

A VOZ DO COMERCIO

QUINZENARIO DOS CONTABILISTAS E GUARDA-LIVROS

IGNIS-PORTO



13

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
EDITOR
ALBERTO FERNANDES LEAL

Toda a correspondência deve ser dirigida à Redacção.
OS ORIGINAIS NÃO SE RESTITUEM
Comp. e imp. na Tipografia ARTES & LETRAS
Rua Fernandes Tomás, 915—PORTO

1.º ano

Pôrto, 1 de Julho de 1929

N.º 13

D. Antonio Barbosa Leão

Prestamos e continuaremos prestando homenagem, com toda a sinceridade e o melhor que podemos, estranhos a qualquer ideal politico ou religioso, libertos de paixões, ás pessoas que entendemos dever homenagear.

Temos nisso a maxima honra e satisfação.

Hoje cumprimos o dever de toda a justiça, de gratidão e amizade, de homenagear D. Antonio Barbosa Leão, que muito fez pela Instrucção Commercial e por pessoas do Comercio.

E' bem merecida, muito bem merecida esta homenagem; porem, pobre, muito pobre, mas sincera.

Tendo D. Antonio Barbosa Leão desincarnando em 20 de Junho proximo passado, cumpria-nos aproveitar para este fim esta oportunidade, como a melhor, porque não é de dar margem a supor-se que nos move qualquer intuito especulativo. Não. Esta homenagem é espontanea e devida.

E' incontestavel que D. Antonio Barbosa Leão é digno de admiração e homenagem gerais.

Foi um benemerito da Instrucção e da Caridade.

Verdadeiro prototipo do Carácter e do Dever.

Homem, Prelado e Português modelo. Só ha uma palavra que o define verdadeiramente. E' o vocabulo **Santo**.



D. Antonio Barbosa Leão era um Santo.

A melhor maneira de homenagear al-

guem é apregoar as qualidades que requerem homenagem, que tornam a pessoa digna de ser homenageada.

A qualidade que mais distingue a pessoa e a torna mais digna de homenagem, é a bondade do coração, a pratica da caridade.

Por isso, vamos expor dois factos ineditos, dos muitos que podiamos citar, que revelam em D. Antonio Barbosa Leão as mais nobres qualidades, que o tornaram credor da nossa gratidão e amizade, que são dos factores que justificam o dever, que cumprimos da melhor boa vontade, de lhe prestar este preito de homenagem.

Ei-los:

Um dia, procuramos um guarda-livros muito nesso conhecido, que sabiamos ser muito competente e honesto, bom colega, boa pessoa. Professava ideas avançadas, era livre pensador... Escrevia em alguns jornais que defendiam e propagavam o seu ideal.

Era sincero, era homem de bem...

Segundo nos contou, vivia em grandes dificuldades, uma vida atormentada, pois que tinha familia, mulher e cinco filhos, e estava desempregado ha oito meses, não vendo pos-

sibilidades de se colocar...

Procurou-nos porque lhe haviam dito que uma importante firma do Porto precisava dum chefe de contabilidade, cujo

logar devia conseguir com um empenho do Sr. D. Antonio Barbosa Leão, e como sabia que Ele fazia o favor de ser nosso amigo rogava o nosso valimento. Prometemos interessar-nos desde que nos permitisse declarar o ideal que professava, pois, como, eram de ideais opostos, repugnava-nos fazer o pedido sem citar esse facto; era não usar de toda a franqueza e lealdade.

Dada autorisação, fomos e expozemos o que tínhamos a narrar como a consciencia e o caracter nos determinava.

O Sr. D. Antonio apenas nos perguntou se o pretendente merecia bem a nossa confiança. Respondemos afirmativamente, porque era verdade. Logo escreveu uma carta, que nos entregou, e aconselhou-nos a que antes de a entregarmos, vissemos bem que a sua pretensão não fosse prejudicar outra mais justa.

Verificamos que não, e, portanto entregamo-la.

Passados poucos dias, apparece-nos outra vez o pretendente para nos informar, radiante de alegria, que obtivera a desejada colocação...

Ainda está na mesma casa... e traz um filho a estudar num curso superior...

O Sr. D. Antonio foi a felicidade, a vida daquela familia.

Talvez, agora, alguém diga que foi um acto de filantropia... por nosso respeito...

Não, não foi. Cremos bem que quem o conhecia não faz tal juizo.

Decerto que gostaria de ser-nos agradável, mas foi mais por caridade que por nós; foi mesmo um puro acto de caridade.

Ora vejamos este outro caso:

Uma tarde de domingo, estávamos num jardim do Porto, quando se abeirou de nós um rapaz, talvez de vinte e trez a vinte e cinco anos, macilento, mas de boa aparência, bem educado, com um facto um tanto coçado e desbotado, denotando ser empregado comercial... e pediu-nos uma esmola. Impressionou-nos tanto, que o interrogamos a proposito daquele seu estado. Disse-nos, então, que era empregado de escritorio e que desde que saíra da vida militar, havia quasi seis meses, ainda não tinha conseguido colocação; passava muita fome, tinha tudo empenhado, e era com grande vergonha, com muito custo que esmolava; mas só pedia a certas pessoas...

Via-se em tal necessidade, tão desprotegido, andava tão desgostoso, tão desesperado que por vezes, muitas vezes, pensava em suicidar-se.

Indicou-nos algumas pessoas que o conheciam e ás vezes o socorriam, mas pouco, e apontou-nos duas firmas onde tinha estado empregado. Uma era das nossas relações. Comoveu-nos muito a sua triste situação. Tratamos de lhe tirar a ideia de suicidio; socorremo-lo como podemos. Lembramo-nos, então, de o aconselhar a recorrer ao Sr. D. Antonio, que era bem o «Pae dos Pobres», pois que nós, pouco, muito pouco lhe podíamos fazer; apezar-de que era grande, imenso o desejo que tínhamos de o auxiliar. Mais algumas palavras aconselhando resignação e a que no dia seguinte não deixasse de recorrer ao Sr. D. Antonio e, pedindo-lhe que nos apparecesse depois de ter falado com Ele, combinamos hora e local e despedimo-nos.

No outro dia á hora aprazada, lá estava no local combinado.

De manhã tínhamos colhido informações; eram boas e confirmavam o que nos contara.

Após termo-nos cumprimentado, disse-nos que não tinha ido falar com o Sr.

D. Antonio; custava-lhe muito, tinha acanhamento, mesmo temor de se lhe dirigir.

Fizemos-lhe ver que o Sr. D. Antonio era muito bondoso e recebia muito bem, até as pessoas mais pobres, de condição mais humilde...

Na intenção, que reservamos, de ir ao Paço com ele, pedimos-lhe para nos acompanhar então num pequeno passeio. Aquiesceu e, portanto, prepositadamente o encaminhamos para o Paço, e, quando chegamos á porta, instigamo-lo mais, para que subisse e falasse com o Sr. D. Antonio, que nós esperávamos, ali perto, por ele. Não queríamos fazer o pedido, porque já devíamos muitas finezas ao Sr. D. Antonio, e por que bem sabíamos que Ele era tão bondoso que, podendo, não deixava de auxiliar.

Bastante tempo depois, appareceu-nos, com um sorriso de satisfação, uma alegria denotando felicidade... Dera-se o que esperávamos. O rapaz vinha encantado com o Sr. D. Antonio, por tudo, por tudo dizia-nos. Dera-lhe uma carta fechada e disse-lhe que voltasse passados dias.

Abriu a carta na nossa presença; continha apenas uma esmola avultada.

Aquele prazo de alguns dias, foi decreto, para colheita de informações.

Passados dias, appareceu-nos outra vez e mostra-nos duas cartas que o Sr. D. Antonio lhe tinha dado, sendo uma dirigida a um banqueiro e a outra ao director dum importante diario do Porto, esta para ser entregue caso a primeira não tivesse o desejado deferimento.

Passaram-se mais uns dias e novamente nos aparece, para nos informar de que não era necessario entregar a segunda carta, porque já estava empregado, graças ao Sr. D. Antonio.

Agora ninguém dirá que foi por nosso respeito. Ninguém duvidará que foi por caridade.

Mas, quantos, quantos, casos se podem apresentar!...

Quantos, quantos já tem sido narrados!...

Sabemos doutros empregados no commercio, e até de comerciantes que muitissimo lhe devem...

Fez muita falta; apezar-de que o seu successor é também uma alma nobilissima, é realmente digno successor...

A memoria do Santo Prelado D. Antonio Barbosa Leão será bendita por todo o sempre.

E' com todo o entusiasmo da nossa alma e com todo o ardor do nosso coração que proclamamos e bem alto:

Bendita seja a memoria de D. Antonio Barbosa Leão; para sempre seja bendita.

As pessoas conhecem-se verdadeira-mente pelas suas acções.

As almas generosas, grandes, nobres, de Deus, evidenciam-se em tudo e por tudo; sim, mesmo e principalmente nas pequeninas coisas. D. Antonio Barbosa Leão foi grande, de grandesa descomunal; ninguém o nega, todos o afirmam. O seu funeral, grandioso como raros, pela quantidade e qualidade das pessoas que espontaneamente nele tomaram parte, denotando profundo e sincero pesar; as manifestações de saudade, verdadeiros testemunhos de admiração e gratidão, que lhe foram prestadas por pessoas de todas as classes e categorias, e até de ideais diferentes, por corporações as mais modestas e as mais importantes, as mais em evidencia, e pelas entidades officiais, etc., etc.,

mostram claramente, bem melhor do que nós o poderemos fazer, o quanto o Sr. D. Antonio era querido. São factos, provam mais e melhor, bem melhor que palavras. Merecia merecia bem!...

Como Ele era bondoso!...

Como Ele era amigo!...

Nunca nos podem esquecer os conselhos paternais que por vezes nos deu a proposito da Associação dos Contabilistas e Guarda-Livros do Norte de Portugal.

Uma vez pedimos-lhe a oferta dum livro para a biblioteca daquela Colectividade; ofereceu-lhe uns poucos, foi mesmo quem mais livros lhe ofereceu.

Foi uma gentileza que é dever recordar e expor.

Era um grande amigo, um benemerito da Instrução!...

Está-nos a lembrar que uma ocasião nos contara que quando foi como bispo para Angola, destinara ali algumas dependencias do Paço para varios cursos que organisara e sustentara. Um desses era de Comercio. Expoz-nos o programa que elaborara e, francamente, reconhecemos que o mais habil e pratico tecnico não faria melhor.

Ha muitos factos, muitos já narrados e muitos, muitos por divulgar que mostram evidentemente, claramente, quanto amou a Instrução, a Humanidade e Portugal; o muito, muitissimo que era instruido, intelligente e caritativo; o muito, muitissimo que as Sciencias, as Letras, as Artes, o Comercio, a Industria, a Humanidade e Portugal lhe devem.

