

# A VOZ DO COMERCIO

## QUINZENARIO DOS CONTABILISTAS E GUARDA-LIVROS

LEIXIA-PORTO

ASSINATURAS  
(Pagamento trimestral adiantado)  
CONTINENTE . . . . . 2400  
COLONIAS . . . . . 13800  
ESTRANGEIRO . . . . . 18800

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  
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 Maio de 1930

N.º 33

## AOS ESTUDIOSOS DA CONTABILIDADE

«De olhos fitos nesse ideal, devemos trabalhar com o coração, com as mãos e com o cerebro, com fé imperturbavel, com resolução sempre firme, com infatigavel paciencia, perseverando até ao fim, porque, quanto mais caminhar-mos, tanto mais o nosso ideal se elevará.»

O. S. MARDEN

Em «O Meu Diario de Contabilidade» do insigne Mestre Ex.º Sr. Francisco d'Auria, que vem sendo publicado na Revista Brasileira de Contabilidade, de que é Digno Director, lemos no lançamento n.º 62 de 14 de Outubro de 1929 o pensamento de que a seguir transcrevemos parte.

«Tenho observado que muitos dos que estudam contabilidade, ou praticam a profissão, quando chegam a compreender alguma coisa e a fechar o balanço, julgam que estão nas condições de escrever um tratado. O que acontece é que temos um sem numero de obras que pouco diferem umas das outras. E' sempre o mesmo ramerrão.»

Identica observação já tínhamos feito embora n'uma esphera muito mais baixa.

E' o caso de a grande maioria dos nossos Guarda-livros se considerarem perfeitos na sciencia das contas pelo simples facto de poderem montar uma escripturação.

Os resultados d'aí advindos são conhecidos de todos os que dedicam um pouco do seu tempo ao estudo da Contabilidade.

E' aquele modo de pensar o principal causador da falta de colaboração com que luta a «VOZ DO COMERCIO», que, embora uma revista pequena em relação a algumas que conhecemos, não deixa de trazer-nos conhecimentos uteis e leitura interessante, especialmente para os novos como nós.

Foi a «VOZ DO COMERCIO» quem mais fortemente nos vincou o ideal pela Contabilidade.

Foi por «A VOZ DO COMERCIO» que primeiro tivemos a noção da nossa falta de conhecimentos, não talvez em face do meio onde empregamos a nossa actividade, mas em relação aos centros de maior movimento, inculindo-nos o desejo de mais largos horisontes.

Foi por «A VOZ DO COMERCIO» que primeiro tivemos conhecimento da bela Revista Brasileira de Contabilidade a qual por sua vez, nos deu a conhecer, alem de outras, a The Journal of Accountancy de Nova York, de que ha pouco tomamos a assinatura, Rivista Italiana de Ragioneria (Roma), Experta (Paris), que, se o tempo e o continuo amor pela Contabilidade nos permitir, teremos, mais tarde, o supremo prazer de encontrar na nossa pequena biblioteca contabilistica.

E' absolutamente necessario que mostremos não só quanto valem, como necessario é tam-

bem convencer os nossos colegas rotineiros, que acreditamos em nós próprios, e que, por mais dura que seja a batalha, havemos de sair triunfantes.

Inspiremos-lhes a confiança que temos nos nossos estudos e que não recuamos um passo por mais altas que sejam as barreiras da dificuldade.

E' preciso que marquemos o nosso lugar, collocando-nos ao lado dos vencedores na vida. Façamos conhecer-lhes que queremos ir muito alem do que eles foram, que não nos contentamos em saber fazer lançamentos de 3.<sup>a</sup> e 4.<sup>a</sup> formulas.

A epoca em que, para se ser Guarda-livros, só era necessario ter boa letra e uns leves conhecimentos do Deve e Haver, já passou.

Estamos na epoca de aviões e de dirigiveis e em que a Contabilidade exerce com proeminencia a sua acção.

Já vos lembrasteis alguma vez que poderieis um dia ser chamados a exercer o cargo de Chefe de Contabilidade n'uma d'essas emprezas gigantes, como ha por esse mundo de Deus fora, que se instalasse em Portugal para exploração de qualquer ramo de commercio ou industria?

Estarieis habilitados a tomar esse encargo com confiança?  
Gostarieis que alguém fosse desempenhar esse cargo, porque não tinham encontrado em vós a competencia desejada?

Nunca vos veiu á ideia o desejo de aplicar a vossa actividade n'uma Casa de maior importancia comercial ou industrial do que aquela em que exerceis a vossa profissão?

Nunca aspirasteis a serdes um dia mais que Guarda-livros, a serdes Contabilistas?  
Profundae a vossa alma e observareis embora muito lá no fundo, quasi imperceptivel, um desejo até então desconhecido, mas que sentireis vontade de alimentar, de fazer crescer, de conhecer-lhe os resultados.

E é então que começa tomando as proporções atinentes á força do vosso ideal, a arder a chama, cada vez mais viva, do entusiasmo pelo estudo da Contabilidade.

Imediatamente reconhecereis a vossa pequenez no campo d'esta vasta e sublime sciencia e, quanto mais a profundardes, mais sentireis a necessidade, a obrigação, o dever de sahirdes do marasma em que vos encontraes, arrependidos do tempo já perdido, mas que quereis recuperar, cheios de fé e de esperanza no futuro que se vos depara.

Estudemos, pois, com persistencia e amor, porque só assim conseguiremos ver em Portugal, onde não faltam solidas inteligencias, Contabilistas tão competentes como os melhores das outras nações.

Avante caros colegas, tornemos o nosso sonho uma realidade.

Ponta Delgada — Açores

Laurenio S. R. Matias

## “A Voz do Comercio,,

Indice e capa para a colecção de 1929

Estão a ser compostos nas oficinas deste Jornal. Brevemente serão postos á venda, ao preço de Esc. 500.

### AOS ASSINANTES EM DEBITO

Pedimos o favor de pronta e completa liquidación como é de toda a justiça, mesmo para que «A Voz do Comercio» possa singrar como deve e atingir o necessario grau de desenvolvimento e prosperidade para honra da classe a que ela respeita e para beneficio comum.

### ATENÇÃO

**A quem enviamos «A Voz do Comercio», seja ou não assinante, se lhe faltar algum exemplar, queira ter a bondade de o pedir à Radação, que prontamente lhe será enviado.**

## AOS LEITORES

Rogamos o obsequio, que desde já muito agradecemos: de original, principalmente tecnico, e de divulgação de «A Voz do Comercio», afim de que este quinzenario atinja no mais curto prazo o desenvolvimento necessario ao cabal desempenho dos fins para que foi fundado.

### INTERESSANTE

**Empregado** — Com boa caligrafia, que saiba escrever á maquina, contabilidade e que dê fiador, ordenado 15000. Trata-se das 18 ás 19, na rua de S. Paulo, 254-1.º

Do «Diario de Noticias».

**N. R.** — Parece incrivell ...

E cada vez será peor, por que os empregados no commercio, na maioria, não se interessam pelas suas associações de classe e por «A Voz do Comercio», que os defendem e auxiliam...

**Este numero foi visado pela Comissão de Censura**

# SECCÃO TÉCNICA

## O VINHO DO PORTO E AS PESCARIAS

Como prometi no numero de 1 de Abril ultimo, vou referir-me, o mais desenvolvidamente possível, ao celebre tratado conhecido na Inglaterra e em Portugal — aqui pelo Tratado de Methuen; naquella paiz—por Methuen Treaty.

Antes de proseguir acho conveniente transcrever esse documento, e por curiosidade aqui fica transcrito nas duas linguas:

Art.º 1.º—Sua sagrada magestade el-rei de Portugal promete tanto em seu proprio nome, como no de seus successores, de admitir para sempre d'aqui em diante no reino de Portugal, os panos de lan e mais fabricos de lanificio de Inglaterra, como era costume até o tempo em que foram prohibidos pelas leis, não obstante qualquer condição em contrario.

Art.º 2.º—E' estipulado que sua sagrada e real magestade britannica, em seu proprio nome e no de seus successores, será obrigada para sempre, d'aqui em diante, de admitir na Gran Bretanha os vinhos do producto de Portugal, de sorte que em tempo algum (haja paz ou guerra entre os reinos de Inglaterra e França) não se poderá exigir de alfandega nestes vinhos, ou debaixo de qualquer outro titulo, directa ou indirectamente, ou, sejam transportados para Inglaterra em pipas, toneis, ou qualquer outra vasilha que seja, mais que o que se costuma pedir para igual quantidade, ou de medida de vinho de França, diminuindo ou abatendo uma terça parte do direito do costume. Porem, se em qualquer tempo esta dedução, ou abatimento de direitos, que será feito como acima é declarado, fôr por algum modo infringido e prejudicado, sua sagrada magestade portugueza poderá, justa e legitimamente, prohibir os panos de lã, e todos os mais fabricos de lanificio de Inglaterra.

Art.º 3.º — Os ex.mos snrs. plenipotenciarios prometem, e tomam sobre si, que seus amos acima mencionados ratificarão este tratado, e que dentro do tempo de dois mezes se passarão as ratificações.

