

A VOZ DO COMERCIO

QUINZENARIO DOS CONTABILISTAS E GUARDA-LIVROS

GENIS-PORTO

ASSINATURAS
(Pagamento trimestral adiantado)
CONTINENTE 6400
COLONIAS 13800
ESTRANGEIRO 28800
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 correspondencia deve ser dirigida
à Redacção.

OS ORIGINAIS NÃO SE RESTITUEM

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

1.º ano

Pôrto, 15 de Julho de 1929

N.º 14

João Augusto Ribeiro

Talento privilegiado, artista emérito e caracter da mais fina tempera, são os traços fundamentaes do perfil do nosso homenageado. João Augusto Ribeiro não é um *arrivista* da Arte que, só deva ao *rata-plan* das criticas louvaminheiras e ao favor dos amigos, o logar de justo destaque que occupa nos meios artisticos desta cidade.

Não, muito antes pelo contrário!

Ele, antes de pegar no pincel para nos enlevar com os seus soberbos quadros, criou um nome invejavel no professorado, tendo adquirido os mais dilatados conhecimentos em todos os ramos do saber humano, principalmente nas sciencias naturais e matemáticas.

Ainda que sentindo-se propenso á Pintura, por uma irresistivel inclinação natural, esteve durante anos trabalhando modesta e silenciosamente no remanso do seu *atelier*, retardando o aparecimento em público das suas telas, talvez, em obediencia á sua honestidade de principios inultrapassavel, que o forçava a não prosseguir numa obra qualquer, sem ter estudado maduramente os processos técnicos da Arte e os meios possiveis de lhe dar efectividade!

Quantas vezes, a sua insaciavel ancia de sêr perfeito o força a inutilisar automaticamente muita coisa boa, que nos encheria a alma de sonho e nos inundaria os olhos do



Chefe da Foto Medica

João Augusto Ribeiro

mais puro deslumbramento!

A prova mais irrefutavel e decisiva dessa honestidade, está aí bem patente aos olhos de todos que se interessam por assuntos picturaes, na sua apregoada opinião de que as exposições de quadros deveriam

sêr feitas sem o nome dos respectivos auctores, para que a Critica imparcial pudesse á vontade pronunciar-se sobre o seu valor. E' uma coisa quasi impraticavel; mas deste modo a obra é que imporia o pintor, e nunca como frequentes vezes acontece, o nome do artista a valorisar a obra produzida.

João Augusto Ribeiro nutre uma predilecção especial pelos retratos, em que tem afirmado excepcionais qualidades de maestria, de firmeza e de luz, sendo notavel o cunho de personalidade que ele imprime ás fisionomias e figuras dos seus modelos, perscrutando por tal forma o que a vista não alcança, que, vá o paradoxo, pôde dizer-se abertamente: os seus trabalhos apresentam-nos não só as veras effigies dos retratados, como tambem os seus proprios espiritos!

A sua alma freme ante a contemplação do Belo, vibrando intensamente ao descerarem-se-lhe ante os olhos — onde o brilho intelectual pôe fulgurações — os luminosos e alacres scenarios da Natureza!

E' um poderoso desenhador, sem durezas nos contornos e dum a correcção magistral!

Ainda em principios do ano de 1927, na sua última exposição no Salão Silva Pôrto, ele nos apresentou um trabalho que se pode considerar uma verdadeira obra prima de naturalidade e singeleza: o retrato do Dr. Couto Soares, em que a figura do eminente operador

dir-se-ia que esparrinhara dum só jacto da sua pal-ta, que surpreende as almas e as fixa nos seus mais subteis meandros!

Algumas das suas paisagens, nimbadas de um infinito halo de sonho, são deliciosas, verdadeiramente adoráveis de enlevo poetico, de côr e de forte evocação!

O artista sabe interpretar a Natureza com uma minucia estranha, tocando todos os recantos da Terra, dum nota errante de elegiaca saudade, e, dum lirismo comovido e simples.

Assuas tintas são admiraveis, como admiravel é tambem a sua técnica.

Na cathedra do Instituto Industrial e Commercial do Pôrto, têm-se affirmado um distinctissimo professor na regencia da Cadeira de Geome-

tria descritiva, suas applicações e Topografia demonstrando com uma inexcedivel modéstia que se encontra ao facto das últimas descobertas da Sciencia!

Ainda ultimamente os alunos desta Escola, lhe demonstraram de uma maneira peremptória e ostensiva, o quanto estimam o seu illustre Mestre.

Promoveram uma sessão solene revestida de grande brilhantismo, com uma assistencia selecta em que predominavam lentes, engenheiros, contabilistas, etc., tendo sido descerrado o retrato de João Augusto Ribeiro e lida uma eloquente mensagem de saudação, na qual se exaltavam os seus altos méritos scientificos comprovados em 42 anos de ensino modelar, e, as

suas lindimas qualidades de caracter!

Artista de raça, professor sapientissimo, trabalhador infatigavel, de uma accentuada e extrema modestia, afastado de conluos e *coleries*, cuidando só no Ensino e na Arte que cultivava com entranhado affecto e de que é um critico abalisadissimo, atenta a sua vastissima e invulgar erudição, aliando ao seu talento a hoje muito rara qualidade de ser um perfeito homem de bem, na mais rigorosa acepção da palavra, um coração d'ouro do mais fino quilate, pronto sempre a servir dedicadamente quantos dele se acerquem e procurem o seu desinteressado auxilio.

Francisco Guimarães.

FEIRA DE AMOSTRAS DA INDUSTRIA NACIONAL ORGANISADA PELA ASSOCIAÇÃO INDUSTRIAL PORTUGUESA

VANTAGENS E FACILIDADES CONCEDIDAS AOS EXPOSITORES

Transporte gratuito, nas linhas da «Sociedade Estoril» de todo o material e productos destinados á Feira de Amostras, á ida e no retorno.

—Passagem para o pessoal dos Expositores, considerado necessário, nas linhas do Estoril.

—Redução de 50% nos transportes de material e productos igualmente destinados á Feira de Amostras, nas linhas da Companhia de Caminhos de Ferro Portugueses, Companhia Nacional de Caminhos de Ferro (que explora as linhas de Vizeu e Vales do Corgo e do Tua), Companhia dos Caminhos de Ferro do Norte de Portugal e Companhia dos Caminhos de Ferro do Vale do Vouga. Para efeito da concessão feita por estas Companhias, deverão os Expositores pagar os transportes por inteiro á ida, sendo gratuito o retorno.

—Comunicação telefonica no Parque do Estoril, dos «stands» entre si, e dos «stands» com a rêde geral. Quer entre os «stands», quer entre estes e as rêdes dos Estoris e Cascais, as comunicações serão gratuitas.

—Venda de artigos da sua produção, nas suas instalações na Feira, de harmonia com o art. 41.º do Estatuto Organico da Feira.

Amigos de «A Voz do Comercio»

Em Junho apresentaram novos assinantes os seguintes Snrs. a quem, por isso, estamos profundamente gratos.

Francisco Guimarães, Porto; Francisco dos Santos Laborim, Porto; Silvino Soto Maior, S. João da Madeira; J. Fernandes de Medeiros Pacheco, Ponta Delgada; Guilherme Pereira Rego, Lisboa; Carlos José Guerra, Funchal; Associação de Classe dos Empregados no Comercio de Angra do Heroismo; Bernardino Godinho, Arraiolos; Arnaldo Carneiro Giraldes Moreira, Porto.

ASSOCIAÇÃO DE COMERCIANTES DO PORTO

Em Assembleia Geral, de 27 de Junho findo, foi eleita para o exercicio de 1929-930 a seguinte DIRECÇÃO.

- Presidente*
Raul de Souza Ferreira.
Vice-Presidente
Armindo Peixoto.
1.º Secretario
Fausto Pinto Amado.
2.º Secretario
Virgilio David Campos.
Tesoureiro
Ricardo de Sousa Neves.
Vogais Efectivos
Abilio Magalhães Ribeiro
Agostinho Ricon Peres
Alfredo Moreira
Antonio Joaquim Monteiro
Carlos Barbosa Pinto
João Arnaldo Calheiros Cruz.
Vogais substitutos
Antonio Augusto Esteves
Manuel Ricardo Santos Pereira
Manuel da Silva Torres
Mario Oliveira Estrela
Roque Mangeon Fernandes.

AOS LEITORES

Informamos de que, felizmente, já conseguimos com a cooperação dalguns leitores amigos remover muitos obstaculos com que lutavamos para poder publicar «A Voz do Comercio».

Ainda existem varios, sendo a maior a escacez de original tecnico.

Temos muitas e bem fundadas esperanças de que brevemente conseguiremos melhorar muito mais «A Voz do Comercio» e normalisar a sua publicação, como tanto desejamos e é necessario.

Um dos factores que nos dá esperança é o estar aumentando o numero de assinantes e de colaboradores; porem, esse aumento ainda não atingiu o suficiente, pelo que continuamos rogando o favor de original, principalmente tecnico, e de propaganda por «A Voz do Comercio», para que este Quinzenario possa atingir o necessario desenvolvimento, para que chegue a poder desempenhar cabalmente os seus fins, para que seja o que deve ser, e que só se poderá conseguir com a cooperação da maioria dos interessados.

Esperamos que este nosso apelo seja tido na devida consideração, para bem comum.

