

# A VOZ DO COMERCIO

QUINZENARIO DOS CONTABILISTAS E GUARDA-LIVROS

IGNIS-PORTO



**ASSINATURAS**  
(Pagamento semestral adiantado)

CONTINENTE . . . . .	12\$00
COLONIAS . . . . .	26\$00
ESTRANGEIRO . . . . .	36\$00

Numero avulso . . . . . 5\$50  
DESPESAS A CARGO DO ASSINANTE

Director e administrador  
**Antonio Martins da Fonseca**  
Editor  
**Alberto Fernandes Leal**

REDACÇÃO, ADMINISTRAÇÃO  
e TIPOGRAFIA  
R. Santa Catarina, 502  
PORTO — (Portugal)

2.º ano

Pôrto, 15 de Julho de 1930

N.º 38

## ALFREDO FERREIRA DE FARIA

Surpreendeu-nos dolorosamente, em 7 do corrente, a noticia do falecimento súbito deste nosso bom amigo, a quem «A Voz do Comercio» deve muitos e grandes obséquios.

Triste noticia, que nos trouxe a mais acerba dôr, que nos tem mergulhados na mais profunda saudade.

Grande amigo! Grande colega! Grande caracter!

Morreu!

Não, não cremos, não pode ser.

A morte não existe, não pode existir. Não, não!

A palavra morte traduz, exprime uma mentira.

O homem não morre, não pode morrer.

Sabemos e é incontestável que o homem é um composto de matéria e força inteligente a que se chama *Alma*.

Sabemos e é incontestável que a matéria não tem intelligência é inânime e se decompõe, se desagrega, se dispersa e se transforma.

Sabemos e é incontestável que a *Alma*, força inteligente que cria, que norteia, que dirige, que ordena, que governa, que domina, que tem vontade própria, não é matéria, não é segregação da matéria, não é produto da matéria, como a chama, como a luz material, não é, não pode ser, porque a matéria não tem intelligência e, pois, não pode dar o que não possui, como não pode produzir uma força que lhe seja superior.

A força inteligente — *Alma* — é superior à matéria, porque a domina, porque a transforma, porque a governa . . . , logo, portanto, a matéria não podia, não pode gerar uma força assim, que lhe é absolutamente superior. Não, não pode!

A matéria produz a chama que alumia . . . , mas

que não dirige, que não governa, que não tem intelligência, que não tem querer. Dá luz, mas esta só alumia a matéria, não alumia a Intelligência, a Alma.

Só a Alma gera luz que alumia a Intelligência, que ilumina a Alma.

Ora, sendo incontestável que a matéria, porque o é,

vai para a matéria, se decompõe, se combina com a matéria e toma novas formas, novas modalidades, a força inteligente, como não é matéria, não vai, não pode ir para a matéria, não se decompõe, não se pode decompor como ela; logo, pois, subsiste, continua existindo talqualmente era quando animava o corpo que abandonou.

Portanto: o homem não morre; desencarna.

A Alma existe, porque se não existisse não haviam necessidades espirituais.

Mas, quem a viu jamais?! Não crer na existência da Alma por que se não vê é absurdo.

Quem num dia de céu completamente enuvado ousará negar a existência do Sol?!

Toda a gente compreende que tal negativa era loucura.

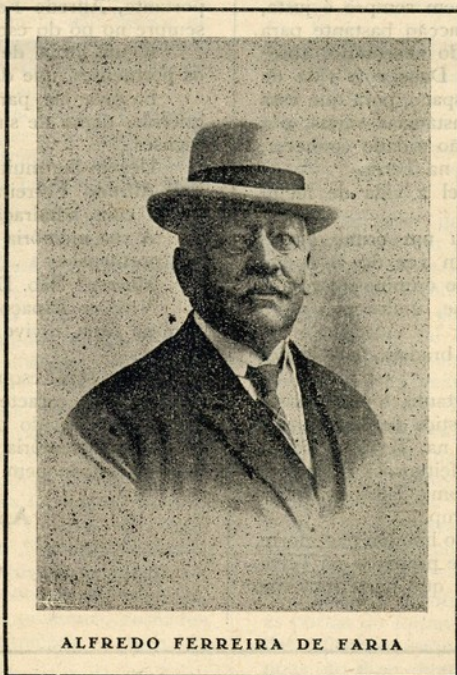
Tambem não vemos a electricidade, e ela existe; não vemos a força, e ela existe; não vemos o ar, e elle existe . . .

A Lua revela-nos a existência do Sol; as obras revelam-nos a existência duma força inteligente.

Como queremos vêr, como havemos de vêr directamente essa força, se ela é imponderável, se é incorpórea?!

Mas, Senhores, outra razão indestrutível, de absoluto poder, demonstra a existência imaterial dessa força inteligente.

Sabemos que não há fumo sem fogo, efeito sem causa. A existência do Universo, a existência da Alma de-



ALFREDO FERREIRA DE FARIA



monstram a preexistência duma força causa inteligente.

Sim. Exprime-o bem claramente aquella célebre frase: «*Não há relógio sem relojoeiro*».

Pois bem, a força inteligente do homem, o Eu, a Alma, é uma fracção, é uma centelha da força inteligente que tudo confecionou e que tudo governa, à qual nós chamamos «Deus».

E como surgiu Deus? E' uma pergunta tão vulgar!

Senhores, não vamos tão longe, não desejemos o que é absurdo querer. Sim, porque o efeito não pode indagar da causa, o fénito não pode abarcar o infinito.

Como podemos, pois; como queremos, portanto, indagar da existência de «Deus» se nem sequer conhecemos, por exemplo: a essência da electricidade?!

Deus existe, e por que existe, nós existimos, e porque existimos como força inteligente, indubitavelmente, forçosamente somos parcela, centelha da força inteligente «Deus».

Ora Deus é, tem de ser indestrutivelmente eterno; a alma, pois, é também indestrutivelmente eterna.

Por isso cremos que o homem não morre, desencarna e vai para o Espaço onde continuará vivendo em atmosfera própria.

A morte é, pois, apenas, o ponto final na história da vida terrena do desencarnado e o preâmbulo da sua vida no Espaço.

Vida que será de luz, de felicidade, ou de trevas, de dor,—segundo a lei da causa e efeito—conforme tiver sido a vida na Terra.

E' evidente, bem evidente, que o homem de bem e o homem de mal, o santo e o perverso, não podem depois de desencarnar ocupar idêntico lugar, viver na mesma atmosfera no Espaço.

Alem disso, a justiça da Terra nem sempre é justa, nem sempre é justiça, nem tem sanção bastante para todos os crimes e, portanto, é de todo necessário, absolutamente indispensável a justiça de Deus e a vida de alem-campa, a vida espiritual no Espaço, para que essa justiça se exerça, porque, por circunstâncias várias, por designios de Deus, que ao homem não é dado conhecer, a justiça Divina nem sempre se nota na Terra.

E' sim, necessário, indispensável a vida de alem-campa...

Suponhamos que se perpetrou um crime grave, que foi assassinado por engano A em vez de B e que foi condenado um inocente, ficando o criminoso impune. Não é um facto impossível de dar-se, muito pelo contrário.

Pois bem, êste facto é dos que bradam pela justiça de Deus na vida de alem-campa.

Na Terra não se fez justiça, portanto, tem de existir uma outra vida onde justiça, mas justiça verdadeira seja feita. A própria diferença de vida na Terra, o serem uns pobres e outros ricos, uns defeituosos, doentes e outros escorreitos... nos mostra como indispensável a justiça de Deus e a vida de alem-campa.

O homem vive depois da morte, o homem não morre, desencarna e fida vivendo a vida que preparou na Terra.

A vida no Espaço será, pois, o que quizermos que ela seja, de trevas ou de luz.

Alfredo Ferreira de Faria, não morreu, pois, vive em espírito, vive no Espaço, e decerto, cremo-lo bem, vive como espírito de luz.

E' que êle viveu na Terra vida exemplar.

Tinha um coração de oiro, era uma alma diamantina.

Extremamente bondoso, extremamente sincero, extremamente educado, extremamente correcto; era o perfeito homem de bem.

Amigo do seu amigo e até de quantos que o não eram, estava sempre pronto a atender, a auxiiar de boa vontade quem dele necessitava, quem a êle recorria.

Foi muito, muito prestável.

Lhano, de fina educação, impressionava sempre agradavelmente.

As suas conversas tinham o cunho de atrair e cativar. Eram, também, quasi sempre instrutivas. Amenisava e animava-as bastas vezes com ditos espirituosos, com graças inofensivas, que comunicavam alegria sã.

Era políglota emérito: Sabia bem francês, inglês, espanhol, italiano, russo, latim e esperanto.

Era contabilista dos mais doutos e hábeis; era dos raros que possuem a verdadeira capacidade profissional, tal como nós a concebemos, constituída pelas capacidades: moral, literária e técnica.

Era jornalista bem digno dêsse nome.

Fundou e dirigiu sempre nobremente e por largo tempo «*O Torneio*» e «*O Tripeiro*».

«*O Torneio*» era um jornal literário onde iniciaram os primeiros vôos e se treinaram muitos que chegaram a ser escritores e poetas de grande mérito.

«*O Tripeiro*» era um jornal de notícias portualenses. Nele ficaram arquivados muitos factos históricos respeitantes ao Pôrto, muitos factos de alto interesse, muitos factos curiosíssimos, que, se não fôra «*O Tripeiro*», e, portanto, Alfredo Ferreira de Faria, teriam rolado para sempre no pó do esquecimento.

E' um jornal de subido valor, principalmente para os portuenses, que dá grande honra à Cidade do Pôrto.

Bastava êle para tornar Alfredo Ferreira de Faria, querido, digno de simpatia, admiração e louvor dos portuenses.

Devem-lhe muito as Letras e o Pôrto.

Alfredo Ferreira de Faria ha-de ser sempre lembrado com admiração e respeito.

A sua memória ha-de perdurar envolta na saudade dos portuenses.

Morreu! Não. Desencarnou...

Vive no Espaço, certamente como espírito de luz e vive na alma, e vive no coração dos seus amigos e admiradores.

Não será esquecido, não, porque era verdadeiro protótipo do caracter e do dever.

Como devido preito de gratidão e justicia consagramos à sua memória esta modesta, respeitosa, sentida e sincera homenagem.

**António Martins da Fonseca.**

**CONTABILISTAS**

E

**GUARDA-LIVROS**

**Contribuí para o desenvolvimento de "A VOZ DO COMERCIO", divulgando-a e dando trabalho às suas oficinas tipográficas.**

**Resultará benefício comum e tanto maior quanto mais activamente vos interessardes.**



# SECÇÃO TÉCNICA

## A nomeação dos peritos em contabilidade e a retribuição do seu trabalho

por EMILIO DE FIGUEREDO

Expert-Comptable, Membro da S. C. de França, da S. A. C. da Bélgica, da A. I. C. de Bruxelas  
e Primeiro Secretário do Instituto Brasileiro de Contadores de S. Paulo.

**N. da R.** — Em homenagem ao igrégio contabilista brasileiro, Snr. Emilio de Figueiredo, iniciamos hoje, com grandíssimo prazer, a publicação d'este excelente trabalho, que é a tese que apresentou ao «Primeiro Congresso Brasileiro de Contabilidade».

### THESE N.º 62

#### Da nomeação dos peritos em contabilidade

«Individuos, que mal conhecem os rudimentos de arithmetica, intitulam-se guarda-livros e até contadores, e cil-os a rabiscar livros de importantes casas de commercio e a servir de peritos em exames judiciais e especialmente em fallencias, onde nada pesquisam por inepcia e ignorancia, e, algumas vezes por suborno.

«Temos visto tanta cousa que bem formaria um capitulo de aneddotas e disparates.

