

REVISTA DE COMERCIO
E
❖ CONTABILIDADE ❖



LI/BOA

1926
N. 3

REVISTA DE COMERCIO E CONTABILIDADE

DIRECTOR, ADMINISTRADOR E EDITOR: FRANCISCO CAETANO DIAS
PROPRIEDADE DA EMPREZA DA REVISTA DE COMERCIO

Redacção e Administração (provisórias): Rua Coelho da Rocha, 16, 1.º — LISBOA

SUMÁRIO DO N.º 3 (MARÇO, 1926): O Emprego em Contabilidade de Fichas, Follas Moveis e Fichas Presas. — Régie, Monopolio, Liberdade (*conclusão*). — Contabilidade: Problemas de Lançamentos, II, III (Problema a Resolver). — A Evolução do Comercio. — Curso Pratico de Escrituração Comercial.

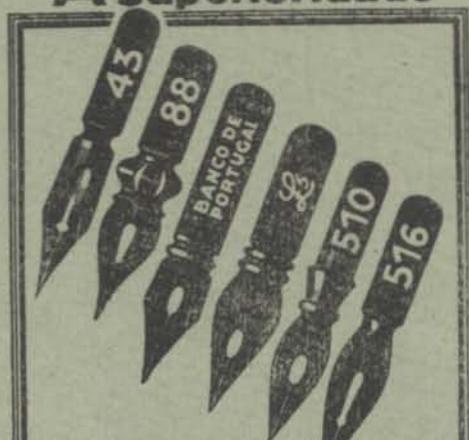
SAI NO DIA 25 DO MEZ A QUE DIZ RESPEITO.

Numero avulso: Esc. 3\$00; Assinatura (por 6 numeros): Esc. 15\$00.
(Para as Colonias e Estrangeiro acresce, em ambos os casos, o porte).

COMPOSTA E IMPRESSA NA IMPRENSA BELEZA — RUA DA ROSA, 99 A 107 — LISBOA

Em Portugal: Ernst Paul

A superioridade



das penas de escrever
SOENNECKEN

é garantida por dezenas de anos de experiencia. Cada uma das fases de fabricacão das penas é efectuada por maquinas das mais modernas e com pessoal habilitado e extremamente cuidadoso. Uma vez concluidas, as penas são minuciosamente examinadas e postas de parte todas as que não possuem os requisitos desejados.

A' venda em toda a parte

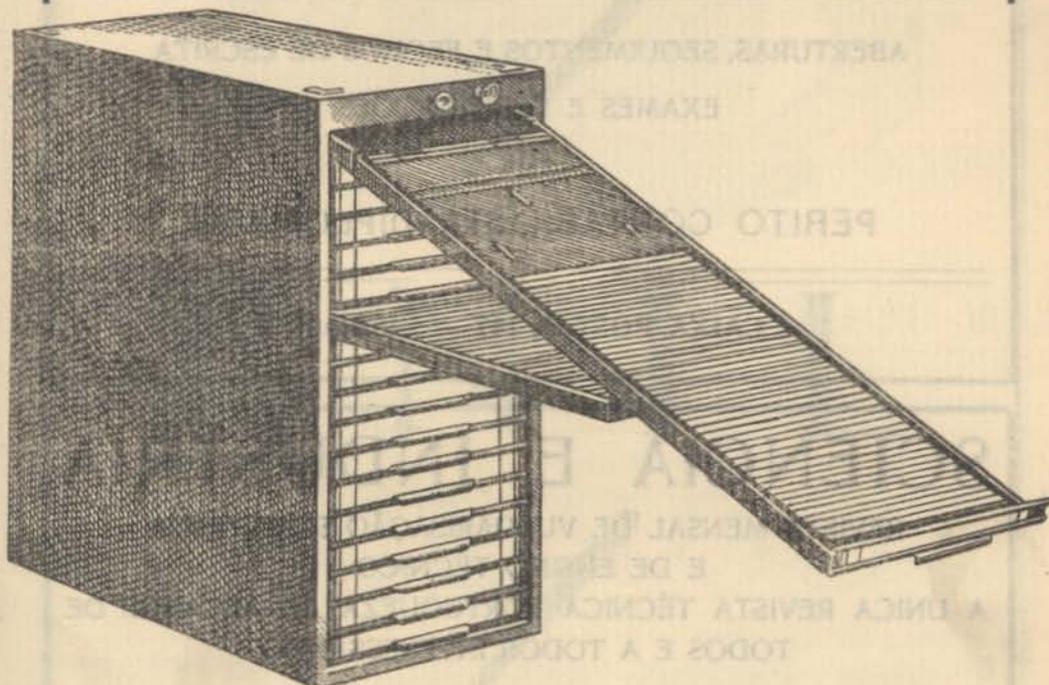
Rua dos Bacalhoeiros, 107 - Lisboa

RONEODEX

O FICHEIRO MAIS PRÁTICO E ECONÓMICO

CONSULTA RÁPIDA E FÁCIL

NO RONEODEX AS FICHAS TRABALHAM
COM SEGURADORES METÁLICOS



CONSTRUIDO INTEIRAMENTE EM AÇO E PORTANTO FÓRA DE RISCOS
DE FOGO E DE ROUBO

ADAPTÁVEL A QUALQUER ORGANISAÇÃO

AGENTES GERAIS:

THE MODERN OFFICE, LTD.

SÉDE — Rua do Alecrim, 107-109 — (Tel. T. 66)

FILIAL — Rua dos Retrozeiros, 58 — (Tel. C. 1020)

LISBOA

ENSINO PRÁTICO
DE
ESCRITURAÇÃO COMERCIAL,
INDUSTRIAL E AGRÍCOLA

ABERTURAS, SEGUIMENTOS E FECHOS DE ESCRITA
EXAMES E VERIFICAÇÕES
POR
PERITO CONTABILISTA DIPLOMADO

CAIXA POSTAL 147 — LISBOA

SCIENCIA E INDUSTRIA

REVISTA MENSAL DE VULGARIZAÇÃO CIENTÍFICA
E DE ENSINO TÉCNICO

A ÚNICA REVISTA TÉCNICA PORTUGUEZA AO ALCANCE DE
TODOS E A TODOS INTERESSANDO

ASSINATURAS

3 mezes	10\$50
6 mezes	21\$00
12 mezes	42\$00

Toda a correspondência relativa a Redacção e Administração
deve ser dirigida para

Rua do Poço dos Negros, 174, 3.º
LISBOA



AS
TINTAS



ENIL



SÃO AS MELHORES

EMPRESA NACIONAL DE INDUSTRIAS L.^{DA}

FABRICAS / CACEM / PORTUGAL

MAQUINA DE ESCREVER



A MAIS USADA EM PORTUGAL

MAIS DE 6:000 A USO NO PAIZ

“CORONA”

A Mais Perfeita, Completa e Resistente
de Todas as Maquinas Portateis

SOC. COM. LUSO-AMERICANA, L.^{DA}

145, Rua da Prata

LISBOA

122, R. S.^{ta} Catarina

PORTO

O EMPREGO EM CONTABILIDADE DE FICHAS, FOLHAS MOVEIS, E FICHAS PRESAS

A ESCOLHA do material de escrituração é um dos requisitos indispensáveis a considerar numa boa organização de qualquer contabilidade.

Os livros encadernados de formato grande, volumosos e pesados, tendem a desaparecer, pela substituição maravilhosa de fichas, folhas moveis, e do que, á falta de melhor nome, chamaremos fichas-presas; estes sistemas são dum manejo facil e de execução rapida, o que traz uma grande economia de tempo.

Em Portugal, apesar de não estar completamente generalizado o seu emprego, já muitas casas os adoptam com resultados tão praticos como economicos; e se ainda algumas hesitam, é devido á má compreensão da grande utilidade dêstes processos.

As fichas e as folhas moveis tiveram, segundo parece, a sua origem em França, sendo J. S. Quiney o autor do primeiro livro que, em 1839, tratou do seu emprego em contabilidade. Os americanos e os alemães, reconhecidos tecnicos em materia de organização comercial, aperfeiçoaram extraordinariamente êstes processos, que hoje são empregados em toda a parte. Já depois da Grande Guerra, embora inventado durante ela, se espalhou o novo processo das fichas-presas, que, por ser tão práctico, já alguns dos nossos Bancos, e casas que primam em ter modernos os seus escritorios, decidiram empregar.

Vamos descrever sumariamente cada um dêstes processos, tanto mais

que não conhecemos publicação alguma em portuguez que dêles se ocupe. Preencheremos assim uma lacuna.