«A Voz do Comercio» poderá e deverá ser, com a cooperação dos interessados, o melhor, o mais poderoso meio de defeza e auxilio, não só dos guarda-livros, como até de todos os empregados no Comercio.

Oxalá que isso e o nosso esforço seja bem compreendido e, portanto, não nos falte a necessaria cooperação.

SECCÃO TÉCNICA

ESTENOGRAPHIA

III

Como se viu, o principal objectivo da estenografia é fixar pela escrita a oratoria mais ou menos veloz, bem assim tomar notas rapidamente.

Eu disse "o principal" objectivo, mas poderia talvez afirmar que é o seu "unico" objectivo. Contra esta afirmação levanta-se a opinião de alguns que pretendem fazer da estenografia uma escrita universal para substituir a escrita comum. Será possível chegar-se a tal? Possível é, mas não me parece provavel.

Como uma grande parte dos meios abreviativos em estenografia reside em omissões, como já disse anteriormente, e muitas delas arbitrarías, bem assim no emprego de sinais que, em alguns sistemas, tem varias significações, o resultado é que qualquer sistema, na sua forma mais abreviada, dá uma escrita que em geral só pode ser lida pelo proprio, e mesmo assim muitas vezes este se vê em apuros para decifrar os gatafunhos que traçou a correr, e que constituem uma especie de logogrifo de laboriosa decifração.

E' certo que para obviar a este inconveniente, nos poderíamos servir dum sistema de estenografia na sua fase elementar, isto é: aquella em que se empregam somente os simples sinais do ABC, sem recorrer a omissões, contracções, etc; mas neste caso obteríamos uma escrita que em muitos dos sistemas existentes pouco mais rápida seria que a escrita usual, devido a que os sinais do seu alfabeto, de traçado geometrico, não tem a fluencia que possuem os sinais da nossa caligrafia vulgar. Apenas os alfabetos dos chamados sistemas «caligraficos», pela sua semelhança de forma, posição e movimento com a caligrafia ordinaria, poderiam fugir a este inconveniente.

Mas admitamos que os inconvenientes acima apontados se removiam. Qual dos diversos sistemas existentes se deveria adoptar para servir de escrita comum em todo o mundo?

Já de há muito se combate pela adopção de uma lingua auxiliar universal, sem que até hoje isso se conseguiss; e se as nações concertassem entre si adoptar uma lingua universal, ao ter de se escolher essa lingua cada povo pugnaria pela adopção da «sua» lingua. O recurso de eleger uma lingua «neutral» tambem já traz consigo certas complicações, pois para competir com o velho Esperanto outras linguas auxiliares já foram inventadas, e os partidarios de cada

uma delas proclamam que a «sua» é a que merece a preferencia.

De modo que a eleição do sistema de estenografia a ser usado universalmente teria dificuldades que talvez não fosse possível vencer. Cada uma das nações que possuem sistemas estenograficos de reconhecido mérito puxaria a braza para a sua sardinha, reclamando a primazia para os seus sistemas, e depois desta disputa outra surgiria para, entre os varios sistemas usados numa nação, escolher o que havia de ser proclamado como o sistema universal de estenografia.

Arrumado assim este caso particular, talvez de maneira demasiado sintética mas, a meu vêr, definitiva, vamos a outro ponto.

Dos milhares de sistemas aparecidos, a maioria teve duração efémera; e alguns que durante largos anos beneficiaram de uma certa voga, acham-se hoje «arquivados», passados á categoria de curiosidades de museu, tendo cedido o logar a sistemas que lhes levaram a palma. Na Inglaterra, por exemplo, Taylor arredando e deixando para traz outros sistemas decrepitos (Bright, Shelton, etc.) por sua vez cedeu o logar a Guerney. A seguir veio Pitman que se tornou o campeão em toda a parte onde se escreve em inglês, mas cuja estrela começou já a empalidecer e que em breve terá o destino que tem todos os campião-s... E da mesma forma na Alemanha, onde o velho Gabelsberger, homenageado com estatuas, com o seu nome nas ruas das principais cidades, já foi, parece-me que até mesmo «oficialmente», passado á categoria dos aposentados; da mesma forma na França, onde Prévost-Delaunay se vai sumindo, empanado por Duployé; este mesmo modificado na sua forma primitiva por acrescentadores que lhe apuzerem coisas novas, contrarias ao espirito e teorias do autor.

Do que vai por outras nações quasi nem vale a pena falar. Em todas elas se vive, em materia de estenografia, do reflexo do que vai naquelas três. Nem os proprios E. U. da America, paiz tão pródigo de inventores, ainda nos deram um sistema de estenografia capaz de vir ao aring; fazer frente ás produções dos francêses, dos alemães, dos inglêses. Principalmente dos inglêses.

Candido Craveiro

MEMORIAL CAIXA

Aos leitores que ainda não conhecem este systema de escripturar o memorial, venho hoje apresental-o, para que possam observar as vantagens que elle nos traz.

Economia de tempo, dinheiro, analisação rapida do movimento de cada conta em cada dia, existencia do dinheiro em caixa, etc., tudo se encontra aqui encerrado, com grande satisfação do guarda-livros, ou de qualquer outra pessoa que necessite recorrer a este livro.

Esta forma de escripturar o memorial, é já conhecida por alguns guarda-livros, todavia, o que hoje apresento nas paginas d'este nosso jornal, tem algumas modificações que entendi adaptar-lhe, de molde a melhora-lo.

Emquanto que, o memorial vulgar, tem apenas duas columnas, este, tem quatro, dispostas de forma especial, como se pode observar pelo desenho seguinte.

FAZENDAS GERAES a DEVEDORES E CREDITORES									
João de Sousa s/ factura n.º 18.	700 00								
Carlos Malheiro s/ factura n.º 714	320 00								
Manoel de Lemos s/ factura n.º 38.	200 00					1 220 00			

Toda a variedade de lançamentos, que, diariamente, são preciso fazer-se, seguirão a mesma regra. Dito isto, vou expor como se encontra a existência de dinheiro em Caixa.

Este memorial, é fechado todos os dias, verificando-se então, o montante de numerario existente, podendo-se por elle, conferir a caixa, afim de vêr se está certa.

Somam-se a terceira e quarta columna, ou sejam as de Caixa, adiciona-se-lhe o dinheiro existente ao iniciar o movimento do dia, que facilmente se poderá achar, recorrendo ao dia antecedente, do proprio memorial, e para que as sommas sejam iguaes, procura-se o saldo, que ficará para o dia seguinte.

Dou a seguir, o exemplo d'um memorial, n'um dia de exercicio.

COIMBRA, 10 DE JUNHO DE 1929

	Contas	Memorial	CAIXA	
			Deve	Haver
FAZENDAS GERAES				
Compras a dinheiro				100 00
a FAZENDAS GERAES				
Vendas a dinheiro.			220 00	
FAZENDAS GERAES a DEVEDORES e CREDITORES				
João de Sousa s/ factura n.º 18.	700 00			
Carlos Malheiro s/ factura n.º 714	320 00			
Manoel de Lemos s/ factura n.º 38.	200 00	1 220 00		
a DEVEDORES e CREDITORES				
Dionizio & Affonso s/ pagamento da n/ factura n.º 14.	120 00			
Cabral & Souza s/ pagamento por conta	200 00		320 00	
DESPEZAS GERAES				
1 Telegrama para Barcelona	23 00			
1 Porte e registo para a Suissa.	2 40			25 40
LETRAS a RECEBER a DEVEDORES e CREDITORES				
Costa & Neves m/ saque n.º 15.		600 00		
Saldo do dia anterior.			540 00 2 200 00	125 40
Idem para o dia seguinte				2 614 60
			2 740 00	2 740 00

Para este memorial, necessita-se de papel com regrado especial, no entanto, na falta d'elle, poderemos obtel-o com facilidade, transformando em quatro,

as duas columnas do memorial vulgar.

A. Aschkar.

POPULAÇÃO — SUBSISTENCIAS — SALARIOS

Temos que não deixar no esquecimento que o trabalho é uma mercadoria; que o salario é sempre, como o preço de todas as mercadorias, discutido amigavelmente entre o vendedor e o comprador e que está sujeito á lei da oferta e da procura, a cuja influencia não pode subtrair-se nenhuma força humana.

Tambem devemos ter presente que o caudal que serve para pagar aos trabalhadores é o capital geral da nação, ou o conjunto dos objectos apropriados ao consumo que o paiz possui. A parte desse caudal que pode tocar a cada individuo, depende, pois, não só da extensão desse capital, mas tambem do numero de pessoas entre as quais deve repartir-se. Se o numero de individuos não se altera, a parte de cada um será naturalmente tanto maior quanto a propria riqueza do paiz seja mais consideravel. Porem, sendo a mesma a riqueza do paiz, a parte de cada um será tanto mais pequena quanto maior fór o numero de individuos entre quem haja de repartir-se.

A taxa dos salarios não depende, portanto, sómente da riqueza do paiz, mas tambem da proporção que existe entre a riqueza e a população. Riqueza escassa e população numerosa dão salarios muito baixos; grande riqueza e população relativamente mediana, dão salarios elevados.