«Em geral é o empirismo rotineiro que domina a contabilidade das casas de commercio, quando desde muito esta se tornou uma sciencia exacta.

«Previnam-se os commerciantes. Entregando a contabilidade de sua casa a quem não dispõe de capacidade profissional, contravêm á lei e nunca lograrão as grandes vantagens de um systema racional e scientifico de escripturação.

«Com a instituição das Academias e Institutos de Commercio é de esperar que se preparem contadores e guarda-livros, despertando o gosto pelos estudos da contabilidade e da escripturação mercantil.

«Já não é sem tempo.»

(Dr. Carvalho de Mendonça, «Dos Livros dos Comerciantes»).

Estas palavras do mais reputado commercialista patrio reflectem perfeitamente a situação em que se encontra a classe dos guarda-livros e, em especial, a dos peritos em contabilidade! Triste realidade!

Os esforços desinteressados de eminentes juriscultos, commerciantes e contabilistas do valor moral do Dr. Veiga Filho, Dr. F. Steidel, Senador Lacerda Franco, José da Costa Sampaio, Senador João Lyra, José Mathias da Camara Senger, Dr. Bernardo de Campos, Dr. Raymundo Marchi, Tayares da Costa, Francisco d'Auria, Joaquim de Sousa Oliveira e de outros, na fundação de escolas e institutos de contadores, não foram até hoje, mercê da falta de apoio dos nossos governos, coroados do exito que deviam ter taes instituições, a bem da classe, da justiça e da collectividade.

Apesar do Decreto Federal 1.339, de 9 de Janeiro de 1905, haver declarado instituições de utilidade publica a Academia de Commercio do Rio de Janeiro e a Escola Pratica de Commercio de São Paulo — hoje «Escola de Commercio Alvares Penteado» — e reconhecido como de caracter official, sem constituir privilegio, mas a presumpção legal de habilitação para os cargos de guarda-livros e peritos judiciais, os diplomas conferidos por aquelles dois modelares estabelecimentos de ensino mer-

cantil, poucos, pouquissimos, são os diplomados, ao abrigo daquella lei, que logram ser nomeados para os exames judiciais ex-officio ou da competencia de syndicos das fallencias e de commissarios de concordatas. Taes verificações cujo valor, como observa o sr. Dr. Carvalho de Mendonça, se baseia exclusivamente na habilidade, na pratica e na honestidade do guarda-livros encarregado dessa tarefa, são confiadas, em detrimento daquelles profissionais, a pseudos contadores, por favoritismo, ou pelos interesses inconfessaveis a que allude o primeiro commentador do nosso Codigo de Commercio. E — o que é inacreditavel! — algumas vezes taes exames são feitos por fallidos (cujos autos da quebra desapareceram por ter sido casual...), com o beneplacito de associações que tinham estricte obrigação moral de dar todo o apoio aos diplomados por aquelles estabelecimentos e aos auditores do Instituto Brasileiro de Contadores Fiscaes, de São Paulo, e do Instituto Brasileiro de Contabilidade, da Capital Federal.

Felizmente, para honra dos contadores nacionaes, taes fallidos e seus protectores são estrangeiros, não obstante encontrar-se de vez em quando um ou outro advogado ou mesmo jornalista, que os defenda como habeis, «quando querem trabalhar com honestidade» (sic)!

A primeira qualidade para triumphar, no forum, especialmente em materia de fallencias, é ser habil no preparo de escriptas e dar o laudo que convenha aos interesses do syndico que esteja mancomunado com o fallido! Como é doloroso! Quantos peritos de nomeada, ao serviço de tal gente, não figuraram anteriormente como credores simulados em diversos processos! Para não abusar da gentileza incomparavel da direcção deste Congresso, deixo de consignar aqui inumeros casos que provariam a minha affirmativa.

Por dever de officio, examinámos recentemente um relatório, referente a um processo de fallencia, cujo laudo pericial dos livros, parte integrante d'aquelle, fôra feito sem os peritos haverem examinado a escripta do fallido, entregue aos syndicos, por interesses inconfessaveis, para illudir o M. Juiz da causa!

Quantos falsificadores de escriptas não enxameiam ás portas do forum! Como os escriptorios dos industriaes das fallencias estão apinhados de tal gente! Taes individuos, no dizer directo do Dr. Julio Doria, «vivem a vida facil e alegre de quem se habituou a viver do trabalho alheio, sempre a rirem dos que a elles se prezam de não igualar... E, como ainda observa Laercio Marques Leite, «afastam nas peripecias de fallencias, os poucos peritos dignos deste nome, refestelados nas poltronas dos seus escriptorios gozando os seus triumphos e rindo-se das leis, do conceito da honra e da dignidade profissional...»

(Continua).



# JUROS SIMPLES

(Continuação)

## MÉTODO DE TOYER

Temos muitas vezes necessidade de calcular a soma dos juros produzidos por muitos capitais colocados a mesma taxa, durante tempos diferentes.

Neste caso o método dos *divisores* é o melhor. Suponhamos que temos os capitais C, C', C'', C''', C<sup>IV</sup>, etc., colocados respectivamente durante d, d', d'', d''', d<sup>IV</sup>, etc., dias à mesma taxa, cujo divisor fixo é D. Empregando o método teríamos:

$$J = \frac{C d}{D}, J' = \frac{C' d'}{D}, J'' = \frac{C'' d''}{D},$$

$$J''' = \frac{C''' d'''}{D}, J^{IV} = \frac{C^{IV} d^{IV}}{D}, \text{ etc.}$$

e a sua soma:

$$J + J' + J'' + J''' + J^{IV} + \dots =$$

$$= \frac{C d}{D} + \frac{C' d'}{D} + \frac{C'' d''}{D} +$$

$$+ \frac{C''' d'''}{D} + \frac{C^{IV} d^{IV}}{D} = \dots$$

### TABELA DE TOYER

	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Total
0									92\$00		92\$00
1											
2									56\$00		56\$00
3					36\$00						36\$00
4						24\$00					83\$00
5	59\$00										83\$00
6							81\$00				81\$00
7											
8										64\$00	64\$00
9								75\$00			75\$00
Total	59\$00				60\$00		156\$00		148\$00	64\$00	
	920\$00		560\$00	360\$00		830\$00	810\$00		640\$00	750\$00	
	979\$00		560\$00	360\$00	60\$00	830\$00	966\$00		788\$00	814\$00	
	0		1.120\$00	1.080\$00	240\$00	4.150\$00	5.796\$00		6.304\$00	7.326\$00	2601600
											Número

ou

$$= \frac{C d + C' d' + C'' d'' + C''' d''' + \dots + C^{IV} d^{IV} + \dots}{D}$$

Obteríamos, portanto, a soma de juros dividindo a soma dos *números* pelo *divisor fixo*.

Exige então este processo tantas multiplicações quantos os capitais, e Thoyer, atendendo a que na maioria dos casos o número de dias é inferior a 100, inventou um processo para obter rapidamente os resultados evitando esta série de multiplicações.

Empregou a táboa que se vê nesta página e, por meio dum exemplo, veremos qual a regra a observar para fazermos esta táboa.

Calcular a soma dos juros produzidos à taxa de 5 1/2 % pelos seguintes capitais durante os tempos indicados:

- 1.º — 36\$00 escudos a 34 dias
- 2.º — 36\$00 > > 28 >
- 3.º — 64\$00 > > 89 >
- 4.º — 59\$00 > > 50 >
- 5.º — 75\$00 > > 96 >

- 6.º — 81\$00 > > 66 >
- 7.º — 24\$00 > > 54 >
- 8.º — 92\$00 > > 8 >

Regra: — 1.º Escrevemos os capitais na casa que corresponde ao cruzamento da *linha* que tem por número de ordem o algarismo das *dezenas* com a coluna que tem por número de ordem o algarismo das *unidades*; assim 36\$00 ficará no cruzamento da *linha* 3 com a coluna 4, etc.

2.º Somamos as linhas e escrevemos as suas somas na coluna *total* da respectiva linha; assim na linha 0 escrevemos 92\$00 e na linha 5 a soma de 59\$00, 24\$00 ou 83\$00, etc.

3.º Somamos as colunas e escrevemos as suas somas na linha *total* da respectiva coluna, assim na coluna 0 59\$00 e na coluna 4 a soma de 36\$00 com 24\$00 ou 60\$00, etc.

4.º Multiplicamos por 10 cada uma das somas da coluna *total* e escrevemo-las por baixo nas colunas que tenham por índice o das respectivas linhas, assim 92\$00

(linha 0) multiplicado por 10 (920\$00) escrever-se ha na coluna 0, 56\$00 (linha 2) multiplicado por 10 (560\$00) escrever-se ha na coluna 2, etc.

5.º Somamos este produto com as somas que estão por cima e escrevemos as novas somas por baixo nas mesmas colunas; assim ficará na coluna 0-649\$00, na coluna 4-660\$00, etc.

6.º Multiplicamos estes números obtidos pelos índices das respectivas colunas e escrevemos os produtos por baixo; assim ficará na primeira coluna 0, na quinta (4) 4 × 660\$00 ou 2.640\$00, etc.

7.º Somamos a última linha e escrevemos o resultado (2601600) na mesma linha, mas na coluna *total*.

Temos finalmente achado o *número*, e para obtermos o juro total dividimo-lo pelo divisor fixo; assim:

$$\begin{array}{r} 2601600 \quad | \quad 6636 \\ 61080 \quad \quad \quad 392 \\ \hline 1356 \\ \hline 288 \end{array}$$

e achamos:

$$J = 3\$92.$$

(Continua)

**Valentim Júnior**  
Comercialista.



# FORMAS MUITO PRÁTICAS DE ARRUMAR QUALQUER ESCRITURAÇÃO COMERCIAL

## INTERESSA PRINCIPALMENTE AOS PRINCIPIANTES

(Continuação)

A passagem do «Borrão» ou «Costaneira», para os livros necessários, faz-se por meio de contas.

Conta, em escrituração, é a descrição gráfica, a narração escrita, por *deve e haver*, da movimentação de valores da mesma natureza ou de operações comerciais efectuadas com determinada pessoa.

Pode, pois, dizer-se que ha contas pessoais e contas impessoais.

Contas pessoais são, portanto, as que representam, cada uma, por *deve e haver* uma série de operações respeitantes a certa pessoa, por exemplo: a António Moreira, a Castro & C.a, a Almeida Cruz & C.a, L.da, etc. (1)

Contas impessoais são, pois, por exemplo, as contas: «Mercadorias», «Caixa», «Móveis e Utensílios», etc., as que apresentam, cada uma, por *deve e haver* a movimentação de valores da mesma natureza; isto é, que mostram um conjunto de operações respeitantes à entrada e saída de valores congêneres: ou só mercadorias, ou só numerário, ou só móveis e utensílios, etc.

Suponhamos, para melhor compreensão, que o comerciante **A** só tinha o livro «Costaneira» e que em dado momento precisou saber quanto lhe devia o cliente **M**.

Que tinha a fazer? Procurar no «Costaneira» todas as verbas respeitantes a **M** e assentá-las num papel, separando, é claro, suponhamos, para a esquerda as que **M** tivesse recebido, e para a direita as que tivesse entregue, indicando, para mais clareza, para melhor memória, os motivos.

Ora, a esta resenha de verbas, a este conjunto de operações, descritas sob o nome do cliente **M**, chama-se conta pessoal: E' a conta de **M**.

A um conjunto de contas pessoais, dá-se, tambem o nome *conta*, e como essas contas podem ser devedoras ou credoras, chama-se à que representa o conjunto: «Conta Devedores e Credores».

Suponhamos, ainda, que **A** queria saber, pelos apontamentos no «Costaneira», quanto tinha recebido e quanto tinha pago e qual o saldo que devia ter em caixa.

