

A VOZ DO COMERCIO

QUINZENARIO DOS CONTABILISTAS E GUARDA-LIVROS

ICRIS-PORTO

ASSINATURAS
(Pagamento semestral adiantado)
CONTINENTE 12\$00
COLONIAS 20\$00
ESTRANGEIRO 30\$00
Numero avulso—3\$50
Despesas a cargo do assinante

DIRECTOR E ADMINISTRADOR
ANTONIO MARTINS DA FONSECA
EDITOR
ALBERTO FERNANDES LEAL

Redacção e Administração
R. Santa Catarina, 502—PORTO—(Portugal)
Comp. e Imp. na Tipografia ARTES & LETRAS
Rua Fernandes Tomás, 915—PORTO

2.º ano

Pôrto, 15 de Junho de 1930

N.º 36

As Revistas Tecnicas

Ao profissional, seja qual for a sua categoria, são indispensaveis Revistas Tecnicas.

Os trabalhos n'elas enunciados são-lhe de um valor inestimavel na sua educação profissional, preparando-o quer pratica quer teoricamente, para a resolução dos assuntos, os mais intrincados, incutindo-lhe uma confiança e bem estar, cada vez mais accentuados.

Compreendeu-o assim o Contabilista-Professor Exm.º Sr. Antonio Martins da Fonseca, dando, aos Contabilistas e Guarda-livros de Portugal «A VOZ DO COMERCIO», estandarte glorioso dos que amam o estudo da nossa sciencia, o primeiro e unico jornal no genero no Paiz e que se destina a elevar a capacidade intelectual da nossa classe.

Atravez das suas paginas colhemos ensinamentos dignos de ponderação, lições preciosissimas, conselhos inesqueciveis, que honram seus autores, tornando bem patente o desejo que teem em engrandecer a nossa classe, contribuindo com os seus conhecimentos para o desenvolvimento tecnologico e etico, do profissional da contabilidade.

Tenhamos em mente a nobre figura do nosso grande e apreciado Mestre, Ricardo de Sá, que, como nos diz o Exm.º Snr. Francisco Guimarães, na, para nós, impres-

cindivel secção biografica de «A VOZ DO COMERCIO»,—aliava à sua competencia inegualavel, as mais excelentes qualidades de um bom e leal companheiro de trabalho, educador e amigo como poucos, nunca deixando de esclarecer e elucidar todos aqueles que a ele recorriam».

Que grande exemplo de abnegação e amor.

Sim. Precisamos viver unidos, como uma grande familia que somos, auxiliando-nos mutuamente, enaltecendo assim o valor de uma classe, que tem por dever, ser das mais cultas.

Urge que os nossos Guarda-livros compreendam que teem de avançar, que não podem ficar preguiçosos, teimando em seguir sistemas de ha meio seculo.

O profissional da contabilidade que se contenta em apresentar no fim de cada mez o seu balancete e pouco mais, não é profissional que se preze.

Não tem o direito de usufruir o titulo de Guarda-livros.

A este cumpre, com os seus conhecimentos tecnicos, aliados a uma profunda educação moral indispensavel ao bom desempenho das suas funções, acompanhar todo o movimento economico-administrativo, traduzindo em numeros scientificamente classificados, a evolução que tomam os negocios.

Para isso, não basta possuir uns simples conhecimentos rudimentares e ter na sua estante uma meia duzia de tratados onde recorra em consulta; necessita de revistas da especialidade em que encontre, não a opinião ou idea de um só autor, mas de muitos, entre os quaes, alguns de elevada cultura contabilistica, verdadeiros guardas avançados do exercito dos tecnicos dos numeros, e cujos conselhos, alicerçados por um estudo de anos, são um guia preciosissimo na resolução de muitas das dificuldades que se levantam no exercicio da sua profissão.

E' esta a missão que o Exm.º Snr. Martins da Fonseca pretende cumprir «A VOZ DO COMERCIO», de que é Digno Director, não se poupando a esforços para que o nosso quinzenario seja, cada vez mais, proficuo á colectividade.

Forçoso é portanto que o ajudemos, cada qual contribuindo com o que está ao seu alcance, registando a operação no «Diario» dos seus deveres para com «A VOZ DO COMERCIO», que visa a formação da maior capacidade—Tecnica, Moral e Literaria—sem a qual, não ha verdadeiros profissionaes e portanto verdadeiros Guarda-livros.

Ponta Delgada—Açores.

Laurénio R. Mathias.

LIVROS E PUBLICAÇÕES

Continuação da nomenclatura dos assuntos de que trata o precioso livro *Comercio e Contabilidade*, de que é autor o Ex.^{mo} Snr. F. Caetano Dias

7.º CAPITULO

Preços

- I—Noção e Formação dos Preços
- II—Variações dos preços
- III—Calculo dos preços de venda e de lucro

8.º CAPITULO

Pagamentos comerciais

- I—Diferentes modos de pagamento
- II—Moeda
 - I—Origem—Evolução—Definição
 - II—Moeda metálica
 - a)—padrão ou estalão monetario
 - b)—divisão das moedas; sistemas monetários
 - c)—lei de Gresham
 - d)—união latina—União Scandinávia
- III—Moeda fiduciaria
 - a)—papel de comercio
 - b)—papel de banco
 - c)—papel de F.sado
- IV—Camaras de compensação

Cartas de credito

9.º CAPITULO

Papeis de credito

- I—Noções Gerais
- II—Fundos Publicos

- I—Divida Publica
- II—Classificação dos empréstimos Publicos
- III—Processos de emissão dos empréstimos
- IV—Classificação da divida Publica
- III—Acções e obrigações

- I—Acções
- II—Especies de acções
 - a)—de fundador
 - b)—própriamente ditas
 - c)—privilegiadas cumulativas
- III—Obrigações
 - a)—comparação do lucro entre as obrigações sorteadas e não sorteadas
- IV—Emissão de obrigações e obrigações

10.º CAPITULO

Correspondencia comercial

I—Características essenciaes

- I—Concisão
- II—Referencias
- III—Clareza
- IV—Precisão
- V—Cortezia

II—Redacção da correspondencia

- I—Correio ditado e stenografado
- II—Maquinas de stenografar e ditar

III—Dactilografia

- I—Disposição — Interlinhas — Margens — Alineas — Texto — Verso
- II—Qualidade do papel
- III—Cópias—Duplicadores

IV—Correspondencia telegráfica

- I—Função—

- II—Telegramas
- III—Redacção dos telegramas
- IV—Enderços
 - a)—correntes
 - b)—telegráficos—maneira de os formar
- V—Linguagem telegráfica
 - a)—Clara
 - b)—Secreta: convencional e em cifra
- VI—Códigos
 - a)—Processo de reconhecer o código empregado
- VII—Assinatura e apresentação dos telegramas
- VIII—Telegramas telefonados
- IX—Confirmação de telegramas

11.º CAPITULO

Correio e serviço telefónico

I—Chegada do correio

- I—Caixas postais ou apartados
- II—Horas de abertura do correio — Abertura — Carimbos datadores
- III—Distribuição do correio — O distribuidor

II—Classificação e arquivo de correspondencia

- I—Processo de arquivar

III—Serviço telefónico

- I—Cabines telefónicas

12.º CAPITULO

Estatistica

I—Generalidades

- I—Estabelecimento dos graficos

II—Diversos diagramas

- I—Simples
- II—Combinados

13.º CAPITULO

Publicidade

- I—Diversos modos de publicidades
- II—Organisação da publicidade

14.º CAPITULO

Politica económica internacional

- I—Balança económica
- II—Liquidações internacionais
- III—Formas de desenvolver a exportação e de diminuir a importação
- IV—Factores das variações dos cambios

2.ª PARTE

CONTABILIDADE GERAL

1.º CAPITULO

Contabilidade Mercantil

I—Generalidades

- I—Utilidade—Objecto—Fim da Contabilidade

- II—Definição da Contabilidade
- III—Historia da Contabilidade
- IV—Divisão da Contabilidade

II—Teoria do valôr

- I—Definição do valôr e sua naturêsa
- II—Classificação dos valores
- III—Movimento dos valores

2.º CAPITULO

Mecanica Contabilista

I—Dinamica contabilista

- I—Diferentes especies de contas
- II—Definição e função das contas
- III—Terminologia do movimento de valores nas contas
- IV—Representação da conta dinamica
- V—Funcionamento das contas
- VI—Formulas

II—Mecanismo das contas

- I—Divisão das contas
- II—Classificação das contas
- III—Classes e series — Classificação decimal
- IV—Sintese da organização das contas numa empresa

3.º CAPITULO

Organologia Contabilista

I—Escrituração mercantil

- I—Função—Definição—Fim
- II—Caligrafia

II—Liberografia

- I—Noção e função dos livros
- II—Livros legais
- III—Classificação dos livros

III—Disposição gráfica dos livros

- I—Livros sintéticos
- II—Livros analiticos
- III—Livros de informação

IV—Correção de erros

- I—Estornos
- II—Erros no Diário
- III—Erros no Razão

4.º CAPITULO

Estática Contabilista

I—Inventario e balanços

- I—Noções gerais
- II—Organisação do inventario
- III—Inventario permanente
- IV—Avaliações—Modos de apreciação

II—Sistematisação do balanços

- I—Divisão qualitativa do balanço
- II—Divisão quantitativa do balanço

III—Balanço das sociedades

- I—Balanço das sociedades com firmas
- II—Balanço das sociedades anónimas

(Continua)

SECCÃO TÉCNICA

A FALTA DE PREPARAÇÃO TECNICA PÓDE INDUZIR A ERROS QUE ENGANEM OS RESULTADOS DE QUALQUER EXPLORAÇÃO

Tem aumentado o numero de escolas comerciais, não ha colegio que deixe de incluir nos seus programas de ensino o respectivo curso de comercio, não contando com reclamados institutos, titulo com que se orismaram os antigos cursos particulares.

