

# A VOZ DO COMERCIO

## QUINZENARIO DOS CONTABILISTAS E GUARDA-LIVROS

GENIS-PORTO

ASSINATURAS  
(Pagamento trimestral adiantado)  
CONTINENTE . . . . . 6800  
COLONIAS . . . . . 13800  
ESTRANGEIRO . . . . . 28800  
Numero avulso—3800  
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 á Redacção.

OS ORIGINALS NÃO SE RESTITUEM

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

2.º ano

Pôrto, 1 de Abril de 1930

N.º 31

## CUSTODIO DE SOUZA PEREIRA

«As apparencias illudem», diz um antigo adagio, e, na realidade, não ha nada mais exacto e mais verdadeiro!

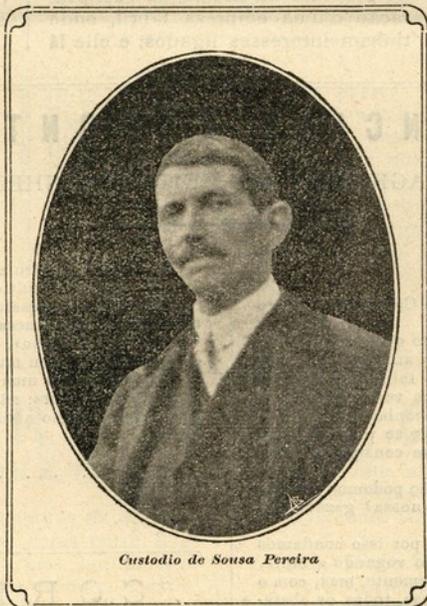
Quem visse, por volta das dez horas da manhã Souza Pereira, com os seus tradicionaes oculos e, se era no inverno, mettido no seu sobretudo escuro, com o guarda-chuva debaixo do braço, á Theophilo Braga — que elle fervorosamente admirava, — atravessar pachorrotamente as ruas da invicta e leal cidade, e encaminhar-se philosophicamente, para o escriptorio, estaria longe, mesmo muito longe, de fazer uma pequena ideia da sua personalidade.

Quando conheci Souza Pereira e me foi dada a immerecida honra de o ter como meu Chêfe de de Contabilidade, n'um estabelecimento de crédito que, assente em esplendidas bases, e com garantias positivas de prestar á economia nacional optimos serviços, teve mais tarde de baquear, por falta de tino administrativo — má qualidade, infelizmente, tão vulgar em Portugal, na epocha contemporanea — eu não pude deixar de lhe tributar uma admiração profunda, ao observar o seu methodo de trabalho.

E' que Souza Pereira, com a sua longa experiencia contabilista, punha de parte, o mais possivel, a Theoria, para applicar a Pratica de preferencia, adoptando este systema, mesmo para ensinar os seus discipulos (que os tinha em grande numero) sendo bem digno de figurar o seu nome ao lado d'aquelles que, não guardando avaramente e com egoismo a sua sciencia, a semeiam beneficemente pelos seus

alumnos e vindoiros guarda-livros.

Mas, a minha admiração cresceu de ponto, quanto tive occasião de vêr a forma como elle effectuava a conferencia dos extractos de contas-correntes dos correspondentes. Sim! Devo confessar que, em toda a minha vida, não conheci, nem conheço, processo mais simples e mais pra-



Custodio de Souza Pereira

tico! A carreira a que Souza Pereira se destinava, era a de medicina, mas o fallecimento de seu pae, veio impedil-o, abruptamente, de continuar com os seus estudos, pois não chegou, sequer, a concluir o curso dos lyceus. Forçado, então, a iniciar a lucta pela vida, Souza Pereira começou por trabalhar no

commercio e, progredindo sempre, no actual momento, é Director e Chêfe de Contabilidade d'uma empresa hydrologica importante.

Porém, se a força das circumstancias não permitiu que Souza Pereira empunhasse um bisturi no theatro anatomico, a força do Destino collocou lhe um lapis nos dedos, com que elle dissecava os extractos de conta corrente, e era um enlêvo vê-lo, sentado a uma das mais modestas bancas do escriptorio (nem elle queria outra,) rodeado por completo de livros, a ponto de ficar quasi escondido por elles, procurar, com uma paciencia de verdadeiro chinez, 1 ou 2 centavos, 5 ou 10 tostões, dúma differença; e se, já fatigado de pesquisas infructiferas, sentia a cabeça esvahida, lá ia elle tomar um café e, voltando de nôvo, a procurar a differença, era certo que a encontrava.

Todavia, não era só eu a admiral-o; todos os «nobres», seus collegas — porque elle nos dizia que todos eramos «nobres» visto possuirmos, em vez de qualquer braço feudal, os pergaminhos valiosos do trabalho, e nos tratava sempre por collegas — o admiravam, dizendo uns que os seus oculos eram um talismam precioso para encontrar differenças, opinião que eu hoje poderia modificar, com mais propriedade, dizendo que os seus dedos é que pareciam ter iman que magnetisava na ponta do seu lapis as differenças.

Dotado de bom coração, Souza Pereira, quando á tarde sahia do escriptorio na companhia de varios empregados, dirigindo-se em conversa amigavel para um Café, pare-

cia (seja-me permitida a expressão) quasi uma gallinha levando os seus pintos atraz d'ella, e, sempre prompto a pugnar pelos interesses dos empregados, seus subordinados, conservo ainda bem presente na memoria, a maneira como elle me communicou um augmento de ordenado que me ia ser concedido, graças aos seus esforços: «Fulano,— disse-me elle com um bom sorriso, puchando-me brandamente por um braço, para junto de si, como se fôra a um seu filho, — a vida encarece pavorosamente, e sendo eu hoje consultado pela Direcção, sobre um projectado augmento de ordenados, eu informei-os de que, se eu tinha empregados que me auxiliavam bem, você tambem era um dos que ajudavam «a pegar ao andôr» menos mal, razão porque era digno tambem de um augmentosinho ao ordenado». Procurei agradecer-lhe a sua sollicitude e, realmente, ao receber o ordenado, lá encontrei o augmento annuciado!

Lembrou-se um dia elle de organizar um grupo excursionista, e se melhor o ideou, melhor o realison, e houve por bem nomear-me seu thesoureiro, tendo conseguido que, mediante uma diminuta quotisação mensal dos empregados, e sobre o patrocínio da Direcção, nós fôssemos um bello dia em excursão até ao Bussaco. Ah! Que saudades eu não sinto ao contemplar, em qual-

quer momento, as photographias que n'aquelle aprazivel cantinho da terra portugueza nós tiramos, notando as clareiras que a Morte já ceifou nos componentes d'esses grupos! Eu e todos os ex-collegas, sempre que, para matar saudades, de tal passeio fallamos, sômos unanimes em afirmar que nunca mais, na nossa Vida se nos proporcionará ensejo de passeio identico, com as esplendidas facilidades e commodidades que n'aquella occasião tivemos!

Mas, a cruel Fatalidade, bateu um dia á porta de Souza Pereira, arrebatando-lhe, n'um tragico atropelamento por uma «camionette», a sua filha mais velha que estivera comôscio no passeio ao Bussaco, em alegre convivio, e a quem elle queria como á propria luz dos seus olhos; foi um rude golpe, e quem conheceu ha annos o Chêfe, nota bem, hoje, no seu rôsto, os estragos de tão grande soffrimento que, — posso afirmar—roubou annos á sua existencia.

Agora, para terminar estas minhas ligeiras palavras, vou contar-vos, succintamente, um episodio, que, só por si, define todo o caracter de Souza Pereira:

Um dia, a Direcção incumbiu-o de proceder ao exame da escripturação d'uma empresa fabril, onde tinham interesses ligados; e elle lá

foi, com a bagagem unica dos seus olhos, sendo-lhe apresentado o guarda-livros da empresa, que era de nacionalidade hespanhola. Souza Pereira, viu os livros que lhe iam sendo facultados, compulsou-os e aquillo que na sua opinião achou bem, disse que estava bem; mas exteriorisou o seu desaccôrdo, quanto á maneira como estavam feitos determinados lançamentos. Comtudo, o guarda-livros não ouviu de bom grado as palavras de Souza Pereira e, com arrogancia replicou: «Usted, decerto, não sabe com quem está a fallar! Eu sou guarda-livros diplomado pela Escola de tal...!

Souza Pereira — como sempre que se exaltava,—empallidecêra, e, n'uma voz decidida, mas pausadamente, sem poder conter um sorriso de desdem, respondeu-lhe: «Pois, eu, senhor, não sou mais que um pedreiro, mas, mesmo como tal, eu digolhe que estes lançamentos não estão bem! Que diria o senhor, se em vez de estarem feitos como estão, fôsem feitos desta maneira... assim e assim? O hespanhol, calado, reflexionou uns instantes, e depois exclamou atonito: «Tem Usted razão!» E desfazendo-se em desculpas, offereceu os seus prestimos a Souza Pereira, como sendo um seu admirador e amigo, etc.

## REFERENCIAS ESPONTANEAS

QUE AGRADECEMOS MUITO RECONHECIDOS

Evora, 7 de Abril de 1930.

Ex.<sup>mo</sup> Snr. Director de «A Voz do Comércio» — Pôrto

Embora extemporanea e tardiamente não quero, nem devo, deixar de saudar na pessoa de V. Ex.<sup>a</sup> o 1.<sup>o</sup> aniversario de «A Voz do Comércio», que conseguiu publicar ininterruptamente durante aquelle lapso de tempo devido á sua vontade ferrea e grande competência que facilmente se lhe reconhece.

«A Voz do Comércio» não deve deixar de se publicar, confio plenamente em V. Ex.<sup>a</sup> para que isso se consiga, e estou muito certo que assim será.

Eu, e todos nas minhas condições, lá não podemos passar sem o precioso auxilio que nos presta a «nossa» gazeta. E', pois, absolutamente necessário que ela viva.

V. Ex.<sup>a</sup> demonstrou ser bom timoneiro, por isso confiamos que a nossa barca chegue ao pôrto de destino vogando sempre, embora os escolhos se lhe deparem constantemente, mas, com o auxilio de todos que se interessam pela causa, todos os obstaculos serão vencidos.

Avante pois! Agora que temos, devido ao grande esforço de V. Ex.<sup>a</sup>, uma obra util e ao alcance de todos, seria um crime deixa-la morrer.

Dissabores e contrariedades tem V.<sup>a</sup> Ex.<sup>a</sup> sofrido, acredito piamente nisso. Não admira, é sempre assim. Mas fique V. Ex.<sup>a</sup> certo que tudo isso é compensado com a grandiosa obra que está fazendo, prestando um beneficio que nem todos saberão apreciar na devida conta.

Por mim, o mais humilde dos assinantes, farei o que ao meu limitado alcance estiver, que será bem pouco, mas sincero e despretencioso.

Que daqui a outro ano eu tenha ensejo para felicitar V. Ex.<sup>a</sup> é o que muito e muito desejo; até lá, porém, oxalá V. Ex.<sup>a</sup> encontre o maior desafogo durante esse periodo, para que o seu entusiasmo não feneça e para que o nome de V. Ex.<sup>a</sup> ligado, á «A Voz do Comércio», seja mais e mais aureolado de glória a que, sem favor, tem muito direito.

Desejaria ter uma pena brilhante para com facilidade vos cantar a vossa obra; não a tenho, mas a sinceridade desta carta é tão grande como a simplicidade como vai escrita! Muitos parabens.

.....  
José Valente.

## CORRIGENDA

Tendo sido alterado o preço da venda, de que trata o artigo: «*Consignações de Conta Alheia*», inserto no n.<sup>o</sup> 29 de «A Voz do Comercio», pagina 76, houve esquecimento de modificar as verbas respeitantes ás contas: «*Comissões e Delcrede*», que devem ser respectivamente: Esc. 1.449\$15 e 966\$10.