Foi Homem, foi Bispo, e foi Portuguez insigne. A Ex.^{ma} Camara Municipal do Porto devia dar o nome d'Ele a uma das melhores avenidas da Cidade; a Diocese do Porto devia erigir-lhe um monumento condigno; os portuenses deviam instituir um ou mais prêmios com o seu nome, em sua memoria.

Estas homenagens servem de estímulo; porem, não são as mais preferiveis, as que mais devem aconselhar, nem as que Ele mais admitiria com satisfação; não, não são. Conveem, são necessarias; porem, a homenagem preferivel ao menos a nosso ver, a que Ele preferiria era e é a de acatamento e pratica dos seus conselhos, sempre bons, sempre santos; a imitação das suas virtudes, que eram muitas e muito edificantes, numa palavra: a pratica, o exercicio da Caridade.

Esta sim, é que nos parece ser, é que é a melhor homenagem que todos pod-m e devem prestar a D. Antonio Barbosa Leão.

Homem exemplar, Bispo modelo, Portuguez insigne.

Um Santo.

Honra e gloria de Portugal

Ditosa Patria que tal Filho teve!

Antonio Martins da Fonseca.

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.

SECCÃO TÉCNICA

ABERTURA DE ESCRITURAÇÃO DE DIVERSAS FIRMAS

V

2.º CASO

Um comerciante está estabelecido há, suponhamos, tres anos sem escrituração regular.

Neste caso podemos admitir varias epoteses. Vejamos, pois, algumas das principais:

- 1.ª Apenas tem o livro «Caixa Borrão» e o «Correntes», que não está em dia.
- 2.ª Tem os livros «Caixa» e «Devedores e Credores» em dia, mas mal «escriturados» e os livros legais, desde que se estabeleceu, porem, por escriturar.
- 3.ª Não tem os livros que a lei determina; possui o «Caixa», o «Devedores e Credores» e os registos de «Letras a Receber e a Pagar» bem escriturados, mas só o «Caixa» e o «Letras a Pagar» estão em dia.
- 4.ª Possui os livros legais escriturados nos primeiros seis meses, e bem; como auxiliares o «Caixa Borrão» e uns cadernos com apontamentos.
- 5.ª Tem os livros legais, estando escriturados o «Inventario e Balanços», mal, e o Diario, durante dois anos e bem; o Razão está por escriturar.
Alem disso, ha só uns cadernos, muito indecentes, servindo de livros auxiliares, que estão uns por escriturar ha muito e os outros escriturados em dia.
- 6.ª Possui os livros legais, onde apenas se encontra escriturado a abertura e mal. Os livros auxiliares estão bem escriturados e em dia.
- 7.ª Tem os livros legais, desde que se estabeleceu, só com a abertura da escrituração feitas nos devidos termos e uns cadernos de apontamentos, um dos quais serve de caixa; porem, com muitas emendas e razuras...
- 8.ª Tem apenas os livros legais e muita papelada; o «Inventario e Balanços» está por escriturar, o «Diario» tem só o lançamento de abertura, que foi passado ao «Razão».
- 9.ª Tem somente um livro «Borrão», que está muito limpo, denotando muito pouco uso, e em dia e onde, segundo diz o comerciante, está tudo. Possui, tambem, um pequeno livro de apontamentos de caixa, mas que é só lá para ele!
- 10.ª Tem a escrituração regularmente feita nos primeiros dois anos e desde então só há papelada.
- 11.ª Tem a escrituração em dia e consta de varios livros, que estão bem escriturados; porem, nunca teve os livros legais.

Fiquemos por aqui, que isto já é o suficiente para as considerações que desejamos fazer. Cada epotese

vae, como é necessario, ser objecto dum estudo especial a que daremos inicio no proximo numero.

Agora, para remate, seja-nos permitido um conselho a proposito, que entendemos por bem dever fazer.

E' necessario muita prudencia em tudo o que respeita a trabalhos de escrituração desta natureza.

Geralmente o comerciante o que quer é barato, bonito, bem feito e depressa; isto, é galinha gorda por pouco dinheiro, e para o conseguir emprega toda a sua inteligencia e astucia...

Não distingue o guarda-livros do borra-livros e, portanto, prejudica-se e prejudica os verdadeiros guarda-livros.

E' comerciante e neste caso não vê que o que é barato sai caro.

Para conseguir esses seus intuitos começa por apresentar alguns elementos, poucos, por que assim lhe convem, que diz ser os que possui para se fazer a escrituração e, então, quer justar em face deles, por um tanto, todo o trabalho; aduz razões tendentes a convencer que esse trabalho é pequeno, que não pode pagar muito, ... e marralha...

Ai do guarda-livros que se deixa convencer e, portanto, não estabelece preço compensativo! Coitado! Muito se ha-de arrepende!...

E' claro que nem todos os comerciantes são assim, não ha regra sem excepção...

O guarda-livros deve, primeiro que tudo, ver bem o trabalho que se propõe fazer, analizar livremente os factores necessarios para fixar um preço justo; porem, o melhor é sempre que seja possivel, não justar, para o que procurará habilmente esquivar-se e, quando o trabalho estiver completamente executado, então já pode e só deve formular preço justo.

Para fixar preço o mais justo possivel deve-se ter em conta, principalmente:

- 1.º Que estes trabalhos levam quasi sempre, senão sempre, o tripulo ou mais do tempo previsto.

As razões são muitas e diversas.

Quantas vezes no decorrer do trabalho temos necessidade de reclamar elementos que faltam, que são indispensaveis, ou o comerciante, quando vê que é oportuno, os apresenta com bem estudada desculpa por os não ter apresentado quando justou... Porque os não apresentou então? Seria de manha ou por ignorar que os possuia? Como quer que fosse, o prejudicado é o guarda-livros...

Mas, quantos incidentes que os mais habeis

e praticos guarda-livros não podem prever! e que retardam, muito e muito a conclusão do trabalho...

- 2.º Que, geralmente é necessario tempo extraordinario de trabalho.
- 3.º Que obrigam a intenso trabalho intelectual e material e proporcionam contrariedades e canseiras que muito afectam a saude.
- 4.º A indispensavel competencia teorica e pratica que poucos possuem.
- 5.º O custo de vida, a posição social, o futuro, etc. Tambem calcular-se-ha um tanto pelo trabalho de abertura e outro por cada mês de escrituração.

Com isto não queremos aconselhar a que se diga ao comerciante que é tanto por isto e por aquilo... não; estabelece-se assim o preço e expõe-se como convier.

Quem não proceder assim prejudica-se, ainda que julgue que não, e prejudica os colegas, porque contribue para o relaxe dos preços.

Se julga que tudo o que vem é lucro, a não ser principiante, muito se engana; o tempo se encarregará de lho demonstrar.

Só se conta com a gratidão e amizade do comerciante! Talvez valha a pena!

Antonio Martins da Fonseca.

CONSIDERAÇÕES SOBRE "O MEU SISTEMA,, DO SENHOR B. GODINHO

I

Confesso que só agora li a exposição que o Ex.ºm Senhor Bernardino Godinho faz nos n.ºs 6 e 7 de «A Voz do Comercio» e que, tendo feito em boa companhia, um pouco de discussão sobre ella provocou em mim o desejo de alguns commentarios.

Antes, porem, de os fazer e, como preambulo, direi o seguinte: Em escripturação commercial nada se cria, tudo se adapta. O velho empirismo será sempre a nova experiencia e se os velhos tratados da especialidade pecam por conterem absurdos, concordemos que entre as novas theorias, o transcendentalismo começa a imperar provocando o cahos, prejudicando a simplificação, a clareza, a boa marcha e até o «modus» da factura de uma escripta.

Isto não quer dizer que eu seja um retrogado, mas simplesmente, que eu desejo, o uniforme onde existe a disparidade, a diferença; a simplificação onde existe a aberração pelo analytico pesado, complexo, trabalhoso, absorvente formidavel de energias, optimo dinheiro, e massa pesada onde muitos Guarda-Livros tombam de encontro a um excessivo trabalho.

No resto, conservador por excellencia, eu prefiro o digraphismo, a velha formula, a todos os systemas novos chamados «Racionographicos» e que Bonan tão bem (e é verdade) expoz na «Revue Pratique d'Economie Commercial».

Este discurso todo para defender o velho empirismo é tambem para o fim de dizer aos que pretendem criar que aquillo que elles realisam é empirico, e bastas vezes do velho.

II

Será nova a ideia do Senhor Godinho?

Vejamos.

Voltando a Bonan, traduzamos:

— A Racionographia divide os registros em quatro cathogorias:

- Livros analyticos
 - » syntheticos
 - » laterais
 - » de resultados

Os livros analyticos são:

Compras a Praso (a)

- Vendas a Praso (b)
- Caixa (c)
- Operações diversas (d)
- Letras a Receber (e)
- » » Pagar (f)

Os livros syntheticos são:

- 1.º Diario Auxiliar (g)
- 2.º Diario Central (h)
- 3.º Contas Geraes (i)

Os livros lateraes são:

- 1.º A. Contas Correntes (j)
- » B. Bancos
- 2.º Mercadorias (k)
- 3.º Exploração (l)

Os livros da resultados são:

- 1.º Inventario (m)
- 2.º Balanços (n)
- 3.º Controle (o)