Geralmente ao apreciar esta questão, perde-se de vista a relação que há entre a abundancia de capitais, a procura de braços e a alta dos salarios, como entre a escassez de capitais, a oferta de braços e o preço baixo de salarios. O trabalho tem por objecto prover ás necessidades dos consumidores, e portanto quanto mais ricos estes são, tanto mais podem satisfazer necessidades e pagar trabalho para proporcionar-se comodidades. Por conseguinte, quando os capitais abundam num paiz, quer dizer, quando o paiz é rico, há possibilidade de satisfazer muitas necessidades. Sendo activo o consumo, deverá sê-lo tambem a produção: haverá, pois, procura de trabalhadores. Sendo os braços mais procurados que oferecidos, os salarios serão mais altos, pois que a competencia se estabelecerá entre os capitalistas e não entre os trabalhadores. Pode, portanto, deduzir-se que na abundancia de capitais, a procura de braços e a subida dos salarios andam juntos.

Pelo contrario, quando os capitais são pouco abundantes, não há possibilidade de satisfazer muitas necessidades; modera-se o consumo, a produção faz-se com menos intensidade, e diminue a procura de braços. Sendo estes mais oferecidos que procurados, será mais pequeno o salario dos trabalhadores, pois que a competencia estabelecer-se-ha entre estes e não entre os capitalistas. Assim, pode deduzir-se que na escassez relativa dos capitais, a oferta de braços e o preço baixo dos salarios caminham juntos.

É facil encontrar a relação das conclusões precedentes com a população.

Suponhamos um paiz em que se ocupe certo numero de braços para satisfazer as necessidades. Se por qualquer causa o capital chega a reduzir-se a metade, só metade das necessidades poderá satisfazer-se, e não haverá ocupação senão para metade dos trabalhadores. Supondo que os salarios não experimentam ao principio alteração alguma, os trabalhadores desempregados, no desejo de ter trabalho, oferecer-se-hão por si proprios a trabalhar mais barato, preferindo isto a andar por mais tempo sem ocupação alguma. Os fabricantes, cujos lucros são tambem

menores por a descida da produção, encontrando a quem pagar menos, despedirão os seus actuais operarios, a não ser que aceitem continuar a trabalhar por menos salario, o que provavelmente admitirão. Os salarios, terão baixado, e se os capitais não diminuem mais que uma terça, quarta ou decima parte, a razão será a mesma, só a baixa dos salarios será de menos consideração.

Dir se-ha, sem duvida, que isto é evidente quando ha mais braços disponíveis que trabalho para lhes dar ocupação, porem que a diminuição dos capitais é um facto muito raro.

Isto é assim segundo a maneira de considerar as coisas; porque é mister tambem julgar como diminuição dos capitais, pois que não circulam então, os casos em que por consequencia de acontecimentos politicos, o capital se oculta ou se retrai porque ha medo de o perder; ha então uma falta de capital, como em outras circunstancias ha falta de operarios. O medo faz que cada qual reduza os seus gastos, com receio de esgotar seus recursos; todos se absteem de comprar, e desde esse momento deixa-se de fazer trabalho. Esta falta ou esta abstenção dum parte dos capitais, equivale a uma diminuição do capital geral da nação, porque o capital não vivifica senão quando circula e mantem a produção. É um paiz experimenta uma imensa diminuição nos seus capitais quando a maior parte dos operarios deixa de trabalhar e a produção paralisa durante alguns mezes.

As más colheitas são causa frequente de diminuição dos capitais, porque sendo estas a soma de tudo o que existe no paiz, a baixa da produção agricola diminui-os necessariamente. Não é, com efeito, uma enorme diminuição de capitais o deficit consideravel da colheita de um ou mais anos?

Suponhamos agora que não diminuem os capitais, e ainda que a população aumenta. Decorreu certo numero de anos; os capitais não variaram no paiz, porem a população duplicou. Os capitais não se empregam senão na mesma quantidade de trabalhos, e ha o dobro dos homens para os repartir. A oferta de braços excede em muito a procura; os salarios deverão tambem baixar.

Porem, por causa de uma epidemia, por exemplo, a população diminuiu muito. Os capitais chegam para a mesma quantidade de trabalhos, porem ha menos braços para os executar. Os trabalhadores serão então mais procurados que oferecidos, o seu salario deverá subir.

Donde pode deduzir-se que os salarios estão na razão directa dos capitais e na razão inversa da população. É, portanto, evidente que, a pezar da existencia de grandes capitais numa nação, os salarios não serão seguramente aumentados se a população é muito consideravel.

Ha outra questão não menos importante e que é preciso ter muito em conta. A's vezes enganamo-nos dizendo que as subsistencias podem aumentar com igual facilidade como a população, porque multiplicando-se com ela os homens uteis, a produção se faz cada vez mais abundante. E aqui o erro provem de que se confundem duas coisas muito diferentes; a produção agricola e a produção manufactora. Esta sem duvida, cresce na razão dos braços, quer dizer, da população; pode ainda crescer muito mais depressa, por causa dos progressos da industria, que multipli-

cam os meios da produção, cha nando cada vez mais as forças da natureza em ajuda do homem.

Porem, não é o mesmo a respeito da produção agricola. Não se obtem o aumento senão por uua soma de trabalho e um aumento de gastos muito maiores proporcionalmente. Sem contar com os terrenos incultos que é preciso cultivar, é muito mais difficil fazer produzir dez vezes mais a um campo que já produz vinte, que duplicar a produção duma terra que todavia não dá mais que dez. De tudo isto deduz-se que a população tende a nivelar-se com os meios de existencia.

A produção mais abundante e mais económica de viveres, como resultado do descobrimento de novas substancias nutritivas, de novos métodos de cultivo com o fim de obter melhor partido do capital agricola, ou da difusão mais geral dos conhecimentos necessarios para cultivar bem, pode exercer grande influencia a respeito do estado da população, influencia que depende inteiramente da maneira como os homens fazem uso da soma de utilidade gratuita ou de trabalho já disponivel que lhes oferecem os aperfeiçoamentos da produção agricola. Se a maior facilidade que por ele se obtem para encontrar meios de subsistencia, induz a população a multiplicar-se em proporção dessa utilidade, haverá individuos em maior numero

porem não estarão melhor providos do necessario que antes de se haver realizado, a redução no preço de custo dos alimentos. Se ao contrario, uma nação aproveita a abundancia de viveres para transformar em capital todo o excedente de trabalho que dela resulta, a comodidade da sua população aumenta; e se, como regularmente succede, uma boa parte desse capital se dedica á cultura moral e intellectual das massas, ela engendra a previsão e o dominio sobre as paixões, que tornam mais facil o mantimento da população nos limites dos seus meios de existencia, tomados na sua accepção mais lata.

A despeito de quanto se tem dito e escrito a este respeito, é evidente que os unicos meios de prevenir o excesso da população e impedir que a acção repressiva da natureza se manifeste por a miseria e a morte, são por uma parte, todos aqueles que podem favorecer a formação e melhor emprego do capital, e por outra, todos aqueles que tendem a desenvolver no homem a previsão, o dominio sobre as suas paixões e o sentimento da sua responsabilidade.

Alvaro de La Helguera

Professor mercantil e Ecatedrático

Da Revista "Actividad,"

O CREDITO

Ao Commercio e á Industria

Portugal é um paiz de dois milhões de kilometros quadrados e duma população que deve orçar por uma duzia de milhões de individuos.

Como, porém, a população metropolitana não vai alem dos 7 milhões e a superficie continental não chega aos 90.000 kilometros quadrados, a todos nós se nos afigura que a actividade portugueza no ramo Commercial e Industrial é pequena não podendo por isso ir mais alem do que actualmente possui.

O erro provem portanto do esquecimento das nossas possibilidades e do facto de não quereremos, quando fallamos de Commercio e Industria, recordarnos de todos os milhões que possuímos.

O resultado é termos uma Industria cuja machinaria é do tempo da pedra polida, uns Industriais do tempo da pedra lascada e uns operarios da melhor tempera, mas obrigados ao pão nosso de cada dia ganho entre um cigarro fumado a horas e uma necessidade a horas certas satisfeita.

Do nosso Commercio... 90 % dos seus titulares não sabem calcular os seus preços de custo (os industriais) 85 % não sabem dizer-nos por quanto lhe fica ao sahir da Alfandega, a mercadoria importada (os commerciantes).

Como resolver o problema da melhoria do nosso Commercio e da nossa Industria de forma a torna-los efficientes, senhores do mercado interior e senhores do mercado colonial e susceptiveis de conquistar em mercados estrangeiros?

A nosso vêr pela installação dos estudos technicos e pelo Crédito.

Deixemos os Estudos, assumpto para ser tratado pelos competentes e entremos no Crédito.

A organização deste de forma a que fosse proficuo, obrigaria á reorganização, ou organização em novas bases dos estabelecimentos de credito em Portugal.

O Banheiro portuguez fóra do desconto e do cambio faz o mesmo papel que um camponio ao de-

sembarcar num grande centrc, sente-se deslocado. E se alguma vez os seus coffres se abriam para proporcionar ao Commercio ou á Industria os meios necessarios ao seu desenvolvimento essa abertura é devida ou á amizade ou ao favor politico.

Seja porem dito em abono da verdade que no dia em que em Portugal haja um grande Commercio e uma grande Industria não é ao Banheiro que acceta depositos á ordem que aquelles devem pedir o Crédito.