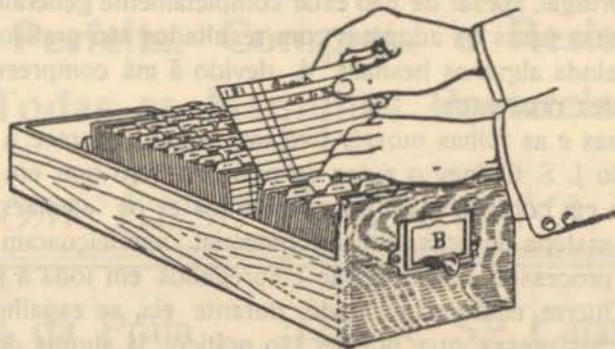
As fichas são cartões maleaveis, rectangulares, maiores ou menores, duma ou mais côres, conforme a applicação que se dê.

Estes cartões são arrumados em gavetas de moveis especiais — em madeira, ou, melhor ainda, em aço —, moveis cujos modelos variam conforme os varios conceitos, industriais ou individuais, de gosto, elegancia e comodidade. Cada gaveta tem na parte de fóra um pequeno cartão onde se escrevem as letras das fichas, que a gaveta contém, ou, duma maneira geral, os assentos de que tratam.

Nos moveis em aço, e nos mais perfeitos, as gavetas giram sobre ro-lamentos esfericos, que permitem que elas deslisem suavemente, sem grande esforço, ainda que estejam cheias de fichas; as gavetas são ainda providas dum pequeno fecho que impede que saiam para fóra, caindo.

Os moveis de madeira tambem teem uma disposição especial para as gavetas se poderem abrir, sem cair, em toda a sua extensão.

Para manter verticais as fichas, quando a gaveta não esteja cheia, pos-sue esta um bloco compressor movel, que avança ou recúa conforme a quan-tidade de fichas contidas na gaveta, mas que as não aperta completamente, ficando elas assim com uma ligeira inclinação para traz, que permite uma rapida consulta.



FICHAS

(Gravura obsequio de The Modern Office, Ltd., de Lisboa)

As fichas teem varias applicações em qualquer organização comercial, e entre ellas citaremos — para contas correntes, movimento de mercadorias, indices, compras, vendas, encomendas...

O emprego de fichas nas contas correntes — por exemplo — tem dado os melhores resultados, pela rapidez de lançamentos, informações sobre a situação dos correspondentes, etc.

As fichas para contas correntes são colocadas na gaveta por ordem alfabetica ou numerica, conforme a classificação que seja adoptada.

A classificação alfabetica realisa uma grande economia de tempo na passagem de lançamentos, como vamos vêr.

Nos livros encadernados as contas são abertas á medida que vão apparecendo, e assim, por exemplo, no folio 1 está a conta de José, no folio 2 a de Augusto, no folio 3 a de Vicente, etc. A procura destas contas faz-se por meio dum indice tambem encadernado, onde as contas estão agrupadas por ordem alfabetica de nomes — isto é, todos os nomes começando por *A* estão juntos, juntos os que começam por *B*, e assim sucessivamente para todas as letras do alfabeto; mas dentro de cada letra é impossivel conservar-se uma rigorosa ordem alfabetica, e assim apparecem «Antonio, Alberto, Augusto, Agostinho», quando uma classificação perfeita seria «Agostinho, Alberto, Antonio, Augusto».

Com fichas, adoptando a classificação alfabetica, desaparecem todos estes inconvenientes; elas substituem os livros encadernados de contas correntes e indice completamente e com grande vantagem. Devido á mobilidade das fichas, estas podem ser intercaladas com facilidade, e uma ficha nova pode imediatamente ser colocada no logar que lhe compete na ordem alfabetica.

O indice encadernado insere por vezes nomes, que, por a casa não ter já relações com as firmas a que correspondem, são riscados; resulta que, no fim de algum tempo, o indice está confuso e incapaz de servir. Tem que se comprar um novo livro de indice, e ter o novo trabalho de para êle passar os nomes não riscados. Com as fichas não ha estes inconvenientes, pois, logo que se torne desnecessaria uma ficha, ella é simplesmente retirada e guardada numa gaveta reservada especialmente para as fichas retiradas ou completas.

Tambem acontece, nos livros encadernados de contas correntes, haver

muitas contas sem movimento, ficando o livro por fim, e em grande numero de casos, inutilmente cheio; e então, para se abrir uma nova conta, não ha remedio senão abrir um novo livro. No sistema de fichas, as que não teem movimento são retiradas; conservam-se sempre só as fichas que teem mais ou menos movimento.

Parece pois que se destaca flagrantemente a diferença entre o processo de livros encadernados e o de fichas, suplantando este inteiramente áquêle pela rapidez e economia que resultam.

Na classificação alfabetica ha um principio basilar que é preciso ter sempre presente: é o de adoptar sempre, e uniformemente, a mesma base de classificação.

A classificação alfabetica pode tomar por base:

- (1) a primeira palavra da razão social,
- (2) a ultima palavra da razão social,
- (3) a palavra que exprime o genero de comercio,
- (4) o primeiro substantivo da razão social.

Qualquer que seja, destas bases de classificação, aquella que se adopta, o que é necessario é que se siga sempre essa; e, é claro, isto, que vem a proposito dizer para as fichas, já tinha applicação no caso dos livros encadernados.

Vejamos agora a classificação numerica para contas correntes. As fichas das contas correntes são colocadas por ordem numerica á medida que se fôrem abrindo contas; e outras fichas constituem o indice. O indice tem as fichas por ordem alfabetica, e cada uma délas, entre outras indicações, tem, além do nome e endereço, o numero da ficha da conta corrente, do dossier, os artigos que principalmente transaccionam, e todas as informações que fôrem tidas por necessarias. A classificação numerica, embora não seja tão rapida para as contas correntes como a alfabetica, apresenta contudo as seguintes vantagens:

a) Poder haver mais que uma ficha para cada razão social, havendo, por exemplo, uma ficha para cada palavra que figura no nome. Assim, para uma casa «Armazens Costa Cabral, L.^a» pode haver uma ficha classificada em «Armazens» (*Armazens Costa Cabral, L.^a*), outra em «Costa» (*Costa Cabral, L.^a—Armazens*), e outra em «Cabral» (*Cabral L.^a—Armazens Costa*). Por este processo, quando não ocorra senão um nome dos que compõem a firma, não é difficil nem demorado dar-se com éla.

b) Saber-se sempre, quando apareça um cliente, se este já tem ficha ou não; pois pode acontecer que, por se ter estado muito tempo sem relações com êle, a respectiva ficha já tivesse sido retirada.

c) Reduzir lapsos, pois é sempre mais facil procurar o logar de um numero na ordem numerica, que a de uma palavra na ordem alfabetica

Alem da classificação alfabetica e numerica, outras classificações ha, como é intuitivo. Faremos especial referencia á classificação geografica. Consiste esta em agrupar numa ficha de distrito, cidade, ou região, os nomes de todos os clientes com quem alí se tenham relações, o seu comercio, os principais artigos que transaccionam, se satisfazem bem os seus compromissos, e, duma maneira geral, todas as informações uteis a seu respeito. A utilidade desta classificação está na facilidade com que em pouco tempo se reu-nem todos os elementos de informação necessarios a um representante ou caixeiro viajante que parta para determinada região.

Qualquer que seja o processo de classificação, a ficha para contas corren-tes pode ser do modelo junto (pag. 73).

As folhas moveis são baseadas no mesmo principio que as fichas, mas, em lugar de estarem soltas e poderem pois ser retiradas, estão metidas numas capas fortes que, por um mecanismo especial e por meio duma chave, as tor-nam fixas.

As folhas moveis constituindo um livro compreendem:

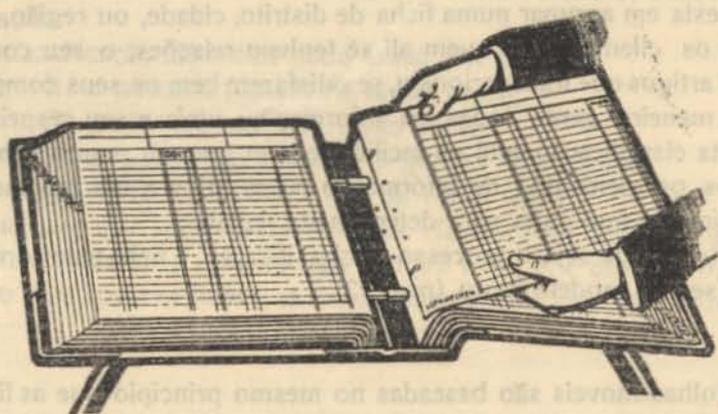
- a) folhas,
- b) encadernação mecanica,
- c) indice.