O Controle é um livro que obedece á formula seguinte:

$$a + b + c + d + e + f = h$$

$$h = i$$

ou

$$(a + b + c + d + e + f) = h \text{ e } h = i$$

temos

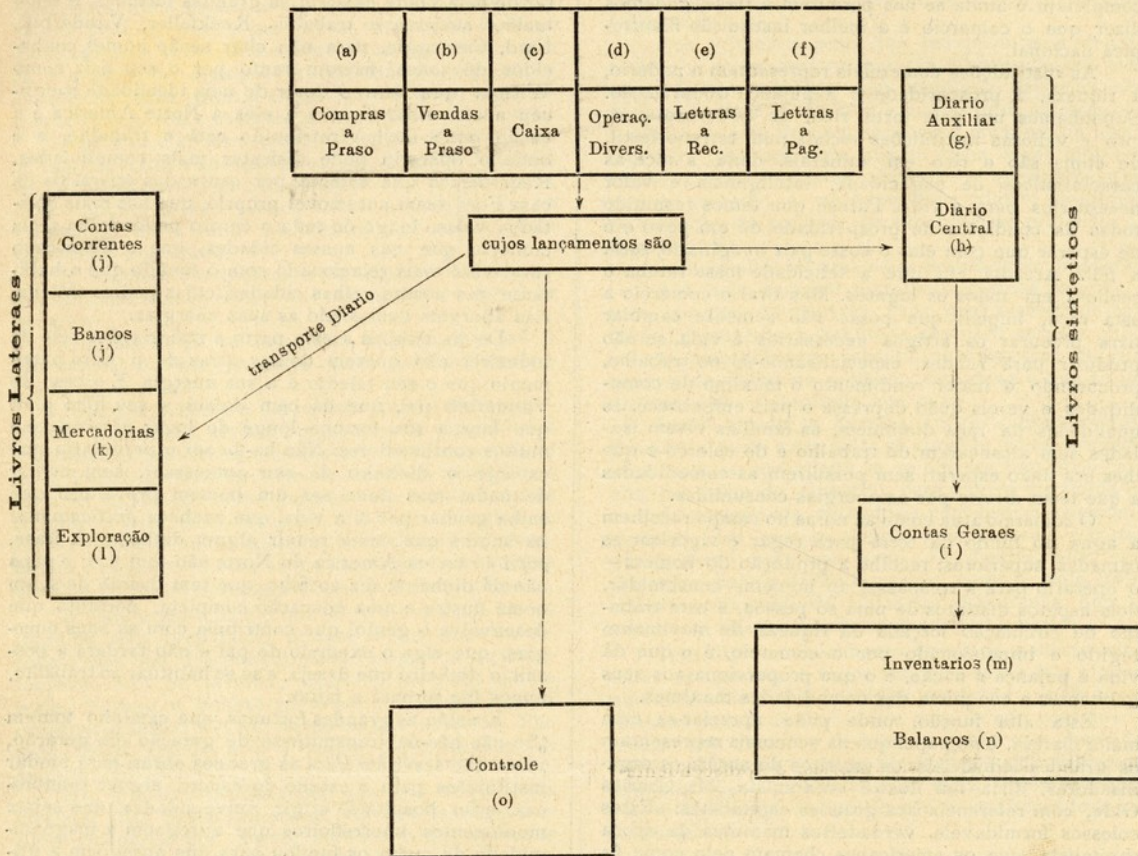
$$o \left\{ \begin{array}{l} a + b + c + d + e + f \\ h \\ i \\ j \\ k \\ l \\ m \end{array} \right.$$

Toda esta demonstração pode, no entanto não ser comprehendida porque a verdade é que eu não a explano sufficientemente. Ficará para outra vez.

Mas a razão do que exponho será melhor alcançada pelo quadro seguinte, decalcado do Methodo do Senhor Bernardino Godinho, e para comprovar que de facto a sua ideia teve precusores.

Ora façamos.

SQUEMA
LIVROS ANALYTICOS



Assim temos que o Senhor Bernardino Godinho creando o *Informador Geral Constante*, poderia ter-lhe chamado simplesmente Diario Balanço.

De facto, em Bonan, alem da vantagem que resulta em termos em um livro especial e só n'elle, o Balanço Geral, encontramos melhor controle, e uma clarissima forma de execução.

Verdade seja que o nosso illustre collega (e com sinceridade o digo) dá em Nota a razão do que creou.

E assim utilizando-me d'ellas poderei dizer que o Contas Geraes (i) não é outra cousa que o seu Informador.

Deixemos porem Bonan e voltemos ao principio.

III

Tem o Methodo do Senhor Godinho vantagens? Tem. A meu ver, porem, ellas não podem colher-se em todos os logares onde seria necessario.

O logar do Informador Constante é só restricto a casas onde a diversidade não provoqe a impossibilidade d'aquelles «custos» necessários.

Por exemplo = Seria possivel organizar um Informador Constante nos Armazens do Chiado, na Companhia dos Caminhos de Ferro, nas grandes explorações Mineiras, nas casas de miudezas etc?

Creemos que não.

Entretanto como o nosso Collega prometteu explicações esperaremos que elle volte.

Antes disso eu aconselho a todos os que teem escriptas de casas onde o systema pode ser applicado a utiliza-lo desde já porque de facto o Informador é util e é interessante sob todos os pontos de vista.

L. M.

PALAVRAS DE ESTIMULO. — FILANTROPIA E COMERCIO

Uma modalidade nova que pouco a pouco vai ganhando terreno, é a applicação das riquezas obtidas commercialmente a obras de construção e beneficencia, para desenvolver uma obra filantropica em beneficio da humanidade.

Parece um contra-senso que o comercio, instituição cuja primordial finalidade é a de obter com a

exploração um lucro, já do operario nas empresas industriais, já do consumidor nas sociedades comerciais, utilize os seus lucros na criação e desenvolvimento de instituições de beneficencia e de instrução, contra-senso que daria logar á mais formidavel das ironias.

Mas, examinada a questão sob o ponto de vista extranho a ficiosismo, e ainda diriamos com certa

benevola indulgência, a filantropia e o commercio não são duas coisas antagonicas, mas que se auxiliam, se completam e ainda se nos permitem a frase, podemos dizer que o commercio é a melhor instituição filantropica nacional.

As instituições commerciaes representam o poderio, a riqueza, a prosperidade e a pujança duma nação. Suponhamos um paiz forte, rico, de poderoso exercito e valiosas instituições sociais num terreno fertil, de clima são e rico em minerais, dada á raça as características de sagacidade, intelligencia e valor necessarios para a vida. Parece que temos resumido todas as condições de prosperidade de um povo e é de esperar que com elas o nosso paiz imaginario, seria a feliz Arcadia em que a felicidade fosse rainha e senhora em todos os logares. Mas tirai o commercio a esta raça, impedi que possa não somente cambiar para procurar os artigos necessarios á vida, se não produzir para vender, especializando-se no trabalho, procurando o maior rendimento o maximo de comodidades e vereis quão depressa o paiz empobrece, as qualidades da raça diminuem, as familias vivem isoladas sem alcançarem do trabalho e do esforço o que lhes era dado esperar, sem possuirem as comodidades a que teem direito por as energias consumidas.

O commercio atua como as noras no campo recolhem a agua do fundo da terra para regar e vigorisar as camadas superiores; recolhe a produção do homem—o operario para a trespassar ao homem—consumidor, dois aspetos distintos de uma só pessoa, e este trabalho de circulação forçada da riqueza, de movimento regido e impulsionado por o commercio, é o que dá vida e pujança á nação, é o que proporciona aos seus habitantes a conquista das comodidades maximas.

Esta alta função, onde pode apreciar-se com maior clareza, é no papel que na economia representam os grandes industriais, os espiritos de acção, os organisaadores; dizia um illustre economista, Mr. Charles Gide, com referencia aos grandes capitalistas: «Estes colossos formidaveis, verdadeiros mamutes da epoca capitalista, que os americanos chamam pelo nome de per si suggestivo de reis da industria, estes grandes banqueiros, eminentes homens de acção e trabalho, são como as altas montanhas, que em seus cumes nos reconcaivos das suas cristas guardam e acumulam as neves invernais, que logo na primavera devolvem transformadas em agua vivificadora e salutifera que rega os campos, fertilisa o sólo e cuja queda dá impulso ás turbinas das centrais electricas produzindo a força e a luz para as multiplas povoações espalhadas pelo vale». Recolhem de muita gente o dinheiro em forma de acções e obrigações com que fundam as empresas de caminhos de ferro, canais, minas, fabricas, que repartem anualmente um dividendo proporcional ao capital.

Esta gente, bemfeitores da humanidade, quando a

desmedida mira do lucro, não os faz bordejar as linhas do Codigo penal, proporcionam a riqueza e o bem estar do paiz. Onde existem as grandes fortunas, é onde melhor se vive e trabalha. Rockefeller, Vanderbilt, Ford, Carneggie, para não citar senão nomes conhecidos de todos, fizeram tanto por o seu paiz como Wilson, que para o dotar de uma idealidade sacrificou a sua vida. Graças a eles a Norte America é a nação onde melhor retribuido está o trabalho, e é onde o operario pode disfrutar mais comodidades. Recordemos que setenta por cento dos operarios da casa Ford teem automovel proprio, que nos mais afastados vales, longe de todo o centro povoado ha mais conforto que nas nossas cidades, que o americano rural vive mais relacionado com o mundo que o habitante das nossas velhas cidades, cujas pedras milenarias aborvem demasiado as suas energias.

De ha tempos a esta parte a maioria dos reis da industria não querem deixar atraz de si outro patrimonio que o seu talento e a sua energia. E o caso de Vanderbilt pai, que dá cem dolars a seu filho para que faça a sua fortuna longe do logar paterno, tem muitos continuadores. Não ha-de ser o perdulario que esbanje o dinheiro do seu antecessor, sem cuidar de nada, mas deve ser um homem proveitoso que saiba ganhar por si a vida, que conheça praticamente os suores que custa reunir algum dinheiro. A frase, *papá é rico*, na America do Norte não tem eco; o papá não dá dinheiro; diz ao filho, que tem deante de si um nome illustre e uma educação completa, portanto, que desenvolva o genio, que contribua com as suas energias, que siga o exemplo do pai e não tardará a possuir o dinheiro que deseja, e se se habituar ao trabalho, nunca lhe tornará a faltar.

E então as grandes fortunas que caminho tomam? Se não hão-de transmitir-se de geração em geração, para que servirão? Para as grandes obras; para fundar instituições para o estudo do cancro, erguer bibliotecas, criar hospitais, erigir universidades, que sejam monumentos imorredoiros que apregoem a magnanimidade de quem os fundou para que apregoem a utilidade que pode ter o dinheiro e para que á sua sombra bemfeitora se recolham os párias, os desgraçados, os que da luta pela vida só conhecem as amarguras da derrota e os espinhos dos desenganos...

Esta orientação, que apenas se vislumbra como tendencia, devia ser impulsionada, acrescentada até a filantropia ter no commercio o seu principal sustentaculo e que os multimilionarios, os ricos os potentados tenham por monumento uma escola, uns jardins, um hospital, uma universidade, um centro de cultura ou uma biblioteca, em cuja frontaria, poder-se-hia esculpir esta frase: «Filantropia», eis a finalidade da riqueza.

J. S. Sanjuán.

Traduzido da Revista "Actividad".

DACTILOGRAFIA

Ora aqui está um assunto que muito interessa á nossa classe e que tem sido bastante descurado, tanto no nosso país como, creio, no estrangeiro — a Dactilografia.

Eu não sou positivamente um técnico ou um mestre no assunto, mas o acaso quis que me interessasse de veras por este precioso auxiliar, sob todos os pontos de vista, da vida comercial e outros, mas principalmente daquela, pois é ali que a sua missão tem mais cabimento e o seu desempenho, como grande auxiliar da vida moderna, é mais útil e apreciado.