Não falta, como se vê, quem habilite os individuos que queiram seguir a carreira de guarda-livros.

E de facto é enorme o numero de individuos que se julgam competentes para tomarem conta de qualquer escrita, muito embora possuam uma ligeira habilitação.

Com o facto que vou apresentar, mostra-se á evidencia o erro de quem confia as suas escritas a qualquer, sem ter a convicção da sua competencia.

Problema

Uma agencia de emigração, contratava com emigrantes as passagens.

Haviam despesas que eram por conta dos emigrantes e outras a carga da Agencia.

Os emigrantes não embarcavam todos ao mesmo tempo. O pagamento das passagens e outras despesas eram feitas por um correspondente de Lisboa.

Um sub-agente de Tondela encarregava a Agencia de mandar pagar de sua conta a passagem dos seus emigrantes.

Os emigrantes pagavam os seus contratos, por uma só vez, ou em prestações ou caucionavam os seus debitos por letras ou escrituras.

Pelo que fica exposto compreende-se a complexidade da escrita desta exploração.

No entanto a escrita que fui encontrar constava apenas das seguintes contas:

Caixa Letras a Receber Devedores e Creditores Emigração

A escrita que remodelei passou a ter as contas que cons-tituem a escrita que vae a seguir.

As letras iniciaes, que vão ao lado das importancias nos debitos devem ser procuradas nos creditos das contas, que formam a contra-partida.

As transações indicadas nos N.ºs 1.º a 6.º são as que vão escrituradas no livro Razão que segue:

1.º Antonio contratou-se para embarcar para a America por 400\$00.

João contratou-se para embarcar para a Africa por 600\$00.

2.º Antonio entregou por conta do seu contrato 100\$00.

3.º A Agencia pagou por conta do emigrante Antonio 10\$00.

4.º O correspondente de Lisboa apresentou a sua conta de passagens que pagou na importancia de 400\$00 sendo passagem do emigrante Antonio 200\$00 e 1 passagem da responsabilidade do sub-agente de Tondela 200\$00

5.º A Agencia pagou despesas com papéis referentes ao emigrante Antonio já incluidos no preço do ajusto 25\$00

6.º O emigrante Antonio para saldar o seu debito aceitou uma letra de 310\$00.

Para o N.º 1 — Debita-se a conta *Emigrantes Contratados* e credita-se a conta *Emigração a realizar*. (inicial A)
Estas centas demonstram que nem todos os emigrantes embarcaram.

Para o N.º 2 — Debita-se a *Caixa* e credita-se *Emigrantes em liquidação* (inicial C).

Para o N.º 3 — Tratando-se de um abono feito a um emigrante debitaremos *Emigrantes em liquidação* creditando-se a *Caixa* (inicial B).

Para o N.º 4 — Credita-se a conta *Credores por encargos de Emigração*, debitando-se a conta *Encargos de Emigração* (inicial D).

Para o N.º 5 — Debitamos a conta *Emigração conta de Resultados*, creditando-se a *Caixa* (inicial E).

Para o N.º 6 — Faremos a liquidação das passagens pagas com os respectivos devedores que neste caso são os seguintes: Emigrante Antonio e sub-agente de Tondela debitaremos *Emigrantes em Liquidação (F)* e *Devedores e Creditores (G)* creditando-se *Encargos de emigração (F G)* e como o emigrante Antonio saldou com um aceite seu, debita-se *Letras a Receber* creditando-se *Emigrantes em liquidação (H)*.

A diferença entre o debito e credito da conta *Emigrantes em liquidação* é que se leva a credito de *Emigração conta de Resultados (I)*.

Este sistema tem a vantagem de evitar enganos com as liquidações das contas dos emigrantes, do correspondente e do sub-agente, como tive ocasião de verificar, regista as cauções por escritura e demonstra com claresa a verdadeira situação da Agencia.

Segue a escrita.

Deve		<i>Emigrantes contractados</i>		Haver	
Fulano por	A	400.00	Embarcado	J	400 00
" "		600.00			
Deve		<i>Emigração a realizar</i>		Haver	
Anulação do embarcado	J	400.00	Emigrantes contractados	A	400.00
					600 00
Deve		<i>Emigrantes em liquidação</i>		Haver	
Abonado a F.	B	10.00	Pago por F...	C	100.00
Passagem do mesmo	F	200.00	Letra aceite por F...	H	310.00
Liquidação da c/do mesmo com o s/ aceite	I	200 00			
Deve		<i>Caixa</i>		Haver	
Recebi de F... por conta	C	100.00	Abono a F...	B	10 00
			Pago documentos	E	25.00

Deve		<i>Encargos de emigração</i>		Haver	
Passagens pagas pelo correspondente	D	400.00	Distribuição das passagens pagas Do emigrante F... Por c/ do sub-agente de Tondela	F G	200.00 200.00
Deve		<i>Credores por encargos de emigração</i>		Haver	
			Pago pelo correspondente de Lisboa	D	400.00
Deve		<i>Devedores e Credores</i>		Haver	
Fulano (sub-agente de Tondela) Passagem de s/ conta	G	200.00			
Deve		<i>Emigração c/ de resultados</i>		Haver	
Pago por documentos n/ conta	E	25.00	Liquidação do emigrante F...	I	200.00
Deve		<i>Letras a Receber</i>		Haver	
Aceite de F...	H	310.00			
Deve		<i>Devedores caucionados por escrituras</i>		Haver	
N. B. Se o emigrante tivesse feito hipoteca em vez de aceitar a letra seria esta conta debitada por credito da conta de Emigrantes em liquidação					

José Martins Pinhão.

TACTO E RECTIDÃO DO EMPREGADO

O acolhimento que um empregado dispense ao cliente que entre para comprar no estabelecimento, deve basear-se nos tres elementos seguintes: tacto, verdade e intelligencia.

Um vendedor novato não pode, por encanto transformar-se em esperto; porem se é observador e trata, por quantos meios estão ao seu alcance, de ampliar os seus conhecimentos por o estudo, pode estar certo de que se aperfeiçoará na sua profissão, chegando até onde podem leva-lo a sua attitude e empenho.

O proposito de todo o ser humano deve ser chegar á culminancia; se o não consegue não perdeu o tempo, pois todo o esforço que realisemos para adquirir qualquer conhecimento, para nos aperfeiçoarmos, resultará sempre em beneficio proprio.

Como recebe o empregado o cliente quando este entra no estabelecimento? Considere primeiramente o empregado que aquele individuo confere um grande favor ao dono do negocio, quando escolhe o seu estabelecimento entre os demais; e portanto que vem deixar o seu dinheiro no estabelecimento e este dinheiro, unido ao de outros fregueses, constitue a força impulsora do negocio.

Considerando o assunto debaixo deste ponto de vista, o empregado comprehende a necessidade de conceder ao cliente toda a attenção possivel, pois este contribue com o seu obulo para o ordenado que a firma lhe paga.

Em vez do brusco: Que deseja? deve dizer-se algo

neste estilo: Bons dias, senhor ou senhora, em que posso servi-lo? E portanto, já que se ofereceu servir o freguez, deve cumprir religiosamente o prometido, suportando com boa cara e com um sorriso as exigencias que possa ter o comprador.

Nem todas as pessoas que entram num estabelecimento vão revestidas dum character angelico. Algumas levam o animo amargurado por algum incidente desagradavel que lhes aconteceu, enquanto que outras, sabendo que favorecem o estabelecimento com as suas compras, se mostram asperas e arrogantes.

Se o trabalho do empregado constitue uma profissão, e não um trabalho que não requiere habilidade alguma e que qualquer enfatuado pode desempenhar, então deve haver entre as regras que governam a arte de vender alguma que indique o procedimento que deve seguir-se em tais casos.

Se o empregado se mostra hostil e perde a serenidade o freguez irá embora, fazer as compras noutro estabelecimento. Esta attitude implica desde logo uma perda para a casa, que está innocente do comportamento dos seus empregados para com o cliente.

Tenha presente o empregado exaltado que uma palavra doce ou um sorriso desarmam muitas vezes o genio mais irascivel.

Ha empregados que acham pesado e trabalhoso o mostrar diversidades de generos aos clientes, esquecendo que essas mercadorias estão no estabelecimento para ser vendidas e que o dono do estabelecimento se

esforçou em as obter para satisfazer os gostos dos seus favorecedores.

A seguinte observação dum eminente comerciante a um dos empregados no seu estabelecimento, encerra uma lição valiosa: — Senhor F. . . — disse-lhe — eu não lhe pago para que venda mercadorias, mas para que as mostre devidamente aos freguezes. Se o senhor as mostra com habilidade, tornando-se prestavel ao cliente com atinadas observações, a boa qualidade e o preço moderado dos nossos artigos constituirá incentivo suficiente.