Decerto, tinha de proceder como procedeu para saber o saldo da conta de **M**.

Procurava no «Costaneira» as verbas entradas e assentava-as, com os devidos esclarecimentos, num papel; do lado direito apontava igualmente as verbas que tivesse entregue; somava as verbas da esquerda e em separado, é claro, as da direita, subtraía esta soma daquela e obtinha o saldo.

Ora, este conjunto de verbas assim dispostas, isto é, separadas para a esquerda as do numerário entrado e para a direita as do dinheiro saído, com as respectivas indicações, constitue uma conta impessoal: E' a conta «Caixa».

Egualmente a respeito das outras contas impessoais.

E' evidente que os comerciantes de alguma importância, não se utilisam de papelinhos, têm livros próprios, ao menos para certas contas, como, por exemplo: «Caixa», «Devedores e Credores», «Letras», etc.

Os papelinhos, como a falta de regular escrituração, só lhes acarretavam mais canceiras, mais trabalho e grandes e graves inconvenientes.

Portanto, para que sempre que necessitem de saber o movimento e posição de alguma conta, ou de todas, com mais certeza, prontidão e menos trabalho, para menos canceiras e, enfim, para não se utilisarem de papelinhos, adoptam, natural e logicamente, necessariamente, os livros precisos; isto é, têm escrituração, ou mesmo só os livros para as contas que pela sua natureza e importância os reclamam.

Estas contas de que vimos tratando, pessoais ou impessoais, são compostas ou constituídas essencialmente por seis elementos:

- 1.º O título
- 2.º A data de cada operação
- 3.º As operações — natureza, importância e respectiva designação —
- 4.º Duas partes distintas — a da esquerda, ou débito e a da direita ou crédito, nas quais as operações são escrituradas segundo a sua natureza.
- 5.º O saldo, parcial ou total.
- 6.º Os números de referência de documentos, ou fólhos.

Está estabelecido, por convenção, a respeito destas contas:

- 1.º Chamar-se «Débito» ou «Deve», ao lado esquerdo, e «Crédito» ou «Haver», ao lado direito.  
Assim, a expressão: *debitar uma conta*, quer dizer: escriturar do lado esquerdo; *creditar*, escriturar do lado direito.
- 2.º Que se devem escriturar do lado esquerdo, ou debitar, e do lado direito, ou creditar, segundo as seguintes regras:

### Contas pessoais

São consideradas devedoras, debitam-se pelo que recebem e são consideradas credoras, creditam-se pelo que entregam.

### Contas impessoais

Debitam-se pelos valores que recebem, que entram para o estabelecimento do respectivo comerciante e creditam-se pelos valores que saem.

Para facilitar mais, empregam-se, tambem, nas seguintes contas as seguintes regras:

### Contas de resultados

Os prejuizos debitam-se os lucros creditam-se.

### Letras

Os saques debitam-se e os accites creditam-se.

(Continua)

A. M. F.

(1) As firmas são pessoas jurídicas.

## O Vinho do Pôrto e as Pescarias

Como ficou dito, (número de 1 de Maio) o tratado de Methuen sugere algumas considerações de ordem económica e é delas que lhes vou hoje falar.

Li algures que o tratado em questão foi a completa ruína da nossa indústria de lanificios. Quem isto afirma parece ser um acérrimo defensor do *proteccionismo* mas não é; em todo o caso tem a opinião de que é necessário amparar qualquer empreendimento, *favorecê-lo* até, antes que ele possa ficar entregue às suas próprias forças. E o *proteccionismo* agora mais do que nunca terá de ceder o passo ao internacionalismo económico, isto é à cooperação económica para se vencer esta luta de interesses que se acha travada no mundo após a terminação da Grande Guerra.

Ora, o sistema *proteccionista*, ou seja a doutrina oposta ao *livre-cambismo*, teve defensores tanto aqui como lá fora nos séculos XVII, XVIII e XIX e duas palavras para os menos versados em economia política impõem-se.

O *proteccionismo* assenta no principio em virtude do qual as forças produtivas dum país se devem desenvolver. Isto assente, convém examinar as possibilidades que elas têm de se crear e de se defenderem da concorrência estrangeira.

Colbert, homem de estado francês, do século XVII, tentou realizar um programa de defesa contra essa concorrência, já encorajando directamente as manufacturas de panos e de rendas já elevando os direitos sobre as manufacturas estrangeiras, quando não ia para a proibição pura e simples. Nós tambem tivemos pela mesma época o nosso Colbert. Refiro-me ao Conde de Ericeira, Dr. Luis de Menezes, autor dum livro intitulado *Portugal Restaurado*, que tambem protegeu a nossa indústria dos panos, mostrando-se um espirito organisador e metódico. Dessa indústria falarei mais desenvolvimentamente no próximo número.

Em França, reconheceu-se mais tarde que a protecção à indústria dos panos tinha de ser posta de parte, porque em 26 de Setembro de 1786 celebrou a França um tratado com a Inglaterra.



terra pelo qual se obrigava a acabar com os direitos proibitivos e inaugurando um regime de concessões mútuas a que a guerra veio pôr termo. As pautas de 1791 admitiam certas proibições e estabeleciam direitos de entrada de 5 0/0 a 15 0/0. Em 1793 estabeleciam-se novas medidas proibicionistas e de entre elas havia algumas realmente pesadas, que foram tomadas à conta de medidas de guerra. Napoleão entendeu que devia continuar esta política e se melhor o pensou melhor o fez; nesse sentido publicou os seus decretos de Berlim e Milão. Depois apparecem ainda medidas muito restritivas as quais tinham em vista favorecer as grandes indústrias e os grandes proprietários.

No meado do século XIX o economista Bastiat torna pública a reforma levada a efeito por Richard Cobden e a Liga e no principio de 1860 foi assinado entre a França e a Inglaterra um tratado que constituiu o ponto de partida para uma política livre-cambista. E outra coisa não se podia esperar de dois homens como Bastiat e Cobden, ambos anti-proteccionistas, dois amigos lutando pelo mesmo ideal, cada um no seu país, aquele na França e este na Inglaterra.

A Liga a que acima se faz referência foi fundada por Cobden para lutar, e lutou, denodadamente pela abolição dos direitos sobre os cereais, o que estava perfeitamente dentro das doutrinas livre-cambistas dos dois economistas.

Final, depois da crise de 1873, a Europa inclina-se para o *proteccionismo*, tão combatido por Cobden e Bastiat, os quais já não viviam naquela data, pois Cobden faleceu em 1865, tendo-o Bastiat precedido no túmulo quinze anos. Em França pela lei de 11 de Janeiro de 1802 os direitos alfandegários eram nitidamente proteccionistas, e este regime prolongou-se pelos anos além com pouca modificação.

Ha quem afirme que a protecção racional das indústrias dá ao trabalho nacional um maior emprêgo de braços, graças ao desenvolvimento harmónico das forças produtoras que esse desenvolvimento favorece e ao regime industrial complexo que elle constitue; e enfim que a protecção permite manter a estabilidade dos salários e de evitar um desperdício de capital e de trabalho porque as matérias primas são utilizadas *sur-place*. Será bem assim?

No que diz respeito ao consumidor, dizem os defensores do *proteccionismo* elles não serão sacrificados, mas para isso tem de se admitir que os productos estrangeiros continuarão a ser oferecidos a baixo preço...

Traduzo dum economista francês, (economista partidário do *proteccionismo*, é claro) o seguinte conceito que eu, simples leigo em assuntos económicos, me atrevo a pôr em dúvida: «O resultado final é fazer pagar o imposto não pelo consumidor mas pelo estrangeiro; o direito protector não produz necessariamente o encarecimento mas pode prevenir ou fazer parar o aviltamento dos preços. Nunca o *proteccionismo* poderia dar lugar ao monopólio porque a concorrência dos produtores nacionais subsiste e é sufficiente para produzir o equilibrio justo dos preços.»

E já que veio a propósito dizer o que era o *proteccionismo*,

tambem convém dizer algumas palavras sobre o *livre-câmbio* que outra coisa não é senão a ausência de taxas e de proibições sobre a entrada e saída de mercadorias dum determinado país.

A doutrina do *livre-câmbio* assenta em dois principios fundamentais: a liberdade individual e a noção da propriedade. A protecção, constitue por assim dizer, segundo os livre-cambistas, uma verdadeira espoliação visto que ella é estabelecida em favor de certos comerciantes e industriais contra o interesse público.

Como revindita o *livre-câmbio* é de natureza a provocar a *divisão territorial do trabalho*, levando cada nação a consagrar todos os seus esforços à produção exclusiva daquilo que ella pode obter em condições remuneradoras, provocando a alta dos salários, porque o industrial obtendo a isenção dos direitos sobre as suas matérias primas e os seus maquinismos pode produzir a um *prix de revient* (preço de custo na fábrica) menos elevado. Dêste modo pode aumentar os salários de seus operários. Este sistema favorece o consumidor, e não alguns particulares.

Estes dois sistemas, o *proteccionista* e o *livre-cambista* como é fácil de calcular, influem poderosamente na circulação da riqueza, facilitando-a ou dificultando-a — consoante se optar por um ou outro dos dois sistemas, aquele que melhor convier, tendo em atençaõ as circuntâncias que o progresso nos vai apresentando.

Vejamos o que sobre elles escreveu Rodrigues de Freitas que foi lente de Economia Política na Academia Politécnica do Porto, em 1889 na «Revista Portugal»:

«As palavras *livre-câmbio* e *proteccionismo* são empregadas não só como designações de opostas escolas no campo da sciência, mas tambem como vozes de porfiada guerra nas regiões do egoismo. Se, na própria esfera das discussões scientificas, a crítica dos argumentos ás vezes se uniu desgraciosamente à injúria, não é de estranhar que, trazido o pleito para os tribunais que o interesse domina ou perturba, se tenham proferido insultos e caluniado intenções.»

Cada uma dessas escolas tem frases de efeito: o *livre-câmbio* diz-se defensor dos direitos do homem numa das suas mais importantes formas; o *proteccionismo* apresenta-se como advogado solícito do trabalho nacional. O *livre-câmbio* acusa de espoliador socialismo a protecção; o *proteccionismo* flagela com o vitupério de inimiga da pátria a liberdade mercantil. O *livre câmbio* afirma que os seus triumphos fomentam sistematicamente o atraso das indústrias; os proteccionistas asseveram que os seus adversários querem matar as fábricas nacionais.

Apesar do tom decisivo com que tantas vezes são proferidas estas razões contradiatórias, não é raro acharmos nas obras dos próprios chefes das escolas a prova de que a opposição entre ellas, embora seja grande, não o é tanto como vulgarmente se julga.»

E acabo aqui a citação para não tornar este artigo muito extenso e para não abusar da paciência dos leitores, se é que esta secção alguns tem.

(Continua)

Braz Porto.

## Pelourinho das incompetências

Apareceu em tempo uma campanha de descrédito contra a casa bancária «Credit Franco-Portugais» levantada por um mercieiro que ateimava em ter um saldo ali depositado e que aquele estabelecimento se recusava entregar.

O «Credit» levou a questão para o Tribunal do Comércio.

Apurado tudo chegou-se à conclusão de que o autor dêste embrólio fóra um antigo barbeiro, homem metedisso em todos os assuntos e que se arvorara em guardar-lhos do tal mercieiro. Este foi sacando por vezes e por meio de cheques de uma caderneta que possuia, mas numa occasião tendo de fazer um pagamento urgente e não levando o livro de cheques, comprou um ao bálção, levantando quinhentos escudos, quantia precisamente que liquidava o seu depósito.

Ora o tal mestre escama, que fazia a escrita, se soubesse as principais regras de contabilisar, pelas quais se apura que as entradas devem ser iguais às saídas, e se tivesse uma escrita em regra, notava logo que tendo o mercieiro pago uma conta qualquer de alguma parte devia ter saído o dinheiro, e ficava esclarecido o assunto.