Já se falou, nas colunas de «A Voz do Comercio» a respeito de Estenografia (outro assunto também esquecido e de grande interesse) e isso lembrou-me imediatamente a Dactilografia, pois andam intimamente ligadas — a Esteno — Dactilografia; se bem que sejam duas artes pura e diversamente distintas.

Talvez a pessoa que falou de estenografia tenha mais autoridade profissional para abordar este melindroso assunto, que não eu um simples apaixonado da arte, sim arte e bem difficil é na verdade ser artista em dactilografia, parecendo à primeira vista que não.

E' sim, não há gisso a menor dúvida e a vida prática no-lo atesta o que afirmo (salvo honrosíssimas excepções) que as há, disse estou muito certo, mas talvez poucas, pois o que por aí vemos não é «fazer dactilografia», vemos sim escrever rapidamente, o que já é muito e de consideravel importância, diga-se de passagem, **mas não é tudo**. Há até quem suponha que dactilografia é escrever à máquina, rapidamente!

Não, não é só isso, torno a afirmar. A velocidade é uma qualidade apreciavel no dactilografo, mas não se faz dactilografia se não se atender às regras a que está sujeita; e são tantas e tão poucos os que as conhecem, disse estou plenamente convencido, pelo que tenho observado.

E' necessario organizar e metodizar a Dactilografia, porque sem método se tem andado e quasi às escuras.

Alguma coisa se tem feito, é certo, mas isso é tão pouco e deste pouco é quasi tudo deficiente e cheio de lacunas!

O primeiro passo a dar, salvo opinião mais autorizada que as há, seria a preparação de especialistas e profissionais consciós, nas escolas técnicas, a par de bons livros que fossem além de métodos, verdadeiros mestres ao alcance dessa grande maioria que vai para a vida prática sem nunca ter visto uma máquina ou lido e compreendido qualquer coisa do seu funcionamento mecânico e, eis o maior crime, sem ter uma simples noção de Dactilografia propriamente dita!

E' este o espectáculo que se vê todos dias: Dactilografos sem preparação que só sabem escrever depressa mas que desconhecem tudo a respeito de dactilografia. Não há método; cada um faz como sabe e pode. Veja-se e analise-se a maioria dos escritos à máquina e temos a confirmação do que exponho. Não digo todos, repito, mas a maior parte oferece um aspecto desolador.

Há, é certo, profissionais que são verdadeiros mestres, mas esses contam-se. Os outros, chama-se-lhes amadores que muito, muito têm que aprender neste vasto campo onde se luta ainda com muitas dificuldades para se ser um bom profissional.

Não venho aqui dar lições de dactilografia, isso que fique entendido, não só porque não sou um compe-

tente, mas também porque não é aqui o lugar para isso. Simplesmente venho lembrar os mestres, que os há e bons, repito, e aqueles que se dedicam e querem fazer arte.

Aos primeiros peço que dediquem mais atenção a este precioso assunto que tão desprezado tem sido e tão pouco cuidado tem merecido daqueles que deviam indicar o caminho e uniformizar, submetendo a regras, a arte de bem escrever à máquina ou dactilografar, pois até hoje, que eu saiba, ainda ninguém impôs a sua autoridade, não criando um dogma, porque a evolução é constante, mas criando directrizes no sentido de resolver de vez o magno problema da Dactilografia.

Os segundós só uma coisa devem fazer: obedecer.

Até hoje somente tentativas isoladas dalguns, e sem caracter doutrinário, cada qual divergindo bastante no processo a seguir, o que nada serve a quem se vai embrenhar no assunto, pois não tem um guia seguro no inicio da profissão espinhosa a que se vai dedicar e daí o resultado que se vê.

Dirão que há as Escolas Técnicas Elementares; sim há e alguma coisa nelas se aprende presentemente; mas mais se aprenderia se se olhasse com mais carinho, por parte do Governo, para aquela disciplina na maioria das escolas, dotando-as com bom e necessário material com que se compõe uma boa aula e consequentemente um bom curso de dactilografia, que classifico, depois da Escrituração, como a mais retinamente comercial de todas as disciplinas que se ministram nos cursos elementares do Comercio.

Tem disto conhecimento directo o modesto autor deste artigo, e é por isso que assim fala alguém que desejaria ver o problema resolvido o mais breve possivel para bem de todos e para se não continuar a trilhar um caminho diverso daquele que desde há muito devia ser seguido por mestres e profissionais: impondo aqueles e obedecendo estes, desempenhando convenientemente o seu lugar e enaltecendo a sua profissão.

(Continua).

José Valente.

Evora.

FEDERAÇÃO ECONOMICA EUROPEIA

O presidente actual do Ministerio francez M. Briand propoz em Genebra, na Reunião Plenaria da Sociedade das Nações que se estudasse a melhor forma da organização de uma Federação Economica da Europa ou na Europa.

Nós desconhecemos os intentos do Senhor Briand, como desconhecemos as razões da opposição da Inglaterra ao projecto, como ignoramos os verdadeiros motivos da adhesão da Alemanha.

Não andaremos porem longe da verdade se affirmarmos que a approvação desse projecto só viria prejudicar as potências que, industrialmente, não contam: Portugal, a Grecia, a Iugo-Slavia, a Rumania, etc.

Pelo que nos diz respeito a nós, paiz pequeno exportador e cuja exportação se limita ao vinho, às conservas, à cortiça, às madeiras e a outros, poucos productos cujo ennuaciado não vale a pena-fazer, a suppressão das barreiras alfandegarias collocar-nos-hia na iminencia da liquidação completa da nossa pequena industria, já agora insufficiente ao abastecimento do Mercado nacional e portanto em concorrência com o producto estrangeiro mais perfeito e de mais baixo

custo, mas ainda preso pelas determinações de uma pauta alfandegaria protectora do producto nacional.

E' nos entretanto facil calcular o que adviria de semelhante resolução internacional e de comprehender a recusa da Inglaterra a consentir na sua implantação.

Esta nação que foi em tempos idos o maior colosso industrial do Universo, via-se em 1914 batida em preços pela Alemanha, senhora de uma organização industrial perfeita, bem utensiliada, com uma mão de obra esplendida e de menos custo. A guerra sobre-vindo e com ella o isolamento allemão, a machinaria ingleza não poudé supprir as faltas trazidas á produção pelo bloqueio, e a Europa politica viu-se em frente do peor e mais difficil problema da sua vida economica e para resolve-lo teve de lançar mão da Industria Norte Americana entregando-lhe em troca as 3/4 partes das suas reservas ouro, assim ajudando a crear o mais portentoso colosso da produção mundial de todos os tempos.

E a Inglaterra que viu a tempo as consequências economicas que a Guerra deixaria á velha Europa,

defendeu o seu mercado Nacional por uma barreira quasi intransponivel, um exagerado protecçionismo.

Atraz d'ella a Norte America segue lhe as pisadas e não contente em defender a sua producção aniquila a dos outros com a prohibição pura e simples da importação de certos artigos estrangeiros.

A Allemanha por em necessitando de novos ou de mais amplos mercados, precisa do projecto para o alargamento das suas vendas, no desejo de recuperar mesmo a um preço d'exportação aquelles que a guerra lhe fez perder.

Não devemos entretanto esquecer que a Industria Inglesa protecçionista por necessidade, não pode hoje competir em preços com a Industria Americana, Allema ou Franceza, em vista do fraquissimo rendimento da sua machinaria.

A racionalização do trabalho feita pelos americanos cuja formula é: proxima producção, salario maximo, desorganiso por completo a velha Europa. Este é um dos motivos porque esta agora deseja defender-se alargando a golilha de ferro que o Ianqui lhe prendeu no pescoço.

Seja porem tambem dito que a Europa caminha dia a dia para uma recomposição completa pela reforma de todos os seus velhos processos.

Da França as vantagens só lhe podem advir de uma parte dos Dominios Britanicos (Canadá por exemplo) e do bloco das pequenas nações que giram na sua orbita.

Entretanto é preciso notar que a Industria franceza mercê das reparações allemãs tem renovado toda a sua machinaria encontrando-se hoje formidavelmente appetrechada e pronta para a lucta.

Com estes dados e sabendo nós que os governos Inglez, Francez e Allemao têm nos seus orçamentos as verbas necessarias para o auxilio á Industria Nacional que se dedica á exportação, podemos calcular que as grandes potencias o que têm em vista é o aniquilamento completo da producção dos pequenos paizes e, por pequenos, deficitarios Industrial e Commercialmente.

Assim o nosso.

Por este motivo a minha mais do que modesta opinião seria, se eu pudesse expô-la, que tudo estaria bem, que tudo se faria assim mas que as grandes potencias teriam em compensação de nos comprar todo o excesso da producção de que eventualmente quizessemos dispôr, fixando-lhes um contingente de vendas no nosso paiz, mas contando sempre com a nossa producção colonial.

Sob estas bases ainda se comprehende uma Federaçao Economica, não com sellos comuns, nem com moedas iguaes e do mesmo valor, causas que cheiram a internacionalismo, mas com garantias que atestem uma perfeita reciprocidade e um respeito absoluto pela soberania de cada povo economicamente federado.

E tudo o que não seja isto é melhor que se não faça. Pelo menos é o meu desejo.

L. M.

A CONTABILIDADE DO PREÇO DE CUSTO INDUSTRIAL

Anotações de Silvino Sotto Mayor

(Continuação)

Preço de imputação racional — O preço de imputação racional de uma encomenda é a expressão mais exacta das despesas de fabrico por ela ocasionadas e da parte das despesas de estabelecimento ⁽¹⁾ que logicamente lhe incumbem em função do material empregado pela encomenda, do valor de amortização fixado para aquele material, do tempo durante o qual foi empregado, do espaço de terreno utilizado, etc., isto, segundo a sua importancia relativa em função da importancia total das encomendas que a fábrica deve normalmente executar. Veremos na parte final deste trabalho em que consiste e como calcular, praticamente, o preço de imputação racional. Por agora diremos apenas que o preço de custo contabil e o preço de imputação racional não são a mesma coisa. O preço de custo contabil resulta da repartição de todas as despesas, feitas num periodo determinado, por todas as encomendas executadas durante o mesmo periodo de tempo, de maneira a obtermos a absorção completa das despesas pelas encomendas. As conclusões a que por este método chegamos são sempre imperfeitas e por vezes conduzem-nos a erros graves. Com efeito, as contas de estabelecimento comportam despesas permanentes que seria ilógico levar na totalidade às encomendas em curso, se o seu número e sua importancia não corresponderem aos dados que determinarem as despesas imobiliárias, mobiliárias ou de exploração geral que pesam no orçamento geral da fábrica, como não seria menos ilógico attribuir a cada encomenda e segundo uma taxa uniforme uma parte das despesas proporcional à cifra de encomendas ou às importancias da sua mão de obra. Admitamos uma indústria unitária com um encargo (despesas de estabelecimento) de 60.000 escudos e com uma capacidade de produção de-antemão

calculada de 20.000 unidades. (Nestes e noutros casos, supomos, como é de boa prática, que o preço de custo é calculado mensalmente). Nas condições referidas, cada objecto fabricado suportaria, normalmente, alem das outras despesas, um encargo de 3.00 escudos correspondentes às despesas fixas. Se, porém, num dado momento, e por virtude de um retraimento do mercado, a produção tivesse de baixar para 10.000 unidades, as despesas fixas, no caso da sua divisão total pelas 10.000 unidades fabricadas, passariam de repente de 3:00 par 6:00 escudos, o que fatalmente daria lugar a um retraimento ainda maior da parte dos compradores, em virtude do agravamento dos preços a que a prática de tal método nos conduziria.

