

A VOZ DO COMERCIO

QUINZENARIO DOS CONTABILISTAS E GUARDA-LIVROS

16/15-PORTO

ASSINATURAS
(Pagamento trimestral adiantado)
CONTINENTE 6800
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 ORIGINALS NÃO SE RESTITUEM

Comp. e imp. na Tipographia ARTES & LETRAS
Rua Fernandes Tomás, 915—PORTO

1.º ano

Pôrto, 1 de Agosto de 1929

N.º 15

Bento Carqueja

Ha na proeminente figura deste economista uma tal complexidade de aspectos, que quem quizer fazer um estudo completo a seu respeito, terá de o seguir passo a passo, desde 1876, ano em que publicou em opúsculo o discurso de caracter histórico *A Invasão dos Barbaros*, pronunciado nesta cidade quando apenas contava 16 anos, acompanhando o sempre na curva ascensional da sua mentalidade superior, até á hora presente, como uma sombra que segue todos os movimentos do corpo, dando ao mesmo tempo a explicação de todos eles.

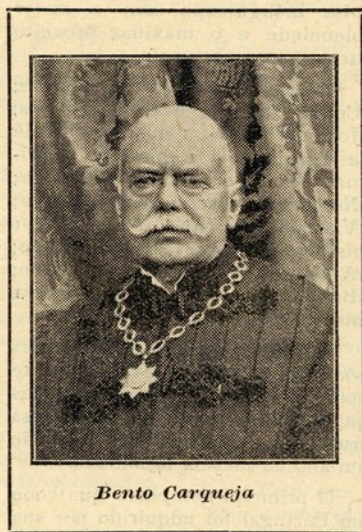
Tratando-se de uma personalidade de tão superior relevo intelectual, como a do nosso homenageado, essa tarefa absorveria uma vida inteira!

Professor distintissimo, duma reputação invejavel, foi nomeado em 1898, precedendo um brilhante concurso de provas públicas, lente da Academia Politécnica, hoje Universidade do Pôrto, onde na regencia da Cadeira de Economia Política, se tem afirmado um digno sucessor de Rodrigues de Freitas, o saudoso Mestre, exemplo vivo da austeridade e do saber!

Embora constantemente absorvido pelo estudo das materias que professa, pois estuda a valer, tem imposto o seu talento em numerosas e diversas publicações, que constituem uma valiosa obra scientifica e literaria.

Assim fez estampar: *A liberdade de imprensa*—1893, vigorosa defeza da instituição a que o auctor pertence; *Os Açores* (notas instantaneas)—1894; *O imposto e a riqueza*

pública em Portugal—1898; *O futuro de Portugal* (questões economico-sociaes)—1900; *O capitalismo moderno e as suas origens em Portugal*—1908; *O povo português*—1916, obra notavel pelos subsidios que oferece a todos aqueles que estudem as caracteristicas dos tipos lusitanos e brasileiros;



Bento Carqueja

A vida portuguesa—1917; *O futuro de Portugal*; *Portugal após a guerra*—1920, que já se encontra na 2.ª edição; *Sol da meia noite*—1923, impressões de viagem á Alemanha, Dinamarca, Noruega, e Finlândia, escrito por ocasião do congresso mundial da Imprensa em Gothemburgo, a que

foi assistir por convite do governo da Suecia ao governo português, tendo percorrido todo aquele país até á Laponia; *Politica Portuguesa*—1925; *Economia Política*, 1.º e 2.º vol.—1927, 3.º vol.—1928, obra de grande folego onde não só os leigos, mas tambem os estudiosos de assuntos economicos, encontram tudo o que desejam ácerca do sovietismo, da elaboração social e da transformação de valores «post-bellum»; etc., etc.

* * *

Ha quem se surpreenda como, tendo o dia 24 horas para todos, possa chegar a algumas individualidades excepcionaes,—e Bento Carqueja é uma delas—para tantas locubrações diversas, para tantos trabalhos complexos, cada um dos quaes seria suficiente para prender a actividade dum cérebro privilegiadamente organizado.

Trabalhador indefesso, de persistente actividade, e com excelentes qualidades de administrador, tem dirigido com pulso firme «O Comercio do Porto» herdado dos seus maiores, um dos mais autorisados órgãos da opinião do nosso país, que deve á sua energia, bom senso e inteireza de carácter, em grande parte, o justo crédito e o grau de prosperidade que alcançou, ao cabo de 75 anos de gloriosa existencia!

Dirigir um diario na posição honrosissima de independencia e de integridade, em que «O Comercio

do Porto» se acha na imprensa portugueza, não é um trabalho de um espirito fútil, não é encargo de uma inteligência mediana.

Bento Carqueja debutou na vida jornalística com 16 anos apenas, colaborando em «O Comercio do Porto», n.º 238 correspondente ao dia 13 de Setembro de 1876, com o seu primeiro artigo—a noticia da inauguração do Asilio Gandarilha no Couto de Cocujães.

Desde essa data longinqua até hoje, que cabedal scientifico e literario não tem dispersado pelo seu periodico, para o qual vive quasi exclusivamente, e que ele desejaría ver engrandecer e prosperar com successivas innovações!

Ultimamente tem redigido as interessantissimas NOTAS POLITICAS, que se têm publicado quasi sem interrupção em «O Comercio do Porto»,—admiraveis impressões onde versa com superior criterio, todas as questões economicas, administrativas e sociaes.

Orador distinto, a palavra imagnos e quente, irrompe-lhe dos labios com fluencia, quando discursa nas sessões solemnes e em todos os actos, emfim, para que a sua presença é vivamente solicitada.

Em 28 de Janeiro de 1914 realisou uma notavel conferencia em Vila Nova de Famalicão, a convite do Sindicato Agricola, na sessão solene inaugural da Caixa de Crédito Agricola Mútuo, sendo-

Foi memoravel a conferencia realisada em 4 de Dezembro de 1919 na Sociedade de Geografia de Lisboa, subordinada ao tema suggestivo: A TERRA, a que assistiu o então Presidente da Republica, snr. Dr. Antonio José de Almeida, ladeado pelo Presidente do Ministerio e Ministro dos Estrangeiros, em que Bento Carqueja prendeu as atenções da numerosa assistencia, revelando a acuidade do seu espirito, os fulgores da sua intelligencia e a mais vasta erudição scientifica e económica!

Alma generosa e compassiva, a sua magnanimidade nunca se retrae aos impulsos espontaneos da mais acrisolada beneficencia, absorvendo-lhe principalmente a atenção, a imensa obra de caridade de que

as colunas de «O Comercio do Porto» dão eloquentissimo testemunho.

Para todas as casas de caridade do Porto, para os pobres e desvalidos, etc., faz diariamente aquele jornal larga colheita de donativos, e a todas e todos contempla sem distincção.

Das obras de assistencia e caridade, é licito destacarem-se a SOPA ECONOMICA, na enorme crise 1914-1915, a grandiosa obra dos BAIROS OPERARIOS, que tem proporcionado o bem estar a tantas familias humildes e as admiraveis CRECHES, que tantos beneficios espalham, salvando a vida a milhares de crianças.

Um dos seus maiores titulos de gloria é sem duvida a creação das ESCOLAS MOVEIS AGRICOLAS, mantidas por diversos benemeritos, e que tão uteis ensinamentos prodigaliam aos lavradores.

O Governo assim o reconheceu, mandando-o louvar como benemerito da instrucção agricola, em portaria de 19 de Janeiro de 1918, expedida pelo Ministerio da Instrucção Pública.

Eis a relação das escolas agricolas inauguradas com a maior solenidade e o maximo proveito para a causa nacional:

«Maria Cristina», 17 missões; «Conde de Sucena», 4 missões; «José de Bessa», 1 missão; «Conde de Agrolongo», 1 missão; «Rodrigues de Moraes», 1 missão; «Nogueira Soares», 1 missão; «Visconde da Silva Andrade», 1 missão; «Maria das Dôres», 1 missão; «Albino de Souza Cruz», 1 missão; «Borges», 1 missão e «Ceitense», 1 missão.

Ao todo 31 missões espalhadas por quasi todo o país, especialmente norte e centro, havendo algumas que se demoraram, na prestimosa cruzada pela agricultura, mais de um ano na mesma localidade.

O primeiro aeroplano que voou em Portugal foi adquirido por sua iniciativa. Construido pela casa Farman, biplano, tipo militar, realisou varias subidas em Lisboa e Porto em 1912, em beneficio das Creches de «O Comercio do Porto».

Em março de 1913 entregou ao salva vidas *Cego do Maio*, da Povoação de Varzim, a carreta adquirida por subscrição no jornal e ainda nesse mesmo ano foi o presidente da co-

missão organizada a favor dos pozeiros, a quando da tragédia que os afligiu, tendo sido os primeiros socorros enviados por «O Comercio do Porto».