A outro empregado de quem supoz que tinha por costume mentir ácerca das mercadorias com o fim de activar a venda, admoestou-o neste tom: Senhor A. . . o meu empregado que falta á verdade ou exagera ao descrever a mercadoria, faz pouco favor e a mim dá-me um grande prejuizo. Tam depressa o cliente descubra a mentira, a sua fé e confiança, os dois factores em que assenta toda a prosperidade comercial, caem por terra, e o estabelecimento criou um inimigo.

Da «Actividad».

ARITMÉTICA SIMPLIFICADA

(Continuação)

Subtracção

E' a operação que consiste em achar a diferença entre 2 numeros, um maior chamado diminuendo e outro menor chamado diminuidor. O resultado da operação chama-se «resto», «excesso» ou «diferença».

Executa-se a operação, colocando o diminuendo por cima do diminuidor, de modo que as unidades da mesma especie fiquem na mesma coluna vertical. Quando em alguma das subtracções parciais o diminuendo fôr menor que o diminuidor vai-se buscar uma unidade (que vale 10) ao algarismo a seguir. Exemplo:

$$\begin{array}{r} 8352 \text{ diminuendo} \\ 2139 \text{ diminuidor} \\ \hline 6213 \text{ resto} \end{array}$$

A prova tira-se executando a operação inversa, isto é: somando o diminuidor com o resto, devendo o resultado ser igual ao diminuendo.

Quando temos vários numeros a subtrair de um outro numero, em lugar de somar todos os diminuidores em separado e depois subtrair esse total do diminuendo, podemos, para facilitar e abreviar, colocar todos os diminuidores debaixo do diminuendo, para somar e subtrair de uma só vez.

Exemplo:

$$768597 - 40432 - 32531 - 4325:$$

$$\begin{array}{r} 768597 \text{ diminuendo} \\ 40432 \\ 32531 \\ 4325 \\ \hline 691309 \text{ resto} \end{array}$$

Soma-se cada coluna de diminuidores, a começar pela direita e debaixo para cima, e o resultado subtrai-se do primeiro algarismo da direita no diminuendo, assim:

$$\begin{array}{l} 5+1+2=8; \text{ para } 17, 9. \text{ E vai } 1. \\ 1+2+3+3=9; \text{ para } 9, 0. \\ 3+5+4=12; \text{ para } 15, 3. \text{ E vai } 1. \\ 1+4+2=7; \text{ para } 8, 1. \\ 3+4=7; \text{ para } 16, 9. \text{ E vai } 1 \text{ para } 7, 6. \end{array}$$

Multiplicação

Multiplicação é a operação que tem por fim repetir um numero chamado *multiplicando*, tantas vezes quantas são as unidades de outro numero chamado *multi-*

plicador. Ao resultado dá-se o nome de *produto*. Ao multiplicando e ao multiplicador dá-se o nome comum de factores do produto. O multiplicando pode ser numero abstracto ou concreto; mas o multiplicador deve considerar-se como numero abstracto.

O produto obtido deve ser da mesma especie que o multiplicado, e a ordem em que os factores se collocam é indifferente.

Quando os dois factores são numeros digitos, a operação executa-se mentalmente, para o que se deve saber muito bem a taboada de multiplicação.

Quando o multiplicando consta de mais de um algarismo e o multiplicador de um só, multiplica-se cada algarismo do multiplicando pelo multiplicador, começando pelas unidades. Assim 423×5 :

$$\begin{array}{r} 423 \\ \times 5 \\ \hline 2115 \end{array}$$

Quando o multiplicador consta de mais de um algarismo fazemos tantas multiplicações quantos forem os algarismos do multiplicador, e dá-se ao resultado de cada multiplicação o nome de *produto parcial*, ao passo que a soma dos produtos parciais recebe o nome de *produto total*. Para fazer a operação coloca-se geralmente o multiplicando por cima do multiplicador. Começa-se a operação pelas unidades. Cada um dos produtos parciais coloca-se de maneira que o seu primeiro algarismo da direita fique debaixo do algarismo do multiplicador que o originou. Quando no multiplicador se acha intercalado algum zero faz-se a multiplicação sem fazer caso de ele. Ex.º:

$$\begin{array}{r} 432 \\ \times 205 \\ \hline 2160 \\ 864 \\ \hline 88560 \end{array}$$

Para multiplicar um numero por 10, 100, 1000, etc., basta acrescentar ao multiplicando os zeros do multiplicador. Ex.: 8×10 80. 45×1000 45000.

Quando algum ou ambos os factores terminam em zeros, executa-se a operação sem fazer caso dos zeros, e ao produto acrescentam-se tantos zeros quantos os existentes nos factores. Ex.º:

$$\begin{array}{r} 24000 \\ \times 3600 \\ \hline 144 \\ \times 72 \\ \hline 8640000 \end{array}$$

O ESTILO COMERCIAL NA CORRESPONDENCIA

A redacção duma carta comercial, não deve ser literaria; a correspondencia comercial requiere, dentro das suas bem coordenadas ideias, uma linguagem breve, concisa de puros conceitos e frases claras, pois a falta de claridade e o laconismo, ou o excesso de preambulo ambiguo, acarretariam em muitas ocasiões grandes prejuizos, porque poderiam interpretar-se erradamente as ordens que transmite o signatario.

São muitos os literatos que têm fracassado ao querer redigir cartas comerciais, precisamente porque estas não devem ter nunca uma linguagem florida, rica em imagens e bela concepção, que é o que a maior parte das vezes contem um estilo literario, nem tam pouco é necessario atender á sonoridade das vozes, porque para nada faz falta tudo isso na correspondencia comercial.

As cartas no comercio devem ser escritas com um estilo proprio, claro de conceitos, breve de frases, que junte duas condições essenciaes: que se leia depressa e que se compreenda bem.

Evitar-se-hão as cacafonias, a repetição de palavras num mesmo paragrafo, que constituem defeitos de redacção, porem não ha nenhuma necessidade de escolher as palavras procurando a frase harmoniosa e o brilho do conceito.

As cartas não devem ser demasiadamente extensas nem muito laconicas. Devem dizer exactamente, justamente, o que se queira exprimir, com naturalidade, tratando o assunto como se se falasse com a pessoa a quem se dirige a correspondencia.

Devem exprimir-se as ideias utilizando uma linguagem apropriada ao receptor, empregando os termos

mais comuns ao negocio. A um engenheiro falar-se-lhe-ha tecnicamente, a um banqueiro em forma financeira, procurando em cada caso as frases que mais se adaptem ao seu temperamento.

Para isso, será mister que o correspondente procure em cada negocio o conhecimento das palavras tecnicas, seu significado e uso, adaptando se à maneira como se tratam os negocios e procurando exprimir-se de forma identica á da clientela. Por exemplo: se trabalha numa casa de maquinas electricas esforçar-se-ha em compreender o significado das medidas «amperios», «volts», etc., conhecer os elementos «comutador», etc., e assim quando redija uma carta exprimir se-ha na forma corrente do negocio e far-se-ha mais claro e conciso.

A linguagem ha-de ser clara e concisa; se toda a classe de correspondencia, até a familiar, ha-de estar isenta de ridiculos e chocarices, que demonstram o mau gosto de quem as emprega, com mais razão na correspondencia mercantil deve fugir-se de tais defeitos, fazendo sobresaír entre todas as qualidades a sinceridade, empregando termos claros e concisos e procurando que os conceitos estejam tam bem coordenados que não deixem a menor duvida em quem leia a carta.

Nas frases deverá imprimir-se toda a energia que é necessaria em alguns assuntos, sem nunca abandonar a cortesia e a amabilidade. A boa educação e finas maneiras devem predominar sempre no comercio e muito mais na redacção das cartas.

Willy.

Da «Actividad».

Para tirar a prova á multiplicação podemos servir-nos de dois meios:

1.º—Trocamos a ordem dos factores, isto é: faz-se de novo a operação colocando o multiplicando por baixo do multiplicador. O resultado deve ser o mesmo.

2.º — Tiram-se os nove-fora ao multiplicando, depois ao multiplicador; multiplicam-se os dois restos obtidos; tiram-se os nove ao produto, e se os dois restos forem iguais, supõe-se que a operação está certa.

Divisão

Esta operação tem por fim vêr quantas vezes um numero chamado *dividendo* contem outro a que se chama *divisor*; ou tem por fim dividir um numero em partes iguais. O resultado da operação chama-se *cociente*, e a quantidade que em algumas operações fica por dividir chama-se *resto*.

Quando o dividendo e o divisor forem numeros concretos o cociente será numero abstracto. Quando o divisor for abstracto o cociente será da mesma especie que o dividendo. O resto é da especie do dividendo e deve ser sempre menor que o divisor.

Quando o divisor consta de um só algarismo divide-se cada um dos algarismos do dividendo pelo divisor. Quando o divisor consta de mais de um algarismo principia-se por separar no dividendo tantos algarismos quantos tiver o divisor, ou mais um se o numero assim separado no dividendo for inferior ao divisor.

Podemos fazer a divisão de varios modos.

Exemplos: $2958 \div 4$

2958	4		2958	4	
28	739		15	38	
15			38		
12			2		
38					
36					
2					

Quando algum dividendo parcial é menor que o divisor escreve-se zero no cociente e baixa-se o algarismo seguinte do dividendo; se ainda assim não chegar, coloca-se outro zero no cociente e baixa-se outro algarismo do dividendo, e assim por diante.