Como se vê, pois, as precedentes considerações sobre a repartição das despesas de estabelecimento não são unicamente de interesse especulativo, mas de um interesse pratico.

Fazer pagar às encomendas que se apresentarem a parte das despesas que normalmente deveriam ser pagas pelas encomendas completamente necessarias à marcha da fábrica, é evidentemente fazer fugir os clientes exactamente no momento em que a sua participação teria modificado a cifra em virtude da qual as ofertas da fábrica se tornam inaceitáveis.

Por outro lado, imputar às encomendas, qualquer que seja a sua natureza, uma percentagem em função sómente da sua importancia, é colocar a empresa em condições desvantajosas na execução de trabalhos que dependem do emprêgo de pouco material de trabalho (maquinaria).

E' preciso considerar que as despesas de estabelecimento foram feitas em vista de uma produção anual normal. *A produção a que nos referimos não é, bem enteu-*

dido, a máxima que pode ser atingida, mas fixada em função dos meios que se dispõem e das encomendas que se contam tomar no mercado. Esta produção corresponde, por exemplo, a um efectivo de 1.000 operários que fornecem 200.000 horas por mês; é por 200.000 que é preciso dividir a soma mensal das despesas de estabelecimento, imputáveis à mão de obra, para se conhecer o encargo racional a imputar a cada hora passada. Num período de afrouxamento das encomendas, não devemos modificar este encargo horário, porque é preciso reconhecer de onde vem, nesse momento, a perda real, que resulta do afrouxamento dos negócios.

Dá a noção de despesas compensadas e não compensadas. A separação das despesas compensadas das despesas não compensadas é de uma importância capital sob o ponto de vista administrativo de uma empresa.

Um dos maiores inconvenientes dos métodos antigos da contabilidade do preço de custo, estava precisamente na não separação daquelas despesas, o que fazia com que o preço de custo parecesse aumentar de tempos a tempos e quantas vezes na ocasião em que tudo, menos a contabilidade, indicava que ele devia baixar. Tal facto fez perder a mais de um director a confiança na sua contabilidade industrial, porque via que os números não eram exactos e estava persuadido que nada valiam. Quando as despesas não compensadas não são

calculadas o director de uma empresa industrial não tem meio de avaliar os resultados da não utilização da capacidade normal das oficinas e encontra-se sem elementos para se decidir se deve ou não aceitar certas encomendas que à primeira vista parecem dar prejuizo. A par dos inconvenientes apontados acresce a circunstancia de a aplicação global das despesas dar lugar a inventários exagerados e, por conseguinte, a balanços falsos. A separação das despesas em compensadas e não compensadas resolve estes problemas, dando o preço real dos produtos (preço de imputação racional) e por consequencia um inventário exacto e fornece tambem um meio rápido e suficiente de se avaliar da utilização incompleta da capacidade de uma fábrica. E', portanto, evidente que esta divisão das despesas é de uma importancia fundamental na administração de uma empresa industrial.

(Continua).

(1) Dissemos já no número 10.º deste jornal o que se entende por despesas de estabelecimento, que, no nosso caso são as despesas fixas das oficinas. Ocorre-nos este esclarecimento para que se não confundam as despesas de estabelecimento com as despesas de primeiro estabelecimento ou com a conta de primeiro estabelecimento. As despesas de estabelecimento compreendem todas as despesas permanentes, enquanto que aquelas duas últimas contas, absolutamente distintas, comportam apenas certas despesas feitas no inicio de uma empresa.

Contudo, em algumas contabilidades, a conta de primeiro estabelecimento corresponde à conta de immobilisação.

ARTE DE VENDER

II

Uma vez escolhido o candidato, a primeira tarefa consistirá em explicar-lhe detalhadamente o que é a venda scientifica; vamos tentar faze-lo em poucas palavras:

A venda scientifica é a applicação pratica das reflexões psicologicas; todo o segredo consiste em provocar certas causas que matematicamente, e logicamente, tenham no seu interlocutor um efeito conhecido de antemão. Por exemplo:

Um viajante não conseguia, apesar de o haver tentado um sem numero de vezes, introduzir um aperitivo que oferecia por conta de uma casa valenciana, nos bars e cafés de Barcelona.

Este viajante tinha por habito apresentar-se aos seus clientes, dizendo-lhes: *Represento a Casa Tal e venho oferecer-lhe um aperitivo.*

A contestação era sempre: *Não precisamos. Não interessa, ou já temos fornecedores*, emfim, qualquer coisa para que não insistisse; se apesar disso, insistia, o cliente aborrecia-se.

Este vendedor, depois de estudar a venda scientifica só durante quinze dias, reflexionou e reconheceu que a causa principal dos seus fracassos era não conseguir interessar os clientes.

Mudou de método e no dia seguinte apresentou-se num dos bars mais importantes de Barcelona, onde nos anos anteriores havia sofrido uma serie de fracassos; porem desta vez em lugar de oferecer a sua mercadoria, depois de saudar o chefe de compras, disse-lhe:

Interessa-lhe saber qual é o melhor aperitivo?

Imediatamente veio a reflexão prevista:

Interessa, sim...

Esta reflexão era logica, matematica, porque indubitavelmente era muito mais facil ao chefe de compras dizer, *Sim, interessa-me*, que contestar, *Não, não me interessa.*

Porem ao responder que sim, já tacitamente deu

ao vendedor ocasião de falar, de demonstrar a qualidade do aperitivo de explicar porque era o melhor.

Como o vendedor conhecia o seu artigo, facil lhe foi demonstrar que era efectivamente de qualidade superior, e obteve a encomenda.

Pois bem; ha cinco motivos unicamente cinco que podem provocar uma venda. Varios deles podem influir na mesma venda; porem não pode existir venda sem alguns deles.

Estes cinco motivos são:

Utilidade, Precisão, Lucro, Orgulho e Fraqueza.

Um individuo que compra uma camisa, está impulsionado principalmente por o primeiro motivo: utilidade.

Este mesmo individuo comprará uma apolice de seguro, impulsionado por a previsão.

Um comerciante importador comprará generos num paiz para os tornar a vender noutro, impulsionado por o desejo natural de ganhar dinheiro: por lucro.

Uma senhora comprará uma joia uma prenda qualquer de adorno, impulsionada por o orgulho. Debaixo desta mesma denominação podemos collocar as compras realizadas com a intenção de apresentar um parente, um amigo, com o objecto adquirido.

Com efeito, o comprador, instintivamente sentirá complacencia, orgulho, se o seu presente produz bom efeito e é recebido com demonstrações de verdadeira satisfação.

E o ultimo motivo, a fraqueza, intervem parcialmente por o menos na imensa maioria das vendas; compra-se um artigo, porque é mais facil gastar o dinheiro que representa a sua aquisição que resistir ao desejo que nos despertou possui-lo.

E o vendedor scientifico, consciente do que anteriormente expuzemos, procurará em cada caso achar o motivo principal que possa impulsionar o cliente a comprar. Conhecido este motivo, dirigirá para ele

todo o pêso da sua argumentação porque sabe que esse motivo é o que ha de decidir o exito da venda.

Passemos agora a analisar a venda propriamente dita e para isso examinemos primeiro o estado psicologico de um «possivel comprador».

Antes de mais nada, devemos confessar que este está numa condição pouco favoravel ao nosso fim: *Não quiere comprar, não quiere gastar dinheiro.*

Para vencer esta resistencia, temos de o interessar immediatamente em algo, qualquer coisa, para evitar que pense que lhe *vamos fazer gastar dinheiro*; temos de derrubar esta defeza, posta entre ele e nós, com o fim de evitar que nos possamos introduzir.

Esta primeira etape, é a Introdução.

Havendo conseguido interessa-lo em alguma coisa, temos agora de despertar-lhe o interesse acerca de um assunto ou um artigo determinado; por exemplo, uma caneta de tinta permanente; temos de despertar o seu interesse sobre canetas, trocando algumas frases sobre este tema. Esta segunda etape, chama-se o Argumento.

Uma vez bem encaminhado o argumento, temos de convencer o nosso cliente de que a unica caneta que lhe convem adquirir é a que lhe oferecemos, é eis a terceira etape, a Demonstração.

E agora, havendo conseguido convence-lo, por meio da nossa demonstração, que lhe convem adquirir a nossa caneta, temos de conseguir que compre agora, no acto, evitando deste modo que mude de ideia ou que se esqueça da nossa demonstração; este é o Fecho.

E ao chegar aqui dir-se-ha: *Bem, pois já está; que riamos vender-lhe, conseguimo-lo, e por conseguinte vamos a outro.*

Não; falta ainda uma fase sumamento importante: evitar que se arrependa e desbarate todo o nosso trabalho. Para evitar este mal, temos de orientar os seus pensamentos para outros assuntos, que varram da sua mente a ideia de que acaba de gastar dinheiro, e que ao mesmo tempo nos deixem aberta a porta de sua casa para futuros possiveis negocios.

Esta é a consequência logica a seguir para se alcançar uma venda; mais, atrevo-me a afirmar que

não existe venda alguma, por muito facil que pareça, que se realice sen que o vendedor passe, talvez inconscientemente, por estas cinco etapes:

Introdução, Argumento, Demonstração, Fecho e Despedida.

Tomemos como exemplo a venda mais facil; a de um diário por um vendedor de rua e analisemos-lhe as fases,

O nosso vendedor vê numa esquina um sujeito que espera um carro (introdução, um provavel cliente), e vendo o, apregoa o titulo do seu jornal: «*A Noite*»

E' um argumento que desperta no freguez a reflexão:

Estava capaz de ler o jornal durante o trajecto.