As folhas teem sensivelmente a mesma disposição que as folhas dos livros auxiliares do Razão, com a diferença que nêstes livros, quando fecha-dos, o Deve e o Haver se sobrepõem, ao passo que nos livros de folhas mo-veis não sucede o mesmo, por as folhas serem inteiras e as duas paginas da folha—a frente e o verso—se destinarem á mesma conta; por êste mesmo motivo o seu formato é mais pequeno.

As folhas (num dos sistemas) teem á esquerda e a meio uma ranhura por onde se introduzem umas correias que, apertadas por uma chave do me-canismo existente na capa, fixa todas as folhas moveis.

A encadernação mecânica compreende o *maquinismo de apertar e as capas*.

O maquinismo de apertar as capas pôde ter diversas fórmãs, mas o que parece melhor consiste em tiras de aço ou correias que funcionam dentro das capas e são enroladas por meio de chave. As folhas, assim presas, estão completamente seguras, sempre direitas, e só usando a chave se pode retirar ou introduzir uma folha. As capas, também, conservam-se sempre paralelas qualquer que seja o numero de folhas que incluam, e duram muitos anos.



FOLHAS SOLTAS (sistema Soennecken)
(gravura obsequio do Sr. Ernst Paul, de Lisboa)

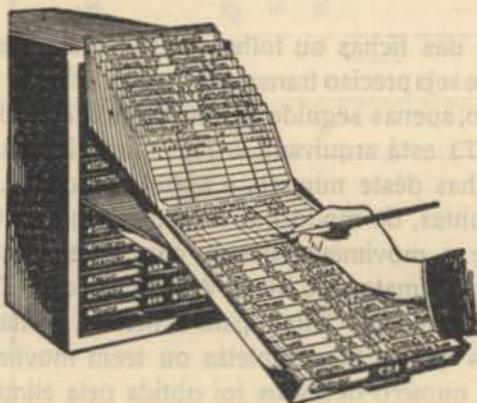
As capas dos livros de folhas moveis variam conforme o sistema de apertar as folhas, devendo, em qualquer dos sistemas, ser consistentes e de dimensões um pouco maiores que as proprias folhas. Como as capas teem que conter o maquinismo, são grossas e feitas em geral duma folha delgada de aço revestida de madeira, forrada de lona, percalina, ou cabedal, pelo que os livros recebem não só uma grande elegancia, mas também uma grande resistencia e portanto duração.

As capas para arquivo de folhas completas não necessitam de maquinismo; são mais simples e, em geral, de cartão.

Os índices são folhas providas cada uma de letras do alfabeto; estas letras são salientes e colocadas nos dois lados da folha, para, estando o livro aberto, se verem as letras das folhas que ficam á direita e á esquerda. Estas

folhas com letras, apesar de salientes das outras folhas, das contas, são protegidas pelas capas, e são em geral mais resistentes, de fôrma a poderem ter uma duração igual á das capas.

As fichas-presas aproveitam das vantagens das fichas e das folhas moveis. Sendo constituídas por fichas, podem, pela sua disposição, conter um grande numero, havendo rapidez em se encontrar o que se procura por ter á vista todos os nomes, que são colocados por ordem alfabetica. Assim se podem incluir milhares de fichas num pequeno movel, em geral de aço e com chave, pelo que se evita a necessidade de um cofre para guardar os livros, sejam ou não de folhas moveis.



FICHAS - PRESAS
(Gravura obsequio do Sr. Ernst Paul)

O sistema de fichas-presas é em geral constituído por uma série de gavetas em que as fichas são presas por umas ranhuras, destacando-se as fichas umas das outras de fôrma a deixar a descoberto o nome e direcção.

Num dos sistemas, estas gavetas, depois de completamente abertas, descáem, fazendo uma inclinação de 45.º. Num simples golpe de vista encontra-se imediatamente a ficha que se procura, sem ter que consultar indices ou pesquisar por outras fichas.

Este sistema tem sido empregado com muito exito em casas bancarias e agencias de informação.

Em resumo, as vantagens de qualquer dêstes processos depreende-se que sejam principalmente as seguintes :

- 1.^a, classificação metódica das contas;
- 2.^a, duração;
- 3.^a, substituição rápida de fichas ou folhas inúteis;
- 4.^a, redução do formato dos livros;
- 5.^a, redução do número de livros auxiliares;
- 6.^a, divisão de trabalho.

Já vimos que, qualquer que seja a classificação que se adopte, é fácil e rápido encontrar o que se procura.

A duração do material empregado em qualquer dos processos é muito grande, e de aí uma economia bastante apreciável.

A substituição rápida de fichas ou folhas inúteis é obtida devido á sua mobilidade, pelo que se evitam assim os volumosos livros, difíceis de escrever pelo tamanho.

A substituição das fichas ou folhas faz-se transportando das que vão ser substituídas tudo que seja preciso transportar, mas a ficha ou folha conserva sempre o mesmo número, apenas seguido de um número de ordem; assim 73/2 quer dizer que a ficha 73 está arquivada, e 73/5 quer dizer que estão arquivadas quatro fichas ou folhas deste número, e assim por diante. As fichas arquivadas ficam sempre juntas, de modo que num dado momento se pode ter imediatamente presente o movimento havido com determinado correspondente.

A redução do formato dos livros é devida a cada ficha ou folha comportar lançamentos dos dois lados para a mesma conta, e ainda a estarem em uso só as fichas que estão completas ou tem movimento.

A redução do número de livros foi obtida pela eliminação de fichas ou folhas inúteis.

E, finalmente, a divisão de trabalho faz-se por ocasião dos balanços, em que diferentes empregados podem ao mesmo tempo encerrar as contas, devido á facilidade em se poderem separar as folhas.

Fecharemos esta descrição aconselhando o emprego dos seguintes livros, por qualquer dos processos indicados, por já ha anos vimos obtendo os melhores resultados:

- Correspondentes: Clientes, fornecedores, banqueiros, depositantes, etc;
- Mercadorias, Fazendas, Materias Primas, Produtos Fabricados, etc;
- Caixeiros viajantes;
- Moradas e indices;
- Recopilações de notas ou guias de remessa.

SILVA & NUNES L.^{DA}

DOSSIER 29

RUA AUGUSTA, 105-107 — LISBOA

Data		TRANSACÇÕES		Debito		Credito		Saldo	
		(a)	(a)						
1926									
Janeiro	8	n/ fact. ^a n.º 490	D.V.	197	2.300,00			D.	2.300,00
Fever.º	9	n/ saque n.º 295	L.R.	82		2.208,00			
		Desconto	T.D.	211		92,00			
	20	Recambio n/ saque n.º 295	»	230	2.208,50				
		Despêsas com o recambio	»	»	12,00				
		s/ efeito n/ desconto concedido	»	«	92,00			D.	2.312,50

(a) Folios dos diarios multiplos.

RÉGIE, MONOPOLIO, LIBERDADE

(Conclusão)

OS MONOPOLIOS são de duas ordens—os monopolios artificiais e legais, isto é, concedidos pelo Estado, por lei ou contrato; e os monopolios naturais e espontaneos, isto é, formados, em liberdade de commercio ou industria, pela concentração de empresas, ou pela absorção de umas por outras ou de varias por uma só. Os chamados *trusts* são um caso flagrante dêste ultimo tipo de monopolio.

Trataremos agora dos monopolios legais — dos que o Estado concede ou autorisa por contrato ou lei. Dos monopolios espontaneos, como são produtos especiais da liberdade de commercio e de industria, trataremos quando tratarmos desta.

O monopolio legal é ao mesmo tempo analogo á administração de Estado e diferente dela. Ha, evidentemente, varias espécies e graus de monopolios legais, como, aliás, dos outros; e consoante essas espécies e êsses graus, se acentuam ou se esbatem as analogias e as diferenças entre êles e a administração de Estado. Trataremos, porém, do assunto com o maximo possivel de generalisação. A administração de Estado tem caracteristicos proprios, por ser de Estado; são os que ja delineámos. Mas, à parte êsses caracteristicos, apresenta ela os que são comuns a todas as empresas que não teem que reccar concorrência: a artificialidade economica, porque vivem uma vida economica claustral, separada dos contactos e choques com os fenomenos economicos gerais; a incuria tecnica, porque estão economicamente garantidas; a tendencia para o abuso, porque para o abuso tende instintivamente todo o homem, ou toda a instituição humana, logo que não exista um travão facil, rapido e *natural* para os seus actos. É evidentemente por estes caracteristicos que os monopolios — e sobretudo os legais, em que a garantia é absoluta — teem analogia com a administração de Estado.