# SECCÃO TÉCNICA

## A organização dos arquivos de correspondencia

### I

O emprego dos velhos processos nos serviços de escritorio vão sendo, pelas exigencia presentes, dia a dia, substituidos por métodos mais praticos, que facilitam o trabalho, tornando-o mais productivo. Ora entre estes serviços, o do arquivo de correspondencia deve merecer-nos especial atenção e por isso nos vamos occupar dele, descrevendo o sistema «VERTICAL».

Trata-se de trazer ao conhecimento dos nossos leitores, um mais moderno processo, que substitue com vantagem, os arquivadores vulgarmente usados (pastas munidas de ferragens para nelas se fixar a correspondencia). Conhecido pela designação de «VERTICAL», por ser esta a posição em que os documentos ficam nos classificadores, consiste este sistema em reunir a correspondencia de cada cliente em uma simples pasta feita de uma folha de cartolina ou papel-ferro debrada ao meio, que juntamente com outras será metida verticalmente em gavetas especiaes (fig. 1), de moveis para este fim apropriados, tendo, tambem alguns, gavetas para ficheiros (fig. 2).

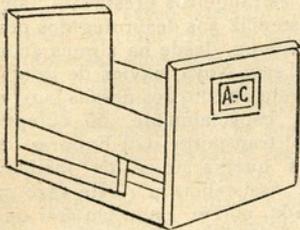


Fig. 1 - Gaveta para arquivo vertical

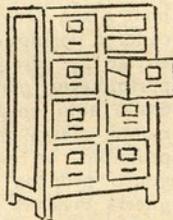


Fig. 2 - Movei para arquivo vertical

As gavetas são munidas de um compressor movel (fig. 3), afim de manter sempre em posição vertical, qualquer numero de pastas ou fichas, que as mesmas contenham.

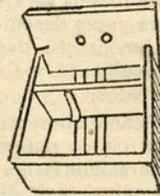


Fig. 3 - Gaveta com compressor

Este processo de arquivo, pode ser classificado das cinco seguintes maneiras:

- Alfabetico
- Alfabetico-numerico
- Numerico
- Por assuntos
- Geografico ou por praças.

Para a organização do arquivo por esta forma, é necessario um indice ou guia, que consiste numa simples cartolina, com um rebordo saliente (fig. 4), indicando a letra, numero, assunto ou praça, o qual se coloca na frente das pastas cujos nomes comecem por aquela inicial ou pertençam aquela dezena, assunto ou praça, segundo a classificação adoptada.

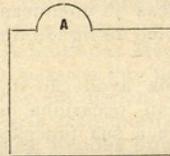


Fig. 4 Modelo do guia

O seu principal fim é a divisão das pastas em grupos, para tornar a sua consulta mais facil e rapida.

As pastas tambem devem ter uma saliencia, destinada ao nome ou numero do cliente (fig. 5), sendo as suas dimensões as dos arquivadores vulgares.

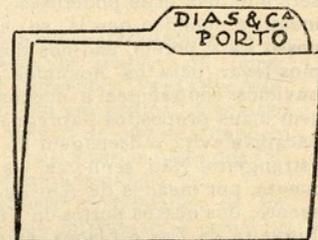


Fig. 5 - Modelo de pasta

A. C. G. M.

(Continua)

## ENTRE LEITORES

### Resposta á consulta n. 13

Não ha duvida de que os lançamentos da abertura da escrituração da sociedade por cotas entre A e B estão mal feitos, mas desde que eles indiquem o montante de cada uma das cotas que formam o capital, como se depreende da consulta e a lei determina, acho preferivel não os corrigir.

Quanto á arrematação da cota do socio A, pelo socio B, entendo que se deve fazer a respectiva transferencia, por um lançamento de CAPITAL a CAPITAL, convindo não esquecer que, desde aquela data, a sociedade passou a ser uma firma em nome individual e que, em virtude do resultado apresentado pelo balanço, está sob a alçada do Artigo 120 — n.º 5 do Codigo Comercial.

Com referencia á letra, que cauciona o credito em

conta-corrente, aberto no Banco X, entendo que, apesar da sociedade não ter nela responsabilidade directa, é conveniente fazer-se o seguinte lançamento:

### DEVEDORES POR CAUÇÃO A CREDORES POR CAUÇÃO

Pelo importe da letra que cauciona o credito em conta-corrente, aberto a esta firma no Banco X, de que é sacador F. e aceitantes os socios desta Sociedade A. e B. . . . . \$...

Supomos que o lançamento da abertura do credito já deve estar feito.

Porto, 1930.

Arnaldo Moreira.

## A pesca do bacalhau e a sua contabilisação

Muitissimo conhecido, por todas as pessoas, de qualquer categoria social que sejam, é o "Bacalhau", peixe que mereceu o cognome de "Fiel Amigo", tão imprescindível tem sido, e continua a sêr, na alimentação humana, e — já com fóros de tradição — na alimentação dos portuguezes.

Na verdade, por occasião da mais bella e tradicional festa que a Humanidade commemora, a poetica festa do Natal, não ha mêza, quer seja em humilde choupana ou em faustoso palacio, onde não seja servido na ceia o "Bacalhau"; afóra isto, este peixe desempenha um importantissimo papel na alimentação das classes menos abastadas, por sêr, relativamente, mais acessível a bolsas de pobres ou remediados.

Mesmo considerado pelo seu valor como alimento vitaminico, o "Bacalhau", foi ainda ha pouco tempo computado por um professor d'uma Universidade Belga, como sendo um alimento superior em vitaminas do que outros alimentos, taes como: carne, frango, peixe, etc., conforme os resultados das analyses a que procedeu, notando o mesmo professor que era muito apreciavel a diferença existente entre o custo d'um kilogramma de "Bacalhau" e egual pezo de carne, ou o custo d'um frango, etc. etc.

Além d'isto, quantas pessoas fracas ou anemicas devem a conservação da sua vida ao oleo de fígado do bacalhau, extrahido do mesmo peixe!

Agora, detendo-nos um pouco na avaliação do movimento que a pesca do bacalhau occasiona, e comparando qual o alto alcance que a sua função representa para a economia portugueza, devemos concordar que ella é, e — se continuar a expandir-se — será uma das mais poderosas alavancas do resurgimento economico que já se esboça nitidamente no nosso Paiz; porém, não nos illudamos e não nos deixémos levar para os dominios das chiméras, quando ouvimos conferêntes e economistas distinctos, — aliás sem maus propositos — apregoarem que a pesca do bacalhau evita a drenagem do oiro portuguez para o estrangeiro! Não, senhores! Os veleiros que annualmente, por meados de Abril a Maio largam, especialmente, dos nossos portos de Vianna do Castelo, Aveiro Figueira da Foz e Lisboa, carecem para se appetrecharem de mantimentos, etc, que na sua quasi totalidade, exceptuando, por exemplo: sal e cabos, lhes são fornecidos, do estrangeiro, sendo expedidos, em geral, de New-York e Londres, em transito para Lisboa, onde todos ou quasi todos os veleiros vão recebe-los, para fazerem a partida para os bancos da Terra Nova. E, para fazêrdes uma pequena ideia da importancia desses fornecimentos que se elevam a algumas centenas de contos por embarcação, dir-vos-hei que, além da alimentação indispensavel a cada pescador, e conservas etc., lhe é fornecido de conta da entidade armadora: tabaco, botas de borracha de cano alto e os appetrechos de pesca, como: anzoes, etc; etc..

Portanto, registêmos: que não se podem armar navios para a pesca do bacalhau, sem que isso implique uma sahida importante de oiro para os fornecedores de mantimentos do estrangeiro; fixemos, todavia, e *assentêmos n'este ponto*: que se a pesca do bacalhau feita por navios portuguezes, nos obriga ao dispendio d'oiro para o estrangeiro, a compensação da safra do peixe contrabalança com maior vantagem economica esse dispendio, principalmente se a pesca fôr abundante, do que se o bacalhau fôsse por nós

importado do estrangeiro, directamente, e pago na totalidade em moeda estrangeira.

Os pescadores demoram-se na sua ardua tarefa cêrca de seis mezes, pois costumam regressar, em geral, cêrca de fins de Outubro, o mais tardar principios de Novembro, e mal dirêmos nós, ao saborear o agradável peixe, na tranquillidade e conforto do nosso lar, que perigos e que trabalhos os pobres pescadores arrostam durante a pesca, lá muito ao longe da sua patria querida, e das suas familias, andando desde manhã até á noite em frageis barquinhos, afastados do seu navio, sobre o mar immenso, pescando com anzoes o peixe que, depois, ao entardecer, conduzem para bordo! E quantas vezes o mar, que nos dá alimentos tão excellentes, escancara os seus abysmos e se transforma em cemiterio, para os pobres pescadores!

Uma vez o peixe a bordo, é aberto e espalmado, separando-se as «caras», as linguas e os fígados que depois vão produzir o esplendido oleo, tão salutar á nossa saude.

E' tão importante a pesca do bacalhau, que os governos das nações que á Terra Nova mandam annualmente os seus barcos, e, dum modo especial, citarei modelarmente, a França, mandam navios de guerra e navios hospitaes prestar a mais sollicita assistencia aos pescadores, na sua longa estadia junto aos bancos, auxiliando-os, hospitalisando-os, fornecendo-lhes medicamentos indicando-lhes posições de situação, transportando-lhes a correspondencia, n'uma palavra: tratando-os com o maior carinho, em todas as suas vicissitudes e necessidades. O Governo Portuguez, cõscio tambem da importancia d'esta pesca, e sabendo que os navios de guerra estrangeiros prestavam, tambem, a sua benefica assistencia aos desprotegidos pescadores portuguezes, deliberou, desde ha alguns anos, enviar ás paragens da Terra Nova, navios de guerra portuguezes, para prestarem auxilio aos nossos barcos, tendo sido encarregado, especialmente, do cumprimento d'essa missão, o transporte «Gil Eannes». A principio, os pescadores queixaram-se da maneira pouco proficua como a assistencia por este vazo de guerra lhes era dispensada, porém, estou em crêr que de anno para anno esse serviço deverá ter melhorado, de forma a garantir aos nossos pescadores a mais completa obra de assistencia, de que tanto carecem. Imaginae com que emoção não receberão os pobres pescadores as cartas das suas familias, por intermedio do transporte de guerra, ou com que saudades elles não confiarão a sua correspondencia ao mesmo navio que elles veem afastar-se d'elles, lentamente, na solidão do oceano, e a faz seguir para as suas longiquas aldeias, beijadas pelo mar, no seu querido Portugal!

Depois da chegada dos veleiros aos portos portuguezes a que pertencem, faz-se a descarga do peixe que vem devidamente acondicionado nos porões, e do oleo que se encontra depositado em barris, e procede-se em seguida á seccagem do bacalhau, operação que consiste em lavar o peixe, para lhe extrahir o sal que, porventura, ainda traga de bordo, e collocar o n'uns arames dispostos como que á maneira de bardos de videiras, nas vinhas, demorando esta seccagem, relativamente, poucas semanas, se o tempo com sol e vento correr de feição, podendo as vendas do peixe começarem a realizar-se em cêrca de Dezembro-Janeiro e d'ahi por deante.

(Continua)

Henrique Martins da Fonseca

# PERITOS CONTABILISTAS E A REGULAMENTAÇÃO DO EXERCÍCIO PROFISSIONAL

(Continuação)

Pelo decreto de 22 de Maio de 1927 é creado o *brevet* e diploma de perito—contabilista reconhecido pelo Estado, que se confere nas condições que a seguir exporemos aos técnicos que pretendam fazer profissão habitual de organizar, verificar, apreciar ou restabelecer as contabilidades e contas de toda a natureza.