A Junta Patriótica do Norte elegeu-o presidente da comissão de propaganda pela imprensa, tendo redigido varios manifestos ao país.

O jornal «O Lavrador» distribuido gratuitamente, que todo o País conhece, foi da sua iniciativa, para pôr os lavradores ao facto de todas as innovações da cultura agricola moderna.

Em 1928, o illustre catedratico foi ao Brazil em missão de que o incumbira a Universidade do Porto, para como um embaixador intellectual, transmitir ás altas mentalidades brazileiras, as efusivas saudações dos confrades portuguezes.

Foi a todos os titulos uma viagem verdadeiramente triumphal, tendo tido o preclaro cidadão a subida honra de ser considerado hospede do Governo Federal, e sido alvo das mais calorosas homenagens por todo o elemento official e todas as altas figuras da Sciencia brazileira, assim como das mais espontaneas manifestações de apreço por parte de todos os elementos da numerosissima Colonia portugueza!

Deve-se notar que esta viagem foi despida de qualquer intuito mercantil; só a determinou um alto interesse de aproximação espiritual entre os dois povos, irmãos na lingua, na raça e no sentimento!

Falta-me espaço para continuar o esboço da personalidade deste intrepido pioneiro, que hoje se encontra, mercê dos seus esforços e méritos consagrados, na primeira plana dos homens illustres do meu País.

O que aí fica, porem, servirá para comprovar a minha admiração por esse alto espirito que é um dos mais illustres economistas do nosso tempo, e ao mesmo tempo para mostrar o prazer com que me associei a esta modesta consagração, aceitando como uma ordem o pedido que me foi feito pelo intelligente e incansavel director de «A Voz do Comercio», snr. Antonio Martins da Fonseca, para traçar estas bem desataviadas linhas a emoldurarem o retrato de tão inclita figura!

Francisco Guimarães.

SECCÃO TÉCNICA

Os encargos financeiros e o prix de revient industrial

Os encargos financeiros constituídos geralmente por empréstimos e destinados a maior parte das vezes a uma ampliação ou transformação de empresas ou ainda á aquisição de maquinismos que permitam um desenvolvimento de produção mais vantajosa e económica, não devem ser subordinados aos princípios em que assenta a razão de ser do prix de revient industrial que tem originado a mais viva discussão entre os homens da sciencia contabilista internacional.

De facto, uma falta de visão neste sentido pode originar as consequências mais funestas para uma empresa, visto que, taes encargos devem ser considerados extranhos ao prix de revient industrial e pesarem única e simplesmente sôbre os resultados geraes da exploração.

Imputar os encargos financeiros ao prix de revient, parece-me ser o mesmo que operar mortalmente uma empresa, e tanto peor, quanto mais ela esteja em presença doutras similares que lhe estabeleçam concorrência.

Portanto, ha que melhorar as condições de produção e estas só se obteem por uma fabricação mais perfeita, mais económica, sabendo aproveitar tanto quanto possível o rendimento operario e sobretudo reduzir ao mínimo o prix de revient industrial, isto é, imputar-lhe cuidadosamente e escrupulosamente os elementos que dele fazem parte.

Mas como tudo isto depende de o ganisação e pesscal inteligente, succede que, muito devem deixar a desejar os resultados e a situação duma indústria, grande ou pequena, onde a falta destes factores se faça sentir.

Porque, diga-se em abono da verdade, destrinçar despezas, conhecer bem a sua natureza para dar a cada uma o logar que devem ocupar na vida duma empresa, não é missão facil, exigem um bom senso intuitivo isto para se não cair no principio de que: classificações erradas, resultados falsos.

Entrando propriamente no assunto em vista, imaginemos uma empresa, livre de concorrência e que para melhorar a sua exploração, contraiu um emprestimo de 1000 contos para amortisar em 15 anos á taxa de 9 %.

A sua produção sendo de 60.000 objectos por ano, o custo da fabricação (mão d'obra, materias primas, despezas industriais ou de fabricação) é de 30000 por objecto. O preço de venda destes objectos é á razão de 40000 cada um, logo:

Prix de revient: 60.000 a 30000	1.800.000000
Preço de venda: 60.000 a 40000	2.400.000000
Lucro bruto	600.000000
Amortização e encargos (prestação)	124.059068
Lucro liquido	475.940032

O mesmo cálculo, mas incluindo a prestação da amortização e encargos:

Prix de revient: 60.000 a 30000	1.800.000000
Prestação dos encargos 60.000 a 2006,7	124.059068
Prix de revient total 60.000	32006,7
	1.924.059068

Preço de venda: 60.000 a 40000	2.400.000000
Lucro bruto	475.940032
Amortização e encargos	124.059068
Lucro liquido	351.880064

Confrontando o que é que vemos?

E' que imputando ao verdadeiro prix de revient elementos que nada devem ter com êle, as condições economicas em que funciona uma empresa são muito mais desfavoraveis do que aquelas em que funcionaria se os mesmos fossem levados aos resultados geraes da exploração que assim é que me parece estar certo.

Aproveitando os mesmos calculos vamos para o campo da concorrência. Suponhamos duas empresas, explorando identico artigo e em eguaes condições de produção e venda. Porem, uma delas para se poder manter em relação á outra, teve de contrair o dito emprestimo de 1000 contos para uma ampliação e aquisição de maquinismos modernos que lhe permitiu não só uma economia de 5 % sôbre cada artigo fabricado, como ajuda a superioridade n'uma melhor fabricação. O preço de venda foi mantido o mesmo: 40000 cada objecto. Por esta forma temos:

Prix de revient: 60.000 a 30000—5%	1.710.000000
Preço de venda: 60.000 a 40000	2.400.000000
Lucro bruto	690.000000
Amortização e encargos	124.059068
Lucro liquido	565.940032

O mesmo cálculo, mas incluindo no prix de revient a prestação da amortização e encargos:

Prix de revient: 60.000 a 28050 (30000-5 %)	1.710.000000
Prestação e encargos: 60.000 a 2006,7	124.059068
Prix de revient total 60.000 a 30056,7	1.834.059068
Preço de venda: 60.000 a 40000	2.400.000000
Lucro bruto	565.940032
Amortização e encargos	124.059068
Lucro liquido	441.880064

Pelo que fica exposto, vemos no primeiro caso, que a empresa que contraiu o emprestimo, não imputando ao prix de revient os encargos financeiros, obteve em relação á segunda um lucro bruto superior em 90 contos, mas emquanto ao segundo caso, já não só não obteve este lucro bruto, como ainda lhe absorveu os 50 % de beneficio que lhe dava a sua melhor exploração sôbre cada artigo fabricado, causando-lhe um prejuizo de 34.059068. Tudo isto mostra que os encargos financeiros não devem onerar o prix de revient industrial.

Quintino Magro

Curso de escrituração para principiantes

As contas do proprietario ou capitalista, que mencionamos ao terminar o artigo anterior, podem ter, tambem, a seguinte denominação:

- Antonio Ferreira, Conta Capital.
- Antonio Ferreira, Conta Despezas Gerais.
- Antonio Ferreira, Conta Juros e Descontos.
- Antonio Ferreira, Conta Deficit.
- Antonio Ferreira, Conta Lucros, etc.

ou simplesmente: «Capital», «Despezas Gerais», «Juros e Descontos», «Deficit», etc.

Nas sociedades, certas contas devem ter o nome do proprietario, o capitalista, com o aditamento que melhor as defina.

Mais oportunamente veremos isso.

Do exposto se vê que todas as contas são de valores, mas se referem a pessoas, são, pois, todas pessoais: ou se referem ao capitalista, ou ao agente consignatario, o gestor (1) ou aos devedores e credores, os correspondentes.

Ha, portanto, tres categorias de contas:

Contas do proprietario.

A conta do capital e as de resultados.

Contas do agente consignatario

Todas as contas dos valores materiais, como: «Caixa», «Mercadorias», etc.

Contas dos correspondentes.

As de todos os devedores e as de todos os credores.

E' necessario, absolutamente indispensavel que estas contas mostrem:

- 1.º O seu titulo.
- 2.º A data, a razão de ser de cada operação e a respectiva importancia; e que, segundo está convenionado, as importancias dos valores que a pessoa a quem a conta diz respeito recebeu figurem em separado e á esquerda das dos valores que ela entregou.
- 3.º O saldo, por cada operação e no encerramento da conta, ou só neste.

Assim, tais contas podem ser escrituradas em paginas ou em fólhos.

Ha quem confunda pagina com fólho e, portanto, empregue indistintamente aqueles nomes. Não deve ser, porque são coisas bem distintas. Deve chamar-se pagina apenas a cada lado, a cada face da folha e folio a duas paginas frente a frente, vis a vis, quando tenham o mesmo numero de paginação.