Lisboa, 27 de Dezembro 1703

D. Manoel Teles,

Marquez d'Alagrete  
John Methuen

### The Methuen Treaty

Art.º 1.º—His sacred royal Majesty of Portugal promises, both in his own name and that of his successors, to admit for ever hereafter, into Portugal, the woollen cloths and the rest of the woollen manufactures of the Britons, as was accustomed until they were prohibited by the laws; nevertheless, upon this condition:

2.º—That is to say, that her sacred Majesty of Great Britain shall, in her own name and that of her successors, be obliged for ever hereafter to admit the wines of the growth of Portugal into Great Britain; so that at no time, whether there shall be peace or war between the kingdoms of Great Britain and France, anything more shall be demanded for these wines, by the name of customs or duty, or whatsoever other title, directly or indirectly, whether they shall be imported into Great Britain in pipes or hogsheads, or other casks, than what shall be demanded from the like quantity or measure of French wine, deducting or abating a third part of the custom or duty; but if any time this deduction or abatement of customs, which is to be made as aforesaid, shall in any manner be attempted and prejudiced, it shall be just and lawful for his sacred royal Majesty of Portugal again to prohibit the woollen cloths, and the rest of the British woollen manufactures.

3.º — The most excellent Lords of the Plenipotentiaries promise and take upon themselves that their above-named

masters shall ratify this treaty, and that within the space of two months the ratification shall be exchanged.

Given at Lisbon, the 27 the Dec., 1703

JOHN METHUEN *Marchis Alegretensis*

Os leitores que conhecerem o idioma inglês poderão fazer a comparação dos dois textos.

Para uma divergencia de terminologia desejo chamar a atenção de quem me lê: no texto portuguez foi traduzido o termo inglês *hogshead* por *toneis*, o que está errado; a palavra da nossa lingua correspondente á inglesa em questão é—meia pipa. Tonel é muito maior que meia pipa. Ha toneis que comportam cem e mais pipas.

Ora, o tratado de Methuen, apesar da celeuma que levantou, esteve em vigor até 21 de Julho de 1835, depois de haver sido renovado em Fevereiro de 1810. Fel-o caducar o Duque de Palmela numa nota dirigida a Sir. Howard Walden, em virtude da Inglaterra, deseja talvez de variar de paladar de vinhos — *varietas delectat* — ter-se esquecido da preferencia concedida aos vinhos de Portugal.

As consequencias do tratado sugerem algumas considerações de ordem economica, mas antes delas supponho que devemos acrescentar alguma coisa mais ao que ficou dito no numero de Abril sobre a Companhia do Alto Douro.

Como vimos, o Marquês de Pombal pretendeu destruir o monopolio do commercio de vinhos dos Ingleses com a criação da Companhia que lhe foi inspirada, segundo alguns escritores, pelo *ciume* que lhe despertou o commercio inglês mas de facto aquilo a que a instituição visava ostensivamente, era a melhorar a qualidade do vinho do Douro e a estabelecer — um tipo.

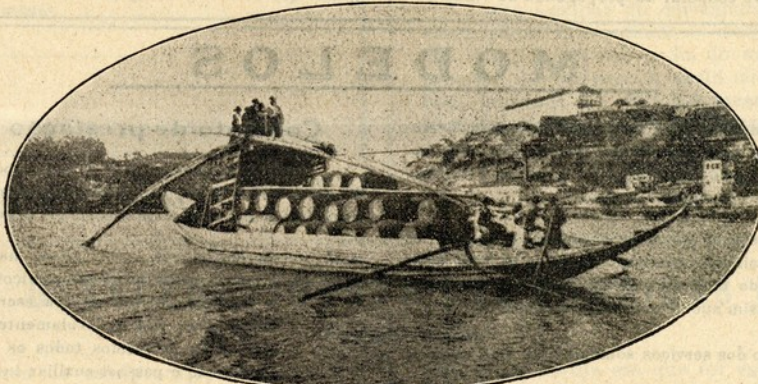
Em todo o caso o tratado começou desde logo a produzir os seus efeitos no que diz respeito a exportações de vinho do

Porto para Inglaterra, porque já no decénio de 1708-17, exportamos para ali 95.000 pipas e nos quatro subsequentes decénios exportamos 171.000, 189.000, 182.000 e 157.000 pipas. E a facilidade com que a Inglaterra recebeu os nossos vinhos, deu em resultado estabelecerem-se muitas firmas exportadoras, tanto nacionaes como inglesas, algumas delas negociando já anteriormente em vinhos dentro do pais. Em breve se verificou que a curva de consumo dos vinhos do Porto na Inglaterra subia rapidamente.

Mas a criação, digamos assim, do verdadeiro vinho do Porto veio a dar-se só depois de 1766, com o aperfeiçoamento do fabrico da garrafa. Até aquella data a garrafa era imperfeitissima, grosseira, baixa e corpulenta, mal talhada, de gargalo curto, o que tornava impossivel *amadurecel-o*, desenvolvendo as suas belas qualidades que se apreciavam num bom *vintage*, esse Porto aveludado a que os ingleses de hoje ligam tanta importancia.

Após a referida data iniciou-se o fabrico mais aperfeiçoado da garrafa quasi tal qual ele se encontra hoje, de corpo cilindrico, comprido, regular, de gargalo comprido, que permite collocar as garrafas deitadas nas garrafeiras, e, deste modo o vinho do Porto adquire propriedades e qualidades que satisfazem o mais exquisito e exigente paladar. Data então desta inovação da garrafa a criação do verdadeiro vinho do Porto.

Melhorada a qualidade, a curva de consumo na Inglaterra subiu ainda mais, até que por occasião da Revolução Francesa, o vinho do Porto firmou a sua posição entre a aristocracia inglesa, que o adoptou como bebida obrigatoria, á sobremeza.



Chegada de um barco rabelo com vinho a Vila Nova de Gaia

No ano de 1801, a Inglaterra importou cerca de 70.000 pipas, tendo descido nos ultimos anos da guerra peninsular (1810-14), devido á desorganisação do pais a seguir ás invasões francezas.

Aquele elevado ponto da curva de importações na Grã-Bretanha só foi de novo atingido em 1852 quando subiu para 80.000 pipas annaes. Em 1858 o nivel caiu para 15.000 pipas, desconhecendo-se os motivos que originaram esta depressão. Todavia voltou a subir e no ano de 1922 as importações naquella pais atingiram a cifra enorme de 170 000 pipas.

Ha quem afirme que uma lei celebre de Gladstone, o ministro liberal, publicada em 1860 e que permitia a qualquer comerciante, mediante o pagamento de uma pequena taxa, negociar em vinhos, fez um mal enorme á reputação do vinho do Porto, porque permitiu inundar o mercado inglês com vinhos de inferior qualidade. Os antigos exportadores e os comerciantes honestos continuaram vendendo ao publico inglês os bons e genuinos vinhos do Douro mas a enorme quantidade de pequenos commerciantes que surgiram após a lei de Gladstone, aos quaes se chamou em ar de troça—os *grocer's port* (os mercieiros do vinho de Porto) comprometeram a reputação do genuino e esplendido produto que o mundo inteiro vivifica, o ponto é que o mundo inteiro o beba.

Alem da Inglaterra, diversos outros países europeus já hoje consomem quantidades apreciaveis dos nossos vinhos, entre elles a França, a Belgica, a Holanda, a Dinamarca, a Suecia, a Noruega, a propria Alemanha. E na America, o Canadá, o Brasil, as republicas Sul-Americanas, etc., consomem quantidades apreciaveis de vinhos do Porto.

Ora, esta grande riqueza nacional tem de ser tratada com carinho tanto por lavradores como por exportadores. E' preciso manter custe o que custar a pureza e o bom nome do vinho do Douro. Se as leis existentes não oferecem bastante garantia para isso, estudem-se outras de maior eficacia que postas em pratica possam salvar esta grande riqueza economica que a Providencia nos outorgou.

A propaganda lá fora, quanto a mim, não deveria estar apenas a cargo dos exportadores. O Estado logo que esteja em condições de o fazer, deve cooperar na propaganda do vinho do

Porto. Creio que as nossas legações e consulados espalhados por esse mundo de Cristo poderiam tomar uma parte muito importante nessa propaganda. A maneira como esses serviços deveriam ser executados, dependeria dum conjunto de informações que os nossos representantes no estrangeiro transmitissem ao Conselho do Comercio Externo instalado no Ministerio dos Estrangeiros, organisação esta que me parece viria a prestar ótimos serviços á Economia da Nação.

E' necessario evitar as fraudes sempre prejudiciaes, porque a sua frequencia dará em resultado não só prejudicar a reputação como a diminuição do consumo do nosso melhor produto. E as fraudes, grosseiras ou bem estudadas, são frequentemente encontradas na Inglaterra, na França, no Brasil, etc.

Não ha muito tempo ainda que em Londres a importante casa Sandeman querelou dum negociante-retalhista que tinha exposto á venda vinho de Tarragona engarrafado, ostentando os rotulos a palavra *Port* em letras muito grandes, ao passo que a palavra Tarragona estava impressa em letras pequenissimas.

O Tribunal decidiu que a palavra *Port* não podia ser usada para o vinho de Tarragona, sem ficar aquele que o fizer, incurso na designação de—Falso Comercio.

Ora as leis de garantia do governo portuguez, até agora não tem ido muito alem do vulgar certificado de origem e a designação do porto de embarque; quanto á garantia da qualidade nada ha legislado. E' assunto que fica ainda a cargo do exportador e do commerciante; para isso é necessario que tanto um como outro sejam pessoas honestas que se preocupem com o bom nome das suas marcas. Oxalá que o Governo não tenha de publicar uma lei que defenda a qualidade dos vinhos a exportar. Caminharemos para isso?

(Continua)

Braz Porto.