Para esse efeito é necessário: submeter-se com sucesso a um exame preliminar; cumprir um estágio profissional de cinco anos e ser aprovado no exame final. Os candidatos, que devem prefazer pelo menos dezanove anos antes do 1.º de Janeiro do ano em que são submetidos ao exame, fazem depois o estágio permanente junto dum perito reconhecido pelo Estado, podendo, porém, nos dez anos após a publicação do Decreto fazê-lo no escritório dum perito contabilista não diplomado. Quanto aos exames compreendem provas escritas, eliminatórias, e provas orais. Os candidatos admitidos á prova escrita e esperados na prova oral podem renovar a prestação de provas no ano seguinte. Finalmente, como medida transitória, pode o referido *brevet* ser conferido a indivíduos que prestem provas da sua capacidade profissional.

O exame preliminar consta das seguintes matérias:  
*Princípios de técnica contabilista*: — Noções fundamentais sobre a constituição e movimentação das contas. Processos usuais de execução do trabalho contabilista. O plano contabilista duma empresa: concepção e realização. *Princípios de direito público e de direito civil francez*: — Noções sumárias sobre a organização dos poderes públicos. Noções essenciais sobre as pessoas, os bens, as obrigações, os contractos, as sucessões, os privilégios e as hipotecas. *Noções elementares de direito comercial*: — O acto do comércio. O comerciante. As sociedades comerciais. A venda. A garantia. Os transportes terrestres e marítimos. Os seguros. As letras. Valores de instalação (*fonds de commerce*): venda e hipoteca. O registo de comércio, A falência e a liquidação judiciária. A propriedade industrial e comercial. *Matemáticas financeiras*: — Juros simples e descontos: contas correntes com juros. Juros compostos, anuidades, rendas. Noções elementares sobre operações de seguro e de crédito a longo prazo. *Princípios de economia politica*: — A produção. A troca. O salário. A circulação. O consumo. *A vida e o mecanismo das empresas*: — Fim em vista na criação duma empresa. Seus elementos constitutivos. Como nasce, funciona e finaliza. Como é organizada a representação dos interesses do comércio junto dos poderes públicos.

Os estagiários são inscritos e fiscalizados, pelo menos duas vezes por ano, pelo presidente da região económica respectiva. Além disso, o decreto prevê a criação dum Conselho de Disciplina. Terminando o estágio é passado ao candidato o necessário atestado para realizar o exame final.

Este exame é effectuado por um júri de seis membros, dos quais os primeiros cinco são nomeados pelo ministro, a saber: um inspector do ensino técnico, presidente; um examinador de matemáticas applicadas ao comércio e á finança; um examinador de direito; dois peritos — contabilistas e, finalmente, um delegado do presidente da região económica em cujo território se reúne o júri.

O exame final consta das seguintes matérias: — *Técnica contabilista aprofundada*. — Applicações da conta-

bilidade ás diferentes formas de comércio, de indústria de finanças e de agricultura. Contabilidade dos não—comerciantes e das associações de fim não lucrativo. Estudo e discussão de balanços. Estudo e discussão dos sistemas, dispositivos, aparelhos e máquinas em uso para a execução de trabalhos de contabilidade.

*Verificação (expertise) contabilista*. — Métodos de verificação applicaveis a uma fiscalisação permanente para a busca de erros ou de fraudes numa contabilidade irregular, em lançamentos sem ordem. Estudo da marcha duma empresa segundo a sua contabilidade. Maneira de residir os relatórios.

Noções das regras especiais para a verificação judiciária em matéria civil, em matéria comercial e em matéria repressiva.

*Operações de Banco e da Bolsa*. — Os bancos; generalidades, classificação, operações de *guichet*, de crédito e de finança. Diversas espécies de garantias exigidas ás entidades que solicitam empréstimos.

A Bolsa dos Valores. Negócios que nela se tratam, pessoas que nela agem e como se effectuam. Operações a contado e a prazo.

A bolsa das Mercadorias. Negócios que nela se tratam, pessoas que nela agem e como se effectuam. Operações em disponível e a entregar. Ordens de entrega escritas, transmissíveis por endosso (*Filières*). Armazens geraes. Vendas públicas de mercadorias.

O Câmbio. As divisas estrangeiras e comércio de que elas são objecto. Mecanismo prático das operações de câmbio.

*Levantamento de autos*. — Noções gerais sobre a competência na razão da matéria, da peso e do lugar. Maneira de discernir as diferentes jurisdições. Maneira de administrar a prova em justiça. A revisão das contas encerradas. Elementos de que se compõem os julgamentos e sentenças. Causas várias além dos julgamento que podem pôr termo á instância.

*Legislação fiscal*. — Diversas modalidades de impostos. Estudo prático dos que interessam o comércio e a indústria. Noções sobre os direitos de registo e de selo. Obrigações fiscaes particulares ás Sociedades. Direitos de Alfandega e de *régie*.

*Legislação social*. — O contracto de trabalho: formação, execução e ruptura. A legislação sobre os accidentes no trabalho, sobre a duração do trabalho, sobre as condições em que elle deve ser executado e sobre os riscos que dêle podem resultar.

Seria tornar demasiado extenso este despretençioso trabalho trasladar para aqui os comentários interessantes que ao decreto foram feitos pelas autoridades na matéria. Entretanto, é oportuno frizar que bastante se aproxima o referido decreto do que foi proposto pela *Revista de Comércio e Contabilidade*, para ser applicado entre nós.

Alguns anos são decorridos depois que o problema foi criteriosamente ventilado. Entretanto, esse mantem-se insolúvel, continuando a fazer fé, nas sociedades anónimas, os platónicos relatórios dos conselhos fiscaes e a verificarem se lamentáveis desordens nas contabilidades de muitas casas de relevo económico. Aguardemos que o illustre titular da pasta das Finanças arrume o assunto de uma vez para sempre e a contento dos técnicos empenhados na applicação das boas regras.

José Antunes

# PROBLEMAS

Esta secção é destinada a problemas de escrituração e aritmética para os leitores que os queiram apresentar ou resolver.

## Problema n.º 9

As sociedades *Costa & C.ª* e *Americo Ferreira & C.ª, L.da*, fundiram-se numa sociedade em nome colectivo, sob a razão social: *Costa, Ferreira & C.ª*. O capital da nova sociedade é de 2.100.000\$, sendo realizado em parte com o activo e passivo das firmas extintas e completado com o numerario.

Socios e respectivo capital na nova sociedade:

Antonio Fernandes Costa . . . . .	300.000\$—	
Americo Ferreira de Carvaiho. . . . .	500.000\$—	
Francisco Duarte. . . . .	100.000\$—	
Mario Moreira da Silva. . . . .	600.000\$—	
Alberto Pereira de Matos . . . . .	80.000\$—	
Maurício Lopes de Castro . . . . .	420.000\$—	
Candido Moreira. . . . .	100.000\$—	
	<u>2.100.000\$—</u>	

Activo e passivo com que liquidou a firma *Costa & C.ª*

### ACTIVO

Caixa . . . . .	10.000\$—	
Moveis e Utensilios . . . . .	120.000\$—	
Mercadorias . . . . .	375.000\$—	
Devedores . . . . .	90.000\$—	
Letras a Receber. . . . .	60.770\$—	656.535\$—

### PASSIVO

Credores . . . . .	48.460\$—	
Letras a Pagar . . . . .	78.000\$—	121.460\$—

### CAPITAL

Antonio Fernandes Costa, c/ capital . . . . .	200.000\$—	
Francisco Duarte, c/ capital . . . . .	60.000\$—	
Mario Moreira da Silva, c/ capital . . . . .	340.000\$—	600.000\$—
		<u>64.925\$—</u>

### Deficit . . . . .

Activo e passivo com que liquidou a firma: *Americo Ferreira & C.ª L.da*.

### ACTIVO

Caixa . . . . .	10.200\$—	
Mercadorias . . . . .	580.960\$—	
Letras a Receber . . . . .	115.000\$—	
Consignações de c/ alheia . . . . .	35.000\$—	
Devedores . . . . .	283.640\$—	
Consignações de c/ propria . . . . .	60.500\$—	
Moveis e Utensilios . . . . .	12.000\$—	
Borges & Irmão, c/ dep. á o/ . . . . .	102.700\$—	1.200.000\$—

### PASSIVO

Credores . . . . .	70.545\$—	
Reserva para Contribuições e Impostos . . . . .	9.000\$—	
Fundo de Reserva. . . . .	201.000\$—	
Capital . . . . .	900.000\$—	1.180.545\$—
Lucros . . . . .		<u>19.455\$—</u>

Fazer o encerramento dos livros das extintas firmas e a abertura da escrituração da nova sociedade.

*Silvio.*

## Problema n.º 10

Comprei mercadoria na importancia de £ 1245 9. 10. cujo pagamento tem de ser feito em duas prestações eguaes, sendo a primeira á vista com o desconto de 4% e a segunda a 90 dias da data, acrescida de juros é taxa de 8%. A mercadoria fez de despesas £ 187 17. 4. Por quanto a hei-de vender para ganhar 20% o s/ o preço da venda?

*A. C. G. M.*

## SOLUÇÕES

Outra solução do problema n.º 5, inserto a pag. 34 de «A Voz do Comercio»

### Sócios c/ Capital a Capital

Manuel Teixeira . . . . .	100.000\$00	
António Silva. . . . .	100.000\$00	200.000\$00

### Caixa

#### a Sócios c/ Capital

Manuel Teixeira . . . . .	100.000\$00	
António Silva . . . . .	100.000\$00	200.000\$00

### Diversos

#### a Diversos

Mercadorias . . . . .	63.785\$00
Moveis e Utensilios. . . . .	10.000\$00
Devedores . . . . .	47.950\$00
Sócios c/ Especial . . . . .	83.188\$00
Letras a Receber . . . . .	48.745\$90
	<u>253 668\$90</u>

a Caixa . . . . .	73.785\$00	
a Sócios c/ Especial . . . . .	96.695\$90	
a Letra a Pagar. . . . .	72.653\$00	
a Crédores . . . . .	10.535\$00	253.668\$90

A transportar. . . . . 653.668\$90

Lisboa, Março de 1930

*João dos Santos Abranches*

## Outra solução do problema n.º 6

Para encerramento do Balanço é necessario fazer os seguintes lançamentos:

### Devedores e Credores a Moveis e Utensilios

Francisco Mendes Ferreira	
Pelo importe de 1 estante . . . . .	900\$00

### Mercadorias a Diversos a Devedores e Credores

a Augusto Lambert & C.ª	
Diferença de cambio na liquidação de s/ fornecimento de.....	25\$00

### a Perdas e Lucros

Pelo lucro daquela conta . . . . .	30.275\$00
------------------------------------	------------

### Perdas e Lucros a Despesas Gerais

Pelo saldo desta conta. . . . .	26.100\$00
---------------------------------	------------

### Balanços a diversos

Pelos saldos das seguintes contas, que representam o Activo:

a Moveis e Utensilios. . . . .	44.100\$00
a Mercadorias . . . . .	47.100\$00
a Letras a Receber. . . . .	13.500\$00
a Caixa . . . . .	60.000\$00
a Devedores . . . . .	48.875\$00
	<u>213 575\$00</u>

### Diversos a Balanço

Pelos Saldos das seguintes contas, que representam o Passivo:

Capital . . . . .	180.000\$00
Letras a Pagar . . . . .	3.000\$00
Credores . . . . .	17.400\$00
Perdas e Lucros. . . . .	13.175\$00
	<u>213.575\$00</u>

Porto, Março 1930.

