Os romanos usavam o vidro para utensilios domesticos e para ornamentarem as casas, apreciando-o imenso, e tanto assim, que o famigerado imperador Nero, pagou por dois copos um preço fabuloso. O vidro faz-se em grandes fórnos de tijoleiras de barro refratario, capaz de resistir a uma temperatura superior a 500°.

A massa para a fabricação de garrafas verde escuro é composta do seguinte :

Areia fina
Calcário em pó
Sóda Sólva y Potassa

Qual no deserto o lasso viandante
Vae no oásis sentar-se ao fim do dia,
Achando, extenuado e arquejante,
Verdor, fontes, aromas e harmonia,
E naquella atmosphaera inebriante
Se alimenta, se farta, se extasia,
Tal és do sol oásis reservado,
Jardim da Europa á beira mar plantado.

Aqui apura os raios da luz viva
Nos bosques, nos rosas e nas campinas;
De um iris c'roa a nuvem mais esquiua,
Nem tem c'roa real pedras mais finas;
Faz prismas cada fonte que deriva
Por encosta suave entre boninas;
Dá luz e vida á selva que verdeja,
E o sol de Portugal o mundo inveja.

Mas não é d'hoje só que o passageiro
Te vê ledó banhar em cada fonte,
Ou entre a branda relva do valeiro
Ou sóbre as neves do jaspeado monte;
Já não é d'hoje só que o mundo inteiro
Falla do brilho teu neste horizonte;
Já Celtiberos, Moiros e Romanos
Choraram pelo sol dos Luzitanos.

Lua do meu país, não me esqueceste,
Que eu sempre soube amar tua lindeza;
Bem sei que é este o sólio que escolheste,
Bem sei que tens aqui maior pureza;
Mas tanto os meus segredos entendeste,
Era tam minha só tua tristeza,
Que se não te invoquei, sandosa lua,
Foi por zelos da terra, minha... e tua!...

Manganez em cristaes
Oxido de ferro
Sulfato de ferro

Além do manganez em cristais que serve para dar côr ao vidro, pode-se dosear a massa com carvão em pó, caso se deseje que os objectos se tornem mais escuros. Na fabricação de vidro branco adiciona-se á massa respectiva oxido de chumbo, que lhe aumenta o peso e o torna mais facil de derreter e de ser trabalhado. A industria vidreira é sem duvida muito interessante, mas, muitissimo ingrata.

Sobre este assunto poderia fazer um extenso relato, pois visitei todas as fabricas da Marinha Grande e Martingança onde estive ha anos, trez dias, exclusivamente para esse fim, mas não quero alongar-me mais porque; assim como o grande musico e compositor «Rossini» quando ouvia partir vidros se lembrava do «Tannhauser» eu lembro-me tambem, duma grande tragedia da qual fui vitima puramente innocente.

Porto.

Alberto Leal

LEGISLAÇÃO

Afigura-se-nos, por varias razões, ser da maxima importancia e necessidade divulgar o mais possivel o que a lei preceitua a respeito do horario de trabalho, e, por isso, vamos transcrever na integra os respectivos decretos.

Decreto n.º 5516

Artigo 1.º O periodo máximo do trabalho diário, quer seja diurno, nocturno ou mixto, dos trabalhadores e empregados do Estado, das corporações administrativas e do comércio e industria, com excepção dos rurais e domésticos, do continente da República e ilhas adjacentes, não poderá ultrapassar oito horas por dia, *nem quarenta e oito horas por semana.*

§ único. Os criados e quaisquer empregados de hotéis e restaurantes são considerados domésticos para os efeitos d'este diploma.

Art. 2.º O periodo da duração do trabalho poderá ser reduzido, por decreto devidamente fundamentado, nos trabalhos insalubres ou tóxicos.

Art. 3.º Para os empregados de estabelecimentos de crédito, de câmbio e de escritórios é fixado o máximo de sete horas para dia normal de trabalho.

Art. 4.º Os contratos ou usos, convenções e regulamentos equivalentes a contratos, existentes ou convençionados á data da promulgação d'este diploma, estabelecendo menor número de horas de trabalho diário, não poderão, por efeitos e em virtude d'ele, ser alterados, salvo acôrdo entre as duas partes.

Art. 5.º O trabalho deverá ser interrompido por um ou mais descansos, quando a natureza do trabalho o exigir, sendo, assim como a sua duração, estabelecidos em regulamentos ou instruções especiais ou superiormente autorizados.

Art. 6.º E' permitida a elevação do tempo de trabalho nos casos de urgente necessidade do Estado, de mobilização, incêndio, cheia, derrocada, explosão, desastre grave, outros de força maior e nos expressamente consignados neste decreto e ainda em casos especiais segundo os preceitos dos regulamentos e instruções officias.

Art. 7.º Nas indústrias de laboração continua ou quando, nos casos de força maior, a indústria não possa parar, serão organizados turnos.

Art. 8.º Os trabalhos nos restaurantes, cafés e casas de pasto poderão durar o tempo que a utilização de dois turnos permitir.

Art. 9.º Nas indústrias dos transportes poderão ser organizados turnos, se isso fôr necessário e segundo o que fôr estabelecido nos regulamentos e instruções convenientes.

§ único. Quando seja impossivel organizar turnos, será permitida a elevação do tempo de trabalho.

Art. 10.º Nos estabelecimentos comerciais e nos de barbeiro e cabeleireiro é permitida a elevação do tempo de trabalho aos sábados, não indo além de quatro horas essa elevação e não devendo o encerramento fazer-se depois das vinte e três horas.

Art. 11.º Quando sejam organizados turnos, nenhum d'elles poderá trabalhar mais horas do que as estabelecidas por este diploma.