NOTA. A transcrição em inglês que veio no ultimo numero, saiu cheia de *gralhas*. Não as corrigimos porque a intelligencia do leitor que conhece aquella lingua terá sem duvida feito as necessarias correções. E' preciso tambem desculpar os tipografos que não tem obrigação de saber inglês. B. P.

## MODELOS

Modelo dum contracto de prestação de serviços de guarda-livros, obsequiosamente redigido pelo Ex.<sup>mo</sup> Sr. Dr. Abeilard Teixeira, em face dos seguintes dados:

Contracto por dois annos, com inicio no começo do mês, o qual só poderá ser rescindido mediante aviso feito com seis meses de antecedencia, do contrario considerar-se-ha renovado por mais dois annos, e assim sucessivamente, competindo:

### A' firma:

Exigir a prestação dos serviços sómente nos dias uteis e dentro das horas legais;

Fornecer a tempo os precisos elementos para que a escrituração esteja sempre em dia e devidamente feita e para encerramento, por balanço, da escrituração em 31 de Dezembro de cada anno.

Admitir o pessoal necessario para o bom funcionamento dos serviços, o qual ficará sob as ordens do guarda-livros.

Adquirir uma ou mais maquinas de escrever, conforme as exigencias dos serviços.

Satisfazer mensalmente ao guarda-livros o ordenado de X e a conceder anualmente a gratificação minima de X e um mês de ferias, sem prejuizo das regalias que ele usufrua.

Pagar as despesas de deslocação do guarda-livros,—isto é, os gastos com a viagem, o transporte de mobiliario, etc., tanto na ida para ocupar o lugar, como no regresso quando o contracto esteja findo,—e as contribuições e impostos profissionais que no guarda-livros sejam lançados.

Dar casa, nas devidas condições higienicas, para habitação do guarda-livros e familia, e luz electrica.

### ao guarda-livros:

Ter sempre a escrituração devidamente arrumada; dar balanço em 31 de Dezembro de cada anno e encerrar as contas no prazo de sessenta dias.

Fazer a correspondencia para o paiz, ou, não podendo, manda-la fazer sob a sua direcção.

## Contracto de prestação de serviços

Os abaixo assinados F... como socio gerente e representante da firma X e A... guarda-livros entre si ajustaram e reciprocamente aceitaram o contracto seguinte:

1.º —O requerido A... obiga-se, na qualidade de guarda-livros, a prestar os seus serviços com zelo, intelligencia e assiduidade, trazendo a escrituração da sociedade referida em dia e devidamente arrumada para o qual lhe serão fornecidos todos os elementos necessarios bem como o pessoal auxiliar indispensavel que trabalhará sob a sua direcção.

§ unico—A... terá anualmente direito a 30 dias de licença sem perda de vencimento.

2.º —A firma X, por sua parte, obriga-se a pagar a A... o ordenado mensal fixo de... e, fechado o balanço annual, pagará mais como gratificação a quantia de... devendo além disso fornecer casa para habitação do mesmo A... e sua familia, com todas as condições higienicas, e com illuminação electrica paga igualmente pela firma.

§ 1.º —Ficam a cargo da firma X as despesas derivadas da deslocação de A... para o logar de... e finde este contracto pagará igualmente as despesas de deslocação da residencia que ocupar para...

§ 2.º —A firma X igualmente pagará todas as contribuições e impostos que forem lançados a A... pelo exercicio do seu cargo.

3.º —Para todos os efeitos o presente contracto considerar-se-ha começado no dia... e durará pelo prazo renovavel de 2 annos, prazo que se considerará renovado por igual periodo de tempo se quaes das partes o não der por findo avisando a outra com a antecedencia de 6 meses.



quello giurano e spergiurano». E acrescenta á guisa de comentário: *Che malissimo fanno*.

Muitos negociantes tinham livros duplos, e segundo as circunstancias, juravam por este ou por aquelle. Ao comprador mostrava-se um, ao vendedor outro diverso,—e cada um, na falsa affirmação do proprietario, era um modelo de exactidão.

PACIOLO nos falla de uma celebre conta de *Entrata e Uscita* na qual alguns punham cousas extraordinarias, segundo sua phantasia «*Sono alcuni che nè lor libri usano tenere una partita detta Entrata e Uscita, nella quale pongono cose straordinarie o altre come alla fantasia pare*».

Uma das contas reputadas difficeis de escripturar era a que dizia respeito às sociedades em participação. Tão difficil a considera PACIOLO que lhe chama famosa. «*L'altra partita famosa è la Compagnia che con alcuno facessi, per ragione di qualunque cosa si facesse o di panni o di sete o di spezierie o di coloni o di tintorie e di cambio*». E vem em seguida a regra para a partida famosa.

Outras partidas famosas são aquellas «*che nei maneggi trafficanti si sogliono il più delle volte solennizzare e metterle da per sé acciò di quelle distinte dell'altre, se ne possa conoscere il pro e danno che di quele seguisse*». E PACIOLO particularisa essas outras partidas famosas: «*Barati, viaggi raccomandati, viaggi in sua mano, commissioni avute per altri banchi di scritta ovvero ditta, cambi reali d'un conto di bottega*».

A segunda edição da obra de PACIOLO appareu em 1523.

Nas bibliotecas da Italia ha bellissimos exemplares tanto da primeira edição de 1494 como da segunda de 1523.

Podemos mencionar a *Marciana*, de Veneza, a *Cassanense*, de Roma, a da *R. Academia de sciencias, letras e artes*, de Modena, a *Commercial*, de Reggio Emilia, as de Ascoli, Cagliari, Napoles, Osimo, Piacenza, Fermo, Rimini e Pistoia.

Fóra da Italia sabemos que existe um exemplar da edição de 1494 em Edimburgo, na livreria dos contadores provisionados, «*chartered accountants*», daquelle cidade. Deste exemplar possuímos nós uma bella copia da primeira pagina.

Nasceu PACIOLO em San Sepolcro, pequena cidade da Toscana, entre 1445 e 1450, e familiarisou se com o commercio de então sendo professor dos filhos de um grande mercador do seu tempo de nome Antonio Rompiasi. Um erro typographico da edição de

1523 tornou conhecido o nome de Ropiansi em lugar de Rompiasi.

O primeiro trabalho de PACIOLO foi um tratado de algebra, escripto em 1470, e que elle dedicou aos seus discipulos, filhos de Rompiasi.

Em seguida o frade toscano ensinou mathematica em Perugia, durante cinco annos, escrevendo alli, em 1475, um segundo tratado de algebra.

De Perugia passou-se o nosso frade para Zara, onde, em 1481, compoz um terceiro tratado de algebra, mais cuidado e mais completo que os dois precedentes, porque nelle o auctor discorre «*de casi più suttili e forti*». O proprio PACIOLO, referindo-se a este seu novo trabalho, diz: «*E anche in quello che a Cara (Zara) nel 1481 de casi più suttili e forti componemmo*».

Em 1494 apparece em Veneza a sua *Summa de arithmetica, geometria, proportioni et proportionalita*. Depois apparecem a *De viribus quantitatis* e a *Divina proportione*.

PACIOLO viajou muito, ensinando sempre mathematica, de que foi um insigne conhecedor. De 1470 a 1475 vem-o em Perugia, depois em Zara até 1481. Em 1487 voltou a Perugia. Em seguida foi a Roma, donde, em 1490, foi para Napoles, e logo depois, em 1493, se dirigiu para Padua. Desta cidade foi chamado para Assisi, pelos superiores da ordem a que pertencia, ameaçado de excomunhão si não obedecesse dentro de oito dias. De Assisi passou para Urbino, donde seguiu para Veneza afim de cuidar da publicação da sua *Summa*, em 1494.

BALDI, que nasceu em Urbino em 6 de junho de 1553 e morreu em 10 de outubro de 1617, escreveu uma obra — *Vite dei matematici* — e nesta obra allude a PACIOLO: «*Nacque (Fra Luca, Paciolo) nella città del Borgo S. Sepolcro, posta da Fra Leandro Alberti nel ducato di Spoleti, città non molto grande, ma copiosa non di meno e di persone onorate. Fu de la famiglia de Paccioli, ignobile per quanto credo e di poco splendore*». A affirmação de BALDI, de que PACIOLO era de familia «*ignobile e di poco splendore*», tem sido justamente contestada. PACIOLO viveu sempre solicitado pelas escolas de ensino superior, no meio das pessoas mais illustres do seu tempo—e elle mesmo allude a parentes seus de magnifica posição social. Teve dois irmãos aos quaes se refere nestes termos: «*P. Zinepero e Frate Ambrogio miei carnali fratelli del medesimo ordine seraphico*».

(Continua)

Carlos de Carvalho.

## PUERILIDADES ÚTEIS

Ha poucos dias, entrei no escritório duma importante firma da capital a fim de falar com um dos empregados, rapaz meu amigo. Estava contando juro num «*contas correntes*», com o auxilio duma excelente máquina de calcular. E o que fazia o meu amigo? Multiplicava o «*numero*» pela «*taxa*» e dividia o resultado por 365, isto é, fazia duas operações diferentes, quando para o efeito, lhe bastava uma multiplicação — uma só operação, portanto.

—«Porque não applicas o «*multiplicador fixo*», — perguntei.

—?!

—Sim, homem, o «*multiplicador fixo*» que te sim-

plifica extraordinariamente o trabalho. Demais, com esta bella máquina e tendo tu tantas contas com juros...