A par destas analogias com a administração de Estado, apresentam os monopólios certas diferenças dela.

A primeira diferença consiste na *especialização*. Um monopólio comercial ou industrial é exercido por uma empresa exclusivamente comercial ou industrial; e como em geral a matéria de um monopólio é especial e importante, a empresa, que o detém, não se dedica ordinariamente a qualquer outro comércio ou indústria. O Estado, ao contrário, nem exerce *tipicamente* as funções comerciais ou industriais, nem pode exercer *exclusivamente* essas funções. Ora a especialização tende a atenuar, nos monopólios, a incuria técnica que a segurança econômica nêles estimula.

A segunda diferença consiste na *temporariedade*. Salvo em casos especiais — e como tais, em geral, postos explicitamente, — as funções e atividades do Estado, e sobretudo as administrativas, têm um caráter de permanência, de perpetuidade. Os monopólios, ao contrário, têm um prazo; são concedidos por um certo, e determinado, tempo. A sua segurança econômica sofre assim, porque a sofre no tempo, uma certa limitação; de absoluta torna-se relativa, e assim o seu principal efeito — a artificialidade econômica — perde também o seu caráter absoluto, e em certo modo, e até certo ponto, se diminui e limita. Por outro lado, porém, a temporariedade dos monopólios agrava aquela «tendência para o abuso» a que já nos referimos. Todos tendem para abusar; e quem está em condições de poder fazê-lo fá-lo-ha com mais certeza e violência se tiver um prazo marcado para a possibilidade desse abuso. Quanto menor fôr o prazo, maior tenderá a ser o abuso. Acresce que as empresas comerciais e industriais existem especialmente para auferir lucros, por meio de um serviço qualquer prestado ao público; quanto menor fôr o prazo que lhes é dado para auferir esses lucros, maiores lucros farão êles por auferir em cada ano desse prazo. A tendência humana para abusar atinge economicamente o seu máximo no regime de monopólio.

A terceira diferença consiste na *separação das funções administrativas e fiscais*. Na administração de Estado é o Estado o fiscal da sua própria administração. Ora isto é duplamente mau. É mau, em primeiro lugar, porque a fiscalização do Estado participa da imperfeição orgânica (já por nós claramente exposta) dessa instituição necessária. É mau, em segundo lugar, porque ninguém — e sobretudo o Estado, entidade anônima e dispersa — é bom fiscal de si mesmo. Nos monopólios legais, porém, separam-se a administração e a fiscalização: a primeira fica no monopólio, a segunda fica no Estado. Um dos males, portanto, desaparece imediatamente. E, se a fiscalização do Estado não fôr de uma incompetência extraordinária, ou de uma

corrupção extrema, de algum modo se poderá atenuar a tendencia para o abuso, que, como vimos, é absolutamente organica nos monopolios.

Tratado assim, em sua essencia e generalidade, o regimen do monopolio legal, passamos a ocupar-nos do da liberdade de comercio ou industria.

O regimen de liberdade apresenta, a nosso vêr, cinco caracteristicos: trez que são vantagens, dois que são desvantagens. É natural, estimula a proficiencia tecnica, e tende a manter os preços no minimo possivel: estas são as vantagens. É essencialmente incoordenado e instavel, e, quando degenera, torna-se uma tirania pior que a de qualquer outro sistema: estas são as desvantagens.

O regimen de liberdade é natural porque deixa as forças economicas — cuja natureza e leis desconhecemos — entregues a si mesmas; não as complicamos pois com a nossa intervenção ignorante, difficilmente benefica — a não ser por acaso —, como toda a intervenção ignorante. O regimen de liberdade, determinando e estimulando a concorrência, força cada concorrente a aperfeiçoar os seus serviços comerciais ou industriais, para levar vantagem aos outros. Sob outro aspecto, essa mesma concorrência conduz naturalmente cada concorrente a não elevar os seus preços para além dos dos outros, pois que seria o primeiro a perder com isso. Este aspecto da questão é trivial e conhecido.

O regimen de liberdade é incoordenado porque é individualisante, e é instavel porque é incoordenado. O regimen de concorrência põe cada concorrente em opposição, não só a *cada um* dos outros, mas *ao conjunto de todos os outros*. A congregação ou coordenação de esforços a dentro de cada industria ou de cada comercio torna-se difficil, e, na proporção em que se torna difficil, se torna difficil aquele especial aperfeiçoamento dessa industria ou desse comercio que nasce de elle, ou de ela, tomar consciencia plena de si mesmo, o que só pode fazer se os seus elementos componentes e representativos não se repelirem uns aos outros. Além disto, os problemas comerciais e industriais não surgem em abstrato, mas em relação a entidades sociais chamadas nações; e onde uma concorrência nacional se sobreponha a uma concorrência individual, a pulverisação oriunda do regimen livre deixa desprevenida uma industria ou um comercio, e uma nação. Acresce, como indicámos, que o que é incoordenado é instavel. A certos incidentes ou contingencias economicas, que particularmente ou especialmente afectem um certo comercio ou uma certa industria, esse comércio, ou essa industria, só pode fazer face se tiver um conjunto, se puder formar um conjunto, com que lhes possa fazer face.

E, como os incidentes e contingencias economicos são, como todos os fenomenos sociais, complexos e compostos de elementos varios, um conjunto inorganico é instabilizado imediatamente pelo embate dêles, e os elementos incoordenados, que compõem esse conjunto, agitados em sentidos diferentes pelas forças diferentes de que cada incidente ou contingencia se compõe.

Mas, se a incoordenação social da liberdade economica é um defeito, maior, socialmente, é o defeito que nasce de essa liberdade se coordenar. Como o regimen de liberdade economica é essencialmente incoordenado, a coordenação só se fórma nêle por uma degenerescencia do seu principio basilar. Essa coordenação, ou essa degenerescencia, dá-se de uma de duas maneiras — a formação de monopolios espontaneos, ou a sindicacão. Ambos êstes sistemas nascem do regimen da liberdade; ambos, uma vez nascidos, o passam a aluir nos seus fundamentos. Foi porisso que aludimos a êstes sistemas como «a degenerescencia» do regimen de liberdade. Quem não sai aos seus, degenera...

O monopolio espontaneo, ou natural, de que os chamados *trusts* são o exemplo tipico, forma-se por agrupamento de empresas, ou por absorpção de umas por outras ou várias por uma só. O monopolio espontaneo apresenta os caracteristicos que já indicámos como os do monopolio legal, porém com duas formidaveis excepções: como é *natural*, e nasce do proprio jogo das forças economicas, tem a força organica, a brutalidade intima, de qualquer força da natureza; como *não é legal*, não está sujeit o a fiscalisação, boa ou má, de espécie alguma. Desaba sobre a sociedade como uma tempestade ou um cataclismo; e os governos, ou hão de deixá-lo esmagá-la, ou, se o quizerem combater, hão de colocar-se em situação falsa, pois, não havendo nêle nada de ilegal, terão, para o combater, que sair, êles, da legalidade.

A sindicacão, saída da liberdade como o monopolio espontaneo, é igualmente inimiga dela, e sobretudo das vantagens dela; é-o com menos brutalidade e evidencia, e, porisso mesmo, com mais segurança. Um sindicato ou associação de classe — comercial, industrial, ou de outra qualquer espécie — nasce aparentemente de uma congregação livre dos individuos que compõem essa classe; como, porém, quem não entrar para êsse sindicato fica sujeito a desvantagens de diversa ordem, a sindicacão é realmente obrigatória. Uma vez constituído o sindicato, passam a dominar nêle — parte minima que se substitui ao todo — não os profissionais (comerciantes, industriais, ou o que quer que sejam) mais habeis e representativos, mas os individuos simplesmente mais aptos e competentes para a vida sindical, isto é, para a

política eleitoral dessas agremiações. Todo o sindicato é, social e profissionalmente, um mito. Mais incisivamente ainda: nenhuma associação de classe é uma associação de classe.