Quando o dividendo e o divisor terminam em zeros corta-se num e noutro igual numero de zeros e faz-se a divisão como ordinariamente.

Quando o dividendo termina em zeros e o divisor é 10, 100, 1000, etc., basta suprimir no dividendo um, dois, três, etc., zeros.

A prova da divisão faz-se multiplicando o cociente pelo divisor; a este produto junta-se o resto da divisão caso o haja, e o resultado deve ser igual ao dividendo. Ou então emprega-se o processo dos nove-fora: tiram-se os nove ao divisor, depois ao cociente, multiplicam-se os dois restos obtidos e a este produto junta-se o resto da divisão, se o houver. Tiram-se a seguir os nove ao dividendo e os dois restos devem ser iguais.

(Continua)

C. G. C.

CASAS COM SUCURSAIS

(Continuação)

DEVE CONTAS CORRENTES HAVER

DEVE							HAVER						
Datas	Fis. do Diário	Operações	Casa Central	Succursal A.	Succursal B.	Total	Datas	Fis. do Diário	Operações	Casa Central	Succursal A.	Succursal B.	Total
1915							1915						
Janeiro, 1		A Capital . . .	10.000\$000	2.000\$000	5.000\$000	17.000\$000	Janeiro, 1		De Capital . . .	40.000\$000	20.000\$000		60.000\$000
Dezemb, 31		» Merc. Geraes . . .		70.000\$000		70.000\$000	Dezemb, 31		» Merc. Geraes . . .	25.000\$000	50.000\$000		75.000\$000
		» C/ Correntes . . .			4.000\$000	4.000\$000			» Caixa . . .	3.000\$000	87.000\$000	2.500\$000	92.500\$000
		» Caixa . . .	2.000\$000			2.000\$000			» C/ Correntes . . .	4.000\$000			4.000\$000
		» . . .	13.000\$000	80.000\$000	5.000\$000	98.000\$000			» . . .		5.000\$000		5.000\$000
		» C/ Correntes . . .			5.000\$000	5.000\$000			» Lucros e Perdas . . .			500\$000	500\$000
		SALDOS . . .	14.000\$000	10.000\$000	11.000\$000	35.000\$000			SALDOS . . .	7.000\$000		7.000\$000	14.000\$000
			39.000\$000	162.000\$000	30.000\$000	231.000\$000				39.000\$000	162.000\$000	30.000\$000	231.000\$000
1916							1916						
Janeiro, 1		SALDOS . . .	7.000\$000		7.000\$000	14.000\$000	Janeiro, 1		SALDOS . . .	14.000\$000	10.000\$000	11.000\$000	35.000\$000

DEVE ACÇÕES DE BANCOS HAVER

DEVE							HAVER						
Datas	Fis. do Diário	Operações	Casa Central	Succursal A.	Succursal B.	Total	Datas	Fis. do Diário	Operações	Casa Central	Succursal A.	Succursal B.	Total
1915							1915						
Janeiro, 1		A Capital . . .	18.000\$000	30.000\$000		48.000\$000	Dezemb, 31		De Acções de Bancos . . .	10.000\$000			10.000\$000
Dezemb, 31		» Acções de Bancos . . .	10.000\$000			10.000\$000			» Caixa . . .	10.000\$000			10.000\$000
			28.000\$000	30.000\$000		58.000\$000			SALDO . . .	18.000\$000	20.000\$000		38.000\$000
										38.000\$000	30.000\$000		68.000\$000
1916													
Janeiro, 1		SALDO . . .	18.000\$000	20.000\$000		38.000\$000							

DEVE IMMOVEIS HAVER

DEVE							HAVER						
Datas	Fis. do Diário	Operações	Casa Central	Succursal A.	Succursal B.	Total	Datas	Fis. do Diário	Operações	Casa Central	Succursal A.	Succursal B.	Total
1915							1915						
Janeiro, 1		A Capital . . .	50.000\$000			50.000\$000	Dezemb, 31		SALDO . . .	50.000\$000			50.000\$000
			50.000\$000			50.000\$000							
1916													
Janeiro, 1		SALDO . . .	50.000\$000			50.000\$000							

DEVE LUCROS E PERDAS HAVER

DEVE							HAVER						
Datas	Fis. do Diário	Operações	Casa Central	Succursal A.	Succursal B.	Total	Datas	Fis. do Diário	Operações	Casa Central	Succursal A.	Succursal B.	Total
1915							1915						
Dezemb, 31		A Diversos . . .	5.500\$000	3.500\$000	3.000\$000	12.000\$000	Dezemb, 31		De Caixa . . .	4.500\$000	1.500\$000		6.000\$000
		» Capital . . .		3.000\$000		3.000\$000			» Merc. Geraes . . .		5.000\$000	2.000\$000	7.000\$000
			5.500\$000	6.500\$000	3.000\$000	15.000\$000			» Capital . . .	1.000\$000		1.000\$000	2.000\$000
										5.500\$000	6.500\$000	3.000\$000	15.000\$000

(Continua)

Carlos de Carvalho.

J U R O S S I M P L E S

(Continuação)

Caso em que o tempo é expresso em anos

Se a duração do empréstimo, em vez de ser expressa em dias, o for em a anos, por ex.: o número de dias d torna-se-há igual a $a \times 365$, e portanto a fórmula:

$$J = \frac{R C d}{36500}$$

ficará:

$$J = \frac{R C a \times 365}{36500}$$

e dividindo ambos os termos do quebrado por 365, isto é, simplificando-o, reduzir-se-há a

$$J = \frac{R C a}{100}$$

e então os problemas terão mais simples resolução.

Apreciação da diferença dos juros calculados respectivamente com 365 e 360 dias

Representando por J o juro calculado considerando o ano com 365 e por J' o juro considerando-o com 360 dias, notaremos logo que o primeiro juro (J) é menor que o segundo (J') e que essa diferença é $J' - J$.

$J' - J$ constituirá o erro absoluto cometido, ao passo que $\frac{J' - J}{J}$ constitue o erro relativo.

Ora temos:

$$J' = \frac{R C d}{36000} \quad (5) \quad J = \frac{R C d}{36500}$$

e a sua diferença:

$$J' - J = \frac{R C d}{36000} - \frac{R C d}{36500}$$

donde tirando o factor comum $R C d$ ao segundo membro, vem:

$$J' - J = R C d \left(\frac{1}{36000} - \frac{1}{36500} \right)$$

efectuando o parêntesis:

$$J' - J = R C d \times \frac{36500 - 36000}{36000 \times 36500}$$

ou

$$= R C d \times \frac{500}{36000 \times 36500}$$

e dividindo ambos os termos do quebrado por 500, obteremos:

$$J' - J = R C d \times \frac{1}{72 \times 36500}$$

ou

$$= \frac{R C d}{36500} \times \frac{1}{72}$$

ou, ainda:

$$= J \times \frac{1}{72}$$

e, por consequência:

$$\frac{J' - J}{J} = \frac{1}{72}$$

Pelo que vemos, o erro absoluto é $\frac{1}{72}$ do juro, ao passo que o erro relativo é $\frac{1}{72}$; isto é, se tivermos o juro calculado a 366 dias, bastará multiplicá-lo por $\frac{1}{72}$ e juntar-lhe o que se obtem para termos o juro calculado a 360 dias. Portanto, notamos que o devedor que empregando-se a fórmula (1) a 365 dias deve 72500, deverá esc. 73500 se se empregar nos cálculos a fórmula (5) a 360 dias.

Problemas de juros no caso em que estes se juntam ao capital, constituindo a soma de capital e juros

Dedução das fórmulas que determinam J e C quando dados a soma (S) R e d

Da fórmula principal de juros

$$J = \frac{R C d}{36500}$$

tira-se, dividindo ambos os membros por C :

$$\frac{J}{C} = \frac{R d}{36500} \quad (\text{proporção geométrica})$$

aplicando a esta proporção o principio que a soma dos dois primeiros termos está para a soma dos dois últimos, como o primeiro para o terceiro e o segundo para o quarto, vem:

$$\frac{J + C}{R d + 36500} = \frac{J}{R d} = \frac{C}{36500}$$

donde



Igualando as primeira e segunda razões e representando por S a soma $J + S$; temos:

$$\frac{S}{R d + 36500} = \frac{J}{R d} \quad (\text{prop. geomét.})$$

e tirando o valor de J (meio) obtem-se:

$$J = \frac{S R d}{R d + 36500} \quad (6)$$

(fórmula do juro em função de S , r e d).

Igualando a primeira e terceira razão, e representando por S a soma $J + C$; temos:

$$\frac{S}{R d + 36500} = \frac{C}{36500} \quad (\text{prop. geom.})$$

e tirando o valor de C (meio) obtem-se:

$$C = \frac{S \times 36500}{R d + 36500} \quad (7)$$

(fórmula de capital em função de S , R e d).

Exemplos :

Calcular o juro que junto ao capital produziu a sôma 3 600\$00 em 3 meses à taxa $5\frac{1}{4}\%$?