As contas escrituradas em pagina mostram em separado sómente as verbas e as escrituradas em fólho as verbas e tudo o mais respectivamente.

Vejam, para melhor compreensão, estes modelos.

Contas do proprietario

1 Deve				Antonio Ferreira, c/ capital				1 Haver			
a				de							
1929 Dez.º	31	Diversos (ou balanço de saída)	5/12	80.000\$--	1929 Maio	1	Caixa	1/1	80.000\$--		
Pagina				Pagina							
Fólho											

12 Deve				PERDAS E LUCROS				12 Haver				
a				de								
1929 Junho	30	Devedores e Credores	1/3	1.000\$--	1929 Maio	31	Diversos	1/2	5.000\$--			
Julho	31	Diversos	1/4	3.000\$--	Junho	30	Idem	1/3	400\$--			
Dez.º	31	Capital (1)	5/12	1.400\$--					5.400\$--			
				5.400\$--								

(1) Saldo do balanço.

Contas do agente consignatario

1 Deve				CAIXA				Haver 1			
1929					1929						
Maio	1	Saldo em caixa		80 000\$-	Maio	1	de DESPEZAS GERAIS	1/2			
		a MERCADORIAS					Livros para escritura-				
		Apurado neste dia	1/8	1.600\$-			ção, papel, etc.			500\$-	
		a ANTONIO MOREIRA					de MERCADORIAS				
		s/ entrega	1/20	2.000\$-			Transporte de diversas	1/2		80\$-	
							Saldo em caixa.			586\$-	
				83.600\$-						83.020\$-	
										83.600\$-	

2 Deve				CAIXA				Haver 2			
a								de			
1929					1929						
Maio	31	Diversos	1/2	3.600\$-	Maio	11	Diversos	1/2		580\$-	
Junho	30	Idem	1/3	7 000\$-	Junho	30	Idem	1/3		2.200\$-	
				10.600\$-			Balanço de Saída	2/9		7 820\$-	
										10 600\$-	

3 Deve				MERCADORIAS				Haver 3			
a								de			
1929					1929						
Maio	31	Diversos	1/2	8.000\$-	Maio	31	Diversos	1/2		50.000\$-	
Junho	30	Idem	1/3	12.000\$-	Junho	30	Idem	1/3		9.000\$-	
		a Perdas e Lucros.	2/8	4.000\$-			Balanço (1)	2/9		10.000\$-	
				24.000\$-						24.000\$-	

(1) Saldo que representa a existencia.

Contas dos correspondentes

AMERICO COSTA

Datas	Operações	Fólios	Importancias		D/C	Saldos
			Debito	Credito		
1929						
Maio	1 s/ factura	1/6		20.000\$-	C	20.000\$-
	15 m/ entrega em dinheiro	12/70	20.000\$-		C	18.000\$-
	a m/ endosse duma Letra s/ Mario Gomes, para 15 de					
	Junho	12/71	5.000\$-		C	13.000\$-
	31 m/ entrega em dinheiro	21/93	3.000\$-		C	10.000\$-
Junho	15 s/ factura	28/102		15 000\$-	C	25.000\$-
			10.000\$-	35.000\$-		
	30 Saldo do balanço		25 000\$-			
			35.000\$-	35.000\$-		

Pagina

Americo Costa				Deve	Haver
1929					
Maio	1	s/ factura	1/6		20.000\$—
	15	m/ entrega em dinheiro	12/70	2.000\$—	
	>	m/ endosso duma Letra s/ Mario Gomes, para 15 de Junho	12/71	5.000\$—	
	31	m/ entrega em dinheiro	21/93	3.000\$—	
Junho	15	s/ factura	28/102		15.000\$—
	30	Saldo a s/ favor		10.000\$—	35.000\$—
				25.000\$—	
				35.000\$—	35.000\$—

Americo Costa				Americo Costa			
Deve		Haver		Deve		Haver	
1929				1929			
Maio	15	m/ entrega em dinheiro, 12/70	2.000\$—	Maio	1	s/ factura	1/6 20.000\$—
	"	m/ endosse duma Letra s/ Mario Gomes, para 15 de Junho	12/71 5.000\$—	Junho	15	Idem	28/102 15.000\$—
	31	m/ entrega em dinheiro, 21/93	3.000\$—				
			10.000\$—				
Junho	30	Saldo a s/ favor	25.000\$—				
			35.000\$—				35.000\$—

Continua

Fólio

Antonio Martins da Fonseca.

(1) **Gestor**—Segundo o direito civil, é a pessoa que, sem autorização e voluntariamente, se intromete na gestão, isto é, na administração dos negocios de outrem.
 A significação lata deste termo é — administrador ou gerente de bens alheios.
 Designaremos, antes, por gestor a pessoa juridica, que movimenta os seus capitais, os de terceiros, ou ambos e que registra ou ou faz registrar os factos e actos da sua gestão.
 O gestor, portanto, póde ser simples particular, comerciante, industrial, agricultor, gerente, representante de uma sociedade ou administrador de um serviço publico.
 No ponto de vista em que o consideramos o gestor tem por função, pôr em movimento os valores de que dispõe, e contabilisar metódicamente as apearções que efectua com esses valores.
Gestão — E' o conjunto dos factos e actos de um gestor durante o tempo em que exerce as suas funções. Ricardo de Sá.

A proposito do artigo: Calculos sobre "Operações Comerciais"

Ex.^{mo} Snr. Fonseca:

Ainda a proposito do artigo publicado no ultimo numero de «A Voz do Comercio» escrevo-lhe ao correr da pena, para me obsequiar na leitura quando o tempo lh'o permitir e ainda sobre o lucro de qualquer artigo, porque me admira publicar-se pareceres e pedirem-se opiniões quando é clarissimo que o que fica por 100 para efeitos da venda e que na venda produz 200 dá 100. *Esse et non esse non potes esse*, já nos bons tempos se dizia e, conseqüentemente, não é com mais de 12 anos que gastei em estudos e 25 de pratica que chego aos 47 para me demonstrarem que quem tem um artigo por 100 e recebe 200 pela venda 200 não lucra 100. E' evidente que filosofando se demonstra que um pau é uma pedra e até tive um condiscipulo que convenceu os pacientes ouvintes que um conhecido ebrio iria direitinho para o reino dos Ceos, porque a embriaguez formava no ebrio um coração de um justo. . .

Mas não devemos divagar, mas sim entrar na realidade matematica e sem subterfugios ou excitações que ponham em duvida o prestígio que devemos ter sobre aqueles que utilizam os nossos mal remunerados esforços. Se um artigo custou 80 e fez o gasto de 20 até ao local de venda é mais que certo que nos está por 100 e se quizermos ganhar 50 % o devemos vender por 150, assim como se quizermos ganhar 400 % o devemos vender por 500 e, portanto, recebendo 500

ganhamos 400. Se houvermos de dar 50 % de lucro vamos dar 200 e não 250.

E' com este lucro que o comerciante, industrial, agricultor ou banqueiro paga os seus encargos do négócio, porque os gastos propriamente com os artigos vão á conta dos mesmos: O banqueiro que mandou comprar a Espanha 1.000 (ouro e não louça) a 90.000 e que gastou na sua aquisição 1.000\$000 deve dar entrada d'elas por 91.000\$000 (a 91.00 e não a 90.00). O comerciante que comprou uma tonelada de ferro por 1.000\$000 mas que gastou em frete, alfandega, carroto etc. 200\$000 deve debitar o mesmo no seu armazem a 1\$20.

O industrial que compra algodão e outras matérias primas deve dividir pelos produtos fabricados a mão d'obra e gastos geraes da fabrica (estes em relação ao dispendio de energia, assim como a percentagem na sua depreciação). Deverá haver em atenção o que são despesas de conservação e reparação e que cabem aos gastos do ano e gastos de reservação que vão augmentar o valor dos imoveis.

Tudo isto é interessante e dava assuntó para muito se escrever se não fosse achar que já vai longa esta minha carta e que, afinal, é tão somente com o fim de lhe patentear o desejo de que os assuntos de interesse á colectividade sejam versados com claresa e precisão. Cria sempre na estima e consideração

De V.

Licínio A. F. de Souza

QUESTÕES PRATICAS DE CONTABILIDADE

Sob esta epigrafe, iniciamos hoje a publicação de varias destas questões.

1.ª

Casas com filiais

Nos n.ºs 1, 2 e 3 de «A Voz do Comercio», expozemos, uma destas questões, que transcrevemos do livro «*Paginas de Contabilidade*», da autoria de Carlos de Carvalho, principe dos contabilistas brasileiros, já falecido.