Quando, daí a poucos minutos deixei o meu conhecido radiante, por ver que duma coisa tão simples resultava grande economia de tempo e esforço, pensei que muitos empregados de escritório estariam naquele momento ás voltas com «*divisões*» desnecessarias. E por que a «*Voz do Comercio*» é um quinzenario essencialmente didactico, cujas columnas devem inserir, a par dos doutos debates dos mestres, matéria elemental acessivel ao intellecto de todos os principiantes, não lhe ficará mal a publicação daquela coisa simples da qual resulta economia de trabalho e tempo.

Ora, pois. Todos conhecem a velha fórmula (trata-se de juros simples)

$$J = \frac{C T R}{100 \times 365}$$

No «contas correntes» em questão existe uma coluna para os «dias» e outra para os «numeros» (N).

$$N = \frac{C T}{100}$$

Portanto, achado o número, a primeira fórmula fica simplificada:

$$J = \frac{N R}{365}$$

Contar juros de 4 % na seguinte conta, até 30 de junho de 1930

Datas		Operações	Débitos	Créditos	Saldos	Dias	Numeros
1930							
Janeiro	1	Saldo do exercicio anterior . . . . .		5.000\$000	5.000\$000	14	70.000
	15	n/ pagamento . . . . .	2.000\$000		3.000\$000	10	30.000
	25	s/ entrega . . . . .		10.000\$000	13.000\$000	34	442.000
Fev.º	28	n/ pagamento . . . . .	4.000\$000		9.000\$000	122	1.098.000
Junho	30						1.640.000

$$M. F. = \frac{4}{365} = 0,0109589$$

$$J = 0,0109589 \times 1640000 = 179\$72$$

LISBOA, ABRIL—1930

S. Berchanas

## A r i t m é t i c a s i m p l i f i c a d a

N. R. A proposito de alguns artigos de aritmética prática que publicamos, varios leitores se nos dirigiram pedindo a publicação de um curso de aritmética prática, principalmente sob o ponto de vista comercial, mas coisa simples, de facil assimilação por quem não disponha de professor. Um nosso redactor inicia hoje a publicação deste curso, cuja compilação tem em vista satisfazer aquele pedido.

**Aritmética** é a sciencia elementar dos numeros e suas combinações.

### ALGARISMOS

**Algarismos** são os sinais com que, de modo abreviado, se representam os numeros. Ha algarismos árabes e algarismos romanos. Os algarismos árabes são os seguintes:

1 2 3 4 5 6 7 8 9 0  
um dois três quatro cinco seis sete oito nove zero

Os primeiros nove chamam-se «significativos», porque, por si só, significam um numero, enquanto que o zero, por si só, nada significa.

Os algarismos romanos são os seguintes:

I V X L C D M

um cinco dez cinquenta cem quinhentos mil

Na representação dos numeros por estes algarismos devemos atender ao seguinte:

—Um numero formado por um algarismo repetido varias vezes tem o valor da soma desses algarismos. Note-se que os algarismos I, X, C e M não se repetem mais de três vezes. Assim, II vale 2; XX vale vinte; MMM vale 3.000; CC vale 200.

—Um algarismo colocado depois de outro menor fica diminuido do valor do menor. Exemplo: IV representa 4; XC representa 90.

—Um algarismo colocado depois de outro maior aumenta do seu valor o valor do maior. Ex.: VI igual a 6; XV igual a 15; CX igual a 110.

—Um algarismo colocado entre dois maiores afecta somente o que lhe fica á direita: XIV igual a 14, MCM igual a 1900.

—Uma linha horizontal sobre um numero aumen-

«Multiplicador fixo» (M, F).

$$M. F. = \frac{R}{365}$$

E, encontrado o multiplicador fixo, ei-la reduzida a:

$$J = M. F. \times N,$$

isto é, uma simples multiplicação.

Paro melhor elucidação, um exemplo.

Contar juros de 4 % na seguinte conta, até 30 de junho de 1930

Datas	Operações	Débitos	Créditos	Saldos	Dias	Numeros
1930						
Janeiro	1		5.000\$000	5.000\$000	14	70.000
	15	2.000\$000		3.000\$000	10	30.000
	25		10.000\$000	13.000\$000	34	442.000
Fev.º	28	4.000\$000		9.000\$000	122	1.098.000
Junho	30					1.640.000

$$J = 0,0109589 \times 1640000 = 179\$72$$

ta mil vezes o seuvalor: V representa 5000; CD representa 400.000.

Estes algarismos empregam-se geralmente nos mostradores dos relógios, nos capitulos dos livros e na distincão entre monarcas do mesmo nome.

### DEFINIÇÕES

**Quantidade** é uma porção de qualquer coisa que se pode pesar, medir ou contar. **Unidade** é uma grandeza com que se medem, pesam ou contam as quantidades. Assim, numa quantidade de 7 aeroplanos, a unidade é um aeroplano; em 8 kilometros de linha férrea a unidade é o kilometro; em 10 litros de gasolina a unidade é o litro. Dá-se o nome de quantidades **contínuas** ás que são formadas por unidades que formam um todo e só se podem avaliar pesando-as ou medindo-as. Ex.: uma barra de metal, uma peça de fazenda, a extensão de uma rua. Dá-se o nome de quantidades **descontínuas** ou **discretas** ás que são formadas por um conjunto de pessoas ou coisas distintas, como uma porção de lapis, de chapéus, de bengalas, um grupo de soldados, etc.

**Numero** é aquilo que indica quantas unidades ha numa quantidade: em 45 canastras de laranjas a quantidade são todas as laranjas, e o numero das unidades (canastras) é 45. Por muito grande que seja um numero, ha sempre maneira de o tornar maior, acrescentando-lhe uma unidade. Porisso, a série dos n.ºs é ilimitada.

**Numeros pares** são os que terminam em 2, 4, 6, 8 ou zero.

**Numeros impares** são os que terminam em 1, 3, 5, 7 ou 9.

**Numeros abstractos** são os que não indicam o objecto: 45, 32, 7.

**Numeros concretos** são os que indicam o objecto: 4 gramofones, 5 policias.

**Numero simples** é o que é formado por um só algarismo.

**Numero composto** é o que é formado por mais de um algarismo.

(Continua)

C. C.

# CALCULOS DE FACTURAS ESTRANGEIRAS

(Continuação)

## N.º 4 Cópia de uma factura

PESO		DESIGNAÇÃO	Prov. da Alemanha	
Brut.	Liq.		SOMMAS	
42	28	1 Caixa N.º 169		
		50 Jogos para pratos (bandejas) a 1.07 . . . . .	53.50	
		Caixa e embalagem . . . . .	4.20	
		Gastos até Hamburgo. . . . .	5.40	63.10
250	226	2 Caixas N.º 250/1		
		72 Duzias facões a 10.000	720.00	
		Despesas de embarque . . . . .	3.00	723.00
251	230	1 Caixa N.º 299		
		170 Grosas ganchos de ferro N.º 103 em . . . . .	137.20	
192	170	1 Caixa N.º 300		
		64 Grosas ganchos de ferro N.º 104 em . . . . .	90.95	
202	185	1 Caixa N.º 301		
		110 Grosas escapúlas de ferro N.º 104 em . . . . .	105.00	
150	134	1 Caixa N.º 302		
		162 Grosas escapúlas de ferro N.º 100 em . . . . .	193.40	
95	85	1 Caixa N.º 303		
		3500 Aldravas N.º 105. . . . .	456.90	
1182	1058	Despesas de embarque. . . . .	8.00	991.45
				1777.55
		<b>Conta de Despesas</b>		
		7/8 Seg. sobre marcos 2.280 . . . . .	19.95	
		Frete até Santos . . . . .	87.90	
		Despesas consulares . . . . .	8.65	116.50
		Marccs . . . . .		1894.05

## Despacho na Alfandega

Da Factura N.º 4

PESO		DESIGNAÇÃO	SOMMAS	
Liq.	Brut.			
250	226	2 Caixas N.º 250/1. Contendo: Facões c/ bainhas de couro . . . . .	184.00	3168400
95	85	1 Caixa N.º 303. Contendo: Aldravas de ferro envernizado . . . . .	a 08700	508500
42	28	1 Caixa N.º 169. Contendo: Bandejas de madeira . . . . .		308000
387	339	Ouro e papel. . . . .		4056900
		<b>OURO</b> 35% <sup>27</sup> CAMBIO	2398735	1428065
		PAPEL 65% <sup>16</sup> = 18687 <sup>5</sup>	2638835	
		Estadística . . . . .	08030	
		Armazenagem . . . . .	128500	
		Capatazias . . . . .	08300	
		Estampilhas . . . . .	38500	
		Carreto . . . . .	48500	
		Comissão . . . . .	98600	308430
		Total . . . . .		5348000

## Complemento do despacho

Da Factura N.º 4

PESO		DESIGNAÇÃO	SOMMAS	
Brut.	Liq.			
251	230	4 Caixas. Contendo: Obra não classificada de ferro batido; com os seguintes numeros: N.º 299 170 gros. ganchos		
192	170	» 300 64 » »		
202	185	» 301 110 » escapúlas		
150	134	» 302 162 » »		
795	719	São 719 k. c/u a 8600		4318400
		Ouro e papel		
		<b>OURO</b> 50% <sup>27</sup> CAMBIO	3638994	2158700
		PAPEL 50% <sup>16</sup> = 18687 <sup>5</sup>	2158700	
		Estadística . . . . .	08030	
		Armazem . . . . .	258000	
		Capatazia . . . . .	8300	
		Estampilhas . . . . .	38000	
		Carreto . . . . .	55000	
		Comissão . . . . .	188476	528306
		Total . . . . .		6328000

Continua

Prof. G. Jean Brado



# PROBLEMAS

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

## Solução do problema n.º 9

(Continuação)

### Encerramento dos livros da firma

Americo, Ferreira & C.<sup>a</sup>, L.<sup>da</sup>

Podemos fazer de dois modos este encerramento:

#### Primeiro modo

Comecemos, como cumpre, por transferir para a conta «Capital» os saldos das contas:

«Reserva para Contribuições e Impostos» e «Fundo de Reserva» e os lucros, que decerto figuram — o problema não o diz — na conta «Perdas e Lucros» ou «Resultados de Exercício» ou na conta de lucros de cada socio.