*Arnaldo Moreira*

## QUESTÕES JURIDICAS

## SOCIEDADE COMERCIAL ENTRE PAI E FILHOS

A cláusula da continuação da sociedade entre os sócios sobreviventes, entregando-se aos herdeiros do sócio falecido o respectivo quinhão conforme o último balanço, suscitou nos nossos tribunais, como nesta *Revista* já se viu, um renhido debate com referência à hipótese de ser a sociedade celebrada entre pai e dois filhos, tendo ficado de fora outros filhos daquele e irmãos destes. Tendo falecido o pai, estes filhos não-sócios vieram alegar em juízo que a sociedade era nula por importar uma venda feita pelo pai sem o assentimento de todos os outros filhos, nos termos do artigo 1.565.º do Código civil.

A questão foi bem julgada pela Relação do Pôrto, que entendeu, não só ser válida a sociedade celebrada entre pais e filhos, mas válida também a cláusula de que a sociedade não se dissolveria por morte de um dos sócios, antes continuaria entre os sócios sobreviventes, recebendo os herdeiros do falecido o respectivo quinhão (capital e juros) conforme o balanço a que se procedesse, cláusula que não era venda, não tendo lugar, por isso, a aplicação do citado artigo 1.565.º E, embora esta decisão fôsse, em recurso de agravo, revogada pelo Supremo Tribunal de Justiça, como esta revogação não transitasse logo em julgado, a Relação do Pôrto, — honra lhe seja, — manteve a sua exacta jurisprudência no acórdão que julgou a apelação da sentença das partilhas, decisão esta que transitou em julgado e, por isso, é esta a que terá de se cumprir no respectivo processo (1).

No entanto, a questão continua afecta ao Tribunal Pleno, no Supremo Tribunal de Justiça; e, como é provável que este tribunal venha a produzir um daqueles detestáveis *assentos de pé quebrado*, antecipo a minha critica ao futuro assento, fazendo a análise das suas decisões anteriores (2), análise que não pode deixar de ser severa.

Com effeito, o Supremo Tribunal, ou antes, os juizes que fizeram vencimento foram duma singular incoerência, pois que confirmaram a jurisprudência da Relação do Pôrto na parte em que declarou válida, e não ser uma compra e venda, a sociedade entre pai e dois dos seus filhos, em que aquele entrou com um estabelecimento comercial e entraram estes com dinheiro. E' certo que esta decisão foi censurada por alguns aresteiros (3), insistindo estes em que o contrato de sociedade envolve uma compra e venda, pelo menos em certos casos. Mas, provaram com isto, apenas, que não distinguem o conceito da venda do conceito mais amplo da alienação ou transmissão de propriedade, de que há diversas modalidades, conforme os contratos em que a transmissão se realiza, contratos a que não pode ser extensiva a disposição excepcional do artigo 1.565.º do Código civil (4), porque a isso se opõe o artigo 11.º deste Código.

A compra e venda tem como elemento específico o pagamento dum preço; mas o sócio nada recebe dos

seus consócios em troca da cousa que transmite à sociedade. Na compra e venda, a transferência da propriedade é completa e definitiva, não tendo o vendedor direito algum à cousa vendida. Mas não é isto o que acontece na sociedade; seja qual fôr a espécie desta, civil ou comercial, por quinhões, por cotas, por acções, o sócio não vende os bens do seu *apport* ou da sua entrada, já porque se limita a pô-los em comum, como se diz no artigo 1.240.º do Código civil, ou a contribuir com elles, como se lê no artigo 118.º n.º 1.º, do Código comercial, já porque não aliena em absoluto os seus direitos sobre os mesmos bens (V. artigos 118.º e §§. 119.º e §§ do Código comercial). Se a transmissão de dominio fôsse completa e definitiva, como na compra e venda, o transmitente, desde que recebesse o preço, ficaria fora da sociedade, como qualquer outro vendedor. Pelo contrário, o sócio continua a ter o direito de administrar os bens da sua entrada, partilha dos respectivos lucros, tem direito a um quinhão d'elles e pode até reavê-los integralmente, por meio de licitação, quando a sociedade fôr dissolvida e liquidada. As acções liberadas, dadas ao accionista que entra com um imóvel — acções que não existem nas sociedades de pessoas — não podem ser havidas, por isso, como pagamento do preço dos bens da entrada social ou do *apport*, porque ellas só conferem ao accionista um direito complexo e variável, conforme os diversos momentos da existência da sociedade: direito de crédito — quanto ao capital e aos dividendos — direito de gerência e fiscalização — direito à futura partilha, etc., o que tudo é incompatível com a situação do vendedor, que, depois de pago e de entregar a cousa vendida, fica inteiramente desligado do comprador e nenhum direito pode jamais exercer nessa cousa.

Não colhe, por isso, o argumento fundado nas leis reguladoras da contribuição de registo ou da sisa; pois esta contribuição, além de inaplicável a bens mobiliários, não é exigida porque os sócios vendem os bens da sua entrada, mas sim porque fazem uma transmissão à pessoa colectiva em formação, representada pela comissão promotora, quando haja, ou pelos próprios sócios, que celebram assim uma estipulação a favor de terceiro, segundo a exacta doutrina de Hellwig, o qual terceiro bem pode ser uma entidade futura.

A contribuição de sisa é também exigida nos arrendamentos por 20 anos, e em outros casos tais, que estão longe de serem compras e vendas. E transmissão da propriedade, análoga à que se verifica na sociedade, realiza-se no casamento sob o regime da comunhão, no mútuo, na conta-corrente e no depósito irregular (Código civil, artigos 1.117.º e 1.523.º; Código comercial artigo 346.º n.º 1.º); mas nenhum destes casos constituiu uma compra e venda. Esta é, apenas, uma das espécies da alienação.

Mas o Supremo Tribunal de Justiça, ou antes, os juizes vencedores dos ditos acórdãos se haviam de ser lógicos e coerentes, cometeram o erro jurídico de, por um lado, julgar válida a cláusula de que a sociedade não se dissolveria por morte de um dos sócios, e, por outro lado, que é nula a mesma cláusula na parte em que manda entregar aos herdeiros do falecido o seu quinhão social, porque não era lícito ao pai alienar o seu quinhão social aos seus dois filhos sem o consentimento dos outros, nem era necessário mencionar na escritura social que a sociedade continuava com os herdeiros do falecido, pois estes entram para a sociedade e continuam gerindo

(1) Acórdãos da Relação do Pôrto de 23 de Maio de 1924 de 31 de Julho de 1925 e de 6 de Outubro de 1928 (*Gaz. da Rel. de Lisb.*, XXXVIII, pág. 40; *Rev. dos Trib.*, XLIV, pág. 74, e XLVII, pág. 311).

(2) Acórdãos do Supremo tribunal de 21 de Novembro de 1924 e de 8 de Maio de 1928 (*Gaz. da Rel. de Lisb.*, XXXVIII, pág. 309; *Rev. dos Trib.*, XLVII, pág. 309).

(3) *Gaz. da Rel. de Lisboa*, XXXVIII, pág. 311; *Bol. da Assoc. dos Tabeliães*, n.º 16, de 1924; *Gaz. de Not. e Reg. Pred.*, 1, pág. 29.

(4) Cfr. VIVANTE, *Trattato*, II, n.º 300 e seguintes; NAVARRINI, *Trattato*, IV, n.º 1578; MANARA, *Società*, I, n.º 104 e seguintes.

com os sobreviventes, não tendo valor algum as declarações em contrário»...

Esta incrível decisão incorreu nos graves e indisculpáveis erros seguintes: a) Violou a expressa disposição do artigo 120.º e §§ 1.º e 5.º do Código comercial, que declaram dissolvidas as sociedades comerciais em nome colectivo por morte de um dos sócios, salvo havendo *quaisquer estipulações em contrário*; b) Violou a expressa disposição do artigo 1.277.º e § único do Código civil — que é direito subsidiário em matéria comercial por força do artigo 3.º do Código comercial — a qual disposição claramente mostra que «a sociedade só pode continuar, quando faleça algum dos sócios, se tiver sido estipulado que, nesse caso, ela continuaria com os seus herdeiros, ou com os seus sócios existentes» — sendo assim pasmosa a asserção de que tal estipulação *não era necessária*, tanto mais que a necessidade de tal cláusula já se achava preceituada nas *Orden. Felip.*, liv. 4.º, tit. 44.º, § 4.º; — c) Mostrou desconhecerem os ditos juizes a doutrina universal sôbre este ponto, pois nenhum escritor admite, nenhuma legislação permite, a continuação duma sociedade de pessoas, por morte de um dos sócios, com os herdeiros do falecido *sem uma cláusula expressa que autorize tal continuação*, porque essa sociedade é estipulada *intuitu personae*, isto é, baseia-se na *recíproca escolha*, que é essencial, como dispunha bem claramente o lúcido artigo 627.º do Código comercial de 1833 — em muitas coisas superior ao vigente — visto não ser lícito impor aos sobreviventes uns sócios que não lhes conveem, ou não lhes inspiram confiança.

Ora o citado § único do artigo 1.277.º do Código civil — ao qual os ditos juizes não fizeram a mínima referência, — dispõe categoricamente que, «no caso de se estipular que a sociedade continuará só entre os sócios sobreviventes, os herdeiros do falecido *só terão direito à parte que a este pertencer no momento da sua morte, conforme o estado da sociedade*. E o estado da sociedade no momento da morte do sócio verifica-se pelo balanço do activo e passivo da mesma sociedade. E, portanto, a cláusula do contrato social que manda entregar aos herdeiros do sócio falecido a parte que a este pertencer, além de ser a *rigorosa aplicação dum preceito legal expresso*, nunca pode ser uma venda feita aos sócios sobreviventes ou à própria sociedade, já porque o falecido *não vendeu* por tal cláusula o seu quinhão social — pois tal venda se fôsse possível, importaria a sua imediata exclusão da sociedade, já porque não há venda *sem coisa vendida, sem preço e sem transmissão da propriedade*, já enfim porque um morto não pode vender, nem é concebível a venda duma coisa, sendo o comprador dela obrigado a entregá-la a terceiros!

Os bens com que o sócio falecido entrou para a sociedade *não lhe pertenciam já*. Esses bens eram da sociedade, já por ser esta uma pessoa jurídica distinta, já por força do artigo 118.º e §§ do Código comercial. O sócio falecido só tinha um *direito de crédito*, como é doutrina universal. Este direito era o que constaria do balanço e o seu valor seria entregue aos herdeiros do falecido. *Não é no momento da morte do sócio* que se operou a transmissão dos bens do *apport* à sociedade, mas *sim no momento da constituição da sociedade*. E, se neste momento não houver uma compra e venda, como os ditos acórdãos julgarão — e muito bem — não podia esta compra e venda surgir e operar-se *somente após a morte do suposto vendedor*. Contestar isto, é ignorar a doutrina da personalidade jurídica, por feito da qual já o nosso Código comercial de 1833, artigo 609.º, dispunha: «Morrendo um sócio, a propriedade de raiz social reputa-se a respeito de

seus herdeiros como *propriedade pessoal* (crédito) do falecido sócio e *não como propriedade real sua*», porque os artigos 603.º e 604.º preceituavam que «os sócios tem o domínio e posse conjunta de todo o capital, fundo e feitos empregados no negócio social e nenhum sócio pode ter interesse separado em parte alguma da *propriedade pertencente à sociedade*, sem embargo de que cada um tem interesse inteiro no todo da propriedade conjunta». Este Código de 1833 regulava, expressamente, nos artigos 623.º e 626.º a *sociedade entre pai e filhos*, sendo estes equiparados a *qualquer outro sócio*, sôbretudo quando sócios de mera indústria; e, de nenhum modo, eram as entradas do pai havidas como *vendas* feitas aos filhos.