Estes não podendo dispor de capitais collocados a longo prazo por ser necessario te-los em realisação immediata só podem, para o nosso caso, servir de agentes propulsores da instituição do Credito a Longo prazo, instituição que, naturalmente, requereria o auxilio dos poderes publicos.

E assim adiviria a criação do Banco do Fomento Commercial, do Banco Industrial, do Banco do Fomento Agricola cujo capital poderia ser formado pelas disponibilidades da actual organização Bancaria e pela criação do Estado na formação deste capital.

Estas novas instituições em nada prejudicariam os Bancos actuais, cuja função se exerceria integralmente como agora, emquanto os Bancos de Fomento se limitariam ao emprestimo, com garantias, aos tres grandes ramos da actividade Nacional.

Assim melhorando machinas, alargando produção; produzindo melhor, mais barato e dispensando mão de obra, cousa que o machinismo moderno consente, dariamos á Industria uma faculdade grande de produção para a qual precisava Consumo.

Este consumo encontra-lo-ia no Commercio financiado por sua vez, e cujas facilidades de expansão as encontraria, automaticamente, no conseguimento desse capital necessario.

Ao desenvolvimento agricola pelo mesmo processo nós enviariamos a mão de obra dispensada da Industria pela modernização da machinaria, attenuan-

do assim a falta della neste importantissimo ramo de trabalho.

As bases porem em que estes novos organismos, possivelmente federados, assentaria, seriam as bases que presidiriam a creação das Caixas de Credito agricola cujo organismo é a copia daquillo que há muito se fez em França.

Em todo o paiz, nas sedes do Concelho de preferencia, se creariam agencias dos Bancos de Fomento, agencias que estudando *in loco* o Commercio e a Industria informariam das vantagens do seu financiamento.

Será todo isto impossivel? Não sabemos.

O que não ignoramos é que Portugal, paiz de egoistas, de capital vivendo de juro, de notas de banco que entram em certos bahús para de lá só sahirem quando o Banco de Portugal as declara fóra da circulação é ainda um Brazil de patacos onde as Libras se multiplicam, verdade seja que nas mãos dos estrangeiros.

Esperemos porem que a necessidade obrigue o nosso paiz ao saito progressivo e que o futuro venha collocar na Altura a nobillissima Nação de Portugal.

L. M.

ENTRE LEITORES

CONSULTA

ENDOSSO E AVAL

N.º 8. Li no n.º 11 a transcripção do artigo da Revista Brasileira de Contabilidade da autoria do Sr. Carlos de Carvalho, com o qual estou plenamente de accordo.

Este artigo suggeriu-me fazer a seguinte pergunta:

Qual a forma de contabilisar no DIARIO da pessoa a favor de quem foi feito o aval a responsabilidade tomada para com o avalista?

Ha tambem o facto interessante de muitas vezes certos comerciantes precisarem d'um aceitante para se poderem utilizar de creditos bancarios que lhe são facultados. Qual a forma de escripturar tambem estas operações no DIARIO do aceitante e do sacador?

E no caso do Banco exigir que o seu cliente é que seja o aceitante não fazendo questão com o nome do sacador, como se deve escripturar em ambos os DIARIOS?

N'estes ultimos dois casos o aceitante ou sacador pode considerar-se como avalista d'esse comerciante se o seu nome figurar na l-tra como pro-forma?

Isto é uma utopia, visto que a lei não admite pro-formas em letras, mas na pratica está se adoptando com consentimento de certos Banqueiros que muitas vezes chegam até a indicar o nome dos empregados dos seus clientes dada a circumstancia de terem confiança n'estes.

Alguns Guarda-Livros deixam de escripturar nos livros as responsabilidades tomadas, limitando-se apenas a tomar simples notas por suporem que isso nada modifica a situação do comerciante.

E' um erro grave que pôde trazer serias modificações, como muito bem diz o Sr. Carlos de Carvalho.

Por minha parte tenho escripturado, a meu modo de vêr, rigorosamente taes operações, no entanto tenho todo o interesse em conhecer a maneira de contabilisar d'algum dos meus illustres colegas que por intermedio da conceituada «Voz do Comercio» se queira manifestar, visto que seguramente encontrarei um criterio mais autorizado por me considerar, apesar dos meus 18 annos de Guarda-Livros, um simples principiante.

Candido L. Raposo.

CONTABILIDADE

Segundo uns, é simplesmente a sciencia das contas ou a sciencia da ordem.

Segundo outros, é a sciencia que tem por fim acompanhar o capital nas suas multiplas transformações, e n'um dado momento determinar o valor de cada uma das suas partes, ou a sciencia que se incumbem de pôr dia a dia em evidencia as modificações dadas ao capital.

Leautey e Guilbault definem-na como a sciencia da coordenação racional das contas relativas aos productos do trabalho e ás transformações do capital, isto é, das contas da produção, da distribuição, do consumo, e da administração das riquezas publicas e particulares.

O congresso dos guarda-livros em 1889 votou por maioria a seguinte definição: A *Contabilidade* é um dos ramos da sciencia administrativa, e tem por objecto constatar os movimentos, e o estado economico da fortuna, publica ou particular.

Léo Gomberg, escritor russo dos mais modernos, define-a como a sciencia que estuda as consequencias juridicas e economicas que se podem avaliar em moeda de contas e que resultam da actividade economica de uma pessoa fisica ou juridica.

A. Friocourt, tambem um dos novos, diz que a *Contabilidade* no sentido mais lato é um conjunto de documentos destinados a receber a inscripção methodica e racional das operações materiaes ou fiduciarias que interessam uma empresa (comercial, industrial, agricola, financeira ou qualquer outra), um serviço publico, ou uma qualquer pessoa.

Acrescenta que os principios que determinam os processos da classificação e da inscripção das operações formam um corpo de doutrinas que tambem toma o nome de *Contabilidade*.

Nós definimos a *Contabilidade* como a sciencia que determina as leis que regem as contas relativas aos factos e actos gestivos, quer publicas quer particulares.

Ricardo de Sá

(«Tratado de Contabilidade», a pág. 11 e 12)

A pratica da contabilidade, é, pois, a pratica da ordem.

Saintain Leroy.

Quaisquer que sejam as condições de fortuna em que o comerciante se ache, será sempre seu particular interesse ter um registo exacta e claramente circumstanciado, que demonstre o estado dos seus negocios.

Marchesini.

DACTILOGRAFIA

II

E' vasto o assunto, e eu, confesso, não tenho a competência devida para expor o que há a dizer e a fazer a este respeito. O que já disse foi dito como pude e soube, sem pretensões nem veleidades. De-i, talvez, a entender, que des-jaria ver debatido, entre aqu-l-s que têm obrigação de o fazer, o assunto—Dactilografia.

Des-jaria ver, eu e todos que se interessam, bibliografia variada: boas nomenclaturas da máquina de escrever e outros inerentes; método de expor, isto é estética e mil e uma coisas que só em livros se pode falar.

A proposito de teclados já alguma coisa se fez, embora se não obtivesse resultados práticos, e por alguém de revelada competência, valha-nos isso.

Atrás disse que pouco se tem feito para a solução do assunto. Ora aquele pouco que quer dizer que já há alguma coisa feita e essa alguma coisa refere-se, dentre outros, a um método—e bom—do sr. Francisco A. Mendes Póvoas, grande autoridade no assunto e que eu muito admiro, embora o não conheça, mas, a quem aproveitando a oportunidade, eu rendo aqui o preito das minhas homenagens sinceras.

Satisfaz em absoluto o referido livro há pouco publicado e de autoria daquele sr.? E' alguma coisa de bom que se tem feito e que eu conheço no nosso país; é já um precioso e inseparavel auxiliar para os que se dediquem e queiram dactilografar com preceito, porque é na verdade um bom livro que todos os dactilografos devem possuir (não se veja nisto reclame) para nêle aprenderem o que devem e necessitam.

No já citado livro faz o seu esclarecido e competentissimo autor referência a tudo quanto se relaciona com a dactilografia; expondo com grande conhecimento de causa o que a ela diz respeito, falando por conseguinte em teclados. Aconselho uma leitura do livro em questão para bem aquilatar o que nêle se diz.

Diz êle, e todos vêmos isso, que não há um teclado português, que quer dizer, um teclado adaptado à nossa lingua. E' duro mas é verdade.

Neste livro vem o diagrama de autoria do sr. Póvoas, do teclado mais apropriado para a lingua portuguesa e que foi confectionado scientificamente, baseando-se o autor, em dados filologicos da nossa lingua.

Em tempo, há já anos, pediu o autor ao Governo para que se obrigasse as casas constructoras e exportadoras para Portugal, de máquinas de escrever, a adopção do teclado que êle tinha organizado e que mais convinha à indole da lingua.

Por vezes da politica, a proposta não foi aprovada pelo Parlamento... e as máquinas continuaram, continuam e continuarão a entrar em Portugal (porque infelizmente cá não se fabricam) com teclados que tornam deveras difficil a digitação scientifica ou deca-dactilar, como os curiosos (que ainda, talvez, não tivessem dado por isso porque escrevem só com dois dedos!) terão occasião de observar se quiserem.

O nosso país deve ser um bom mercado para o estrangeiro; não contando o Brasil e nossas Colonias.