Dados

$$S = 3.600\$00$$

$$\left\{ \begin{array}{l} 3 \text{ meses} \\ \text{ou} \\ 90 \text{ dias} \end{array} \right.$$

$$R = 5\frac{1}{4} = \frac{21}{5}$$

Desconhecido

$$\text{Juro} = (J)$$

Da fórmula: (6)

$$J = \frac{S R d}{R d + 36500}$$

substituindo:

$$J = \frac{360000 \times \frac{21}{5} \times 90}{\frac{21}{5} \times 90 + 36500}$$

efectuando o denominador:

$$J = \frac{360000 \times \frac{21}{5} \times 90}{\frac{1890}{4} + 36500}$$

$$J = \frac{360000 \times \frac{21}{5} \times 90}{4 \times 36500 + 1890}$$

multiplicando ambos os termos do quebrado por 4; vem:

$$J = \frac{360000 \times 21 \times 90}{4 \times 36500 \times 1890}$$

efectuando:

$$= \frac{68040000}{147890}$$

e

$$= 46\$00,7$$

Calcular o capital que produziu em 3 meses à taxa $5\frac{1}{4}\%$ a sôma de escudos 3.600\$00.

Dados

$$S = 3.600\$00$$

$$d = 3 \text{ meses}$$

ou

$$90 \text{ dias}$$

$$R = 5\frac{1}{4}\%$$

Desconhecido

$$\text{Capital} = (C)$$

Da fórmula: (7)

$$C = \frac{S \times 36500}{R d + 36500}$$

substituindo:

$$C = \frac{360000 \times 36500}{\frac{21}{5} \times 90 + 36500}$$

efectuando o denominador:

$$C = \frac{360000 \times 36500}{\frac{1890}{4} + 36500}$$

e

$$= \frac{360000 \times 36500}{4 \times 36500 + 1890}$$

$$4$$

multiplicando ambos os termos do quebrado por 4; vem:

$$C = \frac{360000 \times 36500 \times 4}{4 \times 36500 + 1890}$$

efectuando:

$$= \frac{5296000000}{14789}$$

e

$$= 3.553\$99,2$$

Poderíamos também determinar as fórmulas que nos dão o valor de R e d quando são dados um destes elementos e S , C e J ; mas computamos desnecessárias, pois que conhecendo S e C ou S e J , fácil será achar a diferença e, portanto, empregar as fórmulas 3 e 4.

(Continua)

Valentim Júnior

Comercialista

CONSULTAS JURIDICAS DE COMERCIO

Esta secção foi fundada e é mantida por especial obsequio do Ex.^{mo} Sr. Dr. Abeillard Teixeira, para com «A Voz do Comercio».

Podem recorrer a ela todos os assinantes deste Quinzenario, que não estejam em debito.

Só se admitem consultas sobre assuntos comerciais; todas são gratuitas.

CONSULTA N.º 10

O art.º 85 a que se refere o decreto 16731,2,3 publicado em Supplemento ao Diario do Governo n.º 83-1.ª Serie, de 13 de Abril de 1929, obriga todo o credor—mediante a discriminação em verbete individual, etc.—a pagar ao Estado, o importe sobre applicação de capitais, o qual incide sobre o rendimento.

O individuo A— é credor da Sociedade Anonima —B—(por acções).

— A — é ao mesmo tempo director da referida sociedade e o $s/\$ crédito é proveniente de adeantamentos em numerário.

— A — tem sido anualmente creditado em conta pela importancia de juros s/o seu credito. Porem, succede que:

a) Parte dos adeantamentos feitos à sociedade anonima B é dinheiro de que, —A—contraiu emprestimo.

b) Deste emprestimo, —A—paga juros que por sua vez, recebe da sociedade anonima B.

c) Para cobertura dos prejuizos originados pelos juros creditados a—A—a sociedade B tem feito uma valorisação de seus haveres.

d) A importancia do credito de — A — está arriscada por uma valorisação ficticia e uma má situação financeira da mesma sociedade.

Perguntas:

- 1.ª — A — é obrigado a pagar o imposto ao Estado desde que os juros não estão garantidos segundo o exposto nas alíneas c) e d)?
- 2.ª Que inconvenientes poderá acarretar a organização duma nova escrituração da sociedade B, de harmonia com o art.º 33 do Codigo Commercial?
- 3.ª Se a direcção da sociedade anonima B, afim de occultar os lançamentos dos referidos juros, se recusar a mostrar a sua escrituração a qualquer agente de fiscalisação do Estado, a que penalidade está sujeita?

RESPOSTA

Depreendo da consulta que A. usurou, á sociedade de que é gerente, determinada quantia. Como A.

arranjou o dinheiro parece-me indifferente para responder á consulta.

A usura é abrangida na secção A. do imposto sobre applicação de capitais.

O contrato estava sujeito a manifesto.

I—O Estado tem incontestavelmente direito ao imposto desde a data do contrato, esteja ou não garantido o capital.

II—A escrituração feita deve manter-se. Ao proceder ao inventário deve, porem, attribuir-se ao activo o seu justo valôr. O que se tem feito constitui

uma fraude pela qual pode ser responsavel o gerente.

III—Ninguem tem direito a fazer varejo á escrita. Se não se trata de sociedade bancária, nenhum funcionario do Estado tem direito a exigir a escrita para a examinar, nem sequer para verificar se os livros estão ou não selados.

—Em lugar das disposições citadas, na consulta, descabidamente, deve vêr-se o disposto no art.º 29.º do Codigo Commercial, que obriga o comerciante a ter escrita *facil, clara e precisa*.

E ainda o regulamento—Decreto n.º 8 719 de 17—III—23.

PROBLEMAS

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

Problema n.º 15

Comprei em Londres 12^T 7^h 3^a e 14 duma mercadoria ao preço de £ 20.12.5 por tonelada.

Desconto para pronto pagamento, 2 1/2 %.

Liquide-se a factura remetendo cheque ao cambio de 108 1/2—.

Importam direitos e mais despesas em 7 % do primeiro custo liquido.

Qual é o custo definitivo por 60 kg.?

Qual deve ser o preço de venda para se obter um lucro de 12 %?

Problema n.º 16

Os Capitais:	em:	produziram de juros
55:000\$00 . . .	93 dias . . .	1:146\$88
27:500\$00 . . .	58 » . . .	793\$05
52:500\$00 . . .	100 » . . .	1:481\$80
25:000\$00 . . .	96 » . . .	}
20:000\$00 . . .	109 » . . .	
20:000\$00 . . .	100 » . . .	588\$94
27:500\$00 . . .	95 » . . .	888\$35
40:000\$00 . . .	86 » . . .	1:183\$20
45:000\$00 . . .	80 » . . .	1:006\$10
150:000\$00 . . .	103 » . . .	3:454\$05
150:000\$00 . . .	121 » . . .	5:579\$26
150:000\$00 . . .	92 » . . .	4:272\$07
150:000\$00 . . .	96 » . . .	3:286\$40
42:500\$00 . . .	92 » . . .	1:311\$20
150:000\$00 . . .	89 » . . .	4:149\$90
1.105:000\$00	1410	30:667\$47

Qual é a taxa média anual?

A. P.

ENTRE LEITORES

PERGUNTAS

1.ª PERGUNTA

Haverá algum inconveniente em escripturar o «Diario selado» da seguinte forma?

Diversos a Diversos

Movimento das seguintes contas neste mez.

Caixa	2 620 00	1 820 00	
Contas Correntes	3 840 00	2 870 00	
Mercadorias	6 500 00	2 700 00	
Juros e Descontos	619 00	412 00	
Despesas Geraes	520 00		
Letras a Receber	2 500 00	7 297 00	
Letras a Pagar		1 500 00	
	16 599 00	16 599 00	16 599 00

2.ª PERGUNTA

Por já termos visto adoptado num livro de escripturação publicado, em que é seu auctor o Ex.^{mo} Sr. José Joaquim de Sequeira, perguntamos tambem se é licito adoptar o livro «Razão selado» com as columnas do **Deve** e do **Haver** paralelas e escripturado do seguinte modo em cada folha:

		Caixa	Deve	Haver
1929	Set.º 30	Diversos	2 620 00	1 820 00
		Contas Correntes	Deve	Haver
1929	Set.º 30	Diversos	3 840 00	2 870 00

O comercio representa um dos principais factores da prosperidade nacional.

Sem comércio o que é a indústria? E sem comércio e industria o que são as nações?