Agora vamos expor outra da mesma natureza, tratada na *Revista Brasileira de Contabilidade*, de 1914, por Francisco d'Auria, que é justamente considerado um dos maiores contabilistas do Brazil.

Vamos imaginar o caso de um estabelecimento comercial de S. Paulo, que tem uma filial em Campinas, tendo apenas a escrituração elementar em ordem, isto é, tem um $\frac{c}{j}$ correntes bem escriturado, um caixa, um registro de titulos a receber e a pagar nas mesmas condições, e mais nada. Não mantêm, portanto, a escrituração sintética feita no «Diário» e consequentemente no «Razão».

O estabelecimento é de propriedade de uma única pessoa, motivo porque não se impoz a necessidade de escriturar os dois livros sintéticos, indispensáveis, quando se trata de uma sociedade legalmente constituída.

O nosso comerciante não sabe com exactidão quanto possui, mas sabe o que deve e o que tem a haver. Como os seus negócios correram sempre bem até hoje, —o que prova com a pontualidade com que pôde satisfazer os seus compromissos, e os saldos em dinheiro sempre á sua disposição,—nunca procurou determinar a sua fortuna representada pelo seu estabelecimento comercial, quer em relação á casa matriz de S. Paulo, quer em relação á filial de Campinas. Sentindo, porém, últimamente, também os efeitos da crise comercial-financeira que assoberba o nosso país,—que é também uma repercussão da crise mundial,—compreendeu que era de toda a conveniência conhecer o estado da sua fortuna e de ora avante determinar com o possivel rigor qual das duas casas que possui lhe dá resultado, ou reconhecendo que uma delas não lhe ofereça as desejadas vantagens, tratar de fazer a respectiva liquidação, afim de evitar o lento esfacelamento do edificio que á custa de muita dedicação e trabalho conseguiu levantar.

Bem ponderando sobre o caso, o nosso comerciante chegou á conclusão de que só podia satisfazer o seu desejo recorrendo á instituição de uma escrituração bem organizada (1).

Lembrou-se, então, de convidar um guarda-livros de reconhecida competencia para abrir e continuar

regularmente a escrituração por partidas dobradas de ambas as suas casas. O guarda-livros procedeu ao inventário geral de cada uma das casas e encontrou as seguintes situações:

CASA MATRIZ

ACTIVO

Dinheiro em cofre	4:500\$—
Mercadorias	28:480\$—
C/c a receber	6:280\$—
Móveis	1:240\$—
Total	<u>40:500\$—</u>

PASSIVO

C/c a pagar	6:100\$—
Letras a Pagar	3:900\$—
Total	<u>10:000\$—</u>

CASA FILIAL

ACTIVO

Dinheiro em cofre	2:100\$—
Mercadorias	13:480\$—
C/c a receber	2:860\$—
Móveis	1:600\$—
Total	<u>20:040\$—</u>

PASSIVO

C/c a pagar	<u>1:600\$—</u>
-----------------------	-----------------

Recapitulando

Activo da Matriz	40:500\$—
» » Filial	<u>20:040\$—</u>
	60:540\$—

Passivo da Matriz 10:0000\$—	
» » Filial 1:600\$—	<u>11:600\$—</u>

Activo liquido 48:940\$—

DIARIO DA MATRIZ

Ao abrir a escrita no Diario, o guarda livros, estabelecendo a conta de capital, fez figurar o activo e passivo geral das duas casas, assim:

Diversos a Capital

Pelo activo da
minha casa
comercial
matriz de S.
Paulo e da
filial de Cam-
pinas, a sa-
ber:

(1) Infelizmente, no nosso país, muitos comerciantes só se lembram da humilde quão poderosa alavanca da prosperidade comercial que é a contabilidade, quando a necessidade é imperiosa, e, ás vezes, quando o seu poderoso auxilio se torna inefficaz, tendo o mal enfraquecido o organismo comercial a tal ponto que a contabilidade só lhe pode aconselhar a extrema unção,—a liquidação, o requerimento da concordata ou da falencia—o que nos faz lembrar o caso do doente que apela ao médico para o curar, quando a moléstia que o afflige tomou tal curso que seriam baldadas todas as tentativas para se eliminar o mal.

Caixa

Dinheiro existente na matriz 4:500\$—

Caixa-Campinas

Idem na filial . . . 2:100\$— 6:600\$—

Mercadorias

Existentes na matriz . . . 28:480\$—

Mercadorias-Campinas

Idem na filial . . . 13:480\$— 41:960\$—

Contas Correntes

Saldos devedores na matriz (especificar) 6:280\$—

Contas Correntes-Campinas

Idem na filial (especificar) 2:860\$— 9:140\$—

Móveis

Existentes na matriz . . . 1:240\$—

Móveis-Campinas

Idem na filial . . . 1:600\$— 2:840\$—
60:540\$—

Capital**a Diversos**

Pelo passivo das minhas casas acima mencionadas, a saber:

a Contas Correntes

Saldos credores na matriz (especificar) 6:100\$—

a Contas Correntes-Campinas

Saldos credores na filial (especificar) 1:600\$— 7:700\$—

a Letras a Pagar

Pelos seguintes n/ aceites em circulação: (especificar) 3:900\$—
11:600\$—

Como a escrita é também feita na filial, não convêm ter abertas as contas que representam o activo e o passivo da mesma, bastando ter em destaque unicamente, o seu capital. Assim sendo, serão necessários os seguintes lançamentos:

Filial de Campinas a Diversos

Pelo activo representado pelas seguintes contas:

a Caixa-Campinas

Importancia desta conta . . . 2:100\$—

a Mercadorias-Campinas

Idem, idem 13:480\$—

a Contas Correntes-Campinas

Idem, idem 2:860\$—

Móveis-Campinas

Idem, idem 1:600\$—
20:040\$—

Contas Correntes Campinas**a Filial de Campinas**

Transferência 1:000\$—

Feitos êstes lançamentos podemos extrair um balancete do «Razão» que representará a seguinte situação:

Contas	Débito	Crédito
Caixa	4:500\$—	
Mercadorias	28:480\$—	
C/ correntes «devedores»	6:280\$—	
Móveis	1:240\$—	
C/ correntes «credores»		6:100\$—
Letras a Pagar		3:900\$—
Filial de Campinas	18:440\$—	
Capital		48:940\$—
	58:940\$—	58:940\$—

(Continua)

Francisco d' Auria

O credito é a maravilha do comercio moderno.

Garelli

A base do credito é a solvabilidade, constituída pelas qualidades moraes do devedor.

Almeida Leitão

ARTE DE VENDER

IV

No que se refere ao argumento e á demonstração, vimos que devem ser cuidadosamente estudados e preparados de antemão.

Conheci um vendedor scientifico que vendia monumentos funerarios ás pessoas que ainda se encontravam de perfeita saude. Este vendedor ganhava muito bem a vida, tinha automovel proprio e conta corrente no Banco.

¿Como pôde alcançar o êxito este vendedor?

Facilmente com um perfeito conhecimento da psicologia da clientela a que se dirigia, e com um argumento e uma demonstração perfeitamente preparados.

Para realisar as suas operações, dirigia-se especialmente a personalidades politicas, financeiras, industriais, homens ricos e geralmente muito orgulhosos e de um imenso amor proprio.

Principiava a sua argumentação tomando por certo que a referida personagem tinha seguro de vida e havia feito testamento, como homem prevenido e metódico; emfim, que tomara quantas medidas costumava tomar um homem sensato na previsão de uma catastrophe.

Costumo — continua — *jalta á V. Ex.^a tomar uma, e precisamente a não menos importante.*

V. Ex.^a é conhecido nesta cidade; ¿e porquê? Porque V. Ex.^a é uma das poucas pessoas dotadas de uma vibrante personalidade; é um homem justamente admirado por isso; é a característica mais saliente de V. Ex.^a. Pois esta personalidade tam especial, tão formidável, deve perdurar para que os seus filhos, os seus netos, os seus amigos, a recordem e a estimem. ¿Permitirá V. Ex. que lhe elevem no lugar onde repousem os seus restos, um monumento vulgar, banal, que fique perdido entre centenas de outros monumentos igualmente vulgares? Não. V. Ex.^a quer que este monumento recorde aos que o visitem, essa originalidade, essa personalidade intensa que o caracteriza. E como pode espera-lo, se V. Ex.^a mesmo não o manda fazer agora a seu gosto, e debaixo das idéias e pensamentos de V. Ex.^a?

O que á primeira vista parece impossível, depois de um pequeno estudo, não tem nada de particular e realisa-se com bastante facilidade.

E' inutil esperar um pedido de um cliente que esteve dominando uma entrevista.