Qual é, pois, a razão porque não nos impômos, exigindo dos nossos fornecedores a construção do teclado mais conveniente à nossa lingua e pedimos ao Governo a sua aprovação?

*
*
*

Há muito que dizer e fazer.

Por mim, humilde apaixonado pelo assunto, já fiz o que pude e devia. Agora os competentes tratem do resto, que deve ser, para êles, relativamente fácil e não a mim que me vi em «palpos de aranha» para alinhar estas mal alinhavadas linhas... Porem, se fôr necessario, tornarei a «pulsar a tecla» do alarme, lembrando de novo, que é necessario pensar a sério e com mais carinho para o melhor auxiliar da vida comercial moderna.

Evora

José Valente.

OS MÉTODOS AMERICANOS SEGUIDOS NO CALCULO INDUSTRIAL DO PREÇO DE CUSTO

(Continuação)

A importancia de uma contabilidade do preço de custo verifica-se, especialmente, no fabrico de diferentes modelos e artigos variados.

Produtos há que são vendidos com bom lucro, outros com menos, vários são-no ao preço de custo e ainda outros com prejuizo.

O conhecimento destes factos, permitindo o desenvolvimento ou a supressão de uma determinada secção, é de uma importancia evidente.

Para se calcular o preço de custo de um novo trabalho é necessario conhecer-se o preço de custo de cada elemento que o constitue. E' certo que este conhecimento não é geral, porque as avaliações feitas por diferentes companhias para o mesmo trabalho são, quasi sempre, diferentes; por exemplo, nos casos de trabalhos para o Governo, os orçamentos para um

mesmo navio de guerra podem apresentar diferenças de 5 a 10 mil contos. Uma diferença de tal natureza não é inteiramente devida a uma diferença do preço da mão de obra e das matérias primas ou à efficacia da direcção: é antes devida ao facto de os contrutores não conhecerem verdadeiramente o custo do seu trabalho. Este estado de coisas não é de nenhuma forma limitado às casas de construções navais. Encontra-se em quasi todos os tipos de industria e pode verificar-se em qualquer occasião, pedindo orçamentos a diversas casas para os mesmos trabalhos.

Um importante fundidor de Pittsburg disse-me um dia:

—«Tenho oferecido instalar gratuitamente em casa de meus concorrentes um sistema do preço de custo, porque a combater os seus orçamentos imprecisos, baseados em preços de custo falsos, perco mais

dinheiro do que me seria necessário para lhes pagar um perito em contabilidade industrial».

Um sistema do preço de custo exacto não mostra somente as variações do custo das matérias primas e da mão de obra, mas também a eficácia da direcção e da organização durante um periodo determinado. E' por consequencia um guia precioso para o director, chamando a sua atenção quando é preciso e para onde é preciso. A importancia da utilização das contas de despesas foi já assinalada por Babbage em 1832. Diz elle:

—«Uma das primeiras vantagens que resultam de um exame exacto das despesas nos diferentes processos do fabricante consiste no conhecimento do sentido em que devem ser realizados os aperfeiçoamentos da fabricação. Se se puder encontrar um meio de reduzir a 3/4 o tempo necessário para fixar a cabeça dos alfinetes, o preço de custo seria diminuido em cerca de 13 %, posto que uma redução, embora, para metade, do tempo necessário para enrolar as bobinas de fio de que são feitas as cabeças dos alfinetes, não modificaria sensivelmente o seu preço de custo. E' pois evidente que há mais vantagens em abreviar a primeira operação do que em abreviar a segunda.»

Um sistema do preço do custo não permite apenas determinar as variações do método ou da matéria —há sempre vantagem em conhecer antecipadamente

o resultado de quaisquer modificações—, permite também conhecer o efeito das modificações do modelo, quer essas modificações sejam propostas pela própria fábrica ou pelos clientes. Se o custo das modificações fosse conhecido com mais exactidão, os fabricantes procurariam de preferencia produzir em série, em lugar de mudarem constantemente; os vendedores não aceitariam com tanta facilidade pedidos muitas vezes injustificados dos clientes, e os lucros que teoricamente devem acompanhar a importancia dos negócios, tornar-se-iam realidades substanciais.

Uma das casas de calçado que mais tem prosperado na Nova Inglaterra está em vias de uniformizar com successo, pouco a pouco, os seus productos, em grande parte porque, graças ao conhecimento das despesas, pode mostrar aos clientes o preço de uma modificação do modelo ou da matéria, mesmo que ligeira.

Acontece várias vezes, naturalmente, que as modificações do preço da matéria, da mão de obra e do modelo são devidas a causas independentes da direcção. Neste caso, é igualmente muito importante que a direcção conheça o efeito dessas modificações no preço de custo do produto acabado, de maneira a modificar na mesma proporção as suas vendas ou os seus preços.

S. S. M.

RÉPLICA ÀS OPERAÇÕES SOBRE CALCULO COMERCIAL

Já ha tempos, o Ex.^{mo} Sr. Henrique da Fonseca, num artigo que fez publicar no n.º 5 de *A Voz do Comercio* encarava, a nosso ver sem fundamento sério, a percentagem de lucros confundindo-a com a percentagem do lucro sobre o valor das vendas. Então, a escassez do tempo não nos permitiu que viessemos á liça. Contudo, no n.º 11 do nosso quinzenario, num sueto ligeiro mas concreto, pozeram-se as coisas no seu devido pé, pelo menos numa parte.

Aparece agora, no n.º 12 de *A Voz do Comercio* e firmado pelo Ex.^{mo} Sr. I. Xavier Fernandes, um novo artigo cujo sub-titulo, deixando-nos antever teorias modernas, nos atraiu a atenção, nos espicçou a curiosidade de forma a fazer com que, roubando um pouco de tempo aos nossos afazeres, dedicassemos ao seu estudo um pouco de cuidado. E julgamos não ter perdido o nosso tempo. Senão vejamos:

O Ex.^{mo} Sr. X. Fernandes, partindo de dois postulados, de duas definições a que, em absoluto, negamos propriedade ou veracidade, chega, mercê de um espirito engenhoso, a conclusões verdadeiramente estupidas, como a de vender por 100 contos um artigo que lhe custou 50 centavos, obtendo apenas um lucro de 99.9995%!!!

E mais; aquele Ex.^{mo} Sr. chega a afirmar que *«do desconhecimento da doutrina que expõe resultam inconscientemente grandes prejuizos!»* Enó estamos a adivinhar a atrapalhação daqueles que, TEORICOS como nós, afirmavam e afirmam ser de 100% o LUCRO — mas o lucro, repare-se bem—que se obtem quando se vende por 600 um artigo que nos custa 300.

Mas nós somos teimosos, não cedemos com facilidade e só adótamós qualquer nova teoria quando ella consiga vencer os argumentos que lhe apresentemos. Vamos, pois, aplicar ao caso em questão o *nosso método* e, depois, optaremos: ou pelo critério de S. Ex.^{mo} ou pelo que até aqui temos seguido.

Principiemos pois:

LUCRO, dizem os filologos, é um ganho liqui-

do, um proveito, uma vantagem. E os técnicos determinam esse GANHO, calculando a diferença entre o que PAGAM e o que RECEBEM por um determinado artigo, isto é, determinam-no pela diferença entre os preços DE VENDA e de CUSTO. E nós julgamos que, pelo menos á face dum raciocinio são, não é possível chamar lucros a outra coisa. Pelo facto de o lucro só se tornar real, efectivo, quando a venda se efectiva também, isto não nos parece motivo sufficiente para demonstrar a sem razão do que acima afirmamos.

Isto posto, o que em percentagem represente esta diferença sobre o preço base, isto é, sobre o preço de custo, não é mais do que a *percentagem do lucro*.

Quere o autor do artigo que discutimos chamar-lhe *percentagem de aumento*? Pois bem: chame. Mas nós muito gostaríamos de saber se esse *aumento* é ou não o lucro... Porem, chamar percentagem de lucro a uma coisa que não é mais do que a percentagem do lucro sobre a venda, aliás elementos estatísticos de grande interesse, isso é que nos parece um pouco despropositado...

O exemplo que o Ex.^{mo} Sr. Fernandes apresenta como argumento convincente da sua doutrina baseando-se em principios *insubsistentes*, é falso desde o inicio. Por outro lado, a forma como está exposto, mostra o desejo preconcebido de levar a agua ao seu moinho...

Analizemo-lo:

Diz S. Ex.^a que *«um comerciante se comprometeu a dar a um comissionista 50 %». NA RECEITA DA VENDA DE UM ARTIGO SE O COMMISSIONISTA CONSEGUISSSE VENDER O ARTIGO PELO DOBRO DO PREÇO DE CUSTO e que, chamando um guarda-livros para analisar as transações este foi de parecer que, das vendas efectuadas, lucro algum auferira o comerciante».*

Ora este exemplo, tão inocentemente apresentado, mostra claramente, como dissemos e como vamos ver, o proposito de levar a agua ao moinho de quem o

apresentou. Realmente aqueles 50 % DA RECEITA DA VENDA são mais que suficientes para o demonstrar.

Com efeito: se o comerciante comprou por X um artigo que o comissionista vendeu por 2 X e se o comerciante se comprometeu a dar ao comissionista metade do PREÇO DE VENDA — por que é assim que interpretamos *receita de venda* — sabia de ante-mão que todo o lucro ficaria na mão do intermediário. E, ou o comerciante se queria ver livre do artigo ou... era *meliciano* até mesmo de juízo. E nós não devemos nem podermos fazer fê porque os doidos determinam.