Art. 12.º O trabalho extraordinário será pago pelo dobro do trabalho normal.

§ único. Exceptua-se do disposto neste artigo o trabalho extraordinário executado pelos trabalhadores e empregados do Estado e corporações administrativas, que será pago em conformidade com as disposições regulamentares do respectivo estabelecimento ou serviço.

Art. 13.º Os salários, jornais e remunerações actualmente em vigor e correspondentes ao trabalho normal actual não poderão, em virtude das disposições d'este diploma, ser diminuidos, não devendo considerar-se, para tal fim, as subvenções, as quais serão consideradas separadamente.

Art. 14.º O Governô poderá, quando reconhecer ser necessário ou conveniente, fixar as horas a que deve começar e terminar o trabalho nos diferentes ramos do comércio e da industria, bem como as do respectivo descanso, de harmonia com os principios consignados neste diploma.

Art. 15.º Todo o patrão, isto é, a entidade por conta de quem o trabalho é feito, que infringir as disposições d'este diploma, obrigando a um trabalho superior ao aqui estipulado, ou nele consentindo, será punido com multa na importância dos salários ou remunerações, correspondentes a um mês, dos trabalhadores e empregados que executaram o trabalho illegal.

Art. 16.º Todo o patrão que despedir qualquer trabalhador ou empregado por êle exigir o cumprimento das disposições d'este diploma será punido com a multa correspondente á importância do salário anual, ou remuneração respectiva, do trabalhador ou empregado despedido.

Art. 17.º Qualquer outra transgressão ás disposições d'este diploma será punida com a multa de 1\$ a 100\$ e com o dôbro nas reincidências, tendo em atenção a importância do estabelecimento e o número de trabalhadores e empregados a quem essa transgressão prejudicou.

Art. 18.º Os inspectores do trabalho vigiarão o cumprimento d'este diploma, que farão executar, levantando autos das transgressões, impondo multas aos infractores e enviando os autos aos tribunais competentes, sempre que o caso o reclame, e terão direito a uma percentagem nas multas que impuserem ou que, por sua intervenção, forem applicadas.

Art. 19.º Das multas applicadas em virtude do disposto no artigo 16.º pertencem 10 por cento ao inspector do trabalho e o restante ao trabalhador ou empregado despedido, cabendo, de todas as outras multas, 20 por cento ao inspector do trabalho e o restante ao Estado.

Art. 20.º São competentes para pedir a intervenção dos fiscaes as autoridades judiciaes, administrativas, policiaes e sanitárias, as associações de classe, os operarios do mesmo estabelecimento e os patrões da mesma industria ou da mesma localidade.

Art. 21.º Da imposição das multas por parte dos inspectores de trabalho haverá recurso para o tribunal das transgressões respectivo.

Art. 22.º Os patrões são obrigados a enviar aos inspectores de trabalho dentro do prazo de um mês, a contar da data da publicação d'este diploma, os horários de trabalho dos seus estabelecimentos, e no prazo de oito dias todos os horários que adoptarem seguidamente ou estabelecerem pela primeira vez.

Art. 23.º Continuam em vigor as disposições vigentes sobre o trabalho das mulheres e dos menores na parte não alterada por este diploma.

Art. 24.º O Governô fará os regulamentos e instruções que julgar convenientes á boa execução d'este diploma, que entrará em vigor dez dias depois da sua publicação no *Diário do Governô.*

Art. 25.º Fica revogada a legislação em contrário. Paços do Governô da Republica, 7 de Maio de 1919.

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

A LIÇÃO DE FRANKLIN

Um homem que tinha permanecido perto de uma hora diante da vitrine de Benjamin Franklin, entrou afinal e perguntou ao caixaero.

— Quanto custa este livro?

— Um dollar — respondeu o empregado.

— Não o pode vender por menos?

— Custa um dollar.

O nosso homem dirigiu preguiçosamente a vista para os livros postos á venda e tornou a perguntar:

— Está o senhor Franklin?

— Sim, senhor; mas tem agora muito que fazer.

— E' que eu desejava falar-lhe.

O caixaero foi procurar o chefe. Este chegou e o comprador perguntou-lhe:

— Senhor Franklin, qual é o ultimo preço deste livro?

— Um dollar e um quarto.

— Como! Se o seu caixaero agora mesmo acaba de pedir sómente te um dollar!

CASA DOS LINHOS

RAFAEL PEREIRA DOS SANTOS

ARTIGOS PARA BORDAR

660, R. Fernandes Thomás, 664

(Casa fundada em 1860) Telefone. 4021

PORTO

LINHOS, ATOALHADOS e BORDADOS

— E' verdade; é que eu preferia então um dollar que deixar o meu trabalho.

Ficou o homem surpreso da resposta, e desejoso de fechar de todo a compra, disse:

— Bem, mas diga o ultimo preço.

— Dollar e meio.

— Diacho! Se V. Ex.ª acaba de dizer um dollar e um quarto!...

— Não tem duvida; mas era antes mais propicia para mim a venda pelo dollar e quarto do que agora por um dollar e meio.

Deixou o homem o dinheiro e levou o livro, alem da lição que

Coisas que é bom conhecer

Para limpar fatos

Uma das melhores formas, senão a melhor, de limpar fatos, tirando-lhes todas as nodoas, de modo a deixa-los como novos, consiste no seguinte:

1.º Escova-se bem o fato, para que saia todo o pó.

2.º Deita-se em quatro porções eguaes de agua a ferver, mas retirada do lume, uma de amoniaco.

3.º Esfrega-se o fato com uma escova molhada naquele liquido e, depois de bem esfregado, põe-se a secar á sombra.

acabava de obter do mestre na arte de converter o tempo em riqueza e sabedoria.

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