Os juizes vencedores do Supremo Tribunal não repararam sequer em que a referida cláusula dizia respeito tanto ao pai, como aos filhos. Se morresse algum dêstes antes do pai, também o quinhão do falecido teria de ser entregue aos seus herdeiros conforme o balanço. ¿Como é, pois, que o tribunal declarou nula essa cláusula, que tem de subsistir a respeito dos demais sócios? Como é que uma cláusula contratual pode ser válida quando falece o filho e ela favorece o pai; e nula quando falece o pai e ela favorece os filhos?... Não é lícito aos tribunais mutilar contratos e, ainda menos, *deformá-los* ilógicamente, para se descobrir uma *venda proibida* onde só existe uma forma de liquidar o quinhão do sócio falecido expressamente permitida e regulada por lei. Se o pai não fez aos filhos uma venda dos bens com que entrou para a sociedade, como está julgado, é contrário à lógica considerar como venda esta *liquidação post mortem*, que, evidentemente, exorbita do disposto no artigo 1.565.º do Código civil.

Mas onde a incoerência dos juizes vencedores sobe de ponto é na conclusão que, por efeito da anulação da cláusula de que se trata, manda descrever no inventário e avaliar o quinhão do sócio falecido. Ora, esta conclusão, longe de importar uma consequência da anulação dessa cláusula, nada mais é do que o cumprimento dela; porque *não há outro meio legal* de descrever e avaliar um quinhão social senão fazendo-se o respectivo balanço, como se vê no já citado § único do artigo 1.277.º do Código civil e também no artigo 710.º, § 4.º do Código do processo civil e nos artigos 131.º, § 1.º, 132.º e 133.º do Código do processo comercial, aplicáveis por analogia. Não é legal exigir a descrição e avaliação dos bens todos do activo da sociedade e vendê-los ou partilhá-los *em ser* ou *em especie*, porque isto não é *avaliar o quinhão do falecido* na sociedade, quinhão que tem de compreender também o *passivo* correspondente; isto seria *forçar a liquidação da sociedade*, contra o estipulado no contrato e até contra o julgado nos mesmos acórdãos; isto seria *partilhar bens da sociedade*, antes da sua dissolução, e *não bens do falecido*. Se o balanço a que se procedesse, por força do contrato e do citado § único do artigo 1.277.º do Código civil, não fôsse a expressão da verdade, poderiam os co-herdeiros fazê-lo corrigir, requerendo um exame à respectiva escrituração comercial, nos termos do artigo 42.º do Código comercial.

Finalmente, não é lícito ignorar que a sociedade é um instituto autónomo, tendo nas leis civis e comerciais a sua completa regulamentação, inclusive a hipótese em questão. Não é lícito pôr de parte *disposições especiais e características*, como a do artigo 1.277.º e § único do Código civil, para ir buscar um *preceito excepcional* regulador de um diverso instituto, como é a compra e venda, contra as regras do artigo 3.º do Código comercial e do artigo 16.º do Código civil. Não é lícito, enfim, dizer que a cláusula em

# O ENGENHEIRO COMERCIAL

Os dias que correm são de inegavel prosperidade para o mundo dos negocios. Os impressores e encadernadores acham-se atarefados fazendo livros de pedidos nos quais se anotam as enormes encomendas de materiais de todas as qualidades que chegam ás fabricas. ¿Que significa esta actividade no sentido generico da palavra? ¿O que é que força as empresas ferroviarias a comprar furgões aos milhares e locomotivas ás centenas? Imediatamente tudo isso deixa comprehender que se fizeram vendas colossais de materias primas que o homem industrial e os trabalhadores consomem fabricando, em todos os ramos industriais da terra.

As vendas efectuadas necessitam de transporte; para as transportar é preciso que haja força e veiculos, e desta forma é que as vendas se ramificam até aos logares civilizados mais remotos.

«Vender», é o que acende as caldeiras, enegrece o espaço com o fumo dos fornos e põe em movimento os engenheiros que forçam a procura de operarios que levam o sorriso de abastança a todas as partes do universo.

Aquele que vende mercadorias, é o apostolo da felicidade e da prosperidade.

¿Quem enche de gente os hotéis e aglomera vagons e mais vagons que conduzem toneladas de carregamento? O homem que vende mercadorias.

¿Que valor eomercial poderá ter o artigo mais indispensavel que se haja inventado, se não é explorado por o homem que conhece a arte de vender?

!Ai daquele que se orgulha de possuir o genio de inventor!...

Que esgote o seu cerebro, que queime o azeite da sua lampada até á meia noite, que se embrenhe em problemas matematicos tam altos como o infinito e que produza, se pode, o que crê que o mundo está esperando com anciedade...

Depressa se convencerá de que, se não se aproximar o homem que demonstre, convença a gente e venda o seu invento, o seu estomago conhecerá os tormentos da fome.

O melhor amigo de todos e para todos é o homem que vende mercadorias.

Quem sabe vender caracteriza-se por sua paciencia, seu tecto e sentido comum. E generoso, incansavel e está sempre de bom humor. Para ele não ha obstáculos que lhe anunciem o fim da sua tarefa quotidiana; contam-se as suas noites pacificas e felizes ao calor do seu lar. Para ele tudo é trabalho, trabalho e trabalho.

Nas suas viagens por as cidades, povos, fazendas a ranchos, está sempre em face de audiencias formadas por gentes de todas as categorias sociais para lhes descrever os seus artigos, convence-las e efectuar as vendas.

Se trata de vender ás emprezas ferroviarias, tem que avistar-se com gerentes gerais, superintendentes de força motriz, engenheiros mecanicos, electricistas e com todos os que ostentam titulos de algum significado.

E para todo o mundo, o homem que vende é co-

nhecido pelo nome caracteristico de «Viajante», que nem sempre dignifica a sua profissão.

Eu creio que quando um homem conte em seu favor com um bom record de vendas é porque possui a teoria e a pratica mais completas obtidas no contacto com o mundo comercial. Portanto, depois que o seu caracter se temperou nas receções mais frias e se fundiu no crisol das competencias triunfando sobre tudo, creio, repito, que a esse homem se lhe deve conferir um grau, au titulo profissional.

Das universidades saem cada ano engenheiros, de todas as sciencias a artes, doutores, farmaceuticos, etc. Para obter os seus titulos, os agraciados não passaram os trabalhos nem padeceram os sacrificios inherentes ao homem que vende mercadorias e sem embargo, não aprenderam o que aquele aprendeu no mesmo espaço de tempo.

Abra-se um elegantissimo escritorio que ocupe todo o andar dum edificio situado na principal arteria duma cidade, edifique-se magnificas fabricas montadas com os maquinismos mais modernos... pois nada disso produzirá um só centimo para pagar aos operarios e as compras dos materiais se o individuo da maleta das amostras, o que se encontra longe do logar, caminhando talvez no meio da obscuridade da noite e suportando toda a falta de comodidades, não mandar com regularidade os seus pedidos para que as rodas das maquinas possam continuar em movimento...

Ha, pois, que dar um titulo digno ao individuo, que vende coisas, para que aqueles que já o possuam possam receber os seus emolumentos com toda a regularidade.

¿Qual seria o titulo mais adequado que se lhe poderia conferir? Confesso que me agrada muito o de «engenheiro», desde que o dicionario não chama só engenheiro ao que tem que ver com trabalhos tecnicos mas abrange tambem os que dirigem e ultimam qualquer negocio.

Então por que não o intitular **Engenheiro Comercial?**

Honremos o homem que vende mercadorias.

Quando se encontra no desempenho do seu officio, tudo está perfeitamente calmo; porque com a mesma certesa com que o sol nascente nos anuncia o novo dia, assim a presença do homem que vende nos anuncia as actividades comerciais.

Os seus triunfos e os seus fracassos são os que movem a maré da prosperidade.

Da revista «Actividad».

V. J. López.

*O comercio é, todos o sabem, a alma da industria, o factor colossal da prosperidade das nações.*

*Instruir, pois o comerciante é contribuir para a riqueza nacional é trabalhar para o engrandecimento da Patria.*

*Do anuario de 1816-17 da Escola Raul Doira*

questão «é uma alienação, uma transmissão, uma venda», como se lê no primeiro dos citados acórdãos do Supremo Tribunal, pois isto é mostrar que se não sabe distinguir entre *alienação* e *venda*. Estes termos não são sinónimos, repito, pois a *alienação* é um facto

jurídico genérico de que a *venda* é uma espécie; e não se verifica nenhum destes factos na liquidação do quinhão social dum sócio falecido.

Dr. Luiz da Cunha Gonçalves.

Da Revista dos Tribunais.

# CALCULOS DE FACTURAS ESTRANGEIRAS

(Continuação)

## N.º 3 Cópia de uma factura

(Proveniente de Inglaterra)

PESO Líquido	DESIGNAÇÃO	SOMMAS	
		£ sh. p.	£ sh. p.
KILOS 148	4 Caixas N. 455. Com moinhos de ferro para café		
	20 N.º 1 . . . . em	6 00 00	
	30 » 2 . . . . »	12 00 00	
	40 » 3 . . . . »	20 00 00	
	40 » 4 . . . . »	28 00 00	
	10 » 5 . . . . »	12 00 00	78 00 00
140	63 1/2 % . . . .		48 15 00
			29 05 00
	5 % . . . .		1 09 03
			30 14 03
			1 04 06
			31 18 09
			16 00
			31 02 09
			07 09
	TOTAL . . . .		31 10 06
	CONTA DE DESPESAS		
	Transporte Docas . . . .	8 10	
	Frete marítimo . . . .	4 08 04	
	Conhecimento. Consulg	09 06	
	Seguro s/ £ 45 . . . .	04 09	
	Commissão . . . .	2 11 11	6 40 40
			39 13 10

### Despacho na Alfandega

Factura N.º 3.

Santos, 31 de Dezembro de 1913

Srs. P. GOMEL FRÈRES & C. DEVEM

a PEDRO SIMONET & C.

Despachantes

Vapor MAINE

PGFC			OURO
N.º 455	DESPACHO de 4 caixas contende 140 moinhos de ferro para café c/u a 1\$600 . . . .	224\$000	
	Cambio		
	OURO 50 % $\frac{27}{16}$ = 1\$6875	189\$000	112\$000
	PAPEL 50 % . . . .	112\$000	
	ESTATISTICA . . . .	\$030	
	ARMAZENAGEM . . . .	3\$500	
	CAPATAZIAS . . . .	\$300	
	ESTAMPILHAS . . . .	1\$000	
	CARRETO . . . .	2\$500	
		308\$330	
	COMISSÃO 3 % . . . .	9\$250	
	TOTAL . . . .	317\$580	

## N.º 3 Calculo da factura

### 1.ª PARTE

Para calcular esta factura, que nos foi fornecida por uma casa commercial e que copiamos fielmente, o melhor é tomar como ponto de partida as £ 78, primeiro custo na origem; depois de diversos descontos; augmentos, gastos, etc., ficou reduzida a £ 30 sh. 13, 10 pence.

Reduzimos esta ultima quantia a pence e teremos 9526. Sendo o cambio a 16, dividimos

$$\frac{9526}{16} = \text{custo da factura. . . . } 595\text{£}375$$

$$\text{Despacho na alfandega . . . . . } 317\text{£}580$$

$$\text{Desp. Estr. de ferro e car. até o armazem. } 10\text{£}225$$

$$\text{Custo dos 140 moinhos postos no armazem } 923\text{£}180$$

Resulta, pois, que as £ 78 custam (em o nosso caso) 923\$100. Dividimos agora essa quantia pelas £ 78 e teremos o valor de £ 1.

$$\frac{923\text{£}100}{78} = 11\text{£}835$$

Com esse resultado calculemos o custo dos moinhos:

$$20 \text{ moin. N.º 1 a } £ 6 \times 11\text{£}835 = 71\text{£}000$$

$$30 \text{ » » 2 » } 12 \times 11\text{£}835 = 142\text{£}020$$

$$40 \text{ » » 3 » } 20 \times 11\text{£}835 = 236\text{£}700$$

$$40 \text{ » » 4 » } 28 \times 11\text{£}835 = 331\text{£}380$$

$$10 \text{ » » 5 » } 12 \times 11\text{£}835 = 142\text{£}000$$

$$923\text{£}100$$

Para saber o preço de cada moinho dividase cada quantia pelo numero de moinhos.