Logo o nosso vendedor passa á demonstração, apregoando as ultimas noticias de mais interesse, publicadas por o jornal que oferece. «*Ultimas noticias, j Os resultados finais do Campeonato! j O crime da rua tal! j Prisão do assassino!*» Isto tende a despertar outra reflexão: «*Se aquele periodico*» — o que dá estas noticias — O fecho como sempre, é o resultado, o efeito previsto, da demonstração. Vem naturalmente,

Ao cobrar o preço do jornal, o vendedor, quando conhece o seu officio, toca ligeiramente a boina numa saudação rapida, fita o comprador, sorri e agradece, — tudo muito rapidamente, como é natural — porem não deixa de imprimír na mente do comprador uma certa simpatia por esse rapazito desenvolto e amavel. Tornará a comprar-lhe, quando se ofereça a occasião; e se dois vendedores destes se acham em competencia, dará com certeza a preferencia áquele que se lhe tornou simpatico em compras anteriores. Por conseguinte, a despedida deu todo o efeito que dela se podia esperar.

E' fora de duvida que todos os vendedores sentem isto, mas sentem-o, sub-conscientemente, não o tem claramente presente, não estudarem, não o analisaram, e, por conseguinte, só o applicam parcialmente, instintivamente, e a maioria das vezes sem disso darem conta exacta.

Roberto Nauts.

ORIGENS DA ESCRIPTURAÇÃO

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

Estudos historicos sobre o antigo Direito Commercial

Os estudos publicados relativos á historia do antigo direito permitem certas deducções que têm uma grande importancia para nós.

O que sabemos actualmente da contabilidade dos romanos é devido, em grande parte, aos commentadores do direito antigo. Por exemplo, por elles ficamos sabendo que os livros dos argentarii tinham força probante e que os livros dos *Pater Familias* deviam escripturar-se com formalidades determinadas.

Nos tempos mais modernos, achamos em nossas ordenações e em nosso direito, consuetudinário varias prescripções concernentes á prova em processo de fallencia, baseadas nos registros regulares de contabilidade.

Assignalamos, ainda, a este respeito, que é admitido geralmente que a obrigação de escripturar os livros é devida á ordenação commercial de 1673; toda-

via, bem antes desta data, encontramos, entre nós, disposições analogas áquelle. O edito do duque d'Alba sobre o dizimo de juro (31 de Julho de 1571) prescreve que os livros serão apresentados de dez em dez dias aos collectores.

Lembramos que bem antes do edito francez de 1673, nossos proprios costumes encerram implicitamente a obrigação de bem escripturar os livros, como de resto, nós o lemos no quarto volume dos costumes, reimpresso em Antuerpia, no capitulo das «Fallencias». Quando alguém, que não tivesse fugido, mas estivesse somente de má fé, abandonasse seus bens, seus livros, papeis, letras e titulos, cu os passasse secretamente a seus credores, ou que não tivesse escripturado seus livros em devida forma, como os commerciantes honrados costumam fazer-o, afim de se poder conhecer sua situação, elle, contudo, teria incorrido na pena de fallido e de foragido, ou seria punido de uma outra qualquer maneira, segundo a exigencia do caso.

Um edital affixado em Antuerpia a 23 de Abril

de 1668 nos refere que um certo X... falliu por não ter escripturado convenientemente seus livros e foi intimado a se justificar, sob pena de se proceder contra elle, de accordo com o uso em semelhante caso.

O estudo juridico sobre as obrigações reaes dos antigos nos provam, a todo momento, que os legisladores não ignoravam que uma escripturação regular ajuda poderosamente a solução de muitas questões.

Nosso trabalho, feito sob o ponto de vista bibliographico, se resume no seguinte:

- 1.º contabilidade commercial.
- 2.º contabilidade do Estado.

Encontram-se já na mais remota antiguidade methodos engenhosos e praticos da contabilidade publica.

A actual organização da contabilidade sendo, incontestavelmente, devida aos exemplos tirados no commercio, no futuro a organização da contabilidade publica será baseada nos modelos que estabelecemos actualmente para as empresas privadas. (Ver F. Fr. Scaer): *Das Eindringen des Kaufmannischen Geistes in die staatsverwaltung.* *Deutsche Wirtschafts Zeitung*, 1 de Agosto de 1910.

Os negociantes da antiguidade com certeza conheceram methodos de escripturação apropriados aos

movimentos de valores, aos credits e ás transacções daquelles tempos. Si poucos dos seus documentos chegaram até nós, é que provavelmente, entre elles, os profissionais conservavam, de uma maneira tradicional, os conhecimentos technicos da materia. Tudo nos faz suppor que, depois da queda do imperio romano, quando as feiras da idade-media succederam ao *Collegium Mercatorium* e os banqueiros ao *argentarii*, esta tradição foi conservada nos paizes em que a organização economica harmonizou os interesses dos productores e dos negociantes. A contabilidade é uma sciencia discreta, e, outr'ora, mais que hoje, estabelecia como axioma que, aos que não eram iniciados nella, era vedado o conhecimento dos methodos e systemas empregados. E', que, em nossa época de vulgarisação intensa, esquecemo-nos, ás vezes, que nos outros tempos se occultavam cuidadosamente os methodos de trabalho. Elles não nos eram expostos todos nos tratados didacticos do tempo, e o estudo dos velhos documentos commerciaes nos fez descobrir alguns processos que ignoravamos completamente. E ainda agora encontramos, ás vezes, no decurso de nossas vistorias, methodos novos para o estabelecimento do preço do custo.

Tradução de C. Levy Magano.

A PROPOSITO DO ARTIGO: CALCULOS SOBRE "OPERAÇÕES COMERCIAIS,"



O Snr. Licinio A. F. de Sousa expoz-nos, por carta, com pedido de publicação, o seguinte parecer a respeito daquele artigo do Snr. I. Xavier Fernandes, publicado no n.º 12 de «A Voz do Comercio».

O Snr. F. confundiu se com o preço de custo e a receita da venda. O artigo que se compra por 100 e se vende por 200 dá 100 % de lucro e o exemplo que ele apresenta foi resolvido erradamente, porque o comerciante deu ao comissionista 50 % sobre o custo e mais 50 % sobre o lucro e ergo não ficou com lucro, o que não sucederia se ele separasse o lucro e desse 50 % do que ganhou.

O Snr. Fernandes não deve estabelecer o lucro sobre o que recebeu pela venda, mas sobre o que se pagou pela compr.

Essa confusão é que lhe faz parecer não haver lucro de 100 %, quando se demonstra haver ainda hoje quem vende com 500 e até com 1000 % de lucro!

Esclarecendo o artigo do Snr. H. Fernandes:

Um comerciante comprou um artigo por 100\$00 e o comissionista vendeu-o por 200\$00, tendo 50 % do lucro. O comerciante pagava-lhe 50\$00 (50 % sobre o lucro), e guardava 150\$00 (100 do custo e 50\$00 de lucro, pois comprou por 100 e vendeu com 100 % (por 200)

Podem-nos a nossa opinião a respeito de se a percentagem de lucro deve ser calculada sobre o preço de custo ou de venda.

Resposta

A percentagem de lucro pode ser calculada sobre o custo ou sobre a venda; porem, em nossa opinião, deve por varias razões, ser sempre estabelecida sobre a venda.

Logo que possamos demonstraremos em «A Voz do Comercio» esta nossa asserção.

Antonio Martins da Fonseca

Da «Revista Brasileira de Contabilidade», n.º 6, de 1 de Junho de 1929, referindo-se a «A Voz do Comercio».

No n.º 5 ainda apparece o trabalho: «Do preço de venda», que faz lembrar o escarcéo provocado há annos na imprensa desta capital, por uma discussão entre guarda-livros, poucos conhecedores de calculos commerciaes, sobre o processo de ser estabelecido o preço de venda, sustentando uns que a percentagem de lucros devia ser calculada sobre o preço de custo e outros sobre o preço de venda, descompondo-se todos valentemente e intransigentemente como se fossem... grammaticos, isto é, ignorantes em assumptos elementares de arithmetica.

Percentagem sobre o preço de custo?

Percentagem sobre o preço de venda?

Tudo depende do ponto de vista do commerciante e da habilidade do guarda-livros. O essencial é que ao ser vendida a mercadoria se saiba qual o processo adoptado. As difficuldades que na pratica surgem é que indicarão a preferencia a ser dada na fixação dos preços de venda, a menos que não se trate de uma casa de donos e empregados analphabetos ou semi-analphabetos, caso em que qualquer processo poderá levar a equívocos, inclusive o de marcar o preço de custo, em cada peça de fazenda ou em cada artigo à venda. Ainda neste caso pode haver enganos e prejuizos, porque quem não souber calcular percentagens difficilmente saberá conhecer o preço exacto de custo, que não é o das facturas.

E não é que nós também estamos a discutir o assnpto?

A ORGANISAÇÃO DO TRABALHO E A QUESTÃO SOCIAL

por M. Henry le Chatelier

De 19 a 23 de Junho reuniu-se em Paris o 4.º congresso internacional da organização scientifica do trabalho. São notaveis e muito interessam aos estudiosos as conclusões a que se chegou nalgumas secções. Traduz-se o monumental trabalho de Henry le Chatelier apresentado neste congresso.

Objecções

Os métodos de organização scientifica do trabalho são ainda hoje objecto de criticas que devemos lamentar mas de que é preciso não nos admirarmos.

O nosso espirito começa sempre por opôr ás sugestões mais interessantes, a força da inercia. Para o fazer evolucionar é necessario um esforço sufficiente e muito prolongado; da mesma forma que para deslocar um corpo pesado é necessário uma força proporcional á grandêsa da massa a mover.

A descoberta das maquinas, tendendo a aumentar a produção dos operarios, diminuindo ao mesmo tempo, a sua fadiga, devia, parece, obter a adesão immediata dos interessados. Tal não aconteceu; ainda não está esquecida a maneira selvagem como foram destruidos os primeiros teares mecanicos instalados nas fábricas de Manchester. Os operarios inglezes pretendiam que o emprego destas maquinas iria provocar o «chômage» do maior numero deles.

Mais tarde, a criação dos caminhos de ferro não encontrou menos opposição em França; os deputados sustentavam que os caminhos de ferro arruinariam a agricultura suprimindo a criação dos cavalos.

Ninguém comprehende hoje como tais frivolidades puderam reter um instante a opinião publica.

No entanto, nos métodos de organização scientifica do trabalho, propostos por Taylor, entrechocam-se, por sua vez, as mesmas difficuldades. Ao principio os seus adversarios pretenderam que para aumentar a produção, era preciso aumentar proporcionalmente o esforço pedido aos trabalhadores, que era a organização do «surmenage»; quando, na realidade, estes novos métodos visam, em primeiro logar, a supressão de toda a fadiga inutil.