Do anuário de 1912-1913.
da Escola Raul Dória

MONOGRAFIA

CONTABILIDADE BANCARIA

Banco Mercantil e Industrial de São Paulo

(Continuação)

DEVE	CAIXA		HAVER
1899	Saldo de 28.	2.945.368,750	1899
Jan.º 30	Commissões 1/2 0/0 do cheque n. A 4	50,000	Jan.º 30
	Caixa Filial de S. Catharina c/c Emissão do Cheque n. A 4	10.000,000	
	Crédit Parisien, n/c Emissão dos cheques ns. 14103/5 de 32.000 frs a 1,200 (SP/E 6/8)	38.400,000	
	Descontos Dos TD/SP 34/36	1.205,000	
	Efeitos a Receber ER/SP 13 LB ⁴ /188	14.500,000	
	The Agent Harris Bank, N. York Saque á/v n. SP/E 5/340	22.440,000	
		3.031.963,750	
31	Saldo de 30.	2.896.951,150	31
	Commissões 2 0/0 dos coupons adiantados; 1/2 0/0 dos empréstimos concedidos a Emery & C.ª e Lawrence & C.ª e 1/2 0/0 do pagamento s/ Santos	2.679,000	
	Caixa Filial de S. Catharina c/c De Luiz Nogueira, para pagar a L. Harriston	30.000,000	
	Descontos Dos TD/SP 37/39	3.695,000	
	A transportar	2.933.323,150	
		3.031.963,750	
			30
			Banco do Commercio, P. Alegre Pago a Franco.
			Pelo seu recibo n. 39 A.
			22,000
			5.000,000
			5.022,000
			Caixa Filial de S. Catharina c/c Seu cheque n.º 3
			5.000,600
			Crédit Parisien s/c Sello para ER/SP/ (seu n. 675)
			105,600
			A Louis Lami por c/ e saldo da Carta de crédito de frs. 2000,00 a favor do mesmo Lami
			2.420,000
			2.525,600
			Empréstimos Garantidos, S. Paulo Julio Cunha, cheque n. 62
			40.000,000
			Harris Bank s/c A C. Snape, cheque n. 13.900 £ 300.10.0.
			9.015,000
			Impostos A' Delegacia Fiscal, sello do capital realizado
			13.200,000
			Titulos Descontados em S. Paulo Pelo TD/SP 34/36
			60.250,000
			135.012,600
			2.896.951,150
			3.031.963,750
			31
			Aplices Por 20 ap. de 5 0/0 a 886,000, sello e corretagem
			17.784,100
			Adiantamentos s/ Mercadorias Pago a Lawrence & C.ª adiantamento sobre 20.000 saccas de café
			400.000,000
			Banco do Pará c/c Pelo seu recibo n. 42
			6.000,000
			Coupons a Receber Pago a Janot, valor de 6300 coupons de 1 hyp. de 8/ do Banco de Credito Real de S. Paulo, venciveis a 1/4/99
			25.200,000
			A transportar
			448.984,100

DEVE		CAIXA	HAVER		
1899	Transporte	2.933.325\$150	1899	Transporte	448.984\$100
Jan.º 31	Depositos em C/ Corrente «S. Paulo» Banco Sul Americano	300.000\$000	Jan.º 31	Emprest. Garantidos «S. Paulo» Emery & C.ª cheque n.	30.000\$000
	Emissão			Silva & C.ª	20.000\$000
	Notas de 100\$000 de 1001 / 1.500 da 1.ª série	150.000\$000		Gastos Geraes	
	Harris Bank n/o Saques a 90 d/v n. SP/E 1/3 £ 1075.14.4	32.271\$500		Pela agua e gaz consumidos, vencimento do pessoal da Matriz e directoria, este mês	6.300\$000
	Ordens de pagamento s/ Santos De Barros & C.ª para pagar a L. Peixoto	10.000\$000		Ordens de Pagamento s/ S. Paulo Pago a Luiz Só, c/ Netto Junior, de Santos	10.000\$000
	Prestações antecipadas De H. Bilforten, 1 prestação do emprestimo que contraiu	3 386\$070		R Gonçalves & C.ª Pago por sua o/ pelo fio, á Companhia Mogyana, c/ Dias	300.000\$000
	R. Gonçalves & C.ª Emissão do cheque n. 3 K	26 000\$000		Títulos Descontados em S. Paulo Pelos TD/SP/ 37/39	253 500\$000
		3 454 982\$720		Saldo para 1.º de Fevereiro	2.386.198\$620
Fev. 1	Saldo de 31	2 386.198\$620			3.454.982\$720

NOTA.— O livro Caixa é assim organizado na Contaduria, mediante documentos que justificam os pagamentos e recebimentos realizados, documentos que tem o mesmo numero do lançamento do livro Caixa; e nos documentos, por um carimbo automatico. Esta providencia é necessaria á segurança do trabalho commum.

Os livros originarios, isto é, o do recebedor e o do pagador não obedecem á classificação adoptada pela Contabilidade: registram os documentos de entradas e sahidas, á medida que as operações effectuam-se. Cs documentos relativos aos recebimentos e pagamentos são reunidos em maços distinctos e todos depois de classificados, são collocados em um envelope reforçado, no qual exteriormente são indicados: o valor recebido;— o valor pago; o saldo do dia e o numero de documentos que o envelope contém.

Para seguir a pratica estabelecida sendo o Diario, como geralmente é, organizado pelas Partidas summarias, o livro Caixa será sellado e considerado como parte integrante do mesmo Diario.

Horacio Berlinck.

FORMAS MUITO PRATICAS DE ARRUMAR QUALQUER ESCRITURAÇÃO COMERCIAL

Interessa principalmente aos principiantes

Apezar-do nosso precario estado de saude, devido á doença grave e pertinaz, que se nos manifestou ha cerca de ano e meio e que muitas e muitas vezes nos tem impedido de trabalhar, vamos, para atender alguns leitores, ensinar a fazer algumas escriturações, por dois processos muito simplificados e praticos.

Envidaremos todos os esforços para nos fazermos compreender do maior numero possivel de leitores.

Exporemos, para mais rapida aprendizagem, apenas o indispensavel afim de que se fique sabendo bem, teorica e praticamente, o que nos propomos ensinar e que é muito necessario aos empregados de escritório, principalmente aos aspirantes a guarda-livros.

Quem compreender as lições que vamos expôr e as estudar a valer, ficará, forçosamente, sabendo fazer varias escriturações completas e diversos trabalhos correlativos.

Se algum leitor *assinante* tiver dificuldade em nos compreender, não tenha acanhamento de se nos dirigir pedindo esclarecimentos, que nós da melhor boa vontade lhos prestaremos sempre.

Posto isto, que julgamos necessario, vamos, pois, começar:

Muitissimos comerciantes, senão a maioria, assentam as suas operações comerciais num livro a que uns chamam «*Borrão*» e outro denominam «*Costaneira*».

O nome «*Borrão*» é-lhe dado por ser um livro onde qualquer pessoa, mandatario do comerciante, que effectue alguma operação mercantil a pode registar, e em geral o registo, assentamento ou lançamento não ser feito com grande cuidado de redação, e, em muitos casos, até sem o necessario, o devido cuidado de limpeza, por ignorancia da maioria das pessoas que nele escrevem.

O nome «*Costaneira*» veio-lhe do facto de antigamente haver comerciantes que aproveitavam o papel costaneira, que vinha d'um e d'outro lado das resmas, para resguardo do bom, e com ele fazem, a seu modo, o livro onde em primeira mão eram assentes todas as operações comerciais.

Ha comerciantes que teem um só «*Borrão*», ou «*Costaneira*» para todas as operações, outros teem dois, que utilizam: um nos dias pares e o outro nos dias impares, afim de facilitar ao guarda-livros a passagem dos lançamentos para outros livros, geralmente para o livro «*Memorial*» ou «*Diario Auxiliar*».

Varios comerciantes, poucos, adoptam outros sistemas mais modernos e praticos. Empregam livros de talões, fichas, etc., o que só mesmo na vida pratica o aluno poderá conhecer bem, pois que por muito completo, perfeito e bom que seja o ensino por professor, nunca é de resultados tão satisfatorios como o ensino ministrado pela vida pratica.

Que ninguem suponha que queremos dar a entender que não é necessario ou util o ensino por professor. Não. O ensino por professor é indispensavel. O que quizemos dizer é que ele só fica completo, verdadeiramente, com alguns anos de aprendizagem na vida pratica. Isto é que é verdade, tudo o mais, que digam, são tretas, é reclame.

Vamos apresentar agora, por nos parecer oportuno, como modelo, um «*Borrão*» ou «*Costaneira*», que é o que ha-de servir para a primeira escrituração que havemos de fazer.

E' conveniente a quem queira aprender bem, transcrever este «*Borrão*» para livro proprio, que poderá fazer com duas folhas de papel almaço, e assim proceder sempre com todos os modelos de livros que apresentarmos, seguindo atentamente a relação duns com os outros.

BORRÃO

Porto, 4 de Novembro de 1929.

Emprestei a Pedro Costa	4.000\$—
5	
Paguei pelo aluguer do armazem.	600\$—
7	
Factura de Luiz Reis, a 30 d/.	4.800\$—
9	
Vendi a 30 d/, a Mario Ferreira mercadorias que constam no talão n.º 1	4.000\$—
10	
Recebi de Pedro Costa	1.000\$—
12	
Factura de José Julio & C.ª	67.500\$—
13	
Vendi a dinheiro de contado 800 s/ de farinha	60.000\$—
15	
Paguei por livros para a escrituração e papel.	600\$—
16	
Comprei a dinheiro de contado 200 litros de vinho	1.800\$—
19	
Vendi a dinheiro de contado 200 s/ de farinha, por	15.000\$—
21	
Depositei á o/ no Banco Ultramarino	70.000\$—