Temos, pois, que fazer o seguinte lançamento:

**Diversos**  
a Capital . . . . . 229.455\$—

Pela transferencia dos saldos das seguintes contas para a de capital.

**Reserva para Contribuições e Impostos** . . . . . 9.000\$—  
**Fundo de Reserva** . . . . . 201.000\$—  
**Perdas e Lucros** . . . . . 19.455\$—

D. Reserva para Contribuições e Impostos H.

Saldo transferido para a c/ de capital . . . . . 9.000\$—	9.000\$—
9.000\$—	9.000\$—
9.000\$—	9.000\$—

D. Fundo de Reserva H.

Saldo transferido para a c/ de capital . . . . . 201.000\$—	201.000\$—
201.000\$—	201.000\$—
201.000\$—	201.000\$—

D. Capital H.

Saldo transferido p. <sup>a</sup> a nova sociedade 1.129.455\$—	1.129.455\$—
900.000\$—	900.000\$—
229.455\$—	229.455\$—
1.129.455\$—	1.129.455\$—

Transfere se agora o activo e o passivo, num ou em varios lançamentos, para a sociedade *Costa, Ferreira & C.<sup>a</sup>*.

## NUM LANÇAMENTO

### Diversos a Diversos

Transferencia do n/ activo, passivo e capital para a firma *Costa, Ferreira & C.<sup>a</sup>*

**Credores** . . . . . 70.545\$—  
**Capital** . . . . . 1.129.455\$—  
a **Mercadorias** . . . . . 580.960\$—  
a **Caixa** . . . . . 10.200\$—  
a **Letras a Receber** . . . . . 115.000\$—  
a **Consignações de c/ Alheia** . . . . . 35.000\$—  
a **Devedores** . . . . . 283.640\$—  
a **Consignações de c/ propria** . . . . . 60.500\$—  
a **Moveis e Utensilios** . . . . . 12.000\$—  
a **Borges & Irmão, c/ depositos à ordem** . . . . . 102.700\$—

## EM VARIOS LANÇAMENTOS

**Costa, Ferreira & C.<sup>a</sup>** 1.200.000\$—  
a **Diversos**

Pelo activo que transferimos para aquela firma, a saber:

a **Caixa** . . . . . 10.200\$—  
a **Mercadorias** . . . . . 580.960\$—  
a **Letras a receber** . . . . . 115.000\$—  
a **Consignação de c/ alheia** . . . . . 35.000\$—  
a **Devedores** . . . . . 283.640\$—  
a **Consignações de c/ propria** . . . . . 60.500\$—  
a **Moveis e Utensilios** . . . . . 12.000\$—  
a **Borges e Irmão, c/ depositos à ordem** . . . . . 102.700\$—

**Credores** . . . . . 70.545\$—  
a **Costa, Ferreira & C.<sup>a</sup>**  
Saldo daquela conta que fica a cargo desta firma . . . . . 70.545\$—

**Capital** . . . . . 1.129.455\$—  
a **Costa, Ferreira & C.<sup>a</sup>**  
Transferencia do n/ capital para esta sociedade . . . . . 1.129.455\$—

### Segundo modo

Distribue-se o capital, os lucros e os saldos das contas: «Reserva para Contribuições e Impostos» e «Fundo de Reserva», pelos socios, segundo determina a escritura social. Suponhamos segundo a dita escritura:

1.º Que o capital social está subscrito e realizado em partes iguais, por:  
Americo Ferreira de Carvalho . . . . . 225.000\$—  
Aberto Pereira de Matos . . . . . 225.000\$—  
Mauricio Lopes de Castro . . . . . 225.000\$—  
Candido Moreira . . . . . 225.000\$—  
900.000\$—

2.º Que os lucros e as reservas têm de ser distribuídas pelos socios proporcionalmente ao respectivo capital.

Ora, a reserva para contribuições e impostos é de . . . . . 9.000\$—  
o saldo da conta «Fundo de Reserva» é de . . . . . 201.000\$—  
e os lucros são de . . . . . 19.455\$—  
Total . . . . . 229.455\$—

a distribuir em partes iguais pelos quatro socios, cabendo, portanto, a cada 57.363\$75.

Como o capital individual está englobado na conta colectiva: «Capital», temos tambem de fazer a devida distribuição pelos socios.

Do exposto se deduz que pertence a cada socio:

Sua parte de capital . . . . .	225.000\$—
Idem de reservas e lucros. . . . .	57.363\$75
Total . . . . .	282.363\$75

e que, pois, temos de fazer o seguinte lançamento:

#### Diversos a Diversos

Pela passagem dos saldos das primeiras contas para as segundas.

<b>Reserva para Contribuições e Impos-</b>	
<b>tos</b> . . . . .	9.000\$—
<b>Fundo de Reserva</b> . . . . .	201.000\$—
<b>Capital</b> . . . . .	900.000\$—
<b>Perdas e Lucros</b> . . . . .	19.455\$—

<b>a Americo Ferreira de</b>	
<b>Carvalho, c/ capital</b> . . . . .	282.363\$75
<b>a Alberto Pereira de</b>	
<b>Matos, c/ capital</b> . . . . .	282.363\$75
<b>a Mauricio Lopes de</b>	
<b>Castro, c/ capital</b> . . . . .	282.363\$75
<b>a Candido Moreira c/ cap.</b>	282.363\$75

Agora escritura-se a transferencia do activo e do passivo para a nova sociedade, num ou mais lançamentos.

Assim, por exemplo:

#### Diversos a Diversos

Pelos saldos das seguintes contas, exceptuando a conta, *Costa, Ferreira & C.<sup>a</sup>*, que transitam para a nova sociedade:

<b>Costa, Ferreira &amp; C.<sup>a</sup></b> . . . . .	1.129.455\$—
<b>Credores</b> . . . . .	70.545\$—
<b>a Caixa</b> . . . . .	10.200\$—
<b>a Mercadorias</b> . . . . .	580.600\$—
<b>a Letras a Recber</b> . . . . .	115.000\$—
<b>a Consignaões de c/ alheia</b>	35.000\$—
<b>a Devedores</b> . . . . .	283.640\$—
<b>a Consignaões de c/</b>	
<b>propria</b> . . . . .	60.500\$—
<b>a Moveis e Utehsilios</b>	12.000\$—
<b>a Borges &amp; Irmão c/ de-</b>	
<b>positos à ordem</b> . . . . .	102.700\$—

#### Diversos

<b>a Costa, Ferreira &amp; C.<sup>a</sup></b> . . . . .	1.129.455\$—
---	--------------

Transferencia do nosso capital para a nova firma *Costa, Ferreira & C.<sup>a</sup>*

<b>Americo Ferreira de</b>	
<b>Carvalho, c/ capital</b> . . . . .	282.363\$75
<b>Alberto Pereira de Ma-</b>	
<b>tos, c/ capital</b> . . . . .	282.363\$75
<b>Mauricio Lopes de</b>	
<b>Castro, c/ capital</b> . . . . .	282.363\$75
<b>Candido Moreira, c/</b>	
<b>capital</b> . . . . .	282.363\$75

Está encerrada a escrituração.

(Continua)

A. M. F.

#### Solução n.º 7

Lançamentos a fazer na escrituração de Silva, Brandão & C.<sup>a</sup> L.da.

Na data do aceite do saque:

#### Fazendas Geraes

##### a Letras a Pagar

Pelo n/ aceite n.º 13, saque da Sociedade Agricola do Norte, por saldo do s/ fornecimento de cereaes . . . . .	117.356\$95
--	-------------

Na data do vencimento do mesmo:

#### Banco Peninsular — C/ Letras à cobrança a Letras a Receber

Pelo importe dos n/ saques n.ºs que lhe entregamos para cobrança de n/ conta . . . . .	87.600\$00
--	------------

#### Caixa

##### a Banco Peninsular—C/ Letras à cobrança

Recebido do mesmo, como adeantamento, por c/ da cobrança dos saques entregues nesta data . . . . .	67.356\$95
--	------------

#### Letras a Pagar

##### a Caixa

Pago n/ aceite n.º 13 . . . . .	117.356\$95
---------------------------------	-------------

#### Titulos Endossados

##### a Credores por Endossos

Pelo endosso prestado por José da Costa em n/ saques n.ºs. . . . . entregues para cobrança ao Banco Peninsular . . . . .	87.600\$00
--	------------

Na data da liquidação de contas com o Banco:

#### Diversos

##### a Banco Peninsular — C/ Letras à cobrança. Juros e Descontos

Por juros em c/ corrente e despesas de cobrança dos n/ saques n.ºs. . . . .	3.523\$50
---	-----------

#### Caixa

S/ entrega por saldo . . . . .	16.717\$55
--------------------------------	------------

#### Credores por Endossos

##### a Titulos Endossados

Pela anulação do lançamento de. . . . . por ter cessado a responsabilidade do endossante José da Costa, em virtude de já estarem cobrados os saques a que o mesmo se refere. . . . .	87.600\$00
--	------------

Lançamentos a fazer na escrituração de José da Costa.