### 2.ª PARTE

Augmentar 5 % por juro que o commerciante cobra sobre a importancia da factura por 6 mezes:

$$\frac{5 \times 595\text{£}375 \times 6}{100 \times 12} = . . . . . 14\text{£}884$$

Augmentar 10 % por 6 mezes sobre o despacho de alfandega, quantia que o commerciante tirou do banco para pagar o despachante:

$$\frac{10 \times 317\text{£}500 \times 6}{100 \times 12} = . . . . . 15\text{£}875$$

Augmentar sobre o preço da factura posta no armazem 12 % de «Gastos Internos» que este commerciante calcula ter no seu negocio:

$$\frac{12 \times 923\text{£}100}{100} = . . . . . 110\text{£}772$$

Custo total dos 140 moinhos para a venda. 1:064\$711  
Dividimos tambem esse resultado pelas £ 78 para saber quanto vale uma libra esterlina:

$$\frac{1:064\text{£}631}{78} = 13\text{£}650$$

Agora fazemos a mesma operação da pagina anterior para saber o preço do custo do moinhos para a venda.

20 moin. N.º 1 a £	$6 \times 138650 = 818900$
30 » » 2 » »	$12 \times 138650 = 1638800$
40 » » 3 » »	$20 \times 138650 = 2728931$
40 » » 4 » »	$28 \times 138650 = 3828200$
10 » » 5 » »	$12 \times 138650 = 1638800$
	1:0648711

Desejando conhecer o preço de custo de cada moinho para a venda, divide-se cada quantia pelo numero de moinhos.

(Continua)

Prof. G. Jean Brando

## O VALOR DA CONTABILIDADE

(Continuação)

Conceber bem nitidamente a serie no universo não é obra de um iustante. No estado actual dos conhecimentos humanos é o termo supremo e ultimo da ciencia.

Proudhon propondo-se demonstrar que todas as ciencias tem por objecto descobrir, determinar series diz, a proposito de Arithmetica.

Se eu concebo a quantidade sob a imagem de uma linha (de uma superficie, de un a esfera, não faz ao caso) prolongada até o infinito, esta linha simbolo do infinito é tão obscura, tão inapreciavel como o infinito que ela representa.

Mas se eu concebo em logar d'esta linha contínua uma sequencia de pontos igualmente prolongada até o infinito, eu terei uma ideia nova, a ideia do numero; porque quem diz numero diz necessariamente pluralidade, divisão. O numero é pois, a quantidade dividida ou diferenciada até ao infinito. Mas o numero segundo esta noção geral, não oferece ainda ao espirito senão uma ideia vaga e pouco apreciavel: este não é mais o cahos, é ainda a confusão.

Supunhamos entretanto esta sequencia de pontos dividida e sub-dividida por secções eguaes como as escálas que se veem nas cartas de geografia, ou como a cadeia de um agrimensor; haverá n'esta continuação indefinida, termos de comparação, especies e generos, cujo grau elevando-se sempre permitirá abranger pelo pensamento esta massa quantitativa, primeiramente uniforme, identica e por isso mesmo incalculavel. Tal é a numeração falada, sistema de generos e de especies que, com um pequeno numero de expressões, permite nomear todas as quantidades numericas possiveis.

A numeração escrita é imitada e aperfeiçoada d'aquela: em logar de representar os numeros por uma sequencia de pontos escalonados reunidos por grupos de um, dois, três, etc., até nove; representando cada um d'estes grupos por um signo particular chamado algarismo, convencionou-se que todo o algarismo escrito á esquerda de outro representará unidades de um genero dez vezes maior. Todas as operações de arithmetica consistem em comparar generos e especies; a descer ou a subir de uns aos outros; a formar aquêles d'estes ou a converter estes naquêles.

Assim: 1.º Divisão da quantidade ou do objecto

arithmetico, primeira condição de existencia da ciencia.  
2.º Distinção por grupos da quantidade dividida; segunda condição da ciencia.

O que se diz da ciencia mais elementar pode dizer-se de todas as outras.

O objecto de uma ciencia formada ou por formar aparece-nos como uma classe de factos ou de fenomenos; e a ciencia ela mesma consiste em dispor por series estes fenomenos, estes factos.

O fim de toda a ciencia é a previsão, a predição possivel.

A serie é justamente o elemento, digno o instrumento da previsão. Para isso examinemos a serie em si mesma.

A serie é uma sequencia de termos taes que cada um dêles é mais complexo que o precedente e mais simples que o seguinte.

Desde que, numa serie, cada termo é formado do precedente e dêle se forma o seguinte; desde que, numa palavra, existe uma relação constante entre cada termo e o seguinte, concebe-se facilmente que, sendo dados um só termo e esta relação constante, é como se a serie nos fosse dada.

A relação que rege uma serie chama-se razão ou lei desta serie.

Ha duas maneiras de conhecer uma classe de factos: a primeira consiste em observar, enumerar e determinar um a um estes factos: é a maneira empirica que não permite ao homem senão viver, fixar a sua conducta dia a dia.

A segunda, pelo contrario, consiste em apreender a relação d'estes factos dispostos em serie: é o metodo scientifico.

Segundo a lei de Newton, o sol atrae os corpos celestes na razão directa das massas e na inversa do quadrado das distancias.

Tomemos como unidade de distancia, a distancia da Terra ao Sol e como unidade massa, a massa da Terra.

Seja  $M$  a massa de um corpo qualquer situado á mesma distancia do Sol que a Terra.

Dando a  $M$  todos os valores de zero ao infinito, teremos a serie de todas as atrações solares possiveis, à mesma distancia se admitimos, todavia, tomar como unidade de força atrativa aquela á qual está submetida a propria Terra.

Seja  $D$  a distancia de um corpo qualquer ao Sol.

Dando a  $D$ , na expressão  $\frac{1}{D^2}$  todos os valores possiveis de zero a infinito, obteremos a serie de todas as atrações solares possiveis relativamente a massas eguaes á da Terra e situadas a todas as distancias.

Consideremos finalmente a expressão  $\frac{M}{D^2}$ .

Dando sucessivamente a  $M$  todos os valores possiveis de zero a infinito; fazendo sucessivamente corresponder a cada valor de  $M$  todos os valores de  $D$ , de zero a infinito, obter-se-hão todos os valores possiveis da atracção solar.

Ahi está como exemplo a mais bela lei de uma Serie que o genio humano jamais descobriu.

(Continua).

Alves de Matos.

Este numero foi visado  
pela Comissão de Censura

# O VINHO DO PORTO E AS PESCARIAS

Terminada em o numero 28 de «A Voz do Comercio» a tradução do interessante capitulo do livro *Oporto Old and New* — O vinho do Porto e as Pescarias, achamos que devemos ampliar o que Mr. Sellers escreveu no referido capitulo.

O commercio do vinho do Porto e a industria da pesca são duas grandes riquezas económicas que os Portuguezes exploram a par de outras riquezas, e porisso algumas considerações se impõem que devem ficar arquivadas nas colunas desta revista para illicação daqueles dos seus leitores que desconhecem estes dois importantes ramos da actividade económica nacional.

O afamado vinho do Porto, esse nectar delicioso, bebida inconfundível que o Douro maravilhoso produz, e só ele, e o mundo inteiro aprecia, é uma riqueza inestimavel que a Providencia nos outorgou.

Os ingleses tem a opinião de que foram eles quem inventou e fez o vinho do Porto e que foram os principaes agentes do seu commercio e mantêm o seu tipo. Se não foram os seus inventores, tem concorrido muito para o desenvolvimento do negocio dos vinhos generosos e tem feito e ajudado a fazer uma propaganda activa e utilissima deste produto nacional. Honra lhes seja. O que diz Mr. Sellers na nota publicada a paginas 355 do numero de 1 de Dezembro ultimo, não pode ser mais impressionante. «O Porto, acima de todas as cidades, é por excellencia aquela que deu o nome ao melhor vinho que o Mundo jamais tem produzido. Nisto deixou ele muito para traz as suas aspirações e a sua historia: quando os grandes navegadores de Portugal forem esquecidos no agitado tumulto da vida quotidiana, a sua fama será recordada á medida que as gerações futuras beberem por taças de cristal o Vinho generoso de muitas vindimas do Douro!» Um portuguez não diria melhor.

Outro inglés escreveu: «This is a wine fit to uphold the ruff of night and greet the stars of dawn». (Este é um vinho proprio para tirar a tristeza da noite e saudar a estrela d'alva).

Na verdade esta bebida deliciosa não podia deixar de ter defensores em toda a parte. Recentes estudos conscienciosamente feitos descobriram nele propriedades terapeuticas que o tornam precioso no tratamento de certas doenças. E já o rei Salomão tinha a opinião de que o vinho fortificava o entendimento.

O uso do vinho é antiquissimo e a vide é uma planta antediluviana.

Noé, o patriarca hebreu, tronco de novas raças, depois do diluvio, applicou-se á agricultura, trabalhou a terra e plantou vinha. Ha até uma curiosa lenda que atribue a inspiração da ideia que teve Noé de plantar a vinha a um bode que ele soltou no Monte Coricum situado na Cilicia (Asia Menor). Esse animal quando pascia na encosta do referido monte, comeu o fruto da vinha selvagem (*tabrusca*) e breve ficou embriagado. Começou então a arremeter contra os outros animais e isto foi observado por Noé que deste modo ficou sabendo quaes eram as propriedades da *tabrusca* (uva preta). Planteou então a vinha, regou-a com sangue de leão para a reconfortar em espirito e de sangue de cordeiro para a despojar da sua natureza selvática. Ha mais lendas sobre as origens da vinha que não podemos enumerar porque esta revista não vive de lendas e precisa do espaço para original mais util; todavia desejo referir-me a duas das mais curiosas e das mais curtas.

A ilha de Chio, devastada por um terremoto em 1881, pretende para si a honra de ter sido a patria de Homero. Nesta ilha nasceu no IV Século a. J. C. um historiador grego que se chamou Teopompo. Ora este escritor deixou dito num dos seus livros que foram os habitantes da sua ilha natal quem primeiro cultivou a vinha e fabricou o vinho tinto. Quem os iniciou no segredo deste fabrico foi um filho de Bacho, chamado Oenopion.

A outra lenda não é menos curiosa. O principe Icaro, filho do rei Dédalo da Lacedemonia, que um dia fugiu, bem como o pae, do labirinto da ilha de Creta, servindo-se dumas azas que pegou com cera, foi hospedar-se em casa de Bacho. Este quiz brindal-o e ensinou-lhe o segredo da viticultura que o perdeu. Um dia em que tomou maior porção do novo licor, deu-lhe para

se aproximar demasiado do Sol. Como tinha as azas pegadas com cera, esta derreteu-se e o desgraçado foi precipitado no mar! O seu cão presenciando esta desgraça, uivou tam sentidamente que a filha de Icaro, a bela Erigone, veio correndo e depois de informada do sucedido, enforcou-se trespassada pela dôr! Ainda hoje se vêem luzir no firmamento, segundo a lenda, em noites sem nuvens transformados em constelações e são conhecidos pelos nomes de Arcturo, Virgem e Syrius!