25	Remeti a Antonio Fernandes, do Porto 20 s/ de arroz	1.900\$—
27	Paguei por mobilia para o escritório.	2.000\$—
29	Recebi do B. Ultramarino, pelo m/ cheque n.º 200	5.000\$—
30	Paguei de c/ de Antonio Fernandes por frete e seguro dos 20 s/ de arroz que lhe remeti.	270\$—
	Paguei por ordenados	1.025\$—
	Paguei por despesas miudas	93\$—
Porto, 2 de Dezembro de 1929		
	Comprei a João Rufino por c/ e o/ de A. Fernandes 3000 k. de azeitona, por	19.000\$—
2	Antonio Fernandes s/ endosso duma Letra a 15 d/, por c/ do seu debito	1.800\$—
5	Aceitei a João Rufino, uma Letra a 3 m/	14.000\$—
8	Recebi de Eduardo Pereira, por c/ e o/ de Antonio Fernandes	5.000\$—
10	Recebi de Antonio Fernandes	4.000\$—
11	Paguei a Luiz Reis	4.800\$—
13	Vendi a Luiz Reis 1500 litros de vinho, por	1.650\$—
14	Saquei s/ Luiz Reis, uma Letra a 60 d/	1.650\$—
17	Cobrei a Letra que Antonio Fernandes me endossou	1.800\$—
18	Descontei no Banco Ultramarino a Letra s/ Luiz Reis e paguei de juros de 6 1/2 0/0	1.650\$— 16,45
20	Perdoei a m/ caixeiro uma nota de 20\$00 que perden	20\$—
21	Paguei por um cofre.	2.000\$—
23	Paguei por cambiar umas moedas	2\$—
24	Luiz Reis s/ factura.	70.000\$—
27	Vendi a dinheiro de contado 1200 barricas de cimento	48.000\$—
29	Depositei a o/ no Banco Ultramarino	6.000\$—
31	Paguei por ordenados	1.025\$—
	Despesas miudas	11\$20

(Continua)

A. M. F.

SECÇÃO LITERARIA, ARTISTICA, MORAL E SCIENTIFICA

AFORISMO DE LOURENÇO GRACIANO

Assim como a virtude é premio de si mesma, assim o vicio de si mesmo é castigo: quem vive no vicio depressa acaba; quem vive na virtude nunca morre.

Homem de paz, homem de longa vida.

Para viver, deixar viver.

Os pacificos não só vivem, mas reinam.

Ouve, vê, e cala.

Dia sem pleito, noite de bom sono.

Viver muito e viver com gosto é viver duas vezes.

Tem tudo quem se não importa com o que lhe não importa.

Numa palavra, *santo*, diz tudo duma vez.

A virtude é uma cadeia de todas as perfeições, centro de todas as felicidades.

Ela faz o homem prudente, atento, sagaz, cordato, sabio, valoroso, reflectido, integro, louvável, verdadeiro e universal heroi.

A virtude atrai os olhos de Deus e dos homens, porque é bela.

Nada há tão amável como a virtude, nem aborrecivel como o vicio.

Só a virtude é negocio sério; tudo o mais é brincar.

A capacidade e a grandeza hão de medir-se pela virtude.

Só a virtude basta a si mesma.

Torna amavel o homem em vida, e memoravel depois de morto.

O ALCOOL

O alcool apaga o homem para alumiar o bruto.
O que é alcool? Epilepsia em garrafas.

O tabaco e o coração

Emerson demonstrou há alguns anos que o tabaco e o coração são incompativeis. Agora, segundo os resultados de diversas experiencias feitas recentemente pelo metodo grafico nos laboratorios de Paris, o uso do tabaco é perigosissimo para o coração, e para os cardiacos então, uma ameaça tremenda.

O fumo do tabaco seja este da classe que fôr, tenha muita ou pouca nicotina, ocasiona uma atenuação das palpitações do coração, que pode chegar á paralisação completa. Os mesmos efeitos causa um tabaco com 4 % de nicotina como outro com 1 1/2 %.

A escala da embriaguez

Existe entre as rabinas uma lenda de que, quando Noé plantou uma vinha, Satanaz estava presente e sacrificou imediatamente um cordeiro, um lião, um macaco e um cevado. Estes animais eram simbolicos da gradação da embriaguez.

Quando um homem começa a beber, é tão meigo como um cordeiro; torna-se depois atrevido como um lião; bem depressa a sua coragem se transforma na tolice dum macaco e por fim espoja-se no lodaçal como um cevado.

O VENENO DO TABACO

Numa das minhas experiencias, extrai tôda a nicotina contida no tabaco de um cigarro, e posta em solução, injectei metade no corpo de uma rã, que morreu instantaneamente. Administrei a outra metade a outra rã, com idêntico resultado.

Dêstes fenómenos se infere evidentemente que a nicotina de um cigarro basta para matar duas rãs; e portanto o que fuma vinte cigarros diários inala veneno suficiente para matar quarenta rãs.

Mas porque é que o veneno da nicotina não mata o fumador? Não o mata imediatamente, mas propõe-se a mata-lo de debilidade cardiaca, de albuminúria, ou de qualquer outra doença provocada pela nicotina.

Outras experiencias semelhantes se levaram a cabo, e entre elas a de pôr em infusão concentrada o tabaco de um cigarro e propinar com ela uma injeção a um gato.

O animal ficou instantaneamente preso de violentas convulsões, até que morreu ao cabo de quinze minutos. Basta também uma gôta de nicotina para matar um cão de mediana corpôlencia.

O uso do tabaco, ainda o mais moderado, é pernicioso para crianças e jôvens, e a excessiva paixão por êle conduz inevitavelmente à loucura e à morte.

(Das «Vozes Animadoras».)

Quadras

*Palavra fora da bôca
E' pedra fóra da mão
Pensa primeiro... Palavras
Tira-as do teu coração.*

*Pedi a Deus um conselho
Para encontrar alegria
Deus mostrou-me a terra e disse-me:
Trabalha, semeia e cria.*

*Quem se humilha se exalta.
Bendita a água rasteira,
Que sobe ao céu feita em nuvem
E abre a rosa na roseira.*

A. Correia de Oliveira.

A GUERRA

A guerra tem por direito a força e por moral a vitoria. E' o ser racional convertido em bruto. E' o homem convertido em fera... A guerra é uma vergonha.

J. Selgas.

Visado pela Comissão de Censura

NOTAS DE ARTE

por Guido Severo

RECORDAÇÕES

TEATRO SÁ DA BANDEIRA

Esta antiga e concorrida casa de espectáculos, possui uma sala elegantíssima e alegre, que faz inveja a muitos teatros modernos nacionaes e estrangeiros.

Em Lisboa a não ser o S. Carlos, nenhum dos seus teatros se pode comparar com aquele. Ha lá muitos, mas a maior parte deles, como por exemplo o extinto Eden, construídos sem arte, sem gosto architectónico e sem estética, mais parecem garages derecolha, do que recintos destinados a prestar-se culto á divina arte de Talma.

Agora o que muitos dos seus actuaes *habitues* ignoram, é a sua antiguidade e a sua gloriosa historia artistica, que nem por sombras pretendo gizar, por falta de elementos, e sobretudo de competencia.

Foi edificado em meados do seculo passado com o nome de Teatro-Circo Principe Real, na antiga viela da Neta, demolida para a abertura da rua Sá da Bandeira, sendo construído de forma que a plateia se possa levantar e transformar-se em arena.

Um dos seus primeiros empresarios foi Antonio Montinho de Sousa, escritor teatral e ensaiador, que soube como poucos exercer essa tão ardua tarefa de ensinar, e portanto de educar actores.

Por alturas de 1880 foi seu empresario o falecido Augusto Garraio, autor engenhoso e tambem habil ensaiador, dispondo de uma riqueza de imaginação notavel, grande espontaneidade, e uma graça natural cheia de malicia e finura.

No antigo Principe Real pôs em scena as suas operetas mais aplaudidas, como já no incendiado Baquet havia feito representar os dramas mais festejados.

Era ao tempo *estrela* dessa companhia a actriz Amelia Garraio, esposa daquele, que de ingénua dramática passou a cantar o *couplet* da opereta, e com ella Gama, Foito, Emilia Eduarda, Capristano e outros artistas daquele tempo.

Representaram-se então as operetas «A Filha da Senhora Angots», «Os argonautas», «Perichole», «Dragões d'El-Rei», a peça fantastica «O espelho da verdade», etc.

Tambem foi bem assinalada a passagem por aquele teatro como empresario, do inspirado *maestro* Alves Rente, que lá fez cantar muitas operetas com musica da sua autoria e outras estrangeiras. Ficou memoravel o successo obtido pela partitura da sua opereta «O chapéu de tres bicos», imitação da opereta «O moleiro de Alcalá», então em scena no Baquet.

Por alturas de 1890, Afonso dos Reis Taveira, pertencente a uma geração de artistas, de que poucos restam já,—para tristeza da nossa alma e da nossa scena dramática,—tomou conta do velho Principe Real como empresario, á frente de uma excelente companhia de opereta, de que faziam parte Dias, Angela Pinto, Emilia Eduarda, José Ricardo, Santos Melo, etc., sendo *maestro* da mesma o insigne músico que se chamou Ciriaco de Cardoso. O successo então obtido pelas deliciosas operetas de D. João da Camara e Gervasio Lobato, «Burro do Sur. Alcaide», «Testamento da Velha» e «Solar dos Barrigas», ficou bem gravado nos anaes do nosso Teatro, outrora tão glorioso e hoje tão decaído. Onde se arranjariam presentemente elementos, *servindo-nos só da prata da casa*, para serem cantadas e representadas aquelas bellissimas peças, tão sentimentaes, tão lindas e tão portuguesas? Nem que se faça uma selecção em todas as companhias de género musicado, á semilhança do que se faz com os grupos de *foot-ball*, para os grandes desafios internacionaes, se conseguiriam artistas que satisfizessem a *elthada* que ainda arquiva na memoria recordações indeleveis desses brilhantissimos espectáculos.

Em 1892 actuou no teatro de que venho falando, uma companhia de circo dirigida por Enrique Diaz, incluindo no seu elenco uma artista chamada Geraldine, que em plena florescencia da sua radiosa juventude, avassalou as multidões com o poder invencivel da sua beleza alada!