Na data do endosso dos saques:

#### Devedores por Endossos

##### a Responsabilidade por Endossos

Pelo meu endosso nos saques n.ºs. . . . . da firma Silva, Brandão & C. <sup>a</sup> L.da entregues pela mesma, para cobrança, ao Banco Peninsular . . . . .	87.600\$00
---	------------

Na data da liquidação de contas com o Banco:

**Responsabilidade por Endossos a Devedores por Endossos**

Pela anulação do lançamento de.....  
por nesta data ter cessado a minha  
responsabilidade nos saques da fir-  
Silva, Brandão & C.ª L.da a que o  
mesmo se refere e cuja cobrança já  
se efectuou. . . . . 87.600,00

Porto, 1930 *Arnaldo Moreira.*

**Solução do n.º 8:**

$$\frac{895, 13, 8 \times 100}{100 - (30 + 2\frac{1}{2})} = \text{£ } 1326, 18, 9$$

Custo da mercadoria . . . . .	£ 895, 13, 8
Lucro de 30 % s/ £ 1326, 18, 9 . . . . .	£ 398, 1, 8
Comissão de 2 1/2 % idem . . . . .	£ 33, 3, 5
Preço de venda. . . . .	£ 1326, 18, 9
Deduzindo:	
Comissão de 2 1/2 % . . . . .	33, 3, 5
Produto liquido . . . . .	£ 1293, 15, 4

1.º socio =	$\frac{1293, 15, 4 \times 357, 12, 4}{895, 13, 8}$	= 516, 11, 1
2.º " =	$\frac{1293, 15, 4 \times 285, 2, 10}{895, 13, 8}$	= 411, 17, 2
3.º " =	$\frac{1293, 15, 4 \times 252, 18, 6}{395, 13, 8}$	= 365, 7, 4
	Total	£ 1293, 15, 4

Porto, 1930. *Arnaldo Moreira.*

**Outra solução do problema N.º 10**

£ 1.245.9.10 =	£ 622.14.11 + £ 622.14.11
1.ª prestação . . . . .	£ 622.14.11
Deduzido 4 % s/ £ 622.14.11,	
desconto percebido	
por pagamento à vista . . . . .	24.18.2      597.16.9
2.ª prestação . . . . .	£ 622.14.11
Somar juros a 8 %	
s/ £ 622.14.11 em 90 dias . . . . .	12. 5. 8      635. 0. 7
Soma . . . . .	£ 1 232.17. 4
Despesas . . . . .	187.17. 4

Total (preço do custo) £ 1 420.14. 8

Resta-nos achar um numero (preço de venda) que, com a subtracção de 20 % (lucro) s/ ele mesmo; nós dê o preço do custo. Temos a fórmula

$$x = \frac{n \cdot 100}{80}$$

em que n = 1 420.14.8, e portanto

$$x = \frac{1.420.14.8 \times 100}{80} = 1.775.18.4$$

Preço de venda . . . . .	£ 1.775.18.4
» » custo . . . . .	1.420.14.8
Diferença . . . . .	355. 3. 8,

precisamente 20 % s/ o preço de venda.

Lisboa, Abril de 1930.

*S. Bêrchanas*

**O PROGRESSO MODERNO EXIGE QUE SE NÃO DURMA SOBRE OS LOUROS**

O ponto mais comprometedor e perigoso da carreira do homem, e mais particularmente do comerciante, é aquele em que, já vencidas as primeiras dificuldades, se crê seguro da sua posição e peca então por excesso de confiança, que é o primeiro sinal de decadência.

Em geral, o comerciante esforça-se sem levantar a mão nem baixar a cabeça enquanto lucha por consolidar o seu negocio e alcançar uma posição vantajosa, e certamente que sem este proposito careceriam de estímulo os seus esforços. Os inimigos do exito estão em continua vigilancia e de quando em quando acometem com as terriveis armas do desalento, o temor, o tedio e a indolencia, para desbaratar os planos do comerciante que lucha para os vencer; porem o risco é maior quando, já ao parecer dono do campo, crê o homem que pode descansar e ainda dormir socegado mente sobre os louros, livre de competidores.

Então chega o momento mais critico e é necessario velar em vez de dormir, porque na excessiva confiança está o perigo, por causa do qual hoje em dia os procedimentos e metodos do comerciante têm um tam assinalado character scientifico e estão sujeitos como os de qualquer outra profissão humana a variações cuja indole depende em grande parte do incansante progresso do mundo. Assim o comerciante que não queira perder-se no caminho, ha de estar em continua vigilancia de novos metodos e procedimentos que lhe facilitem o negocio e lhe dilatam o campo dos exitos. De outra forma terá de parar forçosamente confundido entre a subalterna massa de rotineiros e fracassados.

Surpreende ver como rapidamente vai ultrapas-

sando nestes tempos o novo ao velho, o de hoje ao de ontem.

O dono dum grande estabelecimento que havia conseguido reunir numerosa clientela e cuja venda diaria parecia resguarda-lo de toda a competencia, quiz dar-se ao prazer de fazer uma longa viagem de recreio, e ao regressar ao fim dum ano ficou desagradavelmente surpreendido ao ver que os seus competidores se lhe haviam adeantado em infinidade de peremnores que, insignificantes cada um de per si, constituiam em conjuncto um enorme progresso na merchia do negocio, pois aqueles, sem dormirem sobre os louros nem abusar da confiança em si mesmos, proseguiram par a par com os progressos do seu tempo e encheram as suas montras de artigos de novidade, que em seguida chamaram a atencção do publico e atraíram numerosa clientela ás suas casas, ao passo que o comerciante satischeito de si mesmo e crendo que o mundo ia deter-se contemplando o seu primeiro triumpho, foi perdendo pouco a pouco a clientela, que só encontrára no seu comercio artigos fora de moda e da época.

Ha quem não leve a sua ambição mais longe do mediano passar dum vida mesquinha e crê que não vale a pena fatigar-se na obstinadissima luta da moderna competencia comercial. Justifica-se que os incompetentes e timidos se satisfaçam com ocupar uma posição de ultima fila no seu ramo de comercio; porem os que aspirem a colocar-se á frente da primeira categoria e conservar a proeminente posição alcançada, precisam que continuem explorando com olhos de aguia os campos do progresso e assimilem quantas

novidades e aperfeiçoamentos possam ser-lhes uteis para simplificar o trabalho com maior rendimento e merecer mais e mais cada dia o favor do publico.

Por toda a parte vemos casas comerciais que gradualmente decaem porque, mortos ou retirados do negocio os seus fundadores, veem a parar em mãos descuidadas ou cabeças menos capazes. Nunca como hoje foi tam necessario ao comerciante estar alerta sobre os seus louros, porque o mundo marcha demasiado rapido e forçosamente ha-de ficar atraz quem detende o passo.

Muito perigoso é confiar em excesso na reputação

adquirida, por muito poderosa que seja a casa, quando tantas outras dirigidas por homens desejosos de colocar se na primeira fila desperdiçam a occasião de introduzir nelas os mais uteis progressos da epoca. Assim com quando um homem empurra uma pedra caminho acima por uma montanha necessita dobrar o esforço para recommear a ascensão se acaso detem o movimento, do mesmo modo quando uma casa de comercio estaciona por indiferença ou descuido do dono necessita maior esforço para alcançar os competidores que entretanto se lhe adeantaram no caminho.

Da «Actividad».

## A Secção de informações

As evoluções que constantemente sofre o comercio, obrigam os comerciantes e industriaes a organizar com o maior rigor a «Secção de informações».

Presentemente, graças aos serviços confidenciaes que as agencias de informações fornecem, pode seguir-se dia a dia, e de uma maneira especial, a situação dos nossos clientes e mesmo a dos nossos fornecedores.

Tam importante é conhecer a situação comercial do nosso cliente, como a do nosso fornecedor.

O primeiro pode deixar de liquidar algumas facturas e causar-nos um prejuizo mais ou menos pequeno; ao passo que o segundo, se o nosso negocio é industria de transformação, necessitando por isso de receber periodicamente as materias primas, pode causar-nos grandes transtornos e até prejuizos, se os seus negocios paralisam.

Não é suficiente saber-se que o nosso cliente nos compra e paga com toda a regularidade nos vencimentos, embora as facturas sejam cada vez maiores. Não deve ser a marcha dos negocios de nossa casa que nos oriente e guie na classificação dos nossos clientes e fornecedores. Interessa nos mais conhecer o que se passa nas suas relações com os nossos concorrentes e as destes com os seus proprios fornecedores.

Os novos serviços de informações obrigam-nos a modificar um pouco a orientação, seguida ha alguns anos, sobre esta Secção.

Das sociedades, interessa-nos conhecer, periodicamente, as alterações na gerencia, os aumentos de capital e os emprestimos, que sob a forma de obrigações, possam emitir. Isso nos orientará, pelo que tenhamos observado, sobre a situação, no momento em que esta ampliação ou esta emissão de obrigações se efectue.

Os emprestimos hipotecarios, tanto de sociedades como de comerciantes ou particulares, assim como a compra ou venda de propriedades, são dados muito interessantes, pois todos eles são resultado da marcha dos negocios.