Mais vale perder uma venda lutando por este dominio, que acabar por perde-la fracassando em toda a linha. Uma entrevista carece em absoluto de proveito para um vendedor, se é alguma outra pessoa quem a dirige. E collocados já neste terreno, dá igual resultado perder um cliente ao tentar entrevista-lo metódicamente e como deve ser, como perde-lo por não se ter podido collocar os argumentos.

Se ocorre algum incidente, ou que um cliente pouco equitativo não quer deixar-nos falar com plena liberdade, imponha-se o vendedor a si proprio como primeira tarefa produzir uma mudança favoravel na situação, antes de seguir adiante com os seus argumentos, pois seria inutil, contra producente, empenhar-se em empregar um argumento se não domina primeiro a situação.

Um vendedor de artigos de escritorio disse que muitos dos seus clientes saem a recebe-lo mesmo á porta do gabinete, e procuram faze-lo falar de pé, e a miudo diante de outros vendedores ou de pessoas que estão esperando.

Nenhum vendedor scientifico está disposto a apresentar uma proposta nestas condições — disse-nos — e assim o meu primeiro empenho é procurar que o cliente me faça

entrar até á sua meza de trabalho ou ao seu escritorio particular,

Resulta isto um verdadeiro problema de tática, e resolve-o da seguinte maneira:

Depois de se apresentar, cala-se, dando a entender ao comprador que imagina que este o vai fazer voltar noutro dia ou noutro momento.

Se o cliente fica esperando lhe explique o motivo da sua visita, diz: *Se neste momento V. Ex.^a está demasiadamente occupado para permitir-me entrar, esperarei aqui até que V. Ex.^a termine.*

Muitos clientes, por se tornar então difficil a um homem educado, proceder de outra forma, convidam-no a entrar.

Todavia, há-os tambem que respondem: *Diga, aqui mesmo podemos falar.*

E' muito possivel que V. Ex.^a possa — replica o vendedor, — porem a mim, francamente, é-me impossivel. Só lhe peço tres minutos, porem que estes tres minutos me sejam concedidos no seu gabinete particular, onde poderei falar-lhe com inteira liberdade; V. Ex.^a faz-me esse favor?

E' quasi impossivel se o vendedor cuida, como deve cuidar, da apparencia de si proprio, que o cliente possa negar-se a recebe-lo.

Existem ainda metodos faceis de comprovação e analyses que permitem ao vendedor ir pondo de parte os seus proprios defeitos e melhorar continuamente a sua forma de trabalhar, chegando ao cabo de alguns meses de trabalho consciante e inteligente a ter tal pratica destes metodos que alcança nas suas operações resultados que o assombra. E sem duvida, se analisamos estes resultados, vemos que são a consequencia logica da sua forma de apresentar o reclame.

Em resumo, podemos dizer que praticamente não existe venda impossivel, mas que o que existe é uma grande falta de conhecimento por parte do pessoal de vendas; esta falta de conhecimento é devida unicamente a que cada qual vende por seus proprios meios, valendo-se de quantos meios imagina, sem se ter porem preparado para isso por um estudo minucioso.

Vender é difficil; a prova é que dos vendedores não scientificos, muito poucos alcançam um verdadeiro exito, e para se alcançar o exito nestas condições, é necessario possuir uma intelligencia muito superior á da generalidade.

Porem, tendo se estudado vender scientificamente, tudo se reduz a uns tantos problemas bem definidos e de solução relativamente facil e teremos então resultados muito diferentes.

O vendedor vende muito mais, com o mesmo ou menos esforço; vendendo mais, ganha mais.

Ganha afeição, carinho ao seu officio, porque o compreende, o entende; o «corredor» não tem carinho nem interesse nos seus negocios, porque encontra montes de difficuldades que não compreende, que não sabe como vencer.

A difusão da venda scientifica em Espanha produziria dois resultados: em primeiro lugar, um aumento apreciavel da cifra de vendas das casas que empregam vendedores scientificos. Em segundo lugar, um aumento proporcional das entradas destes mesmos vendedores.

Por esta razão cremos sinceramente que quantos esforços se façam neste sentido, redundarão em beneficio de todos, pois armonisam os interesses dos patrões e os dos empregados.

Roberto Nauts

Traduzido da Revista "Actividad,,

32.000\$00 de Lucro? Não — 10.000\$00 de Prejuizo!

Poucos são os Contabilistas ou Guarda-livros que se preocupam com o juro que o Capital d'uma Casa deve vencer, isto é, o juro que o negocio deve abonar ao Capitalista que, em geral, é, nem mais nem menos, que o proprio comerciante.

Quando os Capitalistas se dedicam ao Comercio, á Industria ou á Agricultura trocam a sua situação de Capitalistas pela de Comerciante, industrial ou agricultor, sendo o seu fim, como é evidente, lucrar mais, nesta posição.

Tem pois o Capitalista que, ao ser-lhe apresentado o balanço, fazer a comparação entre o resultado do seu negocio e a sua posição anterior.

Analisemos o seguinte balanço da Casa Faria da Costa:

ACTIVO	
Caixa	60.000\$00
Mercadorias Gerais	900.000\$00
Letras a Receber	25.000\$00
Consignações de C/P	15.000\$00
Compradores	28.000\$00
Moveis e Utensilios	10.000\$00
	<u>1.038.000\$00</u>
PASSIVO	
Capital	600.000\$00
Letras a Pagar	90.000\$00
Fornecedores	316.000\$00
Perdas e Lucros	32.000\$00
	<u>1.038.000\$00</u>

Vejamus a decomposição de Perdas e Lucros.

PERDAS	
Despesas Gerais	50.000\$00
Depreciação nos Moveis	5.000\$00
Juros e Descontos	45.000\$00
Diferenças de Cambio	100.000\$00
Lucro deste Exercício	32.000\$00
	<u>232.000\$00</u>

LUCROS

Comissões	9.000\$00
Lucro em Mercadorias	200.000\$00
Lucro em Consignaões	23.000\$00
	<u>232.000\$00</u>

Entendo que anualmente, por ocasião do balanço, o Guarda-Livros deve fazer o seguinte lançamento:

Perdas e Lucros

a Faria da Costa c/ particular

Juros de 7 % s/ o seu Capital 42.000\$00

Este lançamento é tanto de considerar, que basta exemplificar, poder um comerciante não ter capital proprio, tendo montado negocio com dinheiro que recebeu emprestado, garantido por qualquer forma, como hypoteca, aval, etc.

Neste caso, o comerciante tem a pagar juro do emprestimo. não é verdade? E, sendo o dinheiro do proprio Comerciante, (Capitalista anteriormente) não é d'admitir que o Comerciante Faria da Costa pague juro ao Capitalista Faria da Costa?

Mostra o nosso balanço um lucro de 32.000\$00, que, para um capital de 600.000\$00, representa 5.3333 %.

Vê o Capitalista facilmente, por meio de comparação, que o resultado do seu negocio foi infeliz, visto que os seus 600.000\$00, encontrariam com facilidade 7 % pelo menos, absolutamente garantidos, ou seja 42.000\$00 de lucro.

Não será porem mais rasoavel que a Escrituração da sua casa lhe apresente a situação tal qual 'ela é. mostrando-lhe não um lucro de 32.000\$00. mas sim um prejuizo de 10.000\$00.

E' certo que o resultado é o mesmo, porquanto tendo Faria da Costa sido creditado em conta particular por 42.000\$00, juros a 7 %, e devendo ser debitado pelo prejuizo de 10.000\$00, resulta um saldo de 32.000\$00 de lucro.

Contudo, os colegas que apreciem e digam o que se lhes oferecer.

Funchal, 1929.

Carlos José Guerra

VALOR MEDIO E VALOR NORMAL

Enquanto o rendimento médio é sempre relativo a um periodo determinado, e pode ser rigorosamente obtido quando se reconheça os termos da série, o «rendimento normal» é já um pouco incerto, pois se refere a um periodo que nem sempre é bem determinado, e, mesmo no caso de fixação exacta, pode variar, bein que ligeiramente, segundo a opinião de quem o estabelece.

Exemplifiquemos. «O que é, de facto, um valor normal? Estatisticamente, falando, o valor normal duma série é o valor que mais frequentemente aparece, e não a média de todos os valores.

Ora quando a série se resume a um número restrito de termos, nem sempre é possível encontrar um

rendimento cuja frequência seja notavelmente superior á de todos os outros, E mais ainda: mesmo que a média aritmética duma série seja idêntica à doutra série, pode haver vários valores normais, como, por exemplo:

a) 10—11—8—7—11—11—9—11—11—0=média 9,3

em que se vê ser 11 o único valor normal; enquanto que na série

b) 10—11—8—7—11—10—9—10—11—6=média 9,3

em que a média aritmética é idêntica à da anterior, já existem dois valores normais, que são 10 e 11.