E' difficil saber-se a data em que os vinhos portuguezes começaram a sêr introduzidos na Inglaterra; é provavel que já no seculo XIV os portuguezes que foram pescar bacalhau nas costas inglesas levassem vinhos da provincia do Minho que lá teriam trocado por generos e objectos diversos de que careciam. Só em 1677 é que as exportações de vinhos de Portugal para a Inglaterra adquiriram um incremento digno de nota porque tendo decaído a importação dos vinhos francezes, a nossa secular aliada começou a dar a preferencia aos nossos vinhos e aos espanhols, mas sobretudo aos nossos. E apesar do governo britânico ter prohibido a entrada dos vinhos de França, algum tempo depois desta prohibição os vinhos francezes continuaram a entrar na Inglaterra, servindo-se os exportadores do subterfugio para poderem introduzir os seus vinhos naquele paiz. Esse subterfugio era simples: carregavam os navios em Bordes e depois mandavam-os para Espanha e Portugal onde tambem eram carregados alguns. Chegados á Inglaterra, toda a carga era designada como procedendo daqui e do pais visinho!

Isto levou um poeta satirico inglés do seculo XVII a compôr um poema chocarreiro em que se lêem estes versos:



Transporte do vinho na região do Douro

We would all be thought  
Claret but nam'd the  
Red Port.

We are called Syracuse,  
Barcelona, Navarre,

And what other hard  
names our new masters  
prepare.

But let's be of any kind,  
species or sort,

We would all be thought  
Claret, but nam'd the  
Red Port.

A tradução livre é a seguinte:

Desejariamos que todos pensassem que eramos vinhos de Bordes, Mas que nos chamassem vinho do Porto tinto. Chamam-nos Siracusa, Barcelona, Navarra E outros nomes dificeis que os nossos novos donos nos arranjam. Porem, deixem-nos ser de qualquer especie ou classe; Desejariamos que todos pensassem que eramos vinhos de Bordes, Mas que nos chamassem vinho do Porto tinto.

Todavia a primasia ficou adjudicada a Portugal, porque no decénio de 1678-87, exportou para a Inglaterra 5.000 pipas de vinho, supondo alguns autores que se tratava já de vinho generoso; no seguinte decénio a exportação elevou-se a 75.000 pipas, continuando a aumentar nos anos subsequentes, até que surge o celebre tratado de Methuen, no ano de 1703, que favoreceu a popularidade do vinho do Porto na Inglaterra. A esse tratado me referirei mais adiante com algum desenvolvimento.

O governo inglés emquanto tributava os vinhos francezes com a taxa prohibitiva de £ 55 por pipa, decretava que o direito minimo para os nossos vinhos fosse de £ 7. Como é facil de conjecturar, este tratamento de favor estimulou enormemente o consumo dos vinhos do Porto em Inglaterra. E logo nos começos do seculo XVIII, isto é, após o tratado, começaram a aparecer em vários jornaes ingleses pomposos anuncios, exalçando as magnificas qualidades do vinho do Porto.

Ao mesmo tempo em Portugal a colonia britânica exforcava-se na propaganda dos vinhos do Douro que eram, segundo eles, o que convinha mais que se exportasse para o seu pais e não os vinhos de Lisboa, que chegaram a gosar ali de certa popularidade.

# O C A T A L O G O

O catalogo é um dos auxiliares da publicidade directa que pode dar maiores rendimentos, se na sua confecção e planamente se atende ás normas scientificas da propagação. Não consiste numa descrição mais ou menos detalhada dos artigos que expede o comerciante e seus preços mas deve ser um elemento de venda, cujos cuidados pormenores auxiliem os outros meios que constituem o plano da campanha de publicidade.

A origem do catalogo é a nota de preços e existencias; o comercio sentiu a necessidade de reunir numa lista os productos á venda, ao tempo que se junta o preço para orientação do comprador, e se confeccionaram uns folhetos e livros, que constituem em principio o catalogo actual.

Mas obrando nesta conformidade, o gasto invertido era demasiado importante em razão dos resultados que cabia esperar deste meio e foi-se ampliando a sua acção e modificando-o até alcançar o catalogo de hoje com os seus informes, suas descrições e um sem fim de qualidades que o elevarão á categoria de agente perpétuo de venda.

Mr. William Todd escreveu num livro que publicou ha anos:

«It was, in fact, the English who made for the English the generous, full-bodded Port Wine, quite unsuited to the palate of the native Portuguese and in was the infinite capacity of the English gentry for taking in this admirable product equivalent to genius which established and secured such a profitable market for their voluntarily exiled countrymen». (Forum, de facto, os ingleses que fizeram para os ingleses o generoso e encorpado vinho do Porto, completamente impróprio para o paladar dos portugueses; e ainda a inexgotavel capacidade da alta sociedade britânica bebendo este admiravel producto igual ao genio que estabeleceu e assegurou um tal proveitoso mercado para os seus compatriotas voluntariamente exilados).

Antes mesmo do tratado de Methuen já existiam estabelecidas em Gaia algumas casas alemãs e inglezas que negociavam em vinhos sendo uma delas a Casa Köpke, fundada em 1638, e que ainda existe, e outra fundada em 1759, a Casa Croft que subsiste ainda. Claro está que estas não são as unicas firmas estrangeiras que se constituíram; varias outra se importantes se estabeleceram, as quaes tem feito o que em suas forças cabe para desenvolver a exportação dos afamados vinhos da região do Douro.

O tratado de Methuen por muito tempo conferiu aos ingleses o monopolio do comercio de vinhos com a Inglaterra, monopolio que o Marquez de Pombal pretendia destruir com a fundação da Companhia Geral de Agricultura das Vinhas do Alto Douro, curiosa instituição que era ao mesmo tempo uma empresa comercial e uma organização politica, composta de um provedor, dose deputados, um secretario, e seis conselheiros, sendo estes escolhidos entre os comerciantes ou individualidades que conhecessem a fundo a tecnica dos negocios.

O capital da Companhia era de um milhão e dusesentos mil crusados (cerca de 10.000 contos da moeda actual) dividido em ações de quatrocentos mil reis cada uma.

E já que falamos nesta instituição, arrojada empresa para a epoca, que só um Marquez de Pombal seria capaz de crear, acho que devo dar alguns esclarecimentos quanto ao funcionamento desta organização comercial, no que diz respeito a compras e vendas, tanto no paiz como para exportação.

A Companhia mantinha uma secção de emprestimos a lavradores necessitados, ao juro modico de 3 %, ao ano, e recebia dos acionistas os vinhos considerados bons pelo preço de vinte e cinco mil reis a pipa, de medida ordinaria; os vinhos mais baixos, pagava-os a vinte mil reis.

Exportava os seus productos para o Brasil, pagando de frete até ao Rio, por cada pipa 10\$000 reis; quando o porto do destino era a Bahia o frete custava 8\$000 reis, sendo de 7\$200 reis para Pernambuco. Ninguem, a não ser a Companhia, que tinha esse exclusivo, podia remeter vinhos para as quatro capitalias de S. Paulo, Rio de Janeiro, Bahia e Pernambuco.

Por essa época foi feita a demarcação da região capaz de produzir vinhos que fossem dignos de ser exportados não só para a America como para os diversos países europeus. Para

A maior eficiencia do catalogo estriba-se no seu tempo de duração; quanto mais o conserve o seu possuidor, maior numero de vendas pode provocar; por consequencia, e para atender á sua maior eficacia, é necessario dota-lo de três qualidades: a apresentação e confecção que possam resistir sem se estragar a um prolongado uso, o conteúdo interessante que o faça util e portanto que se conserve e finalmente a acção publicitaria adequada á sua duração.

O catalogo deve imprimir-se em bom papel e encadernar-se como um livro; em mau papel e uma encadernação defeituosa reduziriam consideravelmente a sua vida e por tanto a productividade; é um livro que deve ser consultado a meudo e é preciso que a sua paginação e ordem do conteúdo facilitem a consulta, ao mesmo tempo que a sua qualidade resiste ao continuo manoseamento.

(Continua)

J. G. Sanjuán.

Da «Actividad»

este efeito foi mandado fazer um mapa e o tombo (inventário dos bens de raiz com as suas demarcações) das duas costas do rio Douro (alto Douro) tanto sententriional como meridional, sendo demarcado assim o territorio que produzisse os vinhos de carregação que deveriam sair pela barra desse rio.

Todas as terras que não ficassem incluídas naquela demarcação não produziriam vinhos para exportação nem esses vinhos tinham entrada na região demarcada, a não ser que fossem acompanhados de cartas de guia passadas pelas Camaras Municipaes dos Concelhos donde saíssem, tendo de se declarar nelas qual o uso a que se destinavam, nomes dos recebedores, e qual o caminho por onde seguiam, devendo este ser sempre o mais directo possivel.

O alvará de 23 de Fevereiro de 1605, o auto da vereação de 1755 e uma provisão da meza do Desembargo do Paço de 23 de Agosto do mesmo ano, determinaram que na cidade do Porto, que era agora um distrito do seu privilegio, não poderia haver mais do que noventa e cinco taverneiros de ramo (*taverneiros de ramo*: eram assim chamados por causa do ramo de loureiro que colocavam á porta da taverna).

Ora, a Companhia tornou-se odiosa por varios motivos, entre eles os privilegios escandalosos que lhe foram conferidos, tendo-se até o rei declarado seu protector para maior firmeza de todos os seus privilegios.

Sendo assim, não admira que começassem a esboçar-se clamores que partiam tanto de nacionaes como de estrangeiros, contra a companhia que chegava até a coartar a liberdade comercial dos productores de vinhos da região demarcada. Os mais ousados pediam a extinção pura e simples da companhia, mas quando isto não fósse aceite pelo menos que se lhe tirasse o exclusivo do fabrico da aguardente e que os lavradores pudessem ter alambiques tanto dentro como fora da demarcação. O tempo foi passando sem que remedio fósse dado a um mal que vinha augmentando e que tam tragicas consequencias originou. Os taverneiros do Porto, que se achavam prejudicados, promoveram um motim com o auxilio da plebe, o qual eclodiu no dia 23 de Fevereiro de 1757, que era quarta-feira de cinza. Os amotinados gritavam: *viva o povo, morra a companhia*.

O juiz do povo, accedendo a instancias de alguns amotinados, foi a casa do chanceler no meio de grande alarido que se misturava com o toque a rebate dos sinos da Sé e da Misericórdia; o juiz exigiu do regedor das justicias a abolição da companhia, e ordens foram transmitidas para que se pudesse comprar e vender vinhos livremente. O povo então gritava *viva, viva, temos liberdade!*

O que se seguiu foi uma monstruosa devassa que preparou a condenação a pena capital de vinte e um homens, sendo o primeiro deles o juiz do povo, entre outras condenações menos duras mas egualmente diabólicas.

E fica por aqui a referencia feita á sórdida devassa que um espirito satânico abriu numa cidade que foi sempre ciosa da sua liberdade e deu sempre sobejas provas do seu patriotismo.

(Continua)

BRAZ PORTO.

## SECÇÃO LITERARIA, ARTISTICA, MORAL E SCIENTIFICA

### MEU PORTUGAL!

Poesia recitada pela menina *Fernanda P. David*, na festa do 2.º aniversario do «*Orfeão Marcos Portugal*», realisada no salão do Grupo dos Modestos.

Meu bravo Portugal, é senhoril  
teu nome airoso  
tudo em ti é um canto pastoril  
muito formoso!

Até o teu sol  
anunciando o arrebol  
te dá beleza fascinante.  
Meu lindo Portugal,  
meu eterno fanal,  
és o meu amor constante.

\* \* \*

Na santa terra portuguesa  
canta toda a natureza!