No caso especial da sindicalização na industria e no comercio, o resultado é desaparecerem todas as vantagens da concorrência livre, sem se adquirir qualquer espécie de coordenação útil ou benéfica. O caracter *natural* do regimen livre atenua-se, porque surge em meio d'êste êste elemento estranho, e essencialmente oposto á liberdade. A vantagem pública da não-elevação desnecessaria de preços desaparece por completo, pois, por haver sindicato, é facil a combinação e a «frente-unica» contra o público, e, por êsse sindicato ser tiranico, é facil compêlir á aceitação de novas tabelas os profissionais pouco dispostos a aceitá-las. Quanto ao aperfeiçoamento dos serviços comerciais ou industriais, que a concorrência estimula, o sindicato diminue-o na propria proporção em que diminue o espirito de concorrência, e, como nunca é dirigido por grandes profissionais, mas por politicos de dentro da profissão, pouco pode animar directamente a tecnica da industria ou do comercio que representa. Nem resulta da acção do sindicato qualquer coordenação útil, que compense estas desvantagens todas. Não tendo uma verdadeira base de liberdade, o sindicato não coordena a classe como individuos; não tendo nunca uma direcção profissionalmente superior, o sindicato não coordena a classe como profissionais; não tendo outro fim senão o profissional e o economico, o sindicato não coordena a classe como cidadãos.

Expuzemos successivamente, analisando-os, o que são, em suas operações economicas e sociais, os regimens de administração de Estado, de monopólio, e de liberdade de comercio e industria. Fizemos o possível para expôr imparcialmente as vantagens e desvantagens inherentes a cada um, ou ás formas que cada um pode assumir. Repetimos, porém, que essas vantagens e desvantagens são as que pertencem á propria essencia e generalidade de cada sistema. Quanto ás vantagens e desvantagens da aplicação de cada um a êste ou áquele caso particular, depende do caso particular. E nós não nos dispuzemos a estudar caso particular nenhum.

CONTABILIDADE

PROBLEMAS DE LANÇAMENTOS

II

A firma Costa Pereira, L^{da}, comprou a John Smith, L^{td}., da praça de Liverpool, Inglaterra, a trez mezes, mercadorias, sendo o total da factura de £ 144-10-6.

Pagou de guia-ouro, trafego e armazenagem, etc. Esc. 2.566\$73.

O representante da firma John Smith, Ltd., Augusto Silva da praça de Lisboa, apresentou um mez depois da recepção da mercadoria um saque do valor da factura, que foi aceite por Costa Pereira, L^{da}.

Oito dias antes do vencimento da letra, Costa Pereira, L^{da}, avisaram Augusto Silva de que não podiam satisfazer por completo o seu aceite, pelo que pediam para ser reformada a parte que não pagavam de £ 100-0-0.

Como a letra tinha sido negociada, e com o fim de evitar que fôsse recambiada pela parte não paga, Augusto Silva propõe a Costa Pereira, L^{da}, que êstes aceitem uma letra, saque dêle Augusto Silva, que iria descontar, entregando-lhes a importancia para pagarem o primeiro saque no dia do vencimento.

A factura de John Smith, Ltd., foi calculada ao cambio de 100\$00.

O aceite foi lançado com o cambio a 98\$00 e foi pago com o cambio a 95\$00.

O saque de Augusto Silva foi de Esc. 9.500\$00, e, depois de descontado, entregou a Costa Pereira, L^{da}, a importancia de Esc. 9.275\$25.

Lançamentos no Diario da Sociedade Costa Pereira, L^{da}:

SOLUÇÃO

Mercadorias Gerais

a Devedores e Credores

John Smith L.^{da}

s/ factura n/n.º... £ 144-10-6 c.o/100\$..... 14.452\$50

Devedores e Credores

a Letras a Pagar

John Smith L.^{da}

s/ saque n/ aceite n.º... £ 144-10-6 c.o/98\$. 14.163\$95

Devedores e Credores

a Diferenças Cambiais

John Smith L.^{da}

diferença de cambio entre s/ factura n/ n.º...

e n/ aceite n.º... 288\$55

Devedores e Credores

a Letras a Pagar

Augusto Silva

s/ saque n/ aceite n.º... 9.500\$00

Caixa

a Devedores e Credores

Augusto Silva

s/ entrega 9.275\$25

Juros e Descontos

a Devedores e Credores

Augusto Silva

Desconto s/ saque n/ aceite n.º... por n/ conta 224\$75

Letras a Pagar

a Caixa

Pago n/ aceite n.º... £ 144-10-6. c.º/95\$ 13.729\$87

Letras a Pagar

a Diferenças Cambiais

Diferença de cambio do n/ aceite n.º... 434\$08

III

PROBLEMA A RESOLVER

Abertura e liquidação duma sociedade por cotas

Passar ao livro Diário os lançamentos de abertura da sociedade por cotas Gomes dos Santos, Lda., assim constituída:

Por escritura pública lavrada nas notas do notario F... formou-se uma sociedade por cotas entre Julio Gomes dos Santos, Manuel Matos da Costa, Carlos Rodrigues e Antonio Pedro Lemos.

A cota de Julio Gomes dos Santos é representada pelos seguintes valores:

Mercadorias.....	50.000\$00
Mobilia.....	5.500\$00
Dinheiro	4.500\$00

Manuel Matos da Costa, Carlos Rodrigues e Antonio Pedro Lemos entregaram, em dinheiro, respectivamente 50.000\$00, 40.000\$00 e 25.000\$00.

Os lucros ou prejuizos são divididos proporcionalmente ao capital de cada um dos socios.

No fim do terceiro exercicio, a sociedade resolveu liquidar. A situação da casa consta do mapa A.

As operações de liquidação foram as seguintes:

Mercadorias vendidas com um abatimento de...	10 %
Moveis, idem, idem.....	5 %
Trespasse e instalação, idem.....	20 %
Devedores, com um desconto de	5 %
Letras a receber, idem	10 %
Credores, pagos idem	5 %
Despesas com a liquidação	Esc. 3.545\$00

Fazer os lançamentos da liquidação no livro Diário. Indicar o capital liquido retirado por cada socio.

(A) Mapa Sintetico do Balanço, do Inventario e de Lucros e Perdas

Folio do Razão	CONTAS	SALDOS		INVENTARIO		RESULTADOS	
		Devedores	Credores	Activo	Passivo	Perdas	Lucros
1	Capital		175.000\$00		175.000\$00		
2	Caixa	850\$50		850\$50			
3	Mercadorias Gerais	126.959\$50		132.345\$00			5.385\$50
4	Moveis e Utensilios	6.230\$00		6.230\$00			
5	Trespasse	25.000\$00		25.000\$00			
6	Devedores Gerais	8.100\$00		8.100\$00			
7	Credores Gerais		15.000\$00		15.000\$00		
8	Letras a Receber	3.500\$00		3.500\$00			
9	Letras a Pagar		36.000\$00		36.000\$00		
10	Diversas Despêsas	33.560\$00				33.560\$00	
11	Juros e Descontos	18.000\$00				18.000\$00	
12	Depositos á Ordem	3.800\$00		3.800\$00			
		226.000\$00	226.000\$00	179.825\$50	226.000\$00	51.560\$00	5.385\$50
	Prejuizo			46.174\$50			46.174\$50
				226.000\$00	226.000\$00	51.560\$00	51.560\$00

PROBLEMA A RESOLVER		ANEXO	EXERCÍCIOS
Abertura e liquidação de uma sociedade por			

A EVOLUÇÃO DO COMERCIO

ESTE estudo é propriamente nosso. Não lhe fomos buscar os elementos a nenhum tratado. Não tivemos mestre para escrevê-lo. O conhecimento atento da historia, e a analyse firme dos factos que ela fornece, foi quanto nos foi preciso para a sua elaboração. Como não plagiamos, nem imitamos, nem sequer aceitamos criticamente, mas pensamos por nossa cabeça, visto que ela existe, achamos conveniente começar este artigo por dizer que êle é nosso, e que em nenhum ensaio ou tratado estranho se encontra o estudo que êle encerra, nem, portanto, os ensinamentos que dêsse estudo se derivam. O seu a seu dono, mesmo quando sejamos nós o dono...

A actividade social chamada comercio, por mal vista que esteja hoje pelos teóricos de sociedades impossiveis, é contudo um dos dois característicos distintivos das sociedades chamadas civilisadas. O outro característico distintivo é o que se denomina cultura. Entre o comercio e a cultura houve sempre uma relação íntima, ainda não bem explicada, mas observada por muitos. É, com efeito, notavel que as sociedades que mais proeminente se destacaram na criação de valores culturais são as que mais proeminente se destacaram no exercicio assiduo do comercio. Comercial, eminentemente comercial, foi Athenas. Comercial, eminentemente comercial, foi Florença.