Se, porém, por RECEITA DA VENDA o comerciante e o comissionista entenderem *receita liquida*, isto é, o excesso do preço de venda sobre o preço de custo, então, tenhamos paciência, mas o comerciante arrecadou metade do total do lucro. E senão, apresentemos um exemplo analogo ao que no n.º 11 do nosso quinzenario foi apresentado pelo Ex.^{mo} Snr. J. Ramos Correia, em réplica ao Ex.^{mo} Snr. Henriques da Fonseca:

Suponhamos, então, que o comissionista vendeu por 1000 um artigo que ao comerciante custou 500. Este, depois de receber o valor da venda, retirou o *ganho*, o *lucro* ou como queiram chamar-lhe, isto é, retirou a diferença entre o preço por que o comissionista vendeu a mercadoria e aquele que essa mercadoria lhe custou; entregou ao comissionista metade desse excesso, ou sejam 250, e ficou com o resto que é tambem 250, que é nem mais nem menos de 50 % do lucro, que era, por seu lado, 100 % do preço de custo. Não será assim?

De resto, que fundamento sério ha para chamar percentagem de lucro ao que não é mais do que percentagem de lucro sobre as vendas?

Diz S. Ex.^a, e pretende demonstra-lo com formulas, que um individuo que venda por 600 um artigo que lhe custou 300 tem apenas um lucro de 50 %. E começa:

Quando se vende por 600 ganham-se 300.

Ganham-se?! ... Mas então que diferença há

entre *ganho* e *lucro*? Parece-nos que deveria antes dizer, para ser lógico consigo mesmo:

Quando se vende por 600 aumentam-se 300.

Ora se lucro e ganho são, como julgamos, a mesma coisa. S. Ex.^a chamou *lucro* á diferença entre os preços de custo e de venda. Então com que fundamento sério se não chama, ao que em percentagem esse ganho representa sobre o preço base, isto é, o preço de custo, PERCENTAGEM DE LUCRO?

Mas suponhamos ainda um ciclo de operações e analisemos o lucro que ele apresenta no fim.

Um individuo dispondo de 10.000\$00 em dinheiro, comprou a immediato pagamento 8.000\$00 de mercadoria da qual vendeu, tambem a immediato pagamento, 6 contos—preço de venda. — Desejando avaliar o lucro inventariou a existencia e encontrou mercadoria no valor de 4 contos, preço de custo. Pondo de parte a hipotese de quaisquer despezas, a situação do individuo será:

ACTIVO

Caixa	8.000\$00
Mercadorias	4.000\$00

PASSIVO

Capital	10.000\$00
Lucro apurado	2.000\$00

Depois disto haverá quem afirme, com fundamento sério, que este comerciante não auferiu um lucro de 2 contos na mercadoria vendida?

E não foram 4 contos de mercadoria que ele vendeu?

E o lucro não representa 50 % do custo da mercadoria?

Isto posto, julgamo-nos ainda dentro da lógica quando afirmamos ser de 100 % o lucro o que se obtem quando se vende por 600 um artigo que nos custou 300.

Americo Marinho

ABERTURA DE ESCRITURAÇÃO DE DIVERSAS FIRMAS

VI

Para pôr em dia devidamente uma escrituração é necessario reconstitui-la ou proceder a balanço, na data em que se queira normalisar, e por ele regularisa-la. Ha casos em que convem, ou é necessario, ou o comerciante quer que seja reconstituída; noutros, na maioria, o preferivel é começa-la de novo por meio de balanço dado para esse fim.

No caso de ter de se reconstituir, procederíamos do seguinte modo, que a experiencia nos aconselha:

- 1.º Colhiamos os elementos necessarios para fazer a abertura da escrituração e faziamos-la, a lapis tinta, numas folhas de papel almaço; isto é, nos livros proprios provisórios, que preparavamos com esse papel.
- 2.º Separavamos por ordem cronologica de anos, meses e dias, os documentos que tivéssemos para proseguir.
- 3.º Verificavamos o melhor que podessemos a autenticidade dos documentos e a relação duns com outros; eliminavamos, pondo de parte, num maço, os que estivessem repetidos, etc.
- 4.º Depois da documentação tão depurada quanto possivel, faziamos o borrão do primeiro mês, a lapis tinta, não na forma usual, mas como o

«Diario Auxiliar»; isto é, por partidas dobradas em folhas soltas de papel costaneira ou almaço.

Em cada folha escrituravamos apenas o movimento dum dia.

E' que por muito cuidado que haja, da-se por vezes o facto, proprio, natural, de ter de se intercalar, acrescentar ou eliminar lançamentos.

Para nós, a melhor maneira de proceder é a que expozemos, pois que doutro modo teriamos de fazer muitos estornos, o que dava mais trabalho e até certo ponto perturbava a necessaria clareza, que nestes trabalhos convem que seja a mais perfeita possivel.

- 5.º Depois de termos dado por bem, segundo podessemos, o dito borrão do primeiro mês, é que passavamos dele para o «Caixa» e «Contas Correntes», em cada dia, os respectivos lançamentos, tendo o maior cuidado em ir verificando que houvesse perfeita relação e quando não existisse, estabeleciamos-la immediatamente.

Nunca deixar para depois.

Tambem adoptariamos o sistema de em cada conta do «Correntes», pormos, sempre que podessemos, letras iguais nas verbas que saldassem; por exemplo:

Americo de Castro

1929					
Julho	1	Sua factura			9:000\$ - b
	7	m/ entrega em dinheiro.		b 1:200\$ -	
	12	m/ endosso dum Letra, m/n.º 5, s/F.		b 2:700\$ -	
	18	s/ factura			3:000\$ - a
	»	m/ aceite n.º 12		a 1:000\$ -	
	»	Dito n.º 13		a 1:000\$ -	
	»	Dito n.º 14		a 1:000\$ -	
	25	m/ entrega em dinheiro.		b 2:000\$ -	
	27	m/ endosso dum Letra, m/n.º 8, s/A		b 2:100\$ -	
	29	s/ factura			5:000\$ -
	»	m/ entrega em dinheiro.		b 1:000\$ -	

Este sistema é muito vantajoso, é de toda a conveniencia.

Escriturados o «Caixa» e o «Correntes», em cada dia, e sempre com todo o cuidado, escriturariamos outros livros que fosse preciso.

Note-se bem: Só adoptavamos livros provisórios, que fariamos de papel almaço para escriturar a lapis tinta.

E' que a-pezar de tudo, ha-de haver sempre falhas, imperfeições. . . que somente com o tempo se consegue fazer desaparecer.

6.º Escriturado o primeiro mês, em todos os livros auxiliares, faziamos, pelo borrão de que falamos, um mapa, a que é uso chamar-se «Diario Americano», mas que denominaremos «Razão Numerico», por nos parecer mais proprio.

Por ele conferiamos cada conta que tivesse livro proprio, o que é facil.

Este razão conclue por uma recopilação de todas as somas, que serve para se ver se os debitos equivalem aos creditos, e, para por ela, estando tudo conforme, é claro, se escriturar o «Diario Sintetico».

Escriturado este diario e o razão e extraido o respectivo balancete, conferidos os saldos, passavamos então, e só então, a tratar do segundo mês.

No proximo numero exporemos como se faz o razão numerico.

Antonio Martins da Fonseca

ARTE DE VENDER

III

Quantas vezes, se queremos ser sinceros, temos de confessar que uma venda muito facil nos falhou por não termos em conta o que anteriormente explicamos! Quantas vendas, ao contrario, aparentemente de difficilima realisção, se levaram a cabo facilmente, porque o vendedor, graças ao estudo das condições, ia com o plano logicamente traçado de antemão, e qual lhe permitiu dominar a situação desde o primeiro momento.

E aqui chegamos a outro ponto.

O problema do vendedor consiste em obrigar o cliente a realizar uma operação que não deseja realizar — pelo menos nos primeiros momentos — pois que temos visto que não quiere gastar dinheiro.

Pois bem: Como é possível obrigar uma pessoa a realizar um acto que não deseja realizar, se não tem sobre esta pessoa um dominio absoluto? Sem duvida, é esta uma condição essencial. E como pode alcançar-se o dominio se se deixa que a dita pessoa se apodere da directriz da conversa?

Logicamente, é o vendedor quem deve, emquanto dure a conversa, leva-la por os caminhos que lhe convenham alcançando com isso impor o rumo da mesma, e por conseguinte, dominar.

Por m isto deve fazer-se sem que o cliente o compreenda claramente, porque revoltar-se ia; assim deve fazer-se com a naturalidade simples de uma forte personalidade. Todo o individuo tem uma personalidade propria, e um pouco de costume e estudo permitir-lhe-hão desenvolve-la consideravelmente.

Claro que dominar não quiere dizer não deixar falar o interlocutor; pelo contrario, quiere dizer que o vendedor deve levar o seu plano traçado de antemão, bem determinado, e deve continuamente seguir esse

plano, evitando que o cliente o faça desviar do mesmo.

Porem isto — dir-se-ha — é muito difficil.