Finalmente, como dado confidencial, teremos o da devolução de saques por falta de pagamento e se foram protestados.

Não queremos referir-nos ás demandas que podem mover-se contra um comerciante ou industrial, pois quando se chega a tal extremo (a não ser por divergencias de interpretação de clausulas de contractos) é porque o seu credito já está muito abalado.

Todos os detalhes apontados acima, podem nos ser fornecidos pelas agencias de informações, por preço

modico, semanalmente e reunindo o resumo das occorrencias em todo o país.

De maneira que, alem da informação corrente, facultada pelos Bancos, comerciantes e agencias, temos a confidencial, acima referida, que periodicamente registamos.

Um arquivo de informações necessita ser revisto de meio em meio ano ou pelo menos de ano a ano, devido ás modalidades do negocio actual.

Tomando, pois, por base a informação confidencial, completada pelas que os nossos correspondentes e agentes nos fornecem, sobre se as vendas são correntes e, especialmente, se os preços são normaes ou ultrapassam o limite de baixa, acompanhamos a situação dos nossos clientes ou fornecedores durante meio ano e efectuando uma revisão total no fim do ano, teremos sempre o arquivo em dia.

Salvo um caso fortuito, com um serviço assim montado, difficilmente seremos victimas de um contra-tempo.

A contabilidade todos os mezes comunicará ou, para evitar esse trabalho, permitirá que examinemos a conta de cada cliente, pois muito interessa á Secção de informações conhecer as oscilações occorridas durante as altas e baixas de preços.

Um sistema de sinais completará o serviço de vigilancia do arquivo de informes.

Aconselhamos, para esta secção, o emprego da pasta tipo «nome directo» do tamanho chamado «factura» e o indice ou guia, por traz do qual se colocam as pastas, será dos conhecidos por «adaptaveis», para lhe podermos dar toda a extensão que o desenvolvimento dos negocios requeira. Em primeiro logar temos os guias alfabeticos, em seguida os sub-guias, para dar a maxima extensão ao indice, e depois a saliencia da pasta, ficando um espaço livre, á direita, para se colocar os indicadores metalicos (fig. 1).

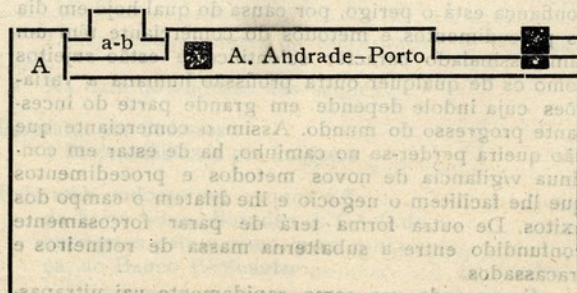


Figura 1

Nas pastas, dispostas por rigorosa ordem alfabetica, será colada uma etiqueta branca na saliencia, com o nome do cliente e por uma tira de papel de côr distinguiremos os clientes da praça, da região, da peninsula, da Europa ou do Ultramar. Dentro das pastas vamos collocando, dobrados ao meio, os informes.

Cada pasta conterá tambem uma folha solta, do modelo da figura 2 na qual se irão registando periodicamente todas as occurencias.

Assim, com uma simples leitura da folha suplementar, conheceremos exactamente as informações da firma que nos interessa. Nesta folha devem anotar-se a vermelho todas as indicações desfavoraveis ao informado e a preto as que o favoreçam ou não prejudiquem.

A um comerciante interessa, muitas vezes, sustentar relações commerciaes com pessoas ou firmas cuja solvencia não é muito solida, sendo por isso necessario vigiar constantemente a sua situação.

Os indicadores metallicos em verde, vermelho e preto, facilitam muito a classificação. Para os clientes que inspiram confiança, adoptaremos a côr verde, para aqueles a que só convem vender a contado ou com garantia de terceiros, a vermelha, e para os indesejaveis ou para aqueles que não cumpriram com os seus compromissos, a preta.

Alem disto, cada casa fará a classificação de acordo com as suas necessidades ou organização do seu serviço.

Desde que se adopte esta forma de arquivo, convem o emprego de moveis fechados, com porta de perciana, e cujos lados das gavetas cubram somente duas terças partes das pastas ficando de fóra a parte superior das mesmas, para com mais facilidade poderemos ver quaes os clientes, cujo movimento convem seguir com atenção.

Informações			Secção:
Nome: . . . . .		Praça . . . . .	
Morada: . . . . .		Capital . . . . .	
Especie de sociedade: . . . . .			
Negocio: . . . . .			
Socios: . . . . .			
Referencia	Data	Especificação	Observações

Figura 2

Este sistema evita que se use as fichas-extracto, que ocupam muito espaço e tempo, obtendo-se desta forma melhor serviço.

(Da Revista «Actividad»).

Rafael Bori.

A importancia e grandeza dos povos, a sua influencia no grande concerto mundial, aquilata-se hoje mais pelo desenvolvimento do seu comercio e industria, do que por qualquer outra manifestação da sua vitalidade, e, se uma pleiade de homens illustres nas letras, nas sciencias ou nas artes, se as grandes invenções e descobertas, e os grandes arrojoes e feitos militares as enobrecem, só o desenvolvimento progressivo e constante do seu comercio e da sua industria, factores inseparaveis de uma mesma causa, causas que se completam para um mesmo effeito, as pode engrandecer e elevar materialmente.

O comercio e a industria, sim, mas aquele principalmente, não como se exercia ha meio seculo ainda, mas o comercio moderno, em que os seus processos, o seu exercicio, em tudo acompanham a evolução geral para o melhor, para o mais perfeito, para que constante e quasi imperceptivelmente se caminha,

O comercio dentro desta orientação, só por comerciantes ilustrados pode ser exercido.

*Dum antigo prospecto da Escola Raul Doria.*

Le commerce est l'âme, et la base d'un empire: Qu'il péricisse, tout meurt; s'il fleurit tout respire.

«Fréville».

La Comptabilité . . c'est en quelque sorte la lumière qui éclaire l'homme d'affaires dans tout le cours de ses opérations.

J.—G. Courcelle—Seneuil.

## SECÇÃO LITERARIA, ARTISTICA, MORAL E SCIENTIFICA

### QUAL E' O PEOR INIMIGO DO HOMEM?

— Ele é mais poderoso que todos os exercitos combinados do mundo.

Mais destrutivo que as balas dos canhões e tem arruinado mais coisas que todas as guerras da historia.

As suas victorias contam-se entre ricos e pobres, jovens e velhos, fortes e debéis, homens, mulheres e crianças.

Destroi, mutila e mata milhares de trabalhadores por ano.

Esconde-se nos sitios mais inverosímeis e trabalha silenciosamente.

Todo o mundo está inteirado do seu perigo, mas muito poucas pessoas fazem caso dele.

Está em toda a parte; — em casa, na rua, na officina, no teatro, no mar e na terra.

Traz enfermidades, degradação, pobreza e morte e, no entanto, são contados os homens prevenidos.

Destroi, esmaga, mutila; não dá nada mas toma tudo para si.

Quereis saber quem é?

**E' O DESCUIDO.**

DO ALEMÃO

*M. A. Silva*

### O HOMEM E O MUNDO

Os philosophos antigos chamaram ao homem mundo pequeno... Não é o homem um mundo pequeno, que está dentro do mundo grande; mas é um mundo e são muitos mundos grandes, que estão dentro do pequeno. Baste por prova o coração humano que, sendo uma pequena parte do homem, excede na capacidade a toda a grandeza e redondeza do mundo. Pois, se nenhum homem pôde ser capaz de governar toda esta maquina do mundo, que difficuldade será haver de governar tantos homens, cada um maior que o mesmo mundo, e mais difficuloso de temperar que todo ele? A demonstração é manifesta. Porque nesta maquina do mundo, entrando também nela o céu, as estrelas têm seu curso ordenado, que não pervertem jámais; o sol tem seus limites e tropicos, fóra dos quais não passa; o mar, com ser um monstro indomito, em chegando ás areias, pára; as arvores, onde as põem, não se mudam; os peixes contentam-se com o mar; as aves com o ar; os outros animais com a terra. Pelo contrario o homem, monstro ou chimera de todos os elementos, em nenhum logar pára, com nenhuma fortuna se contenta, nenhuma ambição, nem appetite o farta; tudo perturba, tudo perverte, tudo excede, tudo confunde, e como é maior que o mundo, não cabe nele.

*P. Antonio Vieira.*

### PENSAMENTOS

Se queres ser feliz inteiramente só, nunca o conseguirás: todos te disputarão a felicidade. Se queres que todos sejam felizes juntamente contigo, cada homem, cada sêr te ajudará a sê-lo. Se queres ser feliz com segurança, impõe-se sê-lo com innocencia, porque não existe felicidade certa e constante sem a da virtude.

*M.<sup>me</sup> Lambert.*

Ser homem é afirmar, como um triunfador, sôbre a carne submetida, o imperio do espirito.

*Dom Manuel Gonçalves Cerejeira,*  
Cardial Patriarca de Lishoa.

— A felicidade do homem tem por nome—Quero.

\*

A economia que é uma virtude, é uma necessidade na pobreza, um acto de juizo na mediania, e na opulência um vicio.

*Fontenelle.*

O melhor meio de se chegar a ser rico, é ser pobre em desejos.

*Cleautho.*

Amar com um amor em que dominam os sentidos é sofrer de insaciabilidade.