A relação entre os dois fenomenos é ao mesmo tempo de paralelismo é de causa-e-efeito. Toda a vida é essencialmente relação, e a vida social, portanto, é essencialmente relação entre individuos, quando simples vida social; e entre povos, quando vida civilisacional. Ora como os fenomenos da vida superior são de duas ordens—materiais e mentais—, devem ser materiais e mentais os fenomenos da vida superior civilisacional; e, como a

vida é essencialmente relação, esses fenomenos devem ser de relação. Como o commercio é, por sua natureza, uma entrepenetração economica das sociedades, é no commercio que as relações materiais entre sociedades atingem o seu maximo; e como a cultura é uma entrepenetração artistica e filosofica das sociedades, é na cultura que as relações mentais entre povos conseguem o seu auge. Segue que uma sociedade com um alto grau de desenvolvimento material e mental, e, portanto, com um alto desenvolvimento da vida de relação, forçosamente será altamente commercial e altamente cultural paralelamente.

Acresce, ainda, que o commercio é uma distribuição, centrífuga ou centrípeta, da produção material, ou industria; e a cultura é uma distribuição, centrífuga ou centrípeta, da produção mental, ou arte. Os fenomenos são pois rigorosamente paralelos. E, assim como, nos paizes de grande produção artistica, a curiosidade pela arte alheia se desenvolve, pois que a criação artistica propria não pode exercer-se sem interesse pela arte, e portanto tambem pela arte dos outros; assim tambem, num paiz de grande produção industrial, a necessidade de productos alheios—que o proprio paiz ou não pode, ou não pode convenientemente, produzir—nasce do estimulo ás necessidades internas que essa grande produção criou, depois de ter tido nelas origem.

Mas entre os dois fenomenos — commercio e cultura — ha, tambem, uma relação de causa-e-efeito. A cultura, ao aperfeiçoar-se, tende para a universalidade, isto é, para não excluir da sua curiosidade elemento algum estranho. Quanto mais facil fôr o contacto com elementos estranhos, tanto mais essa curiosidade se animará, e a cultura permanecerá viva. Ora como o fenomeno material precede sempre o fenomeno mental, o meio mais seguro de se formarem contactos mentais é terem se formado contactos materiais; e, como a cultura exige necessariamente um contacto demorado e pacifico, o contacto material, que a estimule, terá que ser demorado e pacífico — e é isto mesmo que, em contraposição á guerra, distingue a actividade social chamada commercio.

O estabelecimento, um pouco demorado, desta analogia ou paridade entre o fenomeno cultural e o commercial não é uma espécie de digressão ou devaneio neste artigo e nesta Revista. Visa, antes de mais nada, a mostrar claramente a importancia social do commercio, e a mostrá-la áqueles mesmos que frequentemente a esquecem ou a negam. E como êsses, em geral, são os que são ou se julgam pessoas de cultura, o argumento, que se lhes opõe, é tirado das proprias preocupações dêles; responde-se-lhes na propria lingua que falam, ou dizem falar.

Mas esta demonstração visa, também, a estabelecer — para o que vamos expôr do que nos parece terem sido, a dentro da civilização europeia, os estádios da evolução do commercio — uma espécie de contraprova constante. Se commercio e cultura são actividades sociais necessariamente analogas e paralelas, deve haver uma analogia e um paralelismo entre os estádios da evolução commercial e os da evolução cultural. Determinado, pois, um estádio da evolução do commercio, será facil verificar se está bem determinado, verificando-se se lhe corresponde um estádio paralelo da evolução da cultura.

Trez são as fases que, a nosso vêr, o commercio tem atravessado no decurso da civilização a que pertencemos — isto é, daquela civilização que começa na chamada Idade Media e de aí se estende até nossos dias. A primeira fase — a do *comerciante mercador* (assim lhe chamaremos) — vai do inicio dessa civilização até o começo da época «moderna», isto é, o periodo, do seculo dezoito para o dezanove, em que se deu o advento da maquina e do individualismo economico. A segunda fase — a que chamaremos *do comerciante negociante* — vai de aqui até a vinda, não já da maquina, mas da sciencia da maquina, ou seja do que denota a formação do tipo industrial moderno — a predominancia absoluta (pois até ali era só relativa) da sciencia, por meio da engenharia, na vida pratica; a *mecanização*, como dizia Rathenau. A terceira fase — a do *comerciante industrial* (tal é o nome que lhe daremos) — é a que parte e nasce deste ultimo fenomeno e está dando a côr ao tempo presente. A razão dos trez nomes distintivos, de que acabamos de servir-nos, ver-se-ha no decurso desta breve exposição.

Cumpra, porém, e sempre, advertir que a realidade não é uma régua, nem uma série de caixas: não tem marcas distintas, nem conhece separações absolutas. Quando, portanto, estabelecemos, para nossa conveniencia mental, «fases» e «periodos» na vida e na historia, e indicamos certos fenomenos como sinais do principio e do fim dessas fases, não devemos esquecer que esses fenomenos, que nos servem convenientemente de balizas, não são instantaneos mas prolongados; e que, assim, ha um largo espaço em que duas «épocas» sucessivas se confundem e se misturam, a ponto de não podermos bem dizer se tal ano ou caso está em uma ou outra delas, ou se não estará, por assim falar, em as duas ao mesmo tempo. Com esta reserva fundamental teem sempre que entender-se as classificações que se fazem na vida, e, sobretudo, na historia.

Acresce, em materia historica, uma outra reserva, não menos importante. «Civilização» é um termo abstracto; a realidade concreta está nas nações,

ou nas regiões ou camadas sociais delas, que compõem essa «civilização». Ora essas varias nações, e, dentro delas, essas partes delas, não caminham a par, e no mesmo passo. No mesmo seculo ha paizes que estão vivendo em «seculos» diferentes; no mesmo paiz ha regiões e camadas sociais que estão vivendo simultaneamente em «épocas» diversas. Quando estudamos um periodo historico, e buscamos determinar os seus caracteristicos, fazemo-lo pelos paizes e pelas camadas sociais que estão na vanguarda típica do movimento que nos parece ser o da civilização, muito embora êsses paizes e essas camadas sejam na ocasião uma minoria. Nem se deve confundir a vanguarda da «civilização» com a vanguarda da vitalidade social: quando é ascendente a curva da civilização, a vanguarda está no ponto mais alto; quando é descendente, está no ponto mais baixo. Avança-se para a morte como para a vida.

Com estas reservas fatais terá o leitor consciente que entender, não só este breve ensaio, mas qualquer estudo historico em que se fale de «evolução», de «fases de progresso», de «periodos de civilização».

Na época, em que collocámos o primeiro estádio da evolução do commercio, a civilização tinha inicialmente, e substancialmente manteve, o tipo guerreiro e religioso. Sendo assim, o exercicio de qualquer mistér, que não fôsse o das armas ou o do sacerdocio, resultava, para a imaginação de todas as classes, inferior e desprezível. Os misteres, que tinham por fim visível o lucro, tinha-os essa época por uma espécie de servidão voluntaria, e os distinguia com o ferrete com que se marca a sordidez. Na proporção em que ainda sobrevive (pois ha fenomenos sociais em que ainda sobrevive) o espirito que animou a formação e a conservação dèssa época, nessa mesma proporção se mantém ainda o desprezo pelo comerciante. Atinge de preferencia, é certo, o pequeno comerciante de retalho, cuja modestia social lhe não confere defeza alguma contra o antigo oprobrio. E, até certo ponto, o pequeno retalhista — neste mundo moderno de grandes armazens e grandes armazenistas — é realmente uma sobrevivencia, embora uma sobrevivencia necessaria. Traz, portanto, ligado a si, com os caracteristicos da época ida em que todos eram mentalmente como êle — por muito que materialmente divergissem — uma espécie de sombra do desdem que nessa época lhe davam.