Do livro «A Propriedade Rústica em Portugal, de

José de Campos Pereira

RESERVAS E AMORTISAÇÕES

Um erro vulgar nas escrituras sociaes.—A necessidade de estabelecer uma Acta fixa de amortisação.—O que são Reservas e algumas noções sobre a sua formação e uso.

Poucas serão as escrituras sociaes, ultimamente publicadas, que não digam textualmente: «dos lucros líquidos retirar-se-hão tantos por cento para o Fundo de Reserva Legal e tantos por cento para amortisações de mobiliário e maquinismo.»

Escrevendo para colegas, não daremos novidade denunciando o erro que se contém na redacção daquele artigo. Com efeito, se o Código Commercial preceitua que dos lucros líquidos será retirada pelo menos a vigéssima parte para formação do referido Fundo, — o mesmo não acontece quanto à amortisação, salvo na errónea concepção de muitos comerciantes e industriaes, pouco dados ao estudo das questões de contabilidade.

Entretanto, um simples raciocínio basta para demonstrar o illogismo daquele artigo: então, no caso de se registarem perdas no exercício, não se escrituram as amortisações de maquinismo e de mobiliário que, independentemente da prosperidade ou decadência da empresa, sofreram as naturais consequencias do uso, pela acção do tempo, do atrito, etc.?

E' tam evidente a conclusão afirmativa que há de parecer ocioso fundamenta-la; sabemos, porém, até por experiencia própria, que muitos commerciantes e industriaes se não compenetraram da necessidade de estabelecer uma taxa fixa de amortisação a aplicar sobre o valor dos imóveis, em vez de prosseguirem no uso e abuso do empirico processo a que alludimos. E como o caso se repete por esse país fora com colegas nossos, aqui deixamos a nossa modesta contribuição para esclarecimento deste problema e para elucidação daqueles que se obstinam em não aceitar a boa doutrina.

Começaremos por estudar as Reservas, pois se nos affigura conveniente frizar a differença que há entre estas e as Amortisações. Concluiremos, num próximo número, pelo estudo das Amortisações.

Não deixaremos, porém de expôr em poucas linhas a differença existente entre as reservas e as amortisações. A amortisação regista a depreciação sofrida por certos elementos do Activo, especialmente nas immobilisações. Acontece que, por vezes, se estabelece confusão entre essas duas coisas distintas a ponto de alguns balanços conterem uma rubrica intitulada: «Reservas e Amortisações». Esta disposição é viciosa. As amortisações não devem figurar no Passivo senão a título de contas de regularisação. Logicamente, conviria deduzi-las, no Activo, dos valores a que se applicam essas amortisações, isto é, inscrever a importancia dum determinado valor imobiliário e logo após a respectiva amortisação, collocando na columna dos totais a differença entre as duas importancias.

As amortisações não aumentam o património social; restabelecem simplesmente a integralidade do capital, comprometida pelas depreciações.

Há, como se vê, uma differença essencial com as reservas, que, pelo contrário, aumentam a parte do sócio ou acionista, constituindo um aumento de capital social. Em certas circumstancias, contudo, pode dizer-se que a amortisação e a reserva se confundem. Por exemplo: uma sociedade possui um imóvel que vale 100 contos. As amortisações praticadas anualmente são tais que, a certa altura, o referido imóvel figura no balanço pelo valor de 1 escudo. Deste modo, a sociedade constitui uma *reserva occulta* pela soma que excede a amortisação normal correspondente à depreciação real.

Das reservas

Geralmente, classifica-se de Reserva toda a soma de lucros que não é repartida pelos sócios. Entretanto, nalguns casos, nomeadamente nas sociedades por acções, registam-se contas de Reservas que não teem a mesma origem. Suponhamos o caso duma sociedade cuja emissão é feita cima do par, graças à procura que as mesmas teem no mercado; verifica-se, então, um lucro para a Sociedade, do qual não são credores os acionistas.

Classificação das Reservas

As reservas correspondem a diversas necessidades: ora permitem à sociedade aumentar os seus meios de acção, ora se destinam a fazer face a perdas eventuais ou a depreciações possíveis de certos valores do Activo ou, finalmente, se destinam a ser ulteriormente repartidas pelos acionistas, seja a título de dividendo extraordinário, seja como amortisação do capital.

Costumam designar-se impropriamente por Reservas as Reservas Matemáticas, os Fundos de Providencia e outras que são, afinal, dívidas da sociedade a terceiros.

Classificam-se ainda as Reservas em: a) Reserva Legal, cuja formação obedece a um preceito legal; b) Reservas suplementares, que estão fora da obrigação legal, dividindo-se em Reservas estatutárias, que, como a própria designação indica, são impostas pelo estatuto social, e Reservas extraordinárias ou extra-estatutárias, votadas pela assembléa geral dos sócios ou acionistas.

(Continua)

José Antunes

ENTRE LEITORES

Solução de consulta feita no n.º 10 deste jornal:

Na minha opinião não havia necessidade de se abrir nova escrituração, pelo facto da firma não ter alterado a sua razão social.

Escrituraria sómente em 20 de Junho a constituição do capital da sociedade transformada, fazendo referencia, no respectivo lançamento, de que a trans-

formação produzida os seus efeitos desde 15 de Fevereiro, data da homologação do acôrdo.

Porem, no caso de se desejar uma nova escrituração, abriria esta em 20 de Junho com os lançamentos da constituição do capital, nos quaes faria as referencias acima indicadas e seguidamente escrituraria, pela 4.ª formula, os valores do activo e passivo da sociedade transformada, de acordo com o respectivo balanço e nada mais, visto a escrituração estar devidamente arrumada até á data da escritura de transformação.

Arnaldo Moreira.

SEÇÃO LITERARIA, ARTISTICA, MORAL E SCIENTIFICA

ORAÇÃO A PORTUGAL

(Continuação)

Sangue luso, que tens mescla do Celta e Ibero,
Fenício e Grego e audaz Cartaginês austero,

e depois, do Romano e do Alano arriscado,
do Suevo e Arabe que arroja a vida ao fado;

sangue que deu *audácia* e brio e *glória* e fez
o *castanho dormente* ao olhar português;

Diogo Botelho que, ansioso por contar
que havia um forte em Dio, veio pelo mar

da Índia a Portugal, num *barco* bem tecido,
que *tinha só vinte e dois palmos de comprimento*;

ó *Fernão Mendes Pinto* aventureiro ardente,
que zigzegagueou pelo místico Oriente,

viu a China, o Japão, a Índia, naufragou
e arengou e vendeu e pirateou e andou

treze vezes cativo e dezassete posto
à venda, até que, inda febril, tostado o rosto,

voltou à *Santa Terra* (1) cheio de saudade,
para escrever um livro (2) e, alfim; fazer-se frade!;

bemdito o *Almeida* (3) herói, que, levando a bandeira
na *batalha de Toro* esbelta e alviçareira,

e vendo a sua *mão direita* decepada,
logo a ergue na *mão esquerda*; mas cortada

vendo também esta, na *boca* a leva, e então
lh'a tiram e éle *cai e rola* em turbilhão;

bemdito então *Gonçalo Pires*, que se adianta
e a agarra e a ergue ao céu, a Deus (porque ela é santa),

e a beija rúbida de sangue e triunfal
como se fosse o coração de Portugal!

Povo que não recua em sua idea forte,
pois *António Oliveira* em Lisboa, alto o porte,

pelas balas legais tendo o peito varado,
pôs um dedo na chaga, e, na parede ao lado,

com o seu proprio sangue trémulo escreveu;
«*Viva a Republica!*» e, depois, com fé morreu,

levando a sua idea em rútila expressão
qual lava presa na cratera de um vulcão (4)!;

homem jovial, «namorador incorrigível (5)»
pondo o *bravor* com a *ternura* ao mesmo nivel;

mulher de amor eterno, ó mulher portuguesa,
ânfora de piedade e graça e de beleza;

soldado varonil, à chuva, à neve, à calma,
que és um anão no corpo e um Everest na alma,

que tens o espírito bizarro espadanando,
qual mosto rubro aos borbotões, de quando em quando,

que és árdego demais, que és valente—soldado
de quem Napoleão disse um dia (6) assombrado:

— «*com trinta mil lusos*, intrépido e ligeiro
num turbilhão *conquistaria o mundo inteiro*»;

Povo leal, que tens um fisico defeito:
—nunca, *nunca te coube o coração no peito*;

estorces-te de dor, em desvairros frementes,
mas *não blasfemas como fazem outras gentes* (7);

povo que foste outrora *dono de metade*
da terra (8), e clamas, com tervor e com bondade,

que, inda hoje, tu és, no concôrto mundial,
uma grandissima potência colonial (9)

bom colonizador como o Fenício e o Grego,
erguendo lares, tendo à nova terra apêgo,

e dando ao povo inculto, até que emfim o venças,
a tua lingua e sangue e tuas leis e crenças (10);

rico, rico demais fóra do continente,
possuindo muita terra e muito pouca gente (11),

para impedir que te espoliasse, com traições,
a garra adunca da cubiça das nações;

tão *pequeno* que o rei Carlos V nefando
ao Conde de Sortelha u n dia perguntando

— *onde a lebre malais que se erga em Portugal?*,
assim ouviu esta resposta magistral:

— na *India*, meu Senhor, na India da abundancia,
que além fica a *milhões de léguas de distancia*,

tão *pequenino* que no mundo todo «*a História*
diz que de povo algum jamais reza a memória

que, com recursos tão pequenos, em seu canto,
fosse tão culto e forte e audaz, fizesse tanto (12)».