De porte elegantissimo, trabalhava no trapezio a toda a altura da cúpula do teatro, realçando a sua plastica helénica em todos os contorcimentos a que os seus interessantes exercicios a obrigavam.

Fulgia-lhe na frente augusta uma estrela de diamantes, e era de veludo carmezim e arminho, a capa esplendorosa em que se envolvia quando findava o seu número.

Fazia tambem parte da companhia, uma outra artista,

tambem bela, de nome Amelia Barenco. Como a Geraldine, conquistou tambem grande numero de admiradores.

Formaram-se partidos e todas as noites as pateadas e os aplausos reboavam estrondosamente.

Distinguiam-se pela rosa vermelha os adoradores da Geraldine; conheciam-se pela rosa branca os que cortejavam a Barenco. E uns e outros enchiam o teatro.

Houve sérios conflitos dentro e fóra do circo, entre os apaixonados das duas beldades, *leões* daquela época, já falecidos a maior parte deles, e outros ainda vivos, mas já desdentados...

Faziam parte da boémia desse tempo já longinquo, mas em que a mocidade era mais expansiva e turbulenta do que na hora presente:—Luiz Faria Guimarães, Oliveira e Silva (Grosso), João Férra, Ricardo Bartol, Felisberto Moura Monteiro, Frago (meio-grosso), irmãos Lencastres, etc.

No ano de 1896 exhibiu-se no palco do citado teatro o primeiro animatógrafo, cujo *écran* emoldurado num caixilho de veludo vermelho tinha as dimensões exiguas de um quadro de escola primária.

Era o cinema a ensaiar titubeante os seus primeiros passos.

Na época 1897-1898 levou lá Taveira á scena a famosa revista «Ali. . . á Preta» de Guedes de Oliveira, que marcou um inolvidavel successo. Faziam parte da companhia nessa occasião: Angela Pinto, Tereza Matos, Georgina Pinto, Carmen Cardoso, Dolores Rentini, Santinhos, Gaspar, Portulez, etc.

Lembro-me dos camarotes de grades deixando vêr os vestidos das senhoras e do pano de boca, representando as esfinges e piramides do Egipto. Nesse tempo, nos baixos do teatro, onde hoje se encontram duas casas de cutelarias e a casa Veludo, havia lá um café, com entrada pelo átrio daquele que era todo amplo. A unica bilheteira era onde hoje está instalado o escritório da empresa arrendatária.

Nos altos do teatro, tinha os seus *ateliers* o popular José Pinto dos Santos (Zé Casaca), que durante muitos anos foi o *costumier* de Afonso Taveira.

Tambem no 1.º andar do teatro, antigo salão nobre, hoje occupado pelos escritórios de uma Companhia de Seguros, se davam bailes de máscaras e por vezes se exhibiam lá quadros dissolventes e diversas atrações.

Mais tarde, ano de 1906, tomou conta da exploração do teatro o falecido empresario Luiz Faria, que deixando as companhias liricas, se dedicava então quasi exclusivamente ao contrato de companhias de circo e de variedades. No verão fazia transformar a plateia num grande *hall* com mesas e cadeiras, onde os espectadores ao mesmo tempo que presenciavam o espectáculo, podiam tomar refrescos.

Exibiram-se lá por esse tempo artistas célebres como fossem: a familia Lecussor (número equestre), uma notavel *troupe* russa composta de 9 mulheres, que deu muito que falar, os irmãos Monbars (voadores), etc.

Aquele palco tem sido pisado pelas maiores notabilidades nacionaes e estrangeiras. Assim trabalharam lá: Taborda, o glorioso actor dramático, que foi o maior dos actores portuguezes do seu tempo; Emilia das Neves, admiravel trágica, considerada na sua época e dentro da escola a que pertenceu, como a primeira, de xando ao morrer um grande vácuo na scena nacional; Antonio Pedro, um dos Máximos do nosso teatro, representando com equal perfeição a opereta, a comedia, o drama e até a tragedia, duma arte impecavel, sabendo desencantar as notas mais subtis da psicologia das suas personagens que ele criava e encarnava ao clarão do seu talento da mais pura água; Lucinda Simões, artista grande, cuja arte imensa fascinou durante meio século, as plateias de Portugal e Brasil, e cujo nome rasgou, numa fulguração de ouro as páginas da Glória; Sarah Bernhardt, a extraordinaria actriz franceza, para quem Catulle Mendés, endereçou as seguintes palavras quando da representação duma sua peça:—«*Sainte Thérèse* vai ser representada—Inexprimivel alegria de ouvir os estatis de Santa Thereza, mais divina ainda pela divina humanidade de Sarah Bernhardt. Desta mulher só se poderá dizer:—é extraordinario que exista»; Ermete Novelli, o colossal actor que durante tanto tempo illuminou os tabladros fazendo estremecer e chorar as plateias com a agonia das personagens que interpretava; Julião Gayarre, o portentoso tenor espanhol que percorreu em triunfo as mais cultas plateias do mundo lirico, cantando operas dos mais celebrados *maestros*; Frégoli, o grande transformista italiano, que só ele desempenhava uma comédia, desdobrando-se nas mais variadas personagens; Italia Vitaliani, a eminente actriz, que fez esgotar os adjectivos elogiosos da Critica nacional, perante os seus assombrosos trabalhos scenicos; Max Linder, o extraordinario cómico,

creador engenhoso e intérprete incomparavel de tantas e tão divertidas comédias cinematográficas; Mimi Aguglia, grande comediante, que arrebatava os públicos pela simplicidade dos seus processos dramáticos e pela sua mascara, mais eloquente do que a própria voz e do que o próprio gesto, etc., etc.

Em 1910 tomou conta do teatro a actual empresa arrendataria de que é digno representante o sr. Antonio Castro, cavalheiro a quem todo o Porto culto conhece e deve inumeros beneficos, sob o ponto de vista artistico, pois tem feito passar pelo seu teatro as melhores companhias nacionaes e estrangeiras, incluindo as grandes celebridades.

Tem igualmente lá sido executadas por diversas vezes, as mais importantes obras de embelezamento e de defesa contra qualquer sinistro, procurando sempre a actual empresa tornar o teatro á altura da segunda capital do País e ao mesmo tempo modernisa-lo e remoda-lo, de modo a não nos dar a conhecer a avançada idade que ele já conta.

AGUIA D'OURO

Neste salão, sem duvida o mais luxuoso do Porto, tem-se exhibido com grande successo o cinema sonoro com aparelhos Western - Electric, em tudo semelhantes aos do cinema Paramount de Paris.

Esta casa de espectaculos sobressae pela ordem e disciplina que se nota entre o seu pessoal menor; pelo asseio que se verifica por toda a parte; pelo modernismo dos seus réclames; pela sociedade que a frequenta; etc.

Esta transformação moral do casarão bafiento e inestético que era o teatro Aguia d'Ouro, é devida simplesmente ao grande gerente e técnico cinematográfico que se chama Alvaro Pires.

E' caso para se dizer, que se o capital da empresa do Aguia d'Ouro fosse constituído por acções, elas se desvalorisariam 50%, ou mais, no dia em que aquele cavalheiro abandonasse a sua direcção.

ESPECTACULOS E DIVERSÕES

Teatro Sá da Bandeira

Telefone, 2595

Empreza ANTONIO CASTRO
COMPANHIA

Espanhola de Zarzuela e Opereta **RAFAELA HARO**

Exibição das melhores obras do moderno teatro musicado espanhol

Jardim Passos Manuel

Telefone. 1084

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

Grande orquestra sob a direcção do insigne violinista
RÉNÉ BOHET

Salão Jardim da Trindade

Telefone, 4412

Rendez-Vouz da sociedade elegante portuense

SQIRÉES CHICS

As mais belas e deslumbrantes produções do

CINEMA SONORO

FILMS ESCOLHIDOS

Programas variados

Matinées ás *Quintas e Domingos*

Olympia

Telefone, 533

CINEMA MUDO

As melhores produções da arte do silencio musicadas pelo illustre compositor

Fernando Carriedo

que dirige uma esplendida orquestra.

Sessões da Moda ás Segundas feiras

Aguia d'Ouro

Telefone, 2619

O cinema sonoro mais luxuoso do Porto

Aparelhos de reprodução **WESTERN-ELECTRIC** precisamente eguaes em marca, força e volume de som aos do Cinema

Paramount de Paris

MATINÉES ELEGANTES

Novo Salão High-Life

Telefone, 1407

Praça da Batalha

O cinema mais popular do Porto

Peliculas sensacionais

PROGRAMAS ESCOLHIDOS

Orquestra-Jazz dirigida pelo professor Alfredo Caldeira

Palacio de Cristal

O cinema mais barato do Porto

na **NAVE CENTRAL** e no **GIL VICENTE**

as *terças, quintas e domingos*

Chás dansantes

no «dancing» do Restaurant

JANTARES CONCERTOS

todos os dias ás 19 horas

VISITEM O **AVIARIO**

Odeon «Cine-Teatro»

Empreza A. da Silva Marta - Telefone, 4850

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

CINEMA MUDO

CINE-FARÇAS

REVISTAS MUNDIAES

DOCUMENTARIOS

MAGNIFICA ORQUESTRA

PREÇOS POPULARES