\* \* \*

O pequenino ribeiro,  
quando desliza ligeiro  
vai constante a marulhar.  
E quando embate nas fraguas  
as suas limpidas aguas  
alegres põem-se a cantar.

Passando ligeiramente  
pelas campinas em flor  
o vento, suavemente,  
tambem canta o luso amor.

E quando o sol vai fugindo  
para alem do horizonte  
— já finda o dia —  
Muito ao longe, lá no monte  
vai-se ouvindo  
o canto lindo  
da cotovia.

Pelas tardinhas  
cantam os bronzes dos sinos  
nas torres das ermidinhas  
Avé-Marias.  
E naqueles sons divinos  
tão cheinhos de doçura  
todos os dias  
quais melodias,  
ha tanta, tanta ternura...

Canta a mãe p'ra adormecer  
o seu filhino adorado.  
E canta ao alvorecer  
o bando alado.

\* \* \*

Como te quero tanto, Portugal;  
trago-te sempre junto ao coração.  
A tua fama é grande, universal,  
o teu nome bemdito é uma canção!

*Joaquim Pereira da Silva.*  
(Jopedasi)

### PENSAMENTOS

A vida humana, não sendo orientada por um ideal superior, que a êrga às eminências da suprema beleza e dos mais puros conceitos morais, não passa de uma simples função animal, que as loucas investidas dos instintos degradam.

*E. R.*

Se o amor do proximo é o principio da Caridade, amar aos nossos inimigos é a sua sublime aplicação.

Essa virtude é uma das maiores conquistas alcançadas sôbre o Egoismo e o Orgulho.

*Allan Kardec.*

### PADECER E SOFFRER

*A. da Silva Tullio*  
(1818-1883)

Os gallicismos, que de necessidade havemos de receber no peculio da nossa lingua, para exprimirmos ideas e coisas novas, devem perder essa designação, que é odiosa pelo mal que têm causado ao nosso idioma, e tomar a denominação generica de neologismos.

Mas aquelles que em vez de nos opulentar e aclarar a linguagem, a esterilisam, remendam e obscurecem, devem conservar essa nota, para os evitarmos, para os reprehendermos nos escriptos alheios, e expungirmo-los dos nossos.

Um d'estes é tomar o verbo soffrer como synonimo de padecer, fallando-se de pessoas.

Padecer é sentir alguma enfermidade, dôr, fome, trabalhos, necessidade, incommodo, desgosto, damno, desar, emfim qualquer mal physico ou moral. Soffer é supportar todos estes males com paciencia, resignação, animo, cara alegre, sem queixumes ou gemidos.

De sorte que ha padecer sem soffer, mas não pôde haver soffrimento sem padecimento.

Quando dizemos -- fulano soffre do peito, asseveramos uma coisa que talvez ignoramos, ou que não seja verdade, porque elle pôde padecer do peito, mas não ter soffrimento, não soffrer resignadamente essa doença. Por isso devemos dizer, para não errar — padece do peito.

«A caridade é paciente e soffrida nas tribulações» — disse João Franco Barreto.

O padre Vieira, que é texto desenganado, diz, fallando das affrontas que os phariseus fizeram a Christo: «Faltava-lhe este complemento de inteira paciencia, que era *soffrer padecendo* imenso».

E mais familiarmente, a doutrina christã mandanos soffrer com paciencia as fraquezas do nosso proximo, isto é, os damnos, incommodos ou privações que por elle padeceremos, e não soffrermos.

Quando o verbo soffrer se emprega em accepção translata ou figurada, então se usa muitas vezes sem perigo de gallicismo.

# O VERDADEIRO SABIO

Não se comprehende o ser sabio e vaidoso. O sabio verdadeiro, o digno d'este nome, aquillo que melhor sabe é que, quanto mais sabe, mais ignora. Como a quem sobe um monte, quanto mais sobe, mais se dilata ás vistas o recrescente panorama, se aprofundam os reconcavos dos valles circumjacentes, e se confundem ao longe os desconhecidos horizontes; assim, nas ascensões ideaes da sciencia, quanto mais o espirito se eleva, mais o enleiam e subvertem as revelações, as ciladas, os assombros do imprevisito. Ou ascenda com o telescópio para as nebulosas maravilhas do infinitamente grande, ou desça com o microscópio para os indescriminaveis prodigios do infinitamente pequeno, ou recue para o passado com a investigação, ou avance para o futuro com a inspiração, quer tente espiar com a psychologia nos dominios da intelligencia a elaboração, da ideia, quer deseje aperfeiçoar no coração com a virtude as delicadas flores do sentimento; de toda a parte, atravez dos progressos alcançados, o envolvem e surpreendem o indecifrável, o inconcebível, o mysterio. Agora busca a certeza, encontra sphinge impenetravel e bifronte, a dúvida; logo interroga o palpavel, responde-lhe o inconhecível. Por mais claro e bem contestado que o factio se patenteie, fica sempre detraz d'elle o problema insondavel da sua causa; por mais

evidente que um principio se offereça, ninguém demonstra satisfactoriamente a terrivel incognita da sua razão. A sciencia é a lucta sem treguas, renascente e recrescente. Vence num ponto, mas ficam-lhe mil para conquistar; triumpho, mas sobre innumerables desastres. Ha nella o quer que seja do imperceptível, desafiando o incommensuravel.

A vista não discrimina os atomos que se agrupam no grão d'areia, como não enxerga os mundos que giram na via-lactea; o ouvido não percebe o modo de nascer o som, como não escuta os canticos que resoam nas espheras; o alfatto não distingue o cheiro singular de cada objecto, como não suspeita os aromas que embalsamam os espaços... e assim os outros sentidos, ou sempre insufficientes ou sempre illudidos. E o pensamento na sua illimitavel trajectoria não consegue melhor firmeza, não attinge maior resultado. Moleculas e constellações, murmurios e meteoros, os zigzagues da incerteza e os inventos festejados hoje e substituidos amanhã, as exhalações mephticas dos brejos, e as verdades axiomaticas dos prudentes, tudo é incerto e transitorio, tudo vale o mesmo para confusão do homem, tudo é nada perante a Creação! Que importam, pois, vaidades? Só em Deus está a sciencia.

A. Ayres de Gouveia.

## CURIOSIDADES

### AS NOTAS DE BANCO

Parece que foram os chinezes que inventaram e fizeram circular as primeiras notas de banco.

No ano 800, reinava Hieng-Taung, da dinastia de tang, e uma fome aterradora assolava o imperio. O imperador ordenou então que todos os negociantes e proprietarios depositassem no tesouro imperial o dinheiro que possuissem afim de fazer terminar a crise que se dava.

Em troca, os depositarios recebiam umas folhas de papel de arroz, a que se chamou *Fei-tsing*, moeda volante. Apesar do imperador ter restituído o dinheiro passados alguns anos, esses papeis continuaram circulando no imperio e tinham o valor de dinheiro.

Um outro imperador, *Tai-Tsé*, fundador da dinastia dos Iung, no ano de 950, facultou aos proprietarios o depositarem os seus *fundos* no tesouro imperial, dando-lhes em troca uns recibos, *Tian Tsian*, moeda corrente, que tinha o valor do dinheiro e facilitava as transacções.

Na Europa apareceram as notas de banco em principio do seculo XII e foram as republicas da Italia que as introduziram.

B. G.

### As maiores cousas

O maior oceano que se conhece é o Pacifico; rio, o Amazonas; golfo, o do Mexico; cabo, o do Horn; lago, o Superior, na America; ilha, a Australia; bahia, a de Bengala; cidade, Londres; monumento publico, S. Pedro de Roma; deserto, o Sahara; teatro o Grande-Opera de Paris; estado, o de Texas (Estados-Unidos); montanha, o Everest, no Indústão; caminho de ferro, o «Union Pacifico» e o «Central Pacifico»; canal, o Grande Canal, na China; ponte, a ponte sobre o Tay, em Dunda, na Escocia; salão, o militar de Leninegrado e fortificação a muralha da China.

Brigido N. Noronha.

### Caridon

E' uma pedra preciosa dura, e composta de alumina quasi pura.

Tem diferentes nomes, segundo as côres que apresenta.

Amarela, *topazio oriental*; azul, *safira*; encarnada, *rubi oriental*; violeta, *ametista oriental*; verde, *esmeralda oriental*.

Algumas vezes se nota, sobre o plano perpendicular do eixo do cristal, uma estrela esbranquiçada, de seis raios que caem sobre o meio de cada um dos lados do primo hexagono.

A isto chamam os lapidarios, *asteria*.

As variedades grosseiras desta gema reduzem-se a pó, e servem, com o nome de *esmeril*, para talhar e polir os corpos duros.

B. G.

## PEDRAS PRECIOSAS

E' no solo que se encontram as pedras preciosas. O diamante é o carbone puro cristalisado. O quartzo silica pura) dá varias pedras preciosas. O cristal de rocha (caillou du Rhin) vem principalmente de Saint-Gotard, do Tyrol e Madagascar. A ametyasta, vem da Hungria e do Brazil. A opala vem principalmente da Nova-Gales do Sul. A safira e o rubi (aluminio quasi puro) encontra-se nas Indias, China e Ceilão.

A principal mina da turquesa (fosfato de aluminio) é na Pérsia.

Os silicatos de aluminio dão o *topásio*, a *esmeralda* e a pedra azul (lazulite).

Brigido N. Noronha.

# O Vegetariano

Revista Ilustrada de Higiene e Agricultura

Tem vinte e um anos de existencia na propaganda da alimentação racional e tratamentos naturais

Inserer secções de culinaria dietética, consultas *gratis* e agronomia prática

Variada colaboração scientifica e literária

Tem produzido milhares de *auto-curvas* pela *Natureza* e oferece *grátis* um trimestre de assinatura a quem enviar o endereço bem legível a

**O VEGETARIANO**  
**LARGO DOS LOIOS, 50**  
**Porto**

## ESPECTACULOS E DIVERSÕES

### Teatro Sá da Bandeira

Telefone, 2595

Empreza ANTONIO CASTRO

### COMPANHIA LUCILIA SIMÕES—ERICO BRAGA

O mais homogéneo conjunto  
 artistico de declamação

EXCELENTE REPORTORIO

### Jardim Passos Manuel

Telefone. 1084

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

### Salão Jardim da Trindade

Telefone, 4412

Rendez-Vouz da sociedade elegante portuense

### Soirées Chics

Orquestra Jazz sob a direcção do distinto  
 violinista Efsio Anedda

FILMS ESCOLHIDOS

PROGRAMAS VARIADOS

### Olympia

Telefone, 532

Maquina de projecção SAXONIA com um foco duma  
 nitidez perfeitissima.

Neste salão são apresentadas sempre as melhores "super-produções,"

Orquestra de concerto primorosa composta de nove professores  
 sob a direcção do insigne violinista LAMY REIS

### Agua 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 14  
 professores sob a direcção do maestro HORACIO BORGES

### Odeon «Cine-Teatro»

Empreza A. da Silva Marta—Telefone, 4850

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

A mais moderna casa de espectaculos do Porto

Sempre fitas novas

VARIEDADES

Orquestra Jazz executando os mais selectos programas

### Novo Salão High-Life

Telefone, 1407

Praça da Batalha

O cinema mais popular do Pôrto

Peliculas sensacionaes

PROGRAMAS ESCOLHIDOS

Orquestra-Jazz dirigida pelo professor Antonio Carvalho

### Palacio de Cristal

O cinema mais barato do Porto

na NAVE CENTRAL e no GIL VICENTE  
 ás terças, quintas e domingos

Chás dansantes

no «dancing» do Restaurant

JANTARES CONCERTOS

todos os dias ás 19 horas

VISITEM O AVIARIO