O mercieiro nunca mais se lembrou que tinha levantado aquella importância e o mestre escama ia escrevinhando os livros com o Deve e Haver a seu belo prazer.

Quando o comerciante lhe perguntou quanto havia ainda em depósito no «Credit» foi verificar o último talão de cheques e notou que existia um saldo de 500\$00.

Claro está que ao apresentar-se no «Credit» este novo cheque foi negado o seu reembolso por estar liquidado o depósito.

O mestre escama que tambem escrevinhava nas gazetas, levantou uma campanha contra aquelle estabelecimento bancário. Este provou com os cheques firmados pelo mercieiro e as suas assinaturas examinadas por paleógrafos eram do próprio e perfazim o total do depósito.

Consequência: o mercieiro foi condenado nas custas e selos, além das despesas com advogado, procurador, jornais e manifestos e não foi parar ao banco dos reus porque altas influências se moveram.

José Martins Pinhão.



# Aritmética Simplificada

## FRACÇÃO DE FRACÇÕES

Assim como a unidade pode ser dividida em partes iguais chamadas fracções, tambem estas se podem dividir em outras partes menores chamadas fracções de fracções. Portanto, fracção de fracção é uma ou mais partes de uma fracção.

Exemplo:  $\frac{1}{2}$  de  $\frac{1}{4}$  (meio de um quarto).

Se dividirmos uma maçã em 4 partes iguais, cada uma dessas partes é um quarto da maçã; se dividirmos um destes quartos em duas partes iguais cada uma destas representa um meio do quarto ou um oitavo da maçã; por conseqüência,  $\frac{1}{2}$  de  $\frac{1}{4}$  corresponde a  $\frac{1}{8}$  da unidade.

Suponhamos que queremos tomar  $\frac{3}{4}$  de  $\frac{2}{5}$ . Se quizessemos tomar só  $\frac{1}{4}$  de  $\frac{2}{5}$  dividiríamos  $\frac{2}{5}$  por 4, assim:  $\frac{2}{5 \times 4}$ ; mas como queremos tomar  $\frac{3}{4}$ , multiplicaremos por 3, assim:  $\frac{2 \times 3}{5 \times 4} = \frac{6}{20}$  ou simplificando  $\frac{3}{10}$ .

Suponhamos agora que queremos tomar  $\frac{3}{4}$  de 5.

Se fosse só  $\frac{1}{4}$  seria  $\frac{5}{4}$ , mas como são  $\frac{3}{4}$ , será:  $\frac{5 \times 3}{4} = \frac{15}{4}$  ou  $3\frac{3}{4}$ .

Podemos, então, estabelecer a seguinte regra: Para achar a fracção de uma fracção basta multiplicar as duas fracções; o produto será o resultado procurado.

Mais exemplos:

$$\frac{1}{8} \text{ de } \frac{5}{7} = \frac{1 \times 5}{8 \times 7} = \frac{5}{56}$$

$$\frac{2}{5} \text{ de } 3 = \frac{2 \times 3}{5} = \frac{6}{5} = 1\frac{1}{5}$$

### Fracções decimais

Quando a unidade se divide na razão décupla, isto é: de dez em dez, dá-se a essas partes da unidade o nome de «fracções decimais».

A unidade divide-se em dez décimas, a décima em dez centésimas a centésima em dez milésimas e assim por deante.

A fracção decimal escreve-se à direita do número inteiro, separada dele por uma vírgula. Exemplo: 2,5 (dois e cinco décimas). Não havendo número inteiro coloca-se em seu lugar um zero. Exemplo: 0,4 (quatro décimas).

A fracção decimal distingue-se do quebrado por dois pontos:

1.º No quebrado, a unidade pode estar dividida em qualquer número de partes iguais, ao passo que na fracção decimal a unidade está dividida em partes na razão décupla.

2.º A fracção ordinária, como tem o denominador expresso, é escrita com dois números, um dos quais representa o denominador.

As fracções decimais lêem-se de duas maneiras:

1.ª Lê-se a fracção como se fosse número inteiro

e acrescenta-se o nome da última ordem da fracção. Assim: 0,324 lê-se 324 milésimas.

2.ª Enuncia-se o número e o nome de cada ordem da fracção. Exemplo: 0,3452, lê-se: 3 décimas, 4 centésimas, 5 milésimas, 2 décimas milésimas.

### Somar e subtrair fracções decimais

Escrevem-se as parcelas umas debaixo das outras de modo que as vírgulas fiquem todas na mesma linha vertical, soma-se (ou subtrai-se) como se tratasse de números inteiros e no resultado coloca-se uma vírgula que fique na mesma linha vertical das outras.

Exemplos:

Soma	Subtração
0,45	
3,27	4,305
43,2	0,274
46,92	4,031

### Multiplicar decimais

Faz-se a operação como se fossem números inteiros, e no produto separam-se para decimais, a contar da direita, tantos algarismos quantos forem os algarismos decimais dos factores. Exemplo:

$$\begin{array}{r} 75,327 \\ \times 5,02 \\ \hline 150654 \\ 376635 \\ \hline 378,14154 \end{array}$$

### Dividir decimais

Em primeiro lugar iguala-se no dividendo e no divisor, o número de casas decimais acrescentando para isso, num ou noutro, os zeros que forem precisos. Em seguida suprimem-se as vírgulas e opera-se como se fossem números inteiros. Exemplo: dividir 0,70 por 0,5. Acrescenta-se um zero ao divisor, para igualar o número de casas decimais; suprimem-se as vírgulas e assim teremos 70 a dividir por 50.

Outro exemplo:

$$45 \div 0,25 = 4500 \div 25$$

Devemos notar que quando numa divisão de números inteiros se chega a um resto menor que o divisor e quizermos levar a operação mais longe, colocaremos uma vírgula no cociente, acrescentaremos ao resto um zero ou os que forem necessários para se poder continuar a divisão, pelo que o cociente passará a ter uma parte decimal.

Exemplo:

$$\begin{array}{r|l} 4625 & 32 \\ 142 & 144,53 \\ 145 & \\ 170 & \\ 100 & \\ 4 & \end{array}$$



Para dividir um número decimal por 10, 100, 1000, etc., basta andar com a vírgula uma, duas, três, etc., casas para a esquerda. Assim:

$$\begin{aligned} 842,5 \div 10 &= 84,25 \\ 842,5 \div 100 &= 8,425 \\ 842,5 \div 1000 &= 0,8425 \end{aligned}$$

### Transformação de quebrados em fracções decimais e vice-versa

Para transformar fracções ordinárias em fracções decimais, divide-se o numerador pelo denominador. Exemplo: Transformar  $\frac{1}{4}$  em fracção decimal: como 1 não se

pode dividir por 4, coloca-se um zero e uma vírgula no cociente, acrescenta-se um zero ao dividendo e pratica-se a operação. O resultado será: 0,25.

Para transformar uma fracção decimal num quebrado coloca-se no numerador a parte decimal da fracção, e no denominador uma unidade seguida de tantos zeros quantos são os algarismos decimais da fracção. Exemplo: transformar 0,25 em quebrado:  $\frac{25}{100}$  ou simplificando,

isto é: dividindo ambos os termos por 5:  $\frac{5}{20}$  ou simplificando ainda mais:  $\frac{1}{4}$

C. G. C.

## DIÁRIO-RAZÃO

No intuito de trazermos os nossos leitores ao facto de todas as inovações e por nos parecer interessante, vamos apresentar-lhes um novo tipo de «Diário-Razão» da autoria do professor italiano Pergentino Cipriani de Prato (Toscana), em que o autor reduz as contas a três grupos, com a seguinte classificação:

### Patrimoniais Valores do Negócio Particulares

para desdobramento dos quais haverá tantos livros auxiliares quantas forem as contas que a sociedade, que queira adoptar este método, julgue necessário detalhar, para clareza da sua contabilidade, mas que tem de agrupar nos três títulos acima citados, quando proceder à escrituração do Diário-Razão.

São *contas patrimoniais* todas aquelas que afectem directamente o capital do negócio, ou sejam as de: *Capital, Despesas gerais, Juros e descontos, Perdas e lucros, Fundo de reserva, Fundo de amortização*, etc.

São *contas de valores do negócio*, todas aquelas que a empresa possui para o seu movimento, ou sejam: *Mercadorias, Edifícios, Maquinismos, Móveis, Caixa*, etc.

São *contas particulares* todas aquelas que dizem respeito a operações com terceiros pessoas, ou sejam: *Devedores e Credores*, que se podem desdobrar em *Fornecedores, Clientes, Agentes, Bancos*, etc.

No Diário-Razão, *sistema italiano*, como o intitula o seu autor, lançam-se diariamente todas as operações, levando as respectivas importâncias à coluna da conta correspondente à sua classificação, conforme se verifica no modelo apresentado adiante. Seguidamente estes lançamentos são passados detalhadamente aos livros auxiliares, que devem jogar sempre com o Diário-Razão. Pela sôma dêste podemos conferir facilmente os livros auxiliares e obter um balanço sintético, que mostrará o importe do património, o saldo das contas particulares e o movimento da conta do negócio.

Segundo diz o autor, este sistema tem como principal vantagem a de sintetizar a contabilidade, apresentando em três grupos de valores a situação específica da empresa, o que simplifica a escrituração dos livros e facilita muito a conferência das operações.

Para melhor compreensão do que fica exposto, vamos dar um exemplo, supondo que certa firma começa a escriturar o Diário-Razão pelo seguinte balanço:

### ACTIVO

Caixa . . . . .	8.735\$90	
Banco Mercantil . . . . .	42.974\$20	
Mercadorias . . . . .	74.293\$70	
Edifícios . . . . .	120.000\$00	
Móveis . . . . .	15.000\$00	
Devedores . . . . .	58.961\$60	319.965\$40

### PASSIVO

Capital . . . . .	200.000\$00	
Fundo de Reserva . . . . .	53.520\$00	
Credores . . . . .	66.445\$40	319.965\$40

e que no dia 2 de Janeiro fez as seguintes operações:

Vendas a dinheiro . . . . .	734\$80
Pago consumo de energia electrica . . . . .	125\$30
Compra de arroz a crédito a Silva & C. <sup>a</sup> . . . . .	3.638\$10
N/ factura n.º 74 para Reis & F.º . . . . .	1.295\$60
Recebido de Costa & Alves, L. <sup>da</sup> . . . . .	846\$35
Desconto de p. p.º a Costa & Alves, L. <sup>da</sup> . . . . .	26\$15
Compra de 1 escrivaniinha . . . . .	350\$00

e no dia 3 as transacções que seguem:

Pago a Lopes & C. <sup>a</sup> , L. <sup>da</sup> . . . . .	3.245\$30
» por estampilhas . . . . .	20\$00
N/ factura n.º 75 para Machado & C. <sup>a</sup> . . . . .	1.613\$50
Pago prémio do seguro de fogo . . . . .	537\$80
Recebido em cheque de Mário Lopes . . . . .	729\$40
Prémio de transferência deduzido na remessa de Mário Lopes . . . . .	3\$60
Factura de açúcar da Sociedade Importadora, L. <sup>da</sup> . . . . .	4.675\$00

Cujos lançamentos vão mencionados no modelo publicado a seguir.