Esta atitude social, universal na Idade Media para o commercio inteiro, sofreu uma transformação, não decisiva mas episodica, na Renascença; e, como é natural, sobretudo a sofreu nas pequenas republicas semiburguezas que distinguiram principalmente a Italia nêsse periodo. Mas, no conceito ge-

ral, o comerciante não deixou de ser encarado como, mais tarde — fóra já da época da verdadeira servidão — haveria de ser encarado o operario; como, aliás, muita gente ainda encara o operario em nossos dias. E se o comerciante escapava a este oprobrio nas cidades-estados da Renascença, era, em verdade, não só pelo character especial da civilização nessas comunidades, mas principalmente em virtude da riqueza que accumulasse. A época não dava para melhor conceito. Era o homem rico, e não o comerciante, que nessas sociedades desnobilizadas conseguia a consideração social. Subsistia forte o velho instinto aristocratico: tornadas necessariamente, em muitos casos, pequenas plutocracias, as cidades-estados da Renascença honravam essencialmente o comerciante, quando o honravam, não como comerciante mas como plutocrata—como, portanto, em certo modo, aristocrata a dentro dêsse sistema.

A contraprova, segundo o criterio que estabelecemos, é facil. A emergencia episodica do comerciante na vida social foi acompanhada nesta época, e exactamente nas mesmas comunidades, pela emergencia, igualmente episodica, do artista. O facto é conhecidissimo. O tipo geral de cultura, porém, era de pura erudição; e, sendo assim, a cultura era necessariamente restricta. Era, ainda, servil e empirica, pois a simples erudição é, de sua natureza, parasitaria; e o espirito scientifico, que então renascia, não penetrava, senão incerta e episodicamente, na cultura. Onde havia cultura, porém, e notadas as reservas expostas, ela era intensa, profunda e curiosa.

O comercio, nesta época, tinha exactamente o character empirico, «especial» e, como comercio consciente, episodico, que a cultura do mesmo tempo revela. A mentalidade do comerciante dêsse tempo era a do nosso comerciante de retalho, ainda que exercesse o comercio em grande escala. O comercio por grosso, como hoje o entendemos, não era conhecido. Aparte isto havia um comercio empirico, de aventura. Assim ao conceito social que se formava do comercio correspondia, em certo modo, a propria primitividade dêle, ou, em outras palavras, o conceito que êle formava de si mesmo. Nenhum elemento de expansão consciente, ou de organização esboçada, havia entrado, ou podia entrar, no comercio dêsse tempo. A inexistencia da contabilidade, propriamente dita, define suficientemente o character comercial do periodo. As determinantes sociais do tempo eram outras; o comercio vivia à parte, se não economicamente, pelo menos socialmente.

E' esta a fase a que chamámos *do comerciante mercador*. Em certo sentido, e por uma razão já exposta, poderíamos ter-lhe chamado *do comerciante operario*. Haveria restrições especiais que fazer; mas, em sua generalidade representativa, a designação não seria injusta.

Assim as coisas se mantiveram, salvas as primicias das forças vindouras, até se darem, ou se acentuarem, os trez fenomenos que transformaram, simultanea e relacionadamente, os metodos comerciais e a situação social do comercio e do comerciante. Esses trez fenomenos fôram: (1) a transformação social, havia muito preparada, que irrompeu violentamente na Revolução Franceza, (2) o desenvolvimento da vida ultramarina, e (3) o advento da máquina, e, correlativamente, o aperfeiçoamento dos transportes.

O efeito da primeira destas causas foi psicologicamente curioso. A alteração da situação social do comerciante, proveniente da alteração geral de posições sociais, transformou necessariamente a mentalidade dêle. O mesmo homem tem uma alma diferente, sobretudo na acção, quando se sente livre e quando se sente subordinado. Ao subordinado são organicamente impossiveis a iniciativa e a organização. Na epoca em que era socialmente subordinado, não podia o comerciante sequer pensar em dar ao comercio uma expansão coerente, 1.º, porque essa expansão era automaticamente tolhida por forças sociais invenciveis; 2.º, porque, repercutidas essas forças sociais, subscscientemente, no espirito do proprio comerciante, a êle nem sequer ocorria a possibilidade dessa expansão coerente. Os espiritos subordinados só se sentem bem na rotina, porque a rotina é a subordinação. Liberto, porém, o comerciante, pela transformação social moderna, dos ultimos vinculos da Idade Media, pôde por fim dedicar-se ao comercio, não como a um simples modo de ganhar a vida, mas como a uma profissão; não como a um mistér, mas como a uma arte.

Foi pois nesta época que se definiram ou se iniciaram os tipos de comercio hoje correntes, e que nós, nascidos já tarde na nova era, mal podemos pensar que não existissem sempre. Aperfeiçoou-se o espirito de distribuição, e o proprio espirito de comercio. Desta época datam, organizada-mente, o comercio de atacado e o comercio de concentração; nela se desenvolveu a vida comissionária, e, mais tarde, se formaram os «grandes armazens» de retalho, os consignatarios, e, por especializações sucessivas, os agentes de toda a ordem que hoje simplificam as operações de importação e exportação, de distribuição e de transporte.

Paralelamente a isto, os reflexos economicos do individualismo do tempo, estimulando — fomentando mesmo — a concorrência, compeliram o comerciante a sistematizar cada vez mais os seus esforços, a orientar cada vez mais pensadamente a sua actividade, a fazer do seu comercio, não só uma arte, mas uma arte cuidadosamente exercida.

Nêste mesmo sentido influíram poderosamente as outras duas causas

que citámos como determinantes dêste periodo comercial. O desenvolvimentoda vida ultramarina, estimulando largamente o comercio a grande distancia e em grande escala, veio alargar os horisontes habituais do comercio normal, e forçar grande numero de comerciantes a, segundo a frase inglêsa «pensar imperialmente». E o advento da máquina, forçando inevitavelmente a industria a tomar contacto directo com a sciencia, alguma coisa insensivelmente lhe insuflou da sistematização que é a essencia dêsta; e como o comercio está em contacto intimo com a industria, para êle foi tambem passando lentamente êsse espirito de sistematização.

Em contraposição a isto, mas de acôrdo com o individualismo da época, o grande impulso que o comercio recebeu, a libertação que teve da inferiorização social, as facilidades que estabeleceu a multiplicação de transportes e a sua melhoria — tudo isto fez com que se canalisassem para o comercio inumeras actividades sem preparação especial ou tradicional para o exercicio dêle. E isto retardou e complicou a sistematização que se esboçava.

E' esta fâse toda que chamámos *do comerciante negociante*. Empregamos esta expressão não como boa, mas á falta de melhor, e sobretudo para não dizer *do comerciante comerciante*, como seria realmente proprio. O que queremos indicar por ela é que nêste periodo o comercio tomou realmente, e até certo ponto, consciencia de si mesmo. Organizou-se *individualmente*, analiticamente. Tornou-se arte, mais ou menos bem aplicada. Distingue êste periodo, significativamente, a organização definida da contabilidade. Uma coisa ainda faltava a êste comercio — o elemento final da organização, que é a coordenação, a síntese. Ha organização, mas fragmentária; ha sistematização, mas ainda instintiva. Por isso nos servimos da palavra «arte» ao caracterisar este periodo, e errariamos se usassemos de qualquer termo que se aproximasse de «sciencia».

O fenomeno cultural, que acompanha êste fenomeno comercial, é de um paralelismo flagrante e exacto. O que distingue, nessa esfera, esta época é a preocupação scientifica, e a da vulgarização ou popularização da cultura. Com a sciencia, a cultura toma consciencia de si mesma; com o querer por força vulgarisar a sciencia, perturba e perverte essa consciencia que logrou. A vulgarização scientifica e cultural do seculo dezanove foi quasi sempre incoerente e incoordenada, a popularização de conhecimentos as mais das vezes imprudente e imperfeita. Ha coisas que se perdem quando se vulgarizam; ha materias de todo impossiveis de popularisar. E o crescente desenvolvimento, a crescente especialização da sciencia, directa e indirecta, não fez senão multiplicar os conhecimentos invulgarisaveis. O que, em materia cul-

tural, essencialmente carimba este periodo é a emergencia do jornalismo; e, em verdade, a evolução do jornalismo e a do comercio moderno são de um paralelismo nitidissimo.

Como destas observações claramente se depreende, estamos ainda hoje, em grande parte, e em muitas nações, a dentro deste periodo, ou, seja, ainda no seculo dezanove. Mas as nações da vanguarda comercial e cultural — valha essa vanguarda o que valer — passaram já nitidamente para outro periodo, e o certo é que em todas as nações se esboçam, com maior ou menor clareza, os caracteristicos dum periodo novo.

Trez são as influencias que geraram, e estão gerando, a transformação do segundo periodo no terceiro: (1) a intensificação de todos os factores que criaram o segundo periodo, incluindo o proprio individualismo — intensificação porê m tão grande que a diferença entre os dois periodos, de quantitativa, passou a ser qualitativa; (2) o aparecimento nitido de concorrencias *nacionais*, organisadas e definidas, umas vezes reforçando, outras sobrepondo-se, ás concorrencias individuais; e (3) o reaparecimento, e desenvolvimento rapidissimo, do principio sindical.