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

(Continua)

Marques da Cruz.

(1) *Santa Terra e Santa Terrinha*—nomes dados pelos portugueses, que *trabatham tenazmente* no Brazil, a Portugal.

(2) •Peregrinações de Fernão Mendes Pinto. São tão extraordinárias as narrações d'este livro, que o povo culto dizia: *Fernão, mentes? minto*. Depois, viu-se que tudo era verdade.

(3) O Alferes Duarte de Almeida.

(4) Caldeireiro fusilado no Largo de S. Domingos. O leitor deve fixar este facto, pondo a sua ideia politica de lado, porque elle prova apenas que um *português não tem medo de morrer*.

(5) Designação que deram a Camões. Também lhe chamavam *trınca-fortes*, devido á sua valentia.

(6) Foi na campanha da Rússia, ao ver os heroismos da «Leal Legião Lusitana».

(7) O povo português é profundamente religioso, mas raramente fanático. O mesmo succede com o brasileiro, em que se vêm raros casos de misticismo, e em cuja literatura, ao mesmo tempo, não se encontram sequer vestígios da corrente literária, chamada *Satanismo*, que Baudelaire lançou.

(8) Pelo tratado de Tordesilhas entre Portugal e Espanha, o mundo foi dividido em duas partes. A linha passava a 370 léguas a oeste dos Açores. Para o Oriente podiam fazer conquistas os portugueses; para o Occidente os espanhóis.

(9) E' a terceira potência colonial do mundo.

(10) Há brasileiros que impensadamente, afirmam que o Brasil teria progredido mais, se os holandeses, que dominaram no Norte de 1630 a 1654, tivessem continuado a colonização. E' um engano. E' sabido que os holandeses nunca foram colonizadores. Exceptuando Mauricio de Nasseau, que foi um grande talento colonizador, os holandeses só trataram de levar para a Holanda, nos galeões da «Companhia das Indias Occidentais», a maior quantidade de riquezas possível.

Eduardo Prado, escritor paulista, que viajou pelo mundo todo, diz no seu livro: «Viagens na América, Oceania e Ásia»: «Este grande império indico (holandês), ainda em mãos holandesas, um pouco pela desidia e negligência das grandes potências europeas, deve mudar de possuidor. A colonização é impossível em Java, em Sumatra e nas outras ilhas, enquanto dominar o espirito exclusivista e anti-progresista dos holandeses».

(11) Tem 2.088.211 quilómetros quadrados, e 11 milhões de habitantes, não contando os milhões que há espalhados pelo Brasil, Califórnia, Hawai e outras terras do mundo.

(12) Conde de Afonso Celso, escritor brasileiro.

O LIVRO

*Pairava um cáos sobre a Terra fria,
Jazia tudo em perenal pavôr;
O homem 'inda inculto não sabia
Que era um reverbero criador.*

*Por demorados séculos andou
Imerso, e triste, em seus dilêmas nus;
'Té que fúlgida aurora o transformou,
Inundando-lhe o cérebro de luz.*

*O que é que tanto e tanto o assombrára?
Surgiu-lhe o «Livro», o astro refulgente
Que a Terra, o Mar e o Espaço iluminára
E há-de iluminar eternamente.*

*Eis, pois, da Humanidade a glória inteira;
Ela domina até ao Firmamento;
O «Livro», também tem sua bandeira, —
Tal bandeira! infinita: — E' o Pensamento!*

Arnaldo de Lacerda

EDUCAÇÃO

Da educação da mocidade de um país está dependente o futuro desse mesmo país. O que se lhe ensinar na escola serve-lhe de bussola pela vida fóra.

As rapidas civilizações de varios povos que bruscamente tem erguido a cabeça são quasi devidas ao metodo e á intelligencia como a educação foi ministrada.

Do Jornal «O Mundo» de 25/9/1917

SÃO CONSELHO

Na maior profundeza de ti mesmo, cava uma sepultura. Seja ela como um dêsses lugares esquecidos, aos quais nenhuma vereda leva. E lá, no silêncio eterno, sepulta o mal que te tenham feito! Teu coração se sentirá como que exonerado de um fardo. Nele reinará a Paz Divina.

C. Wagner.

MATERNIDADE

Achava-me em casa do filosofo Favorito, diz Aulo-Galo, quando lhe vieram dizer que a mulher de um dos seus mais applicados discipulos dera á luz um filho.

—Vamos, disse o filosofo dirigindo-se a mim; vamos visitar a parturiente e felicitar o pai.

Tratava-se de um senador de familia muito distincta. Saimos pois, e fomos recebidos com a maior deferencia.

Favorino, depois de ter abraçado o seu amigo, assentou-se, e vendo que a esposa, por estar fatigada, ia descansar uns momentos, aproveitou o ensejo para conversar.

—Creio bem que a vossa esposa aleitará pessoalmente o filho...

Mas a mãe da parturiente, que se achava na mesma sala, respondeu que não, que era mistér poupar-lhe as forças, tomar desde já uma ama, evitar que ás fadigas do parto se seguissem a criação, etc.

—Senhora! exclamou o filosofo interrompendo-a, deixai a vossa filha a honra de ser *completamente* mãe de seu filho; acreditai que dar á luz e afastar depois de si o recém-nascido; alimentar em suas proprias entranhas um ser que se não vê e, quando o temos presente, não lhe dar o leite que brota exclusivamente para ele e que ele exige a grandes gritos, é não querer ser mãe *senão a até certo pouto!*

(Do Dicionario Historico de Educação, de Delacroix)

Luiz Leitão.

Deus é o Amor; o Amor é a vida...

De uma continua expansão de amor de Deus,
Vida increada, brota perpetuamente a vida.

L. Venillot

Não se consegue submissão nem estima dos creados, falando-lhes com ira ou mau modo.

Condessa de Bassaville

Quem não se domina a si proprio não merece o nome de homem.

Este numero foi visado pela Comissão de Censura

NOTAS DE THEATRO

por Guido Severo

ODEON (CINE-TEATRO)

BOA VAE ELA...

Revista em 1 acto e 5 quadros, original de Ataíde Perry e musicada por Julio Pontes

Nos tempos que vão correndo, em que temos visto juntarem-se 3, 4 e 5 autores, e por vezes dos mais reclamados, para fazerem uma qualquer adaptação ao nosso meio, de comédias espanholas, como por exemplo das dos consagrados comediografos Muñoz Seca, Arniches, Antonio Pazo, etc., que ultimamente invadiram os nossos tabladros, mostrando bem o desorramento cerebral e a pobreza de imaginação dos nossos dramaturgos, é louvavel o snr. Ataíde Perry pelo seu trabalho, que realiso sem qualquer colaboração, e foi apresentado no Odeon Cine Teatro, a elegante casa de espectaculos, construida na rua Pinto Bessa, por iniciativa do malogrado e respeitavel comerciante snr. A. da Silva Marta.

A revista «Boa vae ela...», é interessante, despretenciosa e de acentuada feição popular, pincelando com critica sábia e risonha, costumes e acontecimentos, apresentando-nos um desfile de interessantes números de fantasia e de dansas modernas.

Sente-se um fio tenue de Arte a envolve-la quasi a medo, e uma imaginação elegante a construir com equilibrio situações e personagens.

Tem um pouco das falhas e das virtudes de todas as revistas, mas tão bem encadeadas estão, que o conjunto é agradável.

A comentar um punhado de versos mimosos, leves de humor e de sentimento, espalha a afinada orquestra lindos trechos de musica, de feliz coordenação, que o espectador ouve com agrado.

Ha números de acentuado sabor popular, como por exemplo: o das Padeirinhas Modernas, que sem duvida, não levará muito tempo, que não andem aí cantarolados por essas ruas de dia e de noite.

Do desempenho incumbem-se: José Tavares, realisando o compère Sraffim Botas sem exageros truaneos e dizendo com naturalidade; Antonio Silva, baritono apreciavel que canta com sentimento; Adriano Guimarães e Artur de Sá, valorisando as suas rúbulas; Dina Moreira, elegante e com vivacidade; Lucília Barros, alegrando a scena com a sua figura acentuadamente parisiense; Maria Olguim, muito bem no Fado Canção e as 8 girls imprimindo ao conjunto um movimento animado de alegria comunicativa.