A. M.



# DIÁRIO-RAZÃO, SISTEMA ITALIANO

Número de ordem	Fólio do livro auxiliar	Data do lançamento	Contas	Descrição	Totais		Particulares		Valores de negócio		Patrimoniais	
					DEVE	HAVER	DEVE	HAVER	DEVE	HAVER	DEVE	HAVER
1	10	1	1930 Janeiro	Caixa . . . . .	Saldo de balanço . . . . .	8.735\$90				8.735\$90		
3				Banco Mercantil . . . . .	» » » . . . . .	42.974\$20		42.974\$20				
2				Mercadorias . . . . .	» » » . . . . .	74.293\$70				74.293\$70		
4				Edifícios . . . . .	» » » . . . . .	120.000\$00				120.000\$00		
5				Móveis . . . . .	» » » . . . . .	15.000\$00				15.000\$00		
8				Devedores . . . . .	» » » . . . . .	58.961\$60		58.961\$60				
1				Capital . . . . .	» » » . . . . .		200.000\$00					200.000\$00
9				Fundo de Reserva . . . . .	» » » . . . . .		53.520\$00					53.520\$00
6				Credores . . . . .	» » » . . . . .		66.445\$40		66.445\$40			
2	10	2		Caixa . . . . .	Vendas a dinheiro . . . . .	734\$80				734\$80		
2				Mercadorias . . . . .	» » » . . . . .		734\$80				734\$80	
3	11			Despezas gerais . . . . .	Consumo de energia electrica . . . . .	125\$30					125\$30	
10				Caixa . . . . .	» » » . . . . .		125\$30					
4	2			Mercadorias . . . . .	Factura de arroz de Silva & C. <sup>a</sup> . . . . .	3.638\$10				3.638\$10		
6				Credores . . . . .	» » » . . . . .		3.638\$10		3.638\$10			
5	8			Devedores . . . . .	Reis & Filho . . . . .	1.295\$60		1.295\$60				
2				Mercadorias . . . . .	N/ factura n.º 74 . . . . .		1.295\$60				1.295\$60	
6	10			Caixa . . . . .	Recebido de Costa & Alves, L. <sup>da</sup> . . . . .	846\$35				846\$35		
8				Devedores . . . . .	» » » . . . . .		846\$35		846\$35			
7	12			Juros e Descontos . . . . .	Desconto de p. p. <sup>1o</sup> a Costa & Alves, L. <sup>da</sup> . . . . .	26\$15						26\$15
8				Devedores . . . . .	» » » . . . . .		26\$15		26\$15			
8	5			Móveis . . . . .	Compra de 1 escrevaninha . . . . .	350\$00				350\$00		
10				Caixa . . . . .	» » » . . . . .		350\$00				350\$00	
9	6	3		Credores . . . . .	Pago a Lopes & C. <sup>a</sup> , L. <sup>da</sup> . . . . .	3.245\$30		3.245\$30				
10				Caixa . . . . .	» » » . . . . .		3.245\$30				3.245\$30	
10				Despezas gerais . . . . .	» por estampilhas . . . . .	20\$00					20\$00	
10				Caixa . . . . .	» » » . . . . .		20\$00					20\$00
11	8			Devedores . . . . .	Machado & C. <sup>a</sup> . . . . .	1.613\$50		1.613\$50				
2				Mercadorias . . . . .	N/ factura n.º 75 . . . . .		1.613\$50				1.613\$50	
12	11			Despezas gerais . . . . .	Pago prémio do seguro de fogo . . . . .	537\$80					537\$80	
10				Caixa . . . . .	» » » . . . . .		537\$80					537\$80
13	10			Caixa . . . . .	Recebido em cheque de Mário Lopes . . . . .	729\$40				729\$40		
8				Devedores . . . . .	» » » . . . . .		729\$40		729\$40			
14	12			Juros e Descontos . . . . .	Prémio de transferência . . . . .	3\$60						3\$60
8				Devedores . . . . .	na remessa de Mário Lopes . . . . .		3\$60		3\$60			
15	2			Mercadorias . . . . .	Factura de açúcar . . . . .	4.675\$00				4.675\$00		
6				Credores . . . . .	da Sociedade Importadora, L. <sup>da</sup> . . . . .		4.675\$00		4.675\$00			



# Contratos de publicidade comercial.

## SUA NATUREZA JURÍDICA

1.º Por não possuir todos os elementos necessários à sua publicidade, o comerciante tem muitas vezes de recorrer a outros indivíduos para que efectuem a propaganda dos seus produtos. E' o que succede, por exemplo, quando faz inserir um anúncio em qualquer jornal ou quando afixa um cartaz no muro dum prédio alheio.

Estabelecem-se, d'este modo, relações que o direito deve regular e proteger para cumprir a sua função de disciplina necessária das relações sociais; firmam-se acordos, por que duas ou mais pessoas transferem entre si algum direito ou se sujeitam a alguma obrigação; ou, por outras palavras, celebram-se contratos. São os chamados *contratos de publicidade* que, com Demortain, podemos definir: *todo o acôrdo de vontades tendo por objecto a realização de actos de publicidade.*

2.º Esta definição é de grande importância, pelo que respeita à determinação da natureza jurídica dos contratos de publicidade, problema muito debatido e até hoje ainda por resolver.

Sustenta Demortain, ao abordá-lo, que a designação *contrato de publicidade* se atribui a contratos de diversa natureza jurídica, mas cujos objectos, ainda que variados, têm sempre um caracter comum; a realização dum acto de publicidade. E escreve: «A expressão *contrato de publicidade* é independente da natureza do contrato. Quando um comerciante encarrega um indivíduo de distribuir prospectos, dizemos que há um contrato de publicidade; mas se analisarmos a natureza jurídica d'este contrato de publicidade, veremos que elle é uma simples prestação de serviços. Quando o proprietário dum muro concede a um outro indivíduo o direito exclusivo de nesse muro afixar cartazes, estabelece-se um acôrdo tendente a permitir a este a realização da sua publicidade; há ainda um contrato de publicidade, mas a sua natureza não é a mesma que no caso precedente, porque estamos em presença duma locação. Temos, portanto, contratos de natureza diferente e cujo objecto varia; mas todos elles têm um traço comum: as prestações que constituem o seu objecto são fixadas com o fim de efectuar actos de publicidade. Se elas não são de molde a preencher este fim, a parte que deve prestá-las não cumpriu a sua obrigação.»

Ora, como ensina o Prof. José Tavares, em cada instituto jurídico as relações que elle abrange devem subordinar-se a um tipo, de modo que os seus vários effeitos, desde a sua origem até à sua extinção, assumam uma fisionomia própria.

A doutrina de Demortain, sendo cômoda, é juridicamente indefensável, por contrariar este fundamental principio. Desde que se admite a existência de contratos de publicidade — e negá-la seria, nos tempos hodiernos, um flagrante absurdo — há que determinar a sua natureza jurídica, sem a preocupação de enquadrar tais contratos nos moldes de quaisquer outros.

3.º Não tem sido esta, contudo, a opinião da maioria dos autores, que ao estudo da matéria se têm dedicado. E' certo que na instabilidade do critério de Demortain nenhum outro caiu; mas não é menos certo que quasi todos, em vez de iniciarem o trabalho de *construção*, que reputamos necessário para a perfeita regulamentação d'estes contratos, se tem preocupado tão-sòmente com um trabalho de *adaptação* manifestamente insufficiente.

E' assim que Hémet, Chambonnaud e alguns outros escriptores, defendem a doutrina de que o contrato de publicidade é um verdadeiro *contrato de compra e venda*.

Segundo Hémet, a publicidade é uma mercadoria, que o anunciador deve procurar obter pelo mais baixo preço, como faria se comprasse uma matéria prima destinada à sua indústria, ou uma máquina própria para a transformação dessa matéria prima. O intermediário, o agente de publicidade, é as mais das vezes um simples negociante desta ou daquela espécie de publicidade. Está, portanto, na presença do comprador, isto é, do anunciante, na situação dum vendedor, na maioria dos casos interessado em vender pelo mais alto preço e, principalmente, na maior quantidade possível.

Esta teoria foi aceita e consagrada em França pelo *Código dos Usos de Publicidade*, em cujo art. 39 se encontra referência à compra da publicidade.

Todavia, nem esta consagração, aliás valiosa, que lhe foi dada, nos leva a considerá-la perfeita.

O contrato de compra e venda, diz o art. 1.º544 do Cód. Civ., é aquele em que um dos contraentes se obriga a entregar certa coisa e o outro se obriga a pagar por ela certo preço em dinheiro; ou então, como melhor o definiu o dr. Cunha Gonçalves, é aquele em que um dos contraentes — vendedor — transfere a propriedade duma coisa ao outro — comprador —, pagando este o seu preço.

Ora é intuitivo que quando se celebra um contrato de publicidade, não há qualquer transmissão de propriedade, nem nenhum dos contraentes se obriga a entregar certa coisa. Me-

dante o pagamento do preço estipulado, o anunciador limita-se a praticar os diversos actos necessários para o réclame do produto anunciado.

Procurando fugir a esta crítica irrefutável, sustentam os defensores da teoria que o objecto da compra e venda em que se traduz o contrato de publicidade, é o *direito incorpóreo* ao uso de determinado meio de publicidade.

Trata-se da afixação dum cartaz num muro? Pois este contrato não é mais que a venda do *direito corpóreo* de afixar um cartaz nesse muro.

Trata-se da inserção dum anúncio em qualquer jornal? Do mesmo modo, tudo se reduz a uma compra e venda do *direito incorpóreo* de inserir esse anúncio no jornal em questão.

E' fácil ver a que absurdas consequências esta doutrina nos conduziria.

Admitida ella, o contrato de arrendamento poderia sem esforço transformar-se numa compra e venda, do direito incorpóreo de habitar num determinado prédio. O empréstimo, passaria outrossim a ser uma compra e venda, do direito incorpóreo duma pessoa se servir de qualquer coisa que por outrem lhe fôsse cedida.

Em resumo: não haveria contrato insusceptível de reduzir-se a uma compra e venda. Uma teoria que legitima tal conclusão, não é aceitável.

4.º Feltaine, Duplat, Vathelet e Albuher, analisando também a natureza jurídica do contrato de publicidade, consideram-no um *contrato de prestação de serviços*; e, dentro d'este amplo quadro, equiparam-no a uma *empritada* mas, como acentua Albuher, de *natureza especial*. «Na verdade — escreve este autor — se é indifferente que um empreiteiro empregue estes ou aqueles operários, o anunciante, quando contrata, atende principalmente ao valor do anunciador. Tratando-se dum jornal, pondera a sua tiragem, a sua natureza, talvez as opiniões políticas que defende, o público que o lê e a consideração que merece aos leitores. Tratando-se duma agência de afixação de cartazes, atende às suas qualidades de rapidez, à sua habilidade, aos processos que emprega para chamar a atenção do público. Por consequência, parece que para as condições do contrato serem respeitadas, o anunciador não poderá fazer-se substituir por um terceiro. Há, da sua parte, uma obrigação estritamente pessoal, à qual não pode subtrair-se sem faltar aos seus compromissos. Mais que qualquer outro, este contrato é redigido pelo *intuitu personae*.»

A parte esta circunstância, sustentam os partidários da teoria que todos os elementos da empritada, referidos no art. 1.º787 do Cód. Civ. francês, análogo ao art. 1.396 do nosso Cód. Civ., se encontram nos contratos de publicidade.

Assim, num contrato de publicidade pela inserção dum anúncio num jornal, mediante o pagamento da respectiva taxa, o anunciador obriga-se à cessão do uso dum certo espaço no jornal, ao emprêgo do seu material para a impressão do anúncio, à utilização do seu tempo, dos seus serviços e do trabalho do seu pessoal, isto é, o anunciador, mediante certa retribuição proporcionada ao réclame effectuado, encarrega-se de fazer a publicidade de outrem, com materiais próprios.

Quando um comerciante entrega a outro indivíduo alguns milhares de prospectos para que este, mediante certa retribuição, os distribua fazendo a publicidade de determinado produto, estamos ainda em presença duma empreitada, agora effectuada com materiais subministrados pelo anunciante.