Felizmente este preconceito desapareceu mas foi substituido por outro. Se se reconhecem as vantagens materiais da organização, pretende-se, por outro, que ela é contraria aos interesses morais e intellectuais dos operarios, que é atentoria da dignidade humana. E' preciso, pois, continuar a luta para reduzir a nada este novo sofisma. Reterei somente as duas acusações seguintes que foram formuladas duma maneira particularmente clara:

A organização torna o homem escravo da maquina, quando deveria, pelo contrario, estar ao seu serviço.

A organização tira toda a iniciativa ao operario; mata a sua vida intellectual.

Domínio da maquina

A organização do trabalho sugeita, dizem, o operario á maquina; eis um absurdo. Não se pode tornar a organização responsavel duma situação inerente ao emprego das maquinas. Seria reeditar, sem razão, a fabula de La Fontaine, do *Lobo e do Cordeiro*, incriminar a organização de factos anteriores, de perto dum seculo, á sua nascença.

Pela sua propria natureza, a maquina, é certo, faz do operario um escravo. Ele deve minuto a minuto, por vezes, segundo a segundo, seguir-lhe os movimentos. Eis um exemplo bem nitido: Na fabricação de arame para o telegrafo transforma-se pela laminação uma barra de alguns centimetros, no diametro de 5 milimetros.

Ora, uma haste desta dimensão, aquecida á temperatura de 800.º, necessaria para a laminação, arrefece completamente em menos dum minuto.

Deve pois passar o laminador com uma velocidade enorme e o operario que a toma á sahida duma conclusa para a apresentar á seguinte não tem um segundo de latitude. Se ele deixa escapar o extremo de arame, não pode mais apanha-lo.

O arame vai correr toda a officina e poderá vir enrolar-se-lhe em volta ferindo-o bastante. E' pois neste caso o escravo absoluto da maquina.

E' troçar dos operarios dizer-lhe que devem pedir maquinas que os sirvam e não que eles tenham a servir. E' como dizer-se a um camponez: «Meu amigo, tu saes para cultivar o teu campo quando não chove, isso não é digno dum homem livre. Tu obedeces ás intemperies quando devias dirigi-las e exigir que faça bom tempo quando quizeres sair.» Ele rir-se-ia na cara de quem tal lhe dissesse!

Mas no passado, diz-se, o operario não estava sujeito á maquina como hoje. E' exacto e pode-se voltar, se se deseja, á idade de oiro dos tempos primitivos, por exemplo, suprimir os caminhos de ferro, levar os fardos ás costas de homens como ainda hoje se faz nas regiões equatoriais. Os carregadores negros têm balisado com as passadas todas as estradas de Africa, mas não estiveram nunca sujeitos á maquina.

Pode se ainda suprimir os altos fornos e tornar á antiga forja catalã que o operario acendia e apagava á sua vontade. E' necessario então renunciar aos navios a vapor, ás grandes pontes sobre os rios, a todas as construções metalicas e assim sucessivamente. O operario produzindo cem vezes menos, consumirá cem vezes menos, quer dizer, terá cem vezes menos vantagens.

Deve-se escolher: aceitar as duras obrigações da industria moderna e disfrutar as riquezas que ela cria ou renunciar ás maquinas para viver como selvagens sob cabanas de ramos. Isto nada tem que ver, em todo o caso, com a organização, é unicamente uma questão de maquinas.

Diminuição da iniciativa

A organização do trabalho paralisaria a vida intellectual do operario restringindo-lhe a sua iniciativa impondo-lhe um trabalho monotono.

Esta afirmação não é exacta; nas fabricas Taylorisadas, a vida intellectual é em media muito mais activa que nas antigas fabricas vivendo sobre tradições empiricas, mas produz-se uma discriminação maior entre as diferentes categorias de operarios.

Quando F. Taylor tomou conta da fabrica Tabor para tentar levanta-la, começou por escolher entre os 100 operarios desta fabrica os 30 mais inteligentes e encarregou-os de estudar os melhores métodos de trabalho. Eles nunca tinham disfrutado, antes, semelhante iniciativa, não tinham tido nunca occasião de fornecer um tal esforço pessoal.

E' verdade que os restantes 70, guiados pelos

seus camaradas mais habeis, tiveram, talvez, menos liberdade; não lhes foi mais permitido trabalhar mal, como no passado. Por outro lado, receberam salarios mais elevados em virtude da melhor qualidade e de acrescimento de quantidade da sua produção.

A monotonia do trabalho em serie não se pode imputar á organisação; depende, antes de tudo, do emprego das maquinas; exagera-se, aliás, muito esta monotonia. E' real com as maquinas rudimentares fazendo um só movimento e sempre o mesmo. Por exemplo, uma maquina de furar, cujo furador se abaixa regularmente todos os tres segundos, obriga o operario a apresentar com a mesma cadencia a peça a furar. Já não se dá o mesmo com as maquinas mais aperfeiçoadas, cujo uso mais se vae divulgando dia a dia, maquinas de precisão ou maquinas automaticas, que

exigem uma «reglage» constante e muito delicada. Por exemplo: o operario que conduz uma maquina de fabricar garrafas deve vigiar o aparelho distribuidor de vidro cujo funcionamento é prejudicado ás mais ligeiras mudanças na composição e na temperatura do vidro. Para corrigir as irregularidades inevitaveis ele deve agir sobre uma meia duzia de órgãos diferentes. Não se compreende como chega ao fim sem tudo confundir. A condução destas maquinas exige facultades intellectuais desconhecidas do antigo operario, chamado de elite, que chegava depois duma longa aprendizagem, graças á memoria ao cerebro e aos musculos, a fazer trabalhos certamente muito dificeis mas que não demandavam grande intelligencia.

(Continua)

J. S. A.

Curso de escrituração para principiantes

Antigamente os comerciantes faziam com o papel costaneira, que vem dum e doutro lado das resmas, para resguardo do bom, um livro onde elles e os seus empregados assentavam as operações mercantis á medida que as effectuavam.

Chamavam-lhe, como ainda hoje muitos lhe chamam «O Costaneira».

Mais tarde começaram a adoptar para o mesmo fim um livro feito por encadernador profissional e deram-lhe o nome «Borrão» ou «Borrador», por as ditas operações serem nele registadas em rascunho, quasi sempre á pressa, por carencia de tempo, em redacção imperfeita, por falta dos necessarios conhecimentos literarios, e, quantas vezes, até com poucos cuidados de limpeza.

E' de supor que começassem por ter sómente aquele livro e que, portanto, naturalmente, quando qualquer commerciante queria saber, num dado momento, quanto devia a determinado credor, ou quanto tinha haver de certo devedor, havia de procurar no «Costaneira» ou «Borrão» as respectivas verbas, assenta-las num papel, sob o nome desse credor ou devedor e, supnhamos tambem, do lado esquerdo as dos valores que lhe tivesse entregue, e do lado direito as dos que dele houvesse recebido.

A esta resenha de verbas respeitantes a operações commerciais com determinada pessoa, chamou-lhe e ainda se chama conta.

Como esse trabalho de organizar assim uma conta dava muita massada e tinha seus inconvenientes, não era verdadeiramente pratico, comprou um livro proprio, onde em cada pagina abriu uma conta a um fulano desses com quem lhe convinha te-las.

Deu a esse livro o nome «Devedores e Creditores», pelo qual ainda é muito conhecido, apesar de que tambem ha quem lhe chame «Contas Correntes».

Egualmente, quando queria saber se as importancias que cobrara e as que pagara até então dariam saldo equivalente ao que tinha em caixa,

procedia do mesmo modo; isto é, assentava num papel, sob o seu nome de commerciante, com o aditamento caixa, para melhor representar e distinguir a especie de valor, ou sómente sob o titulo «Caixa», do lado esquerdo as importancias que recebera e do lado direito as que pagara, effectuava as somas, achava o saldo, e conferia...

Esta resenha de verbas respeitantes a ele, a operações que ele realisara só com dinheiro, é a conta caixa.

Por conveniencia comprou um livro proprio; é o chamado livro «Caixa», no qual, dia a dia escripturava a conta do mesmo nome.

Assim procedeu para com outras especies de valores só da mesma natureza, dando a respectiva conta o titulo que melhor a representasse, creando, portanto, supnhamos, as contas: «Mercadorias», «Letras a Receber» «Letras a Pagar», etc., etc.

Ha quem diga que tais contas são impessoais, por se referirem a valores e, portanto, terem por titulo o nome do valor a que se referem.

Sim, são contas de valores, mas movimentados pelo commerciante e, por isso, que lhe respeitam; são, pois, contas pessoais, do commerciante, cujo nome não figura no titulo de cada uma por desnecessario; porem é preciso distinguil-as pelo titulo, por cada uma tratar dum valor diferente, e, portanto, basta um nome abreviado, uma abreviatura que bem indique a especie de valor.

Assim, supondo-se que o commerciante se chama Antonio Ferreira, pode-se dizer:

Antonio Ferreira, Conta Caixa.

Antonio Ferreira, Conta Mercadorias.

Antonio Ferreira, Conta Letras a Receber,

etc. ou simplesmente, o que é preferivel,

Caixa.

Mercadorias.

Letras a Receber.

(Continua)

Antonio Martins da Fonseca

ESPIRITO ASSOCIATIVO

As associações de classe têm como é do conhecimento de todos, uma importante função social e económica a cumprir, ou seja, a de pela união, os seus associados obte-

rem a força precisa para conseguirem, cimentados pela mais estreita solidariedade, aquilo que isoladamente nunca poderiam obter: a defeza eficaz dos seus interesses.

Como é obvio, as associações tanto podem ser de assalariados como de patrões, tanto podem constitui-las empregados de comércio (de balcão ou carteira), como os

próprios comerciantes, não ficando mal a ninguém o procurar a melhoria da sua situação.

Entre nós, infelizmente, o espirito de Associação é recebido com desdém, senão com desprezo por certas classes, principalmente pelas intellectuaes, que julgam baixar da sua dignidade, sindicando-se, não querendo por um tolo *snobismo*, confundir-se com as agremiações operarias.

A prova irrefragável do que venho dizendo está aí bem patente aos olhos de todos, no modo como tem sido recebida pelos profissionais da caneta a Associação dos Contabilistas e Guarda-Livros do Norte de Portugal, que tendo já quasi dois anos de existencia, conta somente uns 400 sócios, quando a esta hora deveria já sêr uma organização cheia de prestigio, para defesa das suas regalias e honra do Comércio Português!

Para bem se avaliar o espirito de classe que anima alguns nossos colegas, bastará dizer-se que quando da formação da nossa colectividade, houve diversos, e de categoria, que ao serem convidados a inscrever-se como sócios da mesma, não tiveram pejo de dizer:

—Mas então *isso* já dá algumas vantagens?

E á resposta de, que era uma organização no seu inicio e *devagar se vai ao longe*, eles retorquiam logo:

—Pois então, mais tarde... contem connosco para sócios!!!