*P. Bourget.*

Todas as virtudes estão encerradas na justiça. Se és justo és homem de bem.

*Theognis.*

A inveja é um vicio sem deleite, que atormenta quando se dissimula e desacredita quando se conhece.

*Solis.*

#### Igualdade

A natureza não conhece a igualdade. Ela nunca realisou os seus progressos senão por desigualdades crescentes.

Longe de tender para o igualamento dos homens, a civilisação differencia-os cada vez mais.

A sede de igualdade não é, muitas vezes, senão uma fórmula confessavel do desejo de ter inferiores e não superiores.

A noção artificial de igualdade faz nascer o ódio a todas as superioridades que constituem a grandeza de um paiz.

*Gustavo Le Bon.*

#### Mundo

O mundo é um livro i nsenso, onde em cada linha se mostra o nome das perfeições divinas: — poder, sabedoria, amor; amor, sabedoria, poder, etc.

*Monsabré.*

— O mundo em que vivemos é apenas um preludio e um comêço; é noutra parte que tudo se conclue.

— O mundo encanta-nos pelos prazeres, e desencanta-nos pelas dêres.

\*

# NOTAS DE ARTE

por GUIDO SEVERO

## Cine-Teatro Odeon

### Companhia

#### STICHINI-SANTO

O snr. A. da Silva Marta estimado empresario portuense, no louvavel intuito de amenisar as diversões que vem proporcionando aos *habitués* do seu concorrido e moderno teatro, trouxe até nós aquele grupo de artistas que andava em *tournee* pela provincia, após uma larga temporada de espectáculos de cinema, que marcaram pela apurada selecção das fitas exibidas, incluindo tambem uma sonora.

Cabe áquele cavalheiro a glória de ter sido pela sua rasgada iniciativa, que o público do Pôrto viu e ouviu no seu teatro pela primeira vez um *film* sonoro, inovação de que tanto se tem falado ultimamente, já bem conhecida em Lisboa, mas que ainda se não propagou neste velho e atrasado burgo.

A companhia Stichini-Santos é constituída por um pequeno número de artistas, e por uma escassa meia dúzia de *girls*. Mas são tudo artistas consagrados pelo Público, e que tem figurado nos elencos das primeiras companhias de opereta e declamação portuguezas.

E senão, vejamos.

Mario Santos, que durante alguns anos empregou o melhor do seu talento na interpretação de diversas personagens, quando incorporado na Companhia Lucilia Simões Erico Braga, não deixando lá quem o substituisse no género a que se vinha dedicando, é o director da Companhia. Ainda está na memoria de todos o triunfo que ele obteve no desempenho da crua personagem do Volgerenter, das «Fogueiras de S. João», excedendo em dureza, repelões e maus modos o próprio actor Cristiano de Souza, que tinha creado esse papel, quando da representação daquelle original de Sudermann pela Companhia Rosas Brazão.

Antonio Bastos, consciencioso artista, que fez parte da Companhia Ruas, durante muito tempo. Pereira Saraiva, outro bom elemento, que ainda ha pouco aí vimos no teatro Sá da Bandeira, quando lá actuou a Companhia Ester Leão Alexandre de Azevedo. Telmo de Souza, actor cómico de certos recursos, que regressou ha pouco de uma longa *tournee* com Chaby Pinheiro, pelo continente e ilhas.

Lubelia Stichini, bailarina de classe, que poderia figurar á frente do corpo de baile de qualquer companhia de *féeries* estrangeira, cujo maior e principal defeito é... sêr portuguesa. Sua irmã Dinah, a graciosa actriz de revista consagrada pelas plateias dos já velhos teatros Aguia d'Ouro e Nacional, hoje transformados em cinemas. Maria Santos, actriz que passou quasi toda a sua vida artistica ingressada na Companhia Taveira, de gloriosa memória, onde brilhou sobremaneira, nos mais variados papeis, é hoje uma das nossas boas caracteristicas, que estuda as personagens que lhe confiam. Evangelina Bastos, rapariga que entrou para o teatro aos 14 anos, trabalhou nos teatros da Trindade e S. Luiz com muito agrado em diversas revistas de Schwalbach, num tempo em que o teatro portuguez, ainda não tinha chegado a este vergonhoso desmanchar de feira que estamos presenciando, com a mais alanceante das dôres.

Como se vê, são tudo artistas cujos nomes têm figurado nos cartazes dos primeiros teatros de Portugal e Brazil. Não são vulgares N. N., anónimos sem valor,

que dão mal e atabalhoadamente o seu recado, e vão a correr para o escritório da Empreza receber a esportula diária.

A grande crise que avassala o Teatro portuguez e tudo leva de vencida, é que obriga artistas desta categoria a apresentarem-se num *encadrement* modesto como é o seu. Essa crise é motivada principalmente pelo cinema, pela dispersão dos poucos e bons elementos artisticos que nos restam, pela vaidade tola de certas *estrelas* de folha de Flandres que quando bem protegidas fazem imposições disparatadas aos empregários, e pela falta de coesão critica, que ora é benevolia e passa-culpas, ora se entrega a denegrir e demóliar, sem uma nota de amparo e carinho pelos que trabalham.

Foi o que sucedeu agora. A Critica recebeu esta companhia na ponta das espadas. Não atendeu que se tratava de um apreciavel grupo de trabalhadores de teatro, uma verdadeira familia, unida pelas afinidades do sangue e pelos laços artisticos, que luta pela vida e pela conquista do pão quotidiano.

A peça de estreia, ou seja a revista «Palmo e Meio», foi escrita por dois elementos da Companhia; o guarda-roupa foi confeccionado pelas actrizes da mesma; e o scenario foi pintado por um dos seus componentes.

Não nos deram uma espectacularsa *féerie* Velasco ou Bataclan, bem sei. Havia por lá alguns ditos frescos de *double-sens*, não ha duvida.

Mas não é verdade que se tem visto aí peças musicadas cheias de pornografia? E'. E contudo a Critica tem sido benevolente, a mais não poder sêr.

Devia o tambem ter sido agora, e não menosprezar um grupo de artistas todos portuguezes, com direitos adquiridos.

A referida revista tem facécias *bem achadas*, tipos com interesse e rábulas patuscas.

Ha lá mesmo números aproveitaveis, como por exemplo «Lábios pintados», a que Evangelina Bastos empresta muita animação e sentimento; «A guitarra», fado cantado por Dinah Stichini, com delicada ternura; «O pastel» por Telmo de Souza, etc.

Tem bailados muito apreciaveis como por exemplo «Chanson Indu», bela composição coreográfica, em que Lubelia Stichini demonstra flexibilidade, levesa, ginástica e atitudes esculpturales.

Atendendo ao diminuto numero de artistas que trabalham, é para notar a vida e esfusante alegria com que eles animam sempre a scena.

Todos trabalham com gosto, multiplicando-se os esforços para agradarem, evitando que o Público saia do Teatro a chorar o seu rico dinheirinho, como tantas vezes sucede.

## Salão Jardim da Trindade

A empresa deste alegre recinto de diversões, cuja fundação se deve á acção fecunda do falecido e saudoso empresario portuense snr. Manuel Neves, suspendeu provisoriamente as sessões cinematograficas no seu salão, funcionando agora apenas o cinema ao ar livre, com programas de «réprises» sensacionais.

O motivo do encerramento da sua sala de espectáculos, é determinado pelos melhoramentos que lá vão ser introduzidos, e tambem pelas obras necessarias para instalação dos aparelhos de reprodução sonora da célebre marca «Western Electric».

**CONSULTAS**

sobre assuntos de contabilidade, tais como fusões, transformações e liquidações de sociedades, etc.; organização de serviços de escritório; abertura, seguimento, fecho ou exame de qualquer genero de escrituração, encarregam-se guarda-livros de reconhecida competencia.

Dirijir-se a **E. T. C.**

Redacção de «**A VOZ DO COMERCIO**»

Quinzenario dos contabilistas e guarda-livros

Rua de Santa Catarina, 502

Porto

**ESPECTACULOS E DIVERSÕES**Teatro Sá da Bandeira

Telefone, 2595

Empreza **ANTONIO CASTRO**

**COMPANHIA**  
**Lucilia Simões - Erico Braga**

DE QUE FAZEM PARTE

**DISTINTOS ARTISTAS**

**EXCELENTE REPORTORIO**

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 **Odeon**

Salão Jardim da Trindade

Telefone, 4412

Rendez-Vouz da sociedade elegante portuense

**Soirées Chics**

Orquestra Jazz sob a direcção do distinto violinista Efisio Anedda

**FILMS ESCOLHIDOS**

**PROGRAMAS VARIADOS**

Aguia d'Ouro

Telefone, 2619

**O cinema mais luxuoso do Porto**

**PROGRAMAS PARAMOUNT**

Neste salão dotado de todos os confortos modernos são passadas as fitas de maior renome mundial

**MATINÉES ELEGANTES**

**Concertes pela excelente orquestra composta de 14 professores sob a direcção do maestro HORACIO BORGES**

Odeon «Cine-Teatro»

Empreza A. da Silvea Marta - Telefone, 4550

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

**COMPANHIA**  
**de revistas STICHINI-SANTOS**

de que faz parte um excelente grupo de coristas-bailarinas encenadas por **LUBELIA STICHINI**

**Estrela Coreografica**

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**  
*às terças, quintas e domingos*

**Chás dansantes**

no «dancing» do Restaurant

**JANTARES CONCERTOS**

todos os dias ás 19 horas

**VISITEM O AVIARIO**