Qual será o valor desta teoria?

Afigura-se-nos tão pouco defensável como qualquer das outras que á refutam.

Tem, em 1.º lugar, o capital defeito de não abranger todos os contratos de publicidade. O contrato de afixação de cartazes, em que o anunciador se limita, frequentemente, a ceder ou arrendar o local da afixação, não pode, de modo nenhum, equiparar-se a uma empreitada.

Mas mesmo quanto à publicidade pela imprensa, a que melhor poderá adaptar-se, leva-nos a conclusões absurdas, que Feltaine admite, cingindo-se a um critério excessivamente jurídico, mas que na prática não tem aceitação. E' assim que este autor conclui que a obrigação do anunciador deve considerar-se integralmente cumprida desde que o anúncio apareça, nada importando nem a redução da tiragem do jornal, nem o facto de ao lado dum anúncio se publicar outro duma casa rival, ou mesmo o de na parte redactorial se atacar o que no anúncio se contém e afirma.

Tudo isto é contrário à essência do contrato.

Demais, como ensinam o nosso Coelho da Rocha, o brasileiro Dionísio Gama e muitos outros, os contratos de empreitada em que o empreiteiro subministra os materiais, são, no fundo, verdadeiros contratos de compra e venda. Seriam d'este



tipo, quando admitida a doutrina que estamos apreciando, a quasi totalidade dos contratos de publicidade; e já vimos que estes não podem assimilar-se aos contratos de compra e venda.

5.º Fugindo à corrente dos autores, cujas doutrinas deixamos expostas e que, como disséramos, não têm tentado *construir*, mas sim *adaptar*, a natureza jurídica dos contratos de publicidade — criou Delest a sua *teoria da clientela publicitária*, segundo a qual o objecto destes contratos é «um bem incorpóreo, uma coisa imaterial, de difícil definição, mas que sem custo pode conceber-se: subjectivamente, o objecto do contrato são as possibilidades da publicidade; objectivamente, é-o o público do anunciador. Esta noção dum bem incorpóreo é tão clara e tão compreensível — escreve Delest — como a noção da clientela dos estabelecimentos comerciais, com a qual toda a gente está familiarizada.

«Objectar-se-há que não existe assimilação possível entre a clientela dum estabelecimento comercial, produto da actividade do comerciante, a elle ligada por relações mercantis, e a multidão anónima que passa em frente do muro dum proprietário que ela desconhece, que a ela não está ligado por qualquer vínculo jurídico, que desempenha um papel passivo. No entanto não podemos deixar de fazer essa assimilação. A clientela dum café situado numa grande praça, são os transeuntes que nelle entram, não devido à qualidade dos produtos do estabelecimento, mas porque as suas occupações ou os seus sócios aí os conduziram. Da mesma forma, o homem da rua olha um certo muro porque é obrigado a passar em frente d'elle, e não pode deixar de fixá-lo. E' a este bem incorpóreo, objecto do contrato de publicidade, e cuja noção constitui a base da nova teoria que propomos, que attribuímos a designação de *clientela publicitária*.

O contrato de publicidade será o pacto relativo ao tráfico da clientela publicitária.

E', sem dúvida nenhuma, deveras interessante a teoria de Delest e digno de atenção e louvor o seu propósito de efectuar a construção jurídica do contrato de publicidade.

Afigura-se-nos, porém, demasiadamente frágil o sistema por elle esboçado.

Em 1.º lugar, a assimilação da clientela publicitária à clientela dum estabelecimento comercial não nos parece aceitável. Boutaud e Chabrol consideram esta, é certo, como «a aptidão dum estabelecimento a ter clientes». Se esta definição houvesse sido aceita, poder-se-hia admitir a ficção de Delest; mas não o foi, e a generalidade dos commercialistas adoptou o conceito que entre nós é defendido pelo Prof. Barbosa de Magalhães: «A clientela é o conjunto de pessoas que a um estabelecimento concorrem pelo seu bom nome e bom crédito». Ora tal concorrência não é possível relativamente, por exmplo, a um muro onde se afixam cartazes.

Mas, por outro lado, mesmo quando se admitisse a existência duma clientela publicitária, o que é certo é que ela nunca poderia ser objecto exclusivo dum contrato, como Delest pretende.

Estudando a clientela dos estabelecimentos comerciais, afirmou Tallher que ella é o *único* elemento dos mesmos, e que todos os outros — nome comercial, insígnia, direito ao arrendamento, marcas de fábrica e de comércio, etc. — são simples meios de salvaguardá-la.

Delest deixou-se influenciar, por esta doutrina, sem reparar que ella é manifestamente errada. Admitindo-a, chegaríamos à

conclusão de que a cessão dum estabelecimento comercial teria tão-sómente por objecto a cessão da clientela respectiva; e ocorre naturalmente perguntar como se aproveitaria dessa clientela o cessionário que com ella não houvesse adquirido nenhum dos outros elementos constitutivos do estabelecimento.

A circunstância de nas cessões de estabelecimentos comerciais se mencionar a clientela entre as coisas cedidas, explica-se pela necessidade de se garantir o cessionário contra a desleal concorrência do cedente. Fácil seria a este, quando tal menção não existisse, abrir ao lado do antigo um novo estabelecimento, para o qual canalizaria a respectiva clientela. Mas um contrato que tivesse por objecto exclusivo a clientela dum estabelecimento, nem sequer teria validade. Senão por maiores, ao menos por iguais razões, também não pode conceber-se um contrato cujo objecto seja a *clientela publicitária* dum anunciador, isto é, as suas possibilidades de publicidade.

6.º Expostas e refutadas as diversas teorias com que tem procurado determinar-se a natureza jurídica do contrato de publicidade, tentaremos esboçar a construção jurídica do mesmo contrato.

O contrato de publicidade é, quanto a nós, um contrato *sui generis*, inassimilável a qualquer outro, e caracterizado pelo seu particular objecto: o *acto de publicidade*.

O acôrdo de vontades que nelle, como em todos os contratos, deve verificar-se tende, de facto, à realização de *actos de publicidade*, qualquer que seja a *forma* por que estes venham a ser praticados. De resto, nem essa *forma* interessa para a determinação do *objecto* do contrato, pois, como ensinam os Professores Guilherme Moreira e José Tavares, o *objecto próprio ou immediato* das obrigações consiste no *facto* da prestação a que está adstrito o devedor e *não na coisa ou serviço* que este deve prestar e que apenas constitui o *objecto mediato*. E, assim, quando António contrata com Joaquim a afixação dum cartaz do 1.º num muro do 2.º; quando Francisco e Manuel estipulam que no jornal, de que este é administrador, será publicado um réclamo aos produtos daquele; quando Paulo se obriga para com Pedro a distribuir uns milhares de prospectos de propaganda do seu estabelecimento — o *objecto*, que as partes têm em vista e sobre o qual incide o acôrdo das suas vontades, é o *acto de publicidade*, que, em qualquer dos casos vai realizar-se; a *causa* que as determina a celebrar o contrato, é a realização do mesmo *acto de publicidade*.

Nestes termos, sempre que duas ou mais pessoas *sui-juris* acordarem as suas vontades para a prática de actos de publicidade, teremos válidamente celebrados *contratos de publicidade*, com todos os requisitos legais (Cód. Civ., art. 643). Estes serão *inaltagmáticos*, porque d'elles decorre sempre reciprocidades de obrigações entre anunciadores e anunciantes; *cumulativos*, porque as prestações são certas e determinadas desde o momento da celebração dos contratos; e, por último, quando de publicidade commercial, *subjectivamente comerciais*, nos termos art. 2.º do Cód. Com., visto que, não sendo de natureza exclusivamente civil, são commerciantes que os celebram-no e para o exercício do seu comércio.

Da «Gazeta da Relação de Lisboa»

Palma Carlos.

## BANCOS

### PREAMBULO

Antes de entrarmos na nossa dissertação sobre o assunto que nos serve de epígrafe, devemos dar uma explicação aos leitores deste conceituado quinzenário: é que ao delinear-mos estas linhas e as que se hão-de seguir em números ulteriores, não fomos movidos por pretensões de prosápia, nem tão pouco convictos de fazer-mos obra perfeita, capaz de prender a atenção dos que manejam com destreza, a sciência contabilista.

Simplemente o nosso objectivo foi o de auxiliar e sermos úteis aos novatos que, são precisamente, os que lutam com mais dificuldade em encontrarem livros didáticos, ao alcance dos seus reduzidos conhecimentos, se bem que no nosso mercado livreiro, as obras sobre o ramo de indústria que nos propuzemos tratar não sejam abundantes.

Ao terminar, apenas duas coisas esperamos da benevolência dos leitores: que seja compreendida a nossa intenção e nos sejam relevadas as deficiências do nosso modestíssimo trabalho.

Dividimos este trabalho em quatro partes:

- 1.ª «Sua origem e Fins»
- 2.ª «Organização»
- 3.ª «Noções Gerais»
- 4.ª «Contabilidade e Escrituração»

Vamos, pois, começar pela 1.ª parte:

#### Sua Origem e Fins

O vocábulo Banco é originário da Pátria do célebre matemático LUCA PACIOLO.

Na idade média, os cambistas italianos e outros commerciantes, reuniam-se em praças públicas, para fa-



zarem os seus negócios, usando nessas reuniões bancos para exporem as moedas e fazerem as suas transacções, e daí nos veio a terminologia «Banco», que hoje usamos.

Foi d'êste princípio que começou evoluindo a indústria bancária, até se transformar na poderosa organização dos nossos dias, e que tantos benefícios presta hoje ao comércio em geral, ao tesouro público e até aos particulares.

E é através das suas múltiplas operações que os bancos fazem fortificar capitais e fomentam a produção, concorrendo poderosamente para a prosperidade do comércio, da agricultura e indústria

O Código Commercial, sobre as operações bancárias, diz o seguinte:

Art. 362.º — São comerciais todas as operações de banco tendentes a realizar lucros sobre numerário, fundos públicos ou títulos negociáveis, e em especial de câmbio, os arbiários, empréstimos, descontos, cobranças, aberturas

de crédito, emissão e circulação de notas ou títulos fiduciários pagáveis à vista e ao portador.

Art. 363.º — As operações de banco regular-se-hão pelas disposições especiais respectivas aos contractos, que representarem, ou em que afinal se resolverem.

Art. 364.º — A criação, organização e funcionamento dos estabelecimentos bancários com a faculdade de emitir títulos fiduciários, pagáveis à vista e ao portador, são regulados por legislação especial.

Art. 365.º — O banqueiro que cessa pagamentos presume-se em quebra culposa, salva defesa legítima.

O decreto n.º 10634 de 20 de Março de 1925, art. 1.º, considera bancos as sociedades de responsabilidade limitada que tiverem por objecto exclusivo ou principal a prática das operações acima indicadas, e mais as seguintes:

*Luanda*

**M. V.**

(Continua).

## Pequenas, grandes coisas...

Os lançamentos da 4.ª fórmula não exprimem a verdade

O Código Commercial art. 34.º, § 1.º, permite que o «Diário» seja escriturado por partida semanal, quinzenal ou mensal. E, aproveitando-se desta faculdade, quasi todos os guarda-livros escrituram aquele livro mensalmente, por ser a forma mais económica e cômoda. E alguns deles até, a título de economia, fazem os lançamentos pela 4.ª fórmula sem qualquer texto ou descrição, o que, a meu ver, é uma economia exagerada que prejudica a clareza dos lançamentos e até a verdade.

Senão vejamos:

Tomemos para exemplo os seguintes lançamentos:

### Caixa a Fazendas

Venda . . . . . 500\$00

### Fazendas a Devedores e Credores

F.

Compra . . . . . 100\$00

### Despezas gerais a Deved. e Credores

F.