De começo, o ser vendedor scientifico não é tão facil, porem tam pouco é tam difficil como á primeira vista parece. Basta que o argumento e a demonstração interessem ao cliente, e se estudarmos bem as condições da clientela á qual temos de nos dirigir, facilmente acharemos assuntos de interesse para ela.

Porem para levar a cabo um plano bem determinado, para não nos desviarmos do mesmo, é fora de duvida que este deve ser estudado detidamente; para que resulte tudo, o mais interessante possível, devemos continuamente arranjar novas frases, novas idéas originaes, e para não nos esquecermos de nenhuma, e as podermos expor na sua ordem logica e coordenada, escreve-las-hemos primeiro, tornando a le-las, estudadas, melhora-las continuamente.

A introdução, vimo-lo anteriormente, varia em cada caso; porem o argumento e a demonstração, podem e devem ser sempre iguais, e, por conseguinte, começaremos a faze-los por escrito.

Primeiramente, estudaremos as particularidades psicologicas da clientela á qual temos de dirigir-nos, e ser-nos-ha facil encontrar argumentos que despertem o seu interesse. Escreveremos algumas frases claras, concisas, que tenham por missão fazer que o cliente nos escute com agrado e alguma curiosidade, dirigindo naturalmente os seus pensamentos até ao ponto que nos interessa.

Alcançado isto, temos já a primeira parte do nosso plano; o Argumento.

Em segundo lugar, estudaremos detalhadamente o artigo que temos de oferecer: suas applicações,

características, fabricação, preço, enfim, quantas condições se refiram ao mesmo.

Em seguida, compara-lo-hemos com os artigos similares oferecidos por a competência e de esta comparação tiraremos os pontos de vantagens que oferece o nosso.

Estes pontos de vantagens serão os que nos serviriam de base para construir sobre ela a nossa demonstração. Esta demonstração terá que ser sumamente interessante, tão amena quanto possível, e curta podendo ser, para não cansar a atenção do interlocutor.

E para fecho, procuraremos pôr o cliente numa situação psicológica tal que lhe seja mais fácil firmar o nosso pedido que negar-se a ele. Com um pouco de estudo, encontraremos frases muito apropriadas para o nosso fim, especialmente se temos em conta o motivo principal que influirá na venda.

Para fazer resaltar com toda a clareza estas varias fases, vamos examinar detidamente a introdução de um vendedor tipicamente científico.

Trata-se de um vendedor de seguros; a sua clientela é composta principalmente de empregados, e os problemas que tem que resolver são muitos e difíceis, porque deve forçosamente entrevistar-se com os seus clientes nos escritorios onde estes prestam os seus serviços. Os donos e gerentes de estas empresas tiveram o cuidado de elevar barreiras e obstaculos precisamente destinados a evitar a introdução dos vendedores.

Ao entrar em escritorios importantes, este vendedor adopta uma attitude muito tranquila e seguro de si, com o fim de que qualquer observador creia que ele tem uma razão definida e importante para a sua visita.

Pausadamente vai olhando as varias mesas até encontrar uma, que esteja momentaneamente desocupada por o empregado que costuma estar nela.

Depois de esperar um momento para que regresse

o empregado, o vendedor, em vista de-le não aparecer, dirige-se a outro empregado, e pergunta-lhe: *¿Onde está aquele senhor que se senta sempre ali? — indicando o lugar vazio.*

O empregado tem invariavelmente a impressão que o vendedor se estrevistou já anteriormente com o dito individuo, e o seu aspecto da-lhe a impressão que deve ser algum cliente da casa. E na maioria dos casos contesta: *¿O senhor Branco, quer diz-me? Voltará dentro de um momento.* E o vendedor consiguio o nome do seu cliente: provavel e tambem o oportunidade para dizer: *Bem, se m'o permite, espera-lo hei; e assim tem a sua entrada.*

Quando regressa o interessado, o vendedor termina a sua introdução dizendo: *¿Senhor Branco, Tenho estado á sua espera. Disseram-me que até á data, não tomou medida alguma para proteger a sua familia em caso ... etc.*

Quando terminou a sua entrevista, o vendedor continua utilizando a sua entrada, designando uma mesa bastante distante, tendo o cuidado de que nunca seja a immediata, e diz: *aquelle senhor ... ali — designando o cliente que escolheu — desejo falar-lhe; ¿Como se chama?; e se tem um pouco de sorte, a sua pergunta é notada pelo interessado, que se viu observado, a introdução do vendedor é eficiente, porque o seu fim, ao aproximar-se o cliente é um pouco misterioso para este.*

No caso de ao entrar não notar o vendedor nenhuma mesa desocupada, escolhe como primeiro cliente um empregado sentado a alguma distancia da parte reservada ao publico. Espera como se quiz sse que a pessoa designada note a sua presença, e finalmente dirige-se a outro empregado, dizendo: *¿Faz-me o favor diz aquelle senhor — não me lemb-o o nome — que estou esperando?; chamo-me Cipriano. Não tenho muito tempo; e segue como anteriormente explicamos.*

Roberto Nauts.

Traduzido da Revista "Actividad,,

Curso de escrituração para principiantes

As contas dos valores materiais: «Mercadorias», «Caixa», «Letras», «Moveis e Utensilios», etc., que geralmente são classificadas como impessoais, dizem respeito á pessoa que tem esses valores sob guarda e os movimentam, a que se encarregou da gestão, o gestor, o comerciante, o agente consignatario, que pode ser, e em muitos casos é, o capitalista que forneceu o capital para o negocio, ou outrem, o encarregado.

É ao agente consignatario que tudo está confiado, por isso se lhe chama agente consignatario; ele, pois, tem deveres e direitos inherentes, e não os valores; por conseguinte, aquellas contas respeitam a ele; são, portanto, pessoais.

Sim, essas contas, como todas, são de valores, mas respeitam só ao agente consignatario; no entanto, cada uma tem por titulo o que melhor represente o valor a que se refere, por ser necessario separar, agrupar os valores segundo a sua natureza e consequentemente melhor marcam, melhor exprimem os deveres e direitos do agente consignatario relativos.

Podem indicar o nome do agente, por exemplo, como já mostramos:

Antonio Ferreira, Conta Caixa.

Antonio Ferreira, Conta Mercadorias, etc.

mas para quê, se é sabido que elas se referem a ele!

Basta, pois, que se conheçam pela denominação do valor...

O capitalista que se estabelece ou se associa para negocios, pode ser o agente consignatario.

Sendo-o, ha na sua pessoa duas entidades: o capitalista e o agente consignatario, que têm direitos e deveres diferentes, distinctos, que é necessario registar separadamente, distinctamente, e, portanto, tem de ter contas proprias.

O capitalista proprietario do negocio, deve ter, como primeira conta, a do capital que forneceu ou se comprometeu a fornecer, e depois as contas necessarias, que registem, mostrem, determinem por categorias as receitas a que tem direito e os lucros que lhe pertencem ou as despesas que correm por sua conta e os prejuizos por que é responsavel; isto é, as contas dos resultados, que representam: aumento ou diminuição do capital.

Por exemplo: «Despesas Gerais», «Juros e Descontos», «Comissões», «Deficit», «Lucros» ou «Perdas e Lucros», etc. São contas pessoais, dizem respeito á pessoa do capitalista, o proprietario.

Antonio Martins da Fonseca.

(Continua)

SECÇÃO LITERARIA, ARTISTICA, MORAL E SCIENTIFICA

ORAÇÃO A PORTUGAL

para que o Português, ao lê-la, sinta o desvanecimento de ser Português, e para que todos os seus descendentes espalhados pela América, Africa, Asia, Oceania e Europa, se lembrem sempre de que em suas veias corre o sangue português e aprendam a amar Portugal.

Berço róseo, onde minha santa Mãe me disse, entre beijos de amor, a primeira meiguice;

escola em que aprendi, do mestre paternal, a soletrar assim com gôsto: *Por tu gal*;

altar em flor, perante o qual a alma aquece e voa para Deus no lindo avião da prece;

céu azul, onde errante andou, pelo sol pôr, a lânguida espiral do meu primeiro amor;

bandeira ao vento, em terra, ou num penol agudo, mostrando aos povos, pela vida além, o escudo

das quinas mágicas que podem transformar um peito português num vagalhão do mar;

«*Leão-do-mar*», Portugal, meu canteiro sacrosanto, com *saudade*, riso e pranto, com um fado em cada canto e uma audacia triunfal; *marujo* ⁽¹⁾ alegre e bonito, bemdito sejas, bemdito, desde a Terra ao Infinito, meu valente Portugal!

garbosa *lingua*, tendo, em ritmica união, cantos do rouxinol, rajadas de tufão;

lingua rica e jovial, que inda hoje ciciza além na América e Asia e Africa e Oceania,

porque, como um *Baptista*, o português trigueiro foi baptizando o mar, o céu, o mundo inteiro ⁽²⁾;

Lusiadas, mar alto, em flor, mar português, cheio de glória, aos gorgolhões, de lés a lés...;

Poema da Raça ⁽³⁾ cujo garbo ao mundo lança, poema, que altas nações não tem, nem mesmo a França;

ó *guitarra*. onde o coração estua e vibra em ondas claras de prazer, e, fibra a fibra,

estala e chora e geme e expande, em suavidade, meigos, suavissimos soluços de *saudade*...;

Fado — a canção do mundo, que é mais meiga e doce, qua da alma arranca o português, como se fosse

um pelicano, aos aís, a arrancar, satisfeito pedacinhos de carne, em sangue, do seu peito.

mar de esplendor no rosto e falsidade ao centro (porque tem prata em cima e raiva azul por dentro).

mar, mar dos vendavais, que Deus apenas fez para experimentar o arrôjo português;

mar misterioso com afagos e marouços, mas que eu entendo, porque eu vejo-os, porque eu ouço-os

na alma oceanica da Raça que se apruma entre sereias e crisântemos ⁽⁴⁾ de espuma!;

terra em botão, cujo perfume ao longe é tanto, que, um dia, um português, do exilio vindo em pranto,

ajoelhou, deu-te um beijo e caiu morto ⁽⁵⁾. . . ao pôr na tua frente, o sêlo, a arder, do seu amor;

saudade nossa, que és candeia sempre acesa pelas mãos roxas da ternura portuguesa;

radiotelefonema esplendido, bemdito, que vai, num ai, da antena da alma ao Infinito...;

saudade nossa sempre triste mas galante como um farrapo de uma capa de estudante;

saudade ⁽⁶⁾, *chave da alma*, aguda e original *pirilampo*, que só existe em Portugal;

«*Leão-do-mar*», Portugal, meu canteiro sacrosanto, com *saudade*, riso e pranto, com um fado em cada canto e uma audácia triunfal; *marujo* alegre e bonito, bemdito sejas, bemdito, desde a Terra ao Infinito, meu valente Portugal!

(Continua)

Marques da Cruz.

(1) Ainda hoje no Norte do Brazil, o português é chamado vulgarmente: o *marinheiro*.

(2) Encontram-se muitas palavras portuguesas no japonês, chinês e outras linguas do oriente, o que prova a profunda influencia da nossa lingua nos povos longinquos, que habitavam junto ás *terras do Senhor Rei de Portugal* (como, outrora, as nações respeitosaamente diziam, referindo-se ás possessões portuguesas).

Diz Eduardo Prado, escritor brasileiro (o maior amigo de Eça de Queiroz), nas *Viagens na America, Oceania e Asia*: «Todos os criados a bordo falam inglês.

Alguns dos termos, de que elles se servem a bordo, são portugueses, especialmente os termos nauticos, aprendidos ha 3 séculos com os primeiros navegadores portuguezes. Em Brisbane ouvi-lhes distintamente, quando içavam rapidamente um bote, o termo: *Iça! Iça!*»

(3) Coelho Neto, prosador brasileiro, escreveu: «Portugal e Brasil são duas capas de um livro imenso, unidas pela carneira verde do Oceano, contendo em texto, o mesmo poema, que é a Biblia vernácula dos dois povos, e esse poema que ocupa o centro do altar da Raça, não é outro — vós o sabeis — senão os *Lusiadas*».

(4) A pronuncia certa *crisântemo*, (do latim chrysanthemum), conforme a filologia.

O MAR ESTÁ COM FOME

*O mar amanheceu de mau humor,
Estranhas ameaças rebuscando;
Babando as praias, cheio de rancôr,
Como d'hienas um raivoso bando...*

*As sobranceiras franze de negror...
Nuvens lhe vão o dorso escameando;
Desde alta noite que um feral tambor
Anda na treva barbaro rufando...*

*Sair não pôde o sol... a tempestade
Cedo o prendeu num carcere de brumas...
Pesada noite céos e terra invade!...*

*Sobe das ondas uma voz sem nome,
Abre-se a quebra branca das espumas...
Homens! fugi!... O mar está com fome!*

Pethion de Villar.

(Dr. Egas Moniz Barreto de Aragão)

NOÇÕES SCIENTIFICAS

O SOM

O som resulta sempre do choque de dois corpos. Se tocarmos com um dedo ou com qualquer objecto num sino, este produzirá imediatamente vibrações sonoras.

Se o objecto que produz o som está em movimento, faz tambem com que se mova o ar onde bate e então, produz nele ondas analogas ás que se formam na agua inteiramente calma quando lhe lançamos repentinamente uma pedra, formando as ondas hydraulicas. — As ondas que se formam no ar quando se produz um som, as quaes se chamam ondas sonoras, afastam-se do corpo que vibra, caminhando em todas as direcções. E' pelo ar que se transmite o som, pois, se puzermos um despertador sob uma campanula de vidro donde se faça lentamente a extracção do ar por meio de um extractor pneumatico, o som desse relógio torna-se quasi imperceptivel chegando mesmo a não se ouvir.

O som percorre no ar 340 metros por cada segundo. Se quizermos saber em dias de trovoadas a que distancia está a nuvem tempestuosa, basta com o auxilio de um relógio contar os segundos decorridos entre o relampago e o estampido do trovão, multiplica-se o numero obtido de segundos por 340, mostrando-nos o resultado desta operação a que distancia está a respectiva nuvem. — Do mesmo modo se pôde saber a que distancia está o inimigo, servindo de

(5) Conta-se que um português sentiu tantas e tais saudades da pátria amada que, ao chegar a Lisboa, se ajoelhou, beijou, beijou a terra e morreu de comoção.

(6) Palavra, cuja significação não se encontra nas outras linguas, a não ser talvez na russa (*toscá*, segundo alguns russos illustres me asseveram) Atribui-se a D. Duarte, o «*rei-saudade*». As mais celebres definições são «*gosto amargo dos infelizes*», de Garrett; «*presença dos ausentes*» do brasileiro Bilac; «*espinho cheirando a flor*», do brasileiro Bastos Tigre.

O Progreso — A tradição diz-nos que o progresso social está indissolivelmente ligado ao progresso moral.

Dr. M. Rifaux

Duplo triunfo — E' vencer duas vezes e vencer-se na victória, diz o poeta latino.

A repreensão — «Tu repreendeste aquêlle homem mais bruscamente do que convinha; em lugar de o corrigir, ofendeste-lo. E' preciso atender não só à verdade que se tem a dizer, mas tambem ao humor da pessoa a quem se quer fazê-la ouvir».

Sêneca

A má sorte — Não há efeito sem causa. A mais pequena falta pode reflectir-se profundamente sobre a nossa vida inteira. Por nos termos descuidado de formar o nosso character, de cultivar a nossa vontade, esbarrar-nos-hemos um dia contra um obstáculo imprevisito e acusaremos então a injustiça da sorte.

Dr. M. Rifaux

Arte de triunfar — «Todos os grandes capitães tem realizado assombrosos triunfos conformando-se com as regras da arte, isto é, apropriando os esforços aos obstáculos».

Napoleão Bonaparte

O preço do êxito — Estudando no passado os que, foram grandes, encontramos quasi sempre na origem da sua grandeza o amor pelo trabalho, a tenacidade no esforço, o desprezo pelas contrariedades e a confiança imperturbável na vida. A'parte algumas infimas excepções, não se obtem o exito senão por este preço.

Dr. M. Rifaux

A riqueza — A riqueza é uma soberana perigosa; quem a não domina deixa-se dominar por ella. Favorece um individualismo estéril para a colectividade.

Dr. M. Rifaux

orientação as peças de artilharia, sabendo-se que os segundos decorridos entre o clarão e o estampido foram 35, está portanto o inimigo á distancia de 11.900 metros. — O som tambem se transmite atravez dos solidos e dos liquidos e com maior velocidade que no ar. O aparelho de Radiotelephonia, permite que a voz humana seja transmitida a distancias muito consideraveis pela propagação no espaço de ondas electricas vulgarmente chamadas ondas hertzianas.

A velocidade destas ondas é de 300.000 kilometros por segundo, ou seja, a velocidade da luz, velocidade capaz de dar cerca de sete vezes a volta ao mundo num segundo.

Alberto Leal.

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)

ESPECTACULOS E DIVERSÕES

Jardim Passos Manuel

Telefone, 1034

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

CINEMA E VARIEDADES

FITAS ESCOLHIDAS

Orquestra Jazz sob a direcção do grande artista FERNANDO CARRIBELO
PROGRAMAS VARIADOS

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

Salão Jardim da Trindade

Telefone, 4412

Rendez-Vous da sociedade elegante portuense

Soirées Chics

Orquestra Jazz sob a direcção do distinto violinista Efi-io Anedda

FILMS ESCOLHIDOS

Olympia

Telefone, 532

Maquina de projecção SAXONIA com um foco duma nitidez perfectissima.

Neste salão são apresentadas sempre as melhores «super-produções»
Orquestra de concerto primorosa composta de nove professores sob a direcção do insigne violinista LAMI REY

Águia 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 maior renome mundial

MATINÉES ELEGANTES

Concertos pela excelente orquestra composta de 13 professores sob a direcção do maestro HORACIO BORGES

Odéon Cine-Teatro

Empresa A. da Silva Maria - 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, 42

O mais amplo e confortavel «dancing» do País

TODAS AS NOITES

se exibem neste salão os melhores números de variedades

COSINHA ESMERADA

CEIAS A' AMERICANA

ENTRADAS SELECIONADAS

FOTO MEDINA

José Teixeira

Rua Formosa, 407-A

PORTO

Neste ATELIER executam-se todos os trabalhos com summa perfeição
RETRATOS DE ARTE AMPLIAÇÕES