O efeito principal destas causas — nitidamente sobre o comercio, menos nitidamente, do ponto de vista pratico, sobre a cultura — foi, onde quer que tenham aparecido fortemente, coagir o individuo, na sua vida material, a um grau de disciplina e de organização que em certas coisas — e o comercio é uma delas — merece já, quasi, o nome de scientifica. A concorrencia individual, desenvolvendo-se para além de tudo que o seculo passado sonhara, obrigou o individuo a tomar todas as precauções para poder vencer; e onde essas precauções não são o abandono de todos os escrupulos — fenomeno aliás hoje correntissimo em todos os ramos — são o estudo atento dos processos a empregar, o estudo scientifico onde seja possivel, para tomar a deanteira aos concorrentes. O desenvolvimento desmedido da sciencia operou evidentemente no mesmo sentido — directamente, penetrando todos do espirito scientifico, mas do espirito scientifico de precisão e, sobretudo, especialização, pois as sciencias, á medida que se desenvolvem, aproximam-se de um estado matematico, e, ao mesmo tempo, se especialisam acentuadamente; e indirectamente, atravez da industria, agora inteiramente penetrada da sciencia, como se vê na proeminencia enorme, e crescente, da engenharia, hoje cheia de ramificações.

Nêste mesmo sentido operaram os factores a que chamámos as concorrencias nacionais e o principio sindical — este ultimo, porê m, um pouco

duvidosamente. A «concorrência nacional» organizada foi trazida para a evidência universal pela Alemanha, cujo sistema de estado não só a estimulava, mas como que a compelia, a organizar nacionalmente, como uma guerra — com uma tática e uma estratégia estudadas — a expansão do seu comércio. Este factor mais obrigou os comerciantes de toda a parte a dar ao seu comércio uma organização e uma coordenação parecidas com aquelas que são hoje inevitáveis na indústria. E é por isto que damos a este período da evolução do comércio o nome de *do comerciante industrial*.

O principio sindical — propriamente reaccionario ou retrogrado, pois que é uma reversão ás corporações medievais — emergiu nas classes operarias, e de aí galgou para todas as outras. Como, seja mau ou bom do ponto de vista social, sempre é um elemento de coordenação, temos nêle mais um elemento que se reflectiu no espirito geral e o impeliu mais para se penetrar da necessidade de organização. Acresce que o espirito de classe ou de profissão, que ele tende a criar, tem tambem efeitos de rigorosa especialidade, onde êsse espirito não seja apenas politico; assim, no caso das associações comerciais, gerais e especiais, e das camaras de comércio, se estabeleceu para o comerciante individual uma maior facilidade de estudar a sua profissão, ou o ramo especial dela que exerce. E o espirito geral de organização com isto necessariamente se ampliou.

O certo é que hoje, e mórmente nos paizes mais avançados materialmente, se vai tornando cada vez mais difficil o exercicio proficuo e duradouro do comércio a quem não o exerça como se fosse uma industria, com estudo, «sciencia» e sistematização completa. Nêsses mesmos paizes a especialização vai crescendo; é corrente nos Estados Unidos da America as industrias afastarem de si por completo toda a actividade comercial, delegando em distribuidores domesticos e de exportação a venda dos artigos que fabricam. Em tudo isto se vê o espirito que anima, no comércio, a nossa época. Não sabemos se isto é progresso — porque, em verdade, não se sabe ao certo o que é que constitui o progresso —; mas é fóra de dúvida que é muito mais proficuo, muito mais interessante, e, até, muito mais simples, o comércio quando é exercido desta maneira. A simplificação da contabilidade organizada tambem define bem, em sua especie, esta época do comércio.

Como estas observações, que acabamos de fazer sobre a fase actual do comércio, são de uma grande evidência, e todos devem compreender que são exactas, não é necessario buscarmos neste caso a contraprova cultural, ou qualquer contraprova mesmo. E é bom que não tenhamos que ir buscar a contraprova cultural, pois — talvez porque a nossa época atravessa uma

grande crise de cultura, — os phenomenos de coordenação cultural estão muito menos nitidos do que os de coordenação comercial. O que se esboça, porém, nos centros culturais mais representativos vem confirmar nitidamente o que já se passa nos meios comerciais do mesmo nivel. Mas, por enquanto, não ha nesse campo superior mais que esboços, desejos, tendencias. O espirito da sciencia e da engenharia ainda não chegou á arte e á literatura.

O nosso tempo, em que tantas actividades complexas se desenvolvem, criou profissões novas, algumas estranhissimas. Mas entre elas ainda não appareceu uma que é muito precisa — a de professor de leitura para as pessoas que já sabem lêr.

Esta observação não é um disparate. Um grande numero de pessoas — a maioria, talvez, se vissemos bem — são absolutamente desatentas: nem vêem o que vêem, nem lêem o que estão lendo.

E' extraordinario o numero de negocios que se demoram, se complicam inutilmente, ou, até, se enredam com gravidade, por o comerciante se não dar ao trabalho de lêr o que lhe escrevem. Depois responde concordando com o que não se lhe propoz, ou perguntando o que já está dito.

Todo o homem de negocios deve lêr as cartas que recebe palavra a palavra e atentamente. A correspondencia comercial deve ser lida em socego, e sem interrupção, nem no meio de uma carta, nem mesmo entre carta e carta, para que não se perca a continuidade da atenção. Lida cada carta, deve fazer-se um rapido, e intuitivo, esboço mental do sentido do seu conteúdo. O comerciante tem pressa? Lê depois, quando tiver vagar. Nunca tem vagar? Se não tem vagar para trabalhar, o que é que lhe tira o vagar?



CURSO PRÁTICO DE ESCRITURAÇÃO COMERCIAL.

Iniciamos êste curso a pedido de muitos dos nossos leitores, e procuraremos imprimir-lhe uma feição tão prática quanto possível, de fôrma a poder estar ao alcance de todos.

O comerciante efectua as mais variadas operações comerciais, tais como compras, vendas, recebimentos, pagamentos, saques, aceites, descontos de letras, depositos nos bancos..., de fôrma que tem necessidade de acompanhar todo o movimento da sua casa para se poder orientar. Para isso tem que possuir um organismo devidamente montado que lhe dê todos os elementos de que necessitar. Esse organismo é a Contabilidade.

A Contabilidade estabelece um conjunto de regras que permitem classificar e registar com método o movimento de todos os valores.

A Contabilidade, sendo uma sciencia, tem, como todas as sciencias, a sua applicação numa arte que é a *escrituração*.

A *escrituração* é portanto a arte de escrever em livros especiais o movimento de todos os valores segundo as regras da Contabilidade.

A contabilisação do movimento de valores pode ser efectuada por dois processos principais — o *sistema de partidas simples*, ou *contabilidade unigráfica*; e o *sistema de partidas dobradas*, ou *contabilidade digráfica*.

A contabilidade unigráfica consiste em se fazer um lançamento apenas, ou da parte devedora, ou da parte credora; ao passo que na contabilidade digráfica cada lançamento inclue tanto a parte devedora como a credora.

Lançamento é a descripção duma transacção comercial. As transacções são efectuadas com diferentes individuos, com valores tambem diferentes, que são agrupados, conforme a sua natureza, debaixo de titulos a que se

dá o nome de *contas*. A *conta* é o *orgão essencial da contabilidade*, e nela repousa a noção de débito e crédito.

A contabilidade digráfica, ou sistema de partidas dobradas, funda-se no seguinte princípio:

(1) *Não ha devedor sem credor, nem credor sem devedor.*

Efectivamente, quando uma pessoa recebe, foi porque outra deu; e, como na digrafia figura sempre quem recebe e quem dá, diremos que aquélla que recebeu *deve* áquella que entregou, e portanto esta tem a *haver* daquélla.

Exemplificando :

1.º caso: A emprestou a B 100\$00.

Logo B recebeu 100\$00 de A: ficou devendo.

E A, que deu 100\$00 a B, tem a *haver*.

Portanto B *deve* a A,

A tem a *haver* de B.

2.º caso: Agora B pagou a A.

Temos: A recebeu de B,

e: B entregou a A.

Pelo mesmo raciocinio do 1.º caso, temos:

A *deve* a B, porque recebeu 100\$00,

e B tem a *haver* de A