Compra . . . . . 20\$00

Agora passemos ao «Diário» pela 4.ª fórmula, êstes lançamentos, supondo que a casa não teve mais movimento durante o mês:

### Diversos

#### a Diversos

Pelo movimento das seguintes contas durante o mês:

Caixa . . . . . 500\$00  
Fazendas Gerais . . . . . 100\$00  
Despezas Gerais . . . . . 20\$00

620\$00

a Fazenda Gerais . . . . . 500\$00  
a Deved. e Credores . . . . . 120\$00 620\$00

Passemos ao Razão os mesmos lançamentos:

DEVE	CAIXA		HAVER	
a Diversos	500	00		

DEVE	Fazendas Gerais		HAVER	
a Diversos	100	00	de Diversos	500 00

DEVE	Despezas Gerais		HAVER	
a Diversos	20	00		

DEVE	Devedores e Credores		HAVER	
			de Diversos	120 00

Pela transcrição feita para o «Razão» verifica-se que debitamos — Caixa — por *Diversos* (500\$00) quando finalmente «Caixa» só deve a «Fazendas Gerais» (a uma só conta).

Como obstar a êste inconveniente?

Fazendo os lançamentos com um pequeno texto por baixo de cada título, para se reconhecer num dado momento, a relação entre as contas devedoras e as credoras, e empregando lançamentos das tres primeiras fórmulas.

Os lançamentos acima, seriam reproduzidos da seguinte maneira:



**Caixa**

a Fazendas Gerais			
Receita do mês	500\$00		
Diversos			
a Devedores e Credores			
Fazendas			
F.	100\$00		
Despesas Gerais			
F.	20\$00	120\$00	620\$00

Desta forma é que estão de acôrdo com a doutrina estabelecida pelo nosso Código Commercial, que diz ser o comerciante obrigado a «ter livros que dêem a conhecer, fácil, clara e precisamente, as suas operações comerciais e fortuna.»

Ora, examinando no «Razão» as contas «Caixa», «Fazendas Gerais» e «Despesas Gerais» verifica-se que os débitos de cada uma delas dizem dever a *Diversos*, isto é a diversas contas, quando na verdade devem somente a uma conta.

Verifica-se pois, que o «Razão» deixa de ter razão

e o «Diário» está muito longe de exprimir com clareza a verdade, indo assim de encontro ao que preceitua o nosso Código.

O facto da escrituração de qualquer casa ter livros auxiliares escriturados com todos os pormenores, não deve ser motivo sufficiente para, por questão de economia, se resumir a tal ponto a escrituração dos livros selados, que, como o exemplo apresentado, cheguem a não apresentar a verdade.

Se o método é o processo racional para chegar à demonstração da verdade, e se cada guarda-livros ou Contabilista, tem de ser um apóstolo da Verdade, para que o sistema digráfico continue a ser o farol do homem de negócios, guiando-o perseverantemente pelo caminho austero da prudência e da sinceridade, não será sensato uniformizar e corrigir-se o sistema de escriturar o «Diário» selado pela 4.ª fórmula, e adoptar somente as tres primeiras fórmulas que melhor se harmonizam com o fim para que foi creado o sistema digráfico?

Meditem, e digam de sua justiça os meus illustres colegas.

*Luanda.*

**M. V.**

## O TAMANHO DAS CARTAS

Por certo que já se vos apresentou algum corretor ou agente comercial com a intensão de vos vender qualquer coisa; porém a sua conversação pesada, longa e monótona acabou por vos aborrecer e em lugar de conseguir que lhê comprásseis, despertou antes em vós uma certa aversão pela sua conversa interminável.

Porquê? Porque no comércio tudo é concisão e brevidade e o dictado «tempo é ouro» pode ser aqui applicado com verdade inegável.

Com respeito à correspondência commercial pode dizer-se o mesmo. As cartas longas, quilométricas, tem de estar muito bem escritas e tratar ao mesmo tempo de assuntos muito interessantes para que sejam lidas de principio ao fim. As cartas demasiadamente extensas são um defeito assim como o é também um viajante excessivamente falador; este não consegue pedidos, aquelas não logram convencer.

Não convem escrever cartas muito compridas por dois motivos: porque se perde muito tempo com elas e porque raras vezes são lidas por completo.

O commerciante dispõe de pouco tempo; os seus multiplos afazeres impedem-no de occupar-se demoradamente com cada assunto, por este motivo as cartas demasiadamente longas não as pôde lêr, no geral, com cuidado; limita-se a passar a vista rapidamente pelos seus paragrafos, para fazer uma ideia do seu conteúdo, mas sem lhes prestar a devida atensão. As cartas extremamente grandes não são recomendáveis por principio algum.

Deve procurar-se que as cartas commerciaes tenham somente uma página, na qual se deve expôr com clareza e ordem todos os assuntos.

Quando pela índole da questão a tratar a carta ocupe mais de uma página, passa-se para uma nova folha, porque nas cartas commerciaes nunca se deve escrever no verso do papel.

Uma carta escrita nas duas faces do papel representa um inconveniente para o arquivo e uma difficuldade para a sua leitura, pois obriga a meticulosidade de voltar a folha, sendo sempre um aborrecimento não se poder abranger com um golpe de vista toda a carta.

Ha algumas emprezas commerciaes importantes que nas costas do papel de cartas têm impressa a observação: *Nesta página não se deve escrever nada*, afim de que os seus empregados, nem por engano, possam escrever nos dois lados do papel.

Quando seja necessário dar a uma carta certa extensão, deve escrever-se com o espaçador da máquina no número 1, mas sem suprimir a margem esquerda, a qual deve ter, pelo menos três centímetros de largura.

Nas cartas que tenham mais de uma folha, poremos no alto da segunda e no ângulo esquerdo o nome da firma a quem nos dirigimos e por baixo a data e no ângulo direito o número da folha, seguindo-se a continuação da carta, neste sentido:

Ilmos. Snrs. Mendes & Moreira, Lda., Pôrto Pág. 2  
17 de Abril de 1930

tendo entregue ao Banco Commercial . . . . .

Se a correspondência trata de assuntos de interesse, principalmente a dos Bancos, e com o fim de evitar qualquer substituição, devem rubricar-se todas as folhas, alem da assinatura no final da carta; quer dizer que todas as páginas serão visadas pelo chefe ou gerente do Banco, dando validade ao escrito e evitando que se possa trocar impunemente qualquer folha da carta.

Quando um commerciante se dirigir a um particular, pode a carta ser maior, mas sem que o estilo seja demasiadamente difuso ou empolado, procurando antes ser claro e conciso, afim de que ela se possa interpretar e ler com facilidade.

E' geralmente aconselhável a carta breve, clara, concisa, e que não faça perder tempo com a sua leitura, porque no comércio *tempo é ouro*, e este cada dia adquire um valor mais considerável, como até à saciedade o demonstra a continua oscillação monetária.

**Willy**



## SECÇÃO LITERÁRIA, ARTÍSTICA, MORAL E SCIENTÍFICA

### A LÍNGUA PORTUGUESA

Todas as raças, que passaram por este canto da terra, aqui deixaram a flôr e o ideal da sua alma.

Desde a povoação céltica e a colonização grega, de que tantos vestígios restam ainda nas nossas províncias do norte, até à invasão dos árabes que envolveram toda a civilização da península numa etérea poeira de luz e oiro — as emigrações sucessivas e as conquistas supervenientes contribuíram, todas, à formação desta língua admirável que, sob muitos aspectos, não tem superior no mundo.

Serve a tudo: à epopeia e ao idílio, à lamentosa elegia e ao cântico de guerra. Passando pelas cordas duma lira, é suave e doce como a voz do amor: assoprada na tuba épica, é vibrante, sonora, e grandiosa ou terrível segundo os temas que versa, as acções que canta ou os heróis que celebra.

O sol doura-a, ilumina-a, aquece-a; e a nossa paí-sagem, tão variada e linda, tão florida e perfumada, reflecte-se nela como na superfície clara dos nossos rios, e nas ondas, de tanta côr, que o mar estende por essas praias. Trasladada ao sul da América, não perdeu aí o character grave, nem a tèmpera máscula, nem o tom de funda, indefinível melancolia, que lhe imprimiu a esforçada e trágica aventura dos nossos avós; e ainda adquiriu preciosos elementos de encantadora suavidade, e de frouxa, dolente e maviosa ternura!

Esta é a nossa língua: esta a língua do Brazil.

António Cândido.

### BEIJOS

Quando beijo as alegres criancinhas,  
— Não sei se com amôr, se com saudade —  
Os beijos são gorgeios das avesinhas  
E eu beijo a Mocidade!...

Quando beijo as flôres do meu jardim,  
— Não sei se com amôr, se com tristeza —  
Os beijos são perfumes de jasmim  
E eu beijo a Natureza!...

Quando beijo esta austera e meiga santa  
Que por mim vela sempre e me quer bem,  
Os beijos são a Hóstia Sacrosanta  
E eu beijo minha Mae!...

Quando beijo os cabelos perfumados  
Dêsse anjo que eu adoro com fervor,  
Os beijos são harpejos musicados  
E eu beijo o meu Amôr!...

... Mas quando beijo as côres desta bandeira  
Duma Pátria de heróis, — Pátria imortal —  
Os beijos são canções de Terra inteira  
E eu beijo Portugal!

Pôrto, 1929.

Vinha dos Santos.

Visado pela Comissão de Censura

### "A LOS TOROS"

Há risos pelo ar; há gente afoguada  
Que acode presurosa à esplêndida tourada!  
— Parece até pequena a praça p'ra conter  
Tão grande multidão! Vamos nós também vêr?  
E' que nunca se viu festança assim tamanha...  
Depressa; é a corrida à maneira de Espanha.  
Oh! que satisfação, e que imensa alegria!  
Vamos observar aquela valentia!...

Há palmas, há delírio; a música tocou...  
Olhemos! Um cavalo o touro já rasgou,  
Emquanto do seu dorso, a golpes de rojão.  
O sangue espadanou, avermelhando o chão.  
E há risos pelo ar, e há gente entusiasmada!  
Que bela *distração*, que esplêndida tourada!  
Silêncio! Eis o *diestro*! Aproxima-se tanto  
Do touro que a assistência emudeceu d'espanto.

Vejamos como está o animal, cansado,  
Com os ilhais a bater, ferido, ensanguentado,  
Vítima irracional da inteligência humana,  
Que, de ser superior, orgulhosa se ufana,  
E vai mostrar assim tanta inferioridade,  
Gozando diversões de tal brutalidade,  
Indo dar seu apoio aos sentimentos vis  
Que ousaram revelar vinte ou trinta imbecis!

O *diestro* avançou, e o estoque afiado  
Cravou no animal, já tão martirisado,  
Que ajoelha por terra, em convulsões mortais,  
Emquanto a multidão os instintos boçais  
Se apressa a demonstrar em bulhenta ovação!

.....  
E é isto que se chama a civilização?  
O progresso moral, o avançar, enfim?  
E mascaram então de humanitário fim  
Esse divertimento estúpido e brutal!  
— Em vez de se avançar, recua-se afinal!

María de Jesus.

### JOGAR! JOGAR!

Jogar é expropriar, é contar com o pecúlio alheio,  
é o pensamento preconcebido de extorquir mui lèpidamente ao parceiro tudo o que êle tiver a ingenuidade de arriscar.

Jogar é pois um defeito que degenera em vício,  
passa pela negligência, atravessa a indignidade, arrasta as famílias à mais pungente miséria e não raras vezes, termina num lamentável crime.

Jogar é um defeito! Jamais tal prática poderá ser desculpável, ainda que para *matar o tempo* alguém jogue a feijões!

Quem não tem que fazer é negligente ou egoísta.  
Esquece que se deve aperfeiçoar, elevar e dignificar,  
para assim poder dedicar à humanidade as suas horas de ócio.