Vae sem comentarios.

Pouco tempo depois da fundação da nossa colectividade, os dirigentes da mesma no louvavel intuito de a tornarem util aos seus associados, trataram de lhes proporcionar umas reuniões técnicas, onde se discutissem diversos problemas de contabilidade de interesse comum.

Realisaram-se na sêde da Associação nove reuniões com diminutissima concorrencia, aparecendo logo de começo alguns sócios acoiando os assuntos nelas discutidos de banaes e sem importancia; fez-se então um apelo geral a todos os agremiados para apresentarem assuntos de mais interesse, e a resposta foi um silencio tumular!

Essas reuniões que estão suspensas por motivo de força maior, vão recommear no proximo mez de Outubro.

O dedicado fundador da nossa colectividade snr. Antonio Martins da Fonseca, tentou organizar uma Agência de Colocações, para tornar a Associação intermediaria entre os commerciantes que pedem empregados e os sócios sem colocação, dando deste modo uma cer-

ta garantia de competencia e seriedade áqueles.

Fez tres tentativas para constituir a respectiva comissão organisadora, mas... tudo em vão; por ultimo, convidou varios guarda-livros desempregados, e até mesmo estes — cúmulo dos cumulos — não se interessaram, com o velho argumento dos apáticos e subservientes, de que *isso não dá nada!*

Para facilitar regalias aos sócios, logo de inicio, foi-lhes concedido o beneficio de poderem fazer gratuitamente consultas juridicas ao consultor da Associação, o illustre advogado Ex.^{mo} Snr. Dr. Melo Leote, sendo permitida uma consulta mensal aos do Porto e duas aos da Provincia. Isto representa uma vantagem importantissima, pois hoje uma consulta feita a qualquer juriconsulto custa pelo menos 20\$00.

Nunca desistindo, cheio de animo e de força de vontade, o snr. Martins da Fonseca, tratou de realisar as reuniões de confraternização, que bem orientadas, seriam um esplendido meio de os sócios se conhecerem e permutarem impressões sobre a marcha dos negócios associativos; convocada a primeira, compareceram seis sócios, apenas!

Fundou-se o quizenario «A Voz do Comercio» de que o illustre presidente da Associação é director, e a que tem prestado o seu valiosissimo concurso.

Por causa dele tem sofrido as diatribes dos maldizentes e despeitados, que não querendo colaborar na nossa revista, (pois o orgão dos contabilistas e guarda-livros aceita toda a boa colaboração, principalmente técnica) criticam que se façam transcrições de revistas estrangeiras.

E preguntando-se a esses cavalheiros porque é que eles não colaboram, atenta a nossa falta de original, ouve-se logo esta invariavel resposta:

— Ora essa, eu não tenho tempo para essas coisas, tenho mais que fazer!

Presentemente o snr. Martins da Fonseca trabalha com todo o afinco para que o tão fantasiado Congresso dos Guarda-Livros de que ha tanto tempo se fala, seja um facto e se realise brevemente nesta cidade.

Ele, o illustre director desta revista, a *alma mater* da nossa agremiação, a que tem dedicado todos os seus ócios, a sua inteligencia, a sua saude, tendo posto ao dispôr da mesma capitaes importantes de que assumiu a responsabilidade pessoal, que emprestou todo o mobiliario para a mesma poder fun-

cionar e que foi a Lisboa, sem lhe causar nenhuma despesa, tratar de assuntos meramente associativos, tem experimentado bem duramente o egoismo mais requintado da maioria dos empregados de escritório e as vaidades mais ridiculas de certas gralhas enfeitadas com penas de pavão, que nada valendo, procuram por todos os meios desgostalo e derruir aquilo que deveria sêr uma grande instituição—o nosso lar espiritual— onde nós guarda-livros discutissemos os altos interesses da colectividade, defendessemos os nossos direitos e mostrassemos acima de tudo que eramos uma classe poderosa e unida!

Assim, estamos vilmente manietados, á mercê do primeiro aventureiro, que por ter um diploma qualquer, se é que o tem, se arroga o titulo de guarda-livros, andando por aí a proclamar a sua incompetencia por todos os cantos e esquinas, em pleno uso de eguaes direitos aos que gosam os chefes de contabilidade dignos desse nome!

Para se sêr médico, farmaceutico, enfermeiro, architecto, chauffeur, mestre de obras, etc. é preciso possuir-se uma *carta* devidamente autenticada pelas autoridades competentes; mas para se sêr guarda-livros, ou seja o fiel duma casa comercial, aquele que conhece de perto os seus negocios, a sua boa ou má situação financeira e a quem se pode exigir responsabilidade criminal pelos seus actos, não é precisa qualquer *carta* de habilitação, nem tão pouco atestado de qualquer curso comprovativo dos seus conhecimentos técnicos; basta só dizer que é guarda-livros, e isso basta!

O que aí fica relatado mostra bem a nenhuma importancia em que é tida a nossa classe, e representa o fruto da incuria criminosa, da vaidade tola e da falta de solidariedade da grande maioria dos seus componentes!

Francisco Guimarães.

A escrituração tanto por partidas simples como por partidas mistas, não passa de notas mais ou menos lançadas, mas não é uma escrituração séria e digna d'este nome.

Eugène Léautey

Este numero foi visado pela
Comissão de Censura

LUTA CONTRA O ANALFABETISMO

ANALFABETOS

*Não têm vista, coitadinhos,
são cegos, não podem ver;
mas... mais cegos que os ceguinhos
são os que não sabem lêr.*

*Para a Escola caminemos
com nossos livros de estudo;
lá, nós todos aprendemos
a saber, a lêr e... tudo!*

Eusebio de Queirós.

QUADRAS

*Todo o tempo de aprender
Tratai bem de aproveitar;
Nada se perde em saber,
E não ocupa lugar.*

Cruz de Magalhães.

*Não saber lêr é andar
Por este mundo ás escuras;
E' ser a mais infeliz
De todas as criaturas.*

Marcelino Mesquita.

ESPECTACULOS E DIVERSÕES

Jardim Passos Manuel

Telefone. 1084

Esplendoroso Music-Hall. O melhor recinto de diversões do País. Luxuoso Salão de Festas.

CINEMA E VARIEDADES

FITAS ESCOLHIDAS

EXCELENTE MUSICA

PROGRAMAS VARIADOS

Em Exhibição: Uma sugestiva «estrela» da arte coreografica e uma famosa «tonadillera».

Salão Jardim da Trindade

Telefone, 4419

Rendez Vonz da sociedade elegante portuense

CINEMA AO AR LIVRE

Orquestra Jazz sob a direcção do distinto

violinista Efisio Anedda

FILMS ESCOLHIDOS

Aguia d'Ouro

Telefone, 2619

O cinema mais luxuoso do Porto
PROGRAMAS PARAMOUNT

Neste salão dotado de todos os confortos modernos são passadas as fitas de major renome mundial
Concertos pelo excelente sexteto

Odéon Cine-Teatro

Empresa A. da Silva Marta - Telefone, 4850

R. Pinto Bessa (angulo da rua Nova da Lomba)

A mais moderna casa de espectáculo do Porto
Sempre fitas novas
VARIEDADES

Orquestra Jazz executando todas as noites os mais selectos programas

Apolo Club

Rua José Falcão, 49

O mais amplo e confortável «lancing» do País
TODAS AS NOITES

se exibem neste salão os melhores números de variedades

Cosinha esmerada

CEIAS A' AMERICANA

ENTRADAS SELECIONADAS

COLÉGIO NUN'ALVARES

R. DR. ALVES DA VEIGA (ANTIGA DE MALMERENDAS) 75

PORTO

Internato, semi-internato e externato (êste para ambos os sexos). Instrução primária e cursos liceal e comercial completos. 55 exames officiais com 4 distinções e 95 passagens de classe no último ano lectivo. Corpo docente seleccionadíssimo.

As aulas abrem em 10 de Outubro. Pedir prospectos à Direcção.

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.

RUA DA BOAVISTA, 112 TELEFONE, 4068

FILIAL

VILA REAL

COLEGIO NOSSA SENHORA DA BOAVISTA

Palacete das Virtudes



FILIAL

S. JOÃO DA MADEIRA

Colegio Castilho

(Será inaugurado em 11 de Outubro)

COLÉGIO DA LUZ

Rua Monte da Luz, 40—FOZ DO DOURO

INSTITUTO DE INSTRUÇÃO E EDUCAÇÃO PARA ALUNOS
INTERNOS, SEMI-INTERNOS E EXTERNOS

Ensino infantil, primário, secundario e comercial. Educação física, moral e artística. Trabalhos manuais, música, piano, violino e outros instrumentos. Conversação em linguas estrangeiras. Côrpo docente completo, formado por professores diplomados e com boa prática de ensino. Instalado em magnifico edificio, em local salubérrimo e a menos de meia hora de distância da cidade do Pôrto, o COLEGIO DA LUZ é o unico estabelecimento de ensino de Portugal, que, além de outras, proporciona as seguintes vantagens aos seus alumnos:

Primeira — Gosarem um clima marítimo, absolutamente sêco e temperado, ao contrário do que sucede nos colégios dos grandes centros, quasi sempre húmidos e excessivamente frios.

Segunda — Os alumnos internos comerem sempre com os directores, tendo aqueles toda a comida absolutamente á sua discrição.

Terceira — Os alumnos do curso comercial, que se destinam ao Brasil, podem habilitar-se em harmonia com o uso naquele país e segundo as exigências do Código Comercial Brasileiro.

Quarta — Nunca terem despesas extraordinárias inesperadas.

PEDIR PROSPECTO A' DIRECÇÃO

Perguntaram a um sujeito crivado de dividas:

— O que faz o senhor quando lhe apresentam uma letra á vista?
— Ora... fecho os olhos imediatamente.

—■—

Perguntaram certo dia

Ao sabio doutor Gonçalo:

— Por que é que chamam coices

Aos pontapés do cavallo?

Responde o sabio doutor!

— E' pela mesma razão

Que se chamam pontapés

Aos coices... que vocês dão!

—■—

Vamos a vêr. ¿Como se demonstra que a terra é redonda?

— Facilmente: Vê o meu amigo os tacões dos meus sapatos, os quais estão sempre mais gastos de dentro que de fora? Se a terra fosse plana, isto não aconteceria.

IMUNIZAÇÃO ARTIFICIAL

**O MAIS
EFICAZ**

33

**O MAIS
RECENTE**

ESPECIFICO PARA AS AFECÇÕES PULMONARES

CAIXA DE 6 EMP.

INSTITUTO PASTEUR DE LISBOA

LISBOA—Rua Nova de Almada, 69

PORTO—Rua dos Clerigos, 36