A revista agradou, possuindo um luxuoso guarda-roupa confeccionado com uma intuição de bom gosto desconhecida quasi entre nós, que honra sobremaneira os *ateliers* do nosso grande *costumier* Jaime Valverde, que é incontestavelmente, o nosso melhor artista no género. Os scenarios devidos ao pincel de Reinaldo Martins, são adequados e a apoteose é interessante.

A Mise-en-scène é vistosa evidenciando um certo modernismo.

Manuel Silva revelou nos bailados descritivos apreciaveis aptidões coreograficas.

Esta peça recomenda-se por uma coisa hoje bem rara — a ausencia quasi completa de pornografia, que presentemente é condimento indispensavel nestes cosinhados literarios, por vezes bem indigestos, ainda

conhecidos pelo nome de *revistas*, sem dúvida proveniente da sua anterior missão, que deu noites de gloria a Souza Bastos, Schwalback, Baptista Diniz, Sá de Albergaria, Souza Rocha, etc., que era de passar em revista os tipos, ridiculos do nosso meio e acontecimentos sucedidos durante um ano.

«Boa vae ela...», cujo titulo banal é o seu unico defeito, tem tido o melhor acolhimento do publico, por constituir um espectáculo limpo, sugestivo e movimentado, de recorte moderno e cheio de sentimentalismo, o mais peninsular.

ORQUESTRA CARRIEDO

Fernando Carriedo, executante distinto da Orquestra Filarmonica de Madrid, de que fez parte muitos anos, com uma enorme vocação para a arte de Mozart, contrabassista, pianista e solista de saxofone, emitindo neste instrumento uma suavidade de som aveludado e agradabilissimo, *doublé* de inspirado compositor, possuindo uma grande escola, realiso um verdadeiro *tour de force* organizando a orquestra que ha dias se exhibe com notavel successo no *hall* do aprazivel e elegante Jardim Passos Manuel, em virtude das dificuldades creadas pela Associação da Classe Musical Portuense, que lhe não forneceu executantes, em consequencia de o não terem admitido naquela agremiação, apesar dos seus 4 anos de residencia no nosso País. Eu sei, que é preciso defender-se a *prata da casa*, e que os portugueses tem belas qualidades musicais, só lhes faltando bons Conservatorios onde se cultive eficientemente a divina Musica. Mas uma vez que infelizmente na presente ocasião, os bons artistas não abundam entre nós, e a Associação não dispõe de elementos para fornecer em condições todos os teatros, cinemas, cafés, clubs, etc., é preciso postergarem-se um pouco os interesses materiaes em holocausto aos da Arte. Carriedo com uma pertinacia muito louvavel, tratou de procurar alguns rapazes, que sob a sua proficiente direcção, pudessem constituir um grupo apreciavel. E ele aí está, obtendo os mais calorosos aplausos todas as noites, principalmente na musica género Jazz, que diga-se de passagem, veiu estragar a Arte, com as suas momices e jogos malabares; mas, uma vez que é moda, temos de fignir que gostamos e ir na corrente dos outros centros civilizados, onde ela matraqueia os ouvidos dia e noite.

No género classico tenho ouvido tocar varios trechos, com bastante agrado, como: Aíla, Mercado, Persa, Danças Hungaras, de Brahms, Peer Gynt, etc., revelando sem dúvida um notavel esforço de Carriedo nos ensaios do seu grupo, e superiores conhecimentos da direcção de musica sinfónica, pois de outra forma não se pode conseguir um conjunto tão homogeneo de artistas na maioria não habituados a tocar *musica séria*. Aproz-me destacar como bons elementos do seu grupo: o francez Georges Cau, ont que é um soberbo clarinetista, o novel trompeta Joré Teixeira com excelente lábio e belo som e Gregorio Paramo, um distinto musico jazz-bandista, ritmando excelentemente ao contrario de outros seus colegas bem conhecidos, verdadeiros Zés Perairas, tendo a unica e apreciavel virtude de abafarem com os seus zabumbas as fífias dos executantes de alguns excetricos grupos de carpintaria musical, qua para aí ha, com as mais pomposas e exóticas denominações.

I Congresso dos Contabilistas e Guarda-Livros Portugueses

A Comissão Organizadora, convida todos os colegas interessados a, desde já, darem a sua adesão para que este Congresso, a realizar no proximo ano, resulte o mais brilhante e proficuo possível.

Os interessaados devem dirigir-se á Sêde da Associação dos Contabilistas e Guarda-Livros do Norte de Portugal—Rua de Santa Catarina, 502 — PORTO.

A COMISSÃO

Presidente — Antonio^s Martins da Fonseca — Presidente da Associação dos Contabilistas e Guarda-Livros do Norte de Portugal e Professor.

Vice-Presidente — Francisco Malheiro da Silva; Chefe da Contabilidade dos Serviços Municipais de Gaz e Electricidade — Porto.

Secretario Geral — Joaquim Alves da Fonseca — Chefe de Escritorio da Casa Marques & Araujo, L.^a e ex-Chefe da Contabilidade dos Serviços Municipalizados de Gaia.

1.º Secretario — José Diniz — Chefe da Repartição de Contabilidade da Camara de Gaia e Jornalista.

2.º Secretario — Alberto Fernandes Leal — Contabilista e Escritor.

Tesoureiro — Julio Gomes dos Santos — Chefe da Contabilidade da Casa Ramos Pinto, de Gaia.

Amigos de "A Voz do Comercio",

Em Julho apresentaram novos assinantes os seguintes senhores, a quem, por isso, estamos profundamente gratos:

- Francisco Guimarães—Porto.
- Manuel Xavier dos Santos Jacob—Setubal.
- Arlindo Paulo Ramos—Funchal.
- Amadeu Figueiredo—Rio de Janeiro.
- Alberto Fernandes Leal—Porto.
- A. P. Boléo Junior—Covilhã.
- Carlos José Guerra—Funchal.
- Mario Rezende—Porto.

COLÉGIO CASTILHO

S. João da Madeira

No próximo dia 11 de Outubro será inaugurado o Colégio Castilho com o corpo docente cuidadosamente seleccionado, dando ao ensino liceal e comercial uma feição prática e decididamente activa, de fôrma a satisfazer cabalmente o interesse excepcional que esta laboriosa Região desde há muito vem demonstrando pela instalação dum estabelecimento de ensino. Cabe agora a esta vasta região assegurar no campo das realizações práticas êsse interesse bem justificado de possuir um Colégio, e à Direcção do Grande Colégio da Boavista o dever de cumprir tanto quanto possível o seu programa: educar e instruir sólida e activamente.

Este Colégio é filial do «Grande Colégio da Boavista», rua da Boavista, 112, Porto, onde se fornecem prospectos e todas as informações.

Contabilistas e Guarda-Livros

Obsequiai «a Voz do Comercio» enviando-lhe original tecnico e propagando-a, para que atinja o maior desenvolvimento possível, que, consequentemente, ella será o vosso melhor meio de defeza e auxilio.

BENEFICENCIA

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

Mora na rua Fernão de Magalhães n.º 99 2.º

Recebem-se donativos nesta Redacção.

Transporte	64\$50
Anonimo (Cota mensal, Julho)	10\$00
Idem, Agosto	10\$00
	84\$50

COMPRA-SE

os n.º 1 e 2 de «A Voz do Comercio»

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 do Almada, 69

PORTO—Rua dos Clerigos, 36

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

Teatro Sá da Bandeira

Telefone, 2595

Companhia CHABY PINHEIRO

de que faz parte a distinta actriz JESUINA DE CHABY.

Todas as noites espectaculos com as mais hilariantes comedias

GRAÇA ÁS PILHAS!

Gargalhada constante!

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 CARRIEDO

PROGRAMAS VARIADOS

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

Salão Jardim da Trindade

Telefone, 4419

Rendez-Vouz da sociedade elegante portuense

Soirées Chics

Orquestra Jazz sob a direcção do distinto violinista Efisio 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 REIS

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

Odeon «Cine-Teatro»

Empresa A. da Silva Marta—Telefone, 4850

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

CINEMA E VARIEDADES

A desopilante e interessantissima revista em 1 acto e 5 quadros de Ataíde Perry e Julio Pontes

BOA VAE ELA...

22 números de música

8 Odeons Girls

Novo Salão High-Life

Telefone, 1407

Praça da Batalha

O cinema mais popular do Porto

Peliculas sensacionais

PROGRAMAS ESCOLHIDOS

Orquestra-Jazz dirigida pelo professor Antonio Carvalho

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