*Matar o tempo!* Nunca atentemos contra este personagem!

\*



# NOTAS DE ARTE

por GUIDO SEVERO

## THEATRO S. JOÃO — Opera Lírica

Francamente, não ficou memorável, nem sob o ponto de vista financeiro, nem sob o artístico, a curta temporada lírica que nos proporcionou, a mal organizada companhia luso-italiana que lá se exhibiu.

Os tempos correm mal para o teatro, e por isso mesmo, deve haver no momento que passa, um cuidado meticoloso na formação dos elencos das companhias, quer de declamação, quer de género musicado, para que o Público seja impellido a abandonar, embora por curtos momentos, outros espectáculos que na hora presente o prendem, em beneficio dos proporcionados por aquelas.

Cantaram-se vários *spartitos*, mas diga-se de passagem, a não ser o da «Lucia di Lammermoor, todos elles passaram sem brilho de qualquer espécie.

Com respeito aos cantores, quasi se pode dizer na generalidade, que uns cantavam para dentro, e aqueles que alguma coisa valiam, estavam deslocados dos seus verdadeiros *emplois*. Se as óperas cantadas não fossem todas conhecidas, com semelhantes interpretes, teriam ali mesmo um vistoso enterro de 1.<sup>a</sup> classe, de nada lhes valendo o nome imorredouro dos geniais *maestros* que as escreveram.

Para o seu insucesso contribuíram poderosamente a orquestra e os coros.

Aquela deficientissima, quer no número de executantes, quer nos naipes, apresentou-nos inovações curiosas, e dignas de serem registadas no Almanaque Literário Musical. Assim, não tinha uma trompa para amostra e a parte de um dos trombones que lá deveria estar, mas não estava, era desempenhada por um bombardino. Para encher mais e substituir em parte a falta das trompas, fazia-se lá ouvir um órgão qualquer.

Ora que se façam estas *trocac-baldhocas* numa orquestra de companhia de revista, vá! Mas numa orquestra de companhia de ópera lírica, não se admite, representando isso um crime de lesa Arte e uma falta de consideração pelos espectadores.

O que lamentamos, é que Pedro Blanch, artista de comprovados méritos, se prestasse a dirigir um grupo musical naquelas condições. Mesmo os seus componentes, exceptuando o violinista Paulo Manso, o clarinetista André Parreira, o violoncelista José Gouvea, o flautista Queiroz e poucos mais, eram artistas fracos e sem treino de teatro de ópera.

Se attendendo à falta de músicos portugueses em condições, o empresário da companhia se lembrasse de pedir licença à Inspeção Geral dos Theatros para virem artistas estrangeiros, temos a certeza que a Associação dos Professores de Orquestra representava logo que era uma falta de patriotismo, que lavrava uma grande crise na classe musical, que possuíamos optimos artistas, etc. etc.

Assim o remédio é contentar-nos com a prata da casa, mesmo avariadissima, pagando-a por muito bom preço, uma vez que não pode haver concorrência de estranhos.

Os coros bastante numerosos, mas incertissimos, resentiram-se da falta de ensaios. Poucas figuras cantavam, notando-se que parte dos coristas masculinos e femininos eram mudos. Estavam em scena somente pelas prendas...

Aconselhamos Luís Macieira, orientador da pseudo-companhia lírica, que se deixe de cavalarias altas, pois para organisar espectáculos desta natureza, é preciso ser alguma coisa mais do que um vulgar amador de *bél-canto*.

Ainda assim, verdade se diga, os espectáculos da Companhia Lírica dirigida por Freitas Branco e Alves da Silva, que se fez ouvir no S. João ha 3 anos, foram bem superiores sob todos os pontos de vista, aos que agora vimos de comentar muito ligeiramente.

## JARDIM PASSOS MANOEL

Este alegre e aprasível recinto de diversões, agora entregue a uma nova empresa de que fazem parte cavalheiros de notável realce na sociedade portuense, sofreu algumas modificações nos seus aspectos interior e exterior, de modo a torná-lo mais atraente e mais selectamente frequentado.

Pelo seu *écran* têm sido passadas excelentes películas, e no palco do *hall* agora ampliado, têm-se exhibido sugestivos números de variedades, contractados directamente no estrangeiro.

A orquestra do Passos, composta de quinze executantes, dirigida pelo *maestro* René Bohet, artista de comprovado mérito, de que fazem parte executantes distintos, como sejam: Lamy Reis (violino concertista), Bonet (piano), Luís Antunes (violoncelo), Póvoas (saxofone), etc., tem proporcionado ao Público encantadores e delicados serões de Arte, com a audição dos seus excelentes concertos sinfónicos, que nos fazem recordar os saudosos tempos em que lá se faziam ouvir músicos como: Vargas de Nuñez, Mario Vergé, Casaux, José Porta, etc.

Lembramos à empresa que seria interessante, e de grandes resultados financeiros, a exploração no jardim de algumas diversões semelhantes às apresentadas em Paris no Luna-Park. Por exemplo *as ondas* e *a sala do riso*, obteriam um exito garantido, estamos certos disso, e não se tornavam muito dispendiosas, uma vez que o Passos Manoel tem energia electrica privada.

## SALÃO JARDIM DA TRINDADE

Esta antiga casa de espectáculos, inaugurada ha perto de 20 anos nesta cidade, e de que foi principal realisador, o falecido e arrojadissimo empresário snr. Manuel Neves, a quem o Porto tambem deve a fundação do teatro Carlos Alberto e Salão High-Life, acaba de passar por importantes e radicais transformações em todas as suas dependências.

O Trindade, após as obras que o obrigaram a estar encerrado uns 4 mezes, oferece agora ao Público excelente conforto e grandes comodidades.

Tem presentemente um aspecto distinto, a que não é estranho um cunho de acentuado modernismo. Os *fautails* da plateia foram todos substituidos por outros mais luxuosos, notando-se que os espectadores, mesmo aqueles que tem as pernas maiores, podem estar à vontade, sem o risco de amolgarem os joelhos nas costas das cadeiras ocupadas pelos outros espectadores que lhes estão em frente, como temos observado em outros cinemas.

As decorações são interessantes e vistosas. A escadaria nobre, o *hall* e o salão foram tambem notavelmente renovados.

Nesta casa de espectáculos explora-se unicamente o cinema sonoro, que presentemente está em moda, e já tem muitos admiradores. Embora os aparelhos reproductores dos sons transformem o timbre das vozes humanas, a verdade é que ha grande clareza e nitidez na sua emissão, a ponto de se comprehenderem melhor as palavras, do que se elas fossem articuladas directamente pelos próprios artistas que desempenham os *filmes*.

O actual sócio-gerente snr. António Neves, que se interessa desde muito novo pelo ramo de exploração commercial — diversões, sem nunca perder de vista a sua marcha progressiva, não quiz deixar de acompanhar as exigências da época, dotando o Salão Jardim da Trindade de apreciáveis melhoramentos, para comodidade do publico selecto que o frequenta, e ao mesmo tempo, para honra da capital do Norte!



CONVÉM a quem deseje estudar contabilidade:

- A TODOS os estudantes de comércio;
- Aos professores de ensino comercial;
- A TODOS os empregados no comércio e muito especialmente aos guarda-livros;
- Aos comerciantes, etc.

## A VOZ DO COMÉRCIO

QUINZENÁRIO DOS CONTABILISTAS E GUARDA-LIVROS

Visa principalmente a formação da melhor capacidade técnica, literária e moral, necessárias para se ser verdadeiro guarda-livros moderno, e a defesa profissional

No género não se publica melhor em Portugal.

É vendido pelo custo, porque o principal objectivo é defender e auxiliar a Classe.

Só se vende por assinatura.

Os assinantes tem direito a consultas jurídicas grátis sobre assuntos de comércio.

### SUMARIO

Alfredo Ferreira de Faria, por Antonio Martins da Fonseca, pág. 217. — A nomeação dos peritos em contabilidade e a retribuição do seu trabalho, por Emilio de Figueiredo, pág. 219. — Juros simples, por Valentim Junior, pág. 220. — Formas muito práticas de arumar qualquer escrituração comercial, por A. M. F., pág. 221. — O Vinho do Pôrto e as Pescarias, por Braz Pôrto, pág. 221. — Pelourinho das incompetências, por José Martin Pithão, pág. 222. — Aritmética

Simplificada, por C. O. C., pág. 223. — Diário-Razão, por A. M., pág. 224. — Contratos de Publicidade Comercial, por Palma Carlos, pág. 226. — Bancos, por M. V., pág. 227. — Pequenas, grandes coisas... por M. V., pág. 228. — O tamanho das cartas, por Widy, pág. 229. — Secção literária, artística, moral e científica, pág. 230 e 231.

### Teatro Sá da Bandeira

Telefone, 2595

Empreza ANTONIO CASTRO

**COMPANHIA**  
de revistas e férias  
**JOSÉ CLIMACO**

DE QUE FAZEM PARTE OS ILUSTRES ARTISTAS

Margarida Ferreira — Deolinda Macedo  
Sofia Santos — Soares Corrcia  
Joaquim Prata — Adolfo Sampaio

BAILARINOS  
**Jin & Williora**

MAGNIFICO CONJUNTO ARTISTICO

### Jardim Passos Manuel

Telefone, 1034

Empreza Artística, Limitada

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

**CINEMA E VARIEDADES**

Grande orquestra sob a direcção do insigne violinista  
RENÉ BOHET

**CONCERTOS SINFÓNICOS**

### Salão Jardim da Trindade

Telefone, 4412

Rendez-Vous da sociedade elegante portuense

**SOIRÉES CHICS**

As mais belas e deslumbrantes produções do  
**Cinema Falado e Cantado**

FILMES ESCOLHIDOS  
JORNAL SONORO METROTONE

**Programas variados**

Matinéés às Quintas e Domingos

### Olympia

Telefone, 533

**CINEMA MUDO**

As melhores produções da arte do silencio musicadas  
pelo ilustre compositor

**Fernando Carriedo**

que dirige uma esplendida orquestra.

Programas organizados por Raul Lopes Freire  
**Sessões da Moda às Segundas-feiras**  
A BILHETEIRA ABRE Á 1 HORA DA TARDE

## ESPECTACULOS E DIVERSÕES

Telefone, 2619

### Agua d'Ouro

**O cinema sonoro mais  
luxuoso do Pôrto**

Aparelhos de reprodução **Western-Electric**  
precisamente iguais em marca e volume  
de som aos do Cinema *Paramount* de Paris

FILMES DE ALTA CLASSE SINCRONISADOS

**Matinéés elegantes**

Às Quintas-feiras, Sábados e Domingos

### Novo Salão High-Life

Telefone, 1407

**Praça da Batalha**

O cinema mais popular do Pôrto

**Pelliculas sensacionais**

PROGRAMAS ESCOLHIDOS

Orquestra-Jazz dirigida pelo professor ALFREDO CALDEIRA

### Palacio de Cristal

Telefone, 89

O cinema mais barato do Pôrto

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

às terças, quintas e domingos

**Chás Dansantes**

no «dancing» do Restaurant

**JANTARES CONCERTOS**

todos os dias às 19 horas

VISITEM O **AVIARIO**

com as suas novas colecções de cães de raça  
e pássaros exóticos

### Odeon "Cine-Teatro"

Empreza A. DA SILVA MARTA — Telefone, 4860

R. Pinto Bessa (ângulo da Rua Nova da Lomba)

**CINEMA MUDO**

SUPER-PRODUÇÕES

CINE-FARÇAS

DESENHOS ANIMADOS REVISTAS MUNDIAIS

DOCUMENTARIOS

FITAS POLICIAIS

**MAGNIFICA ORQUESTRA**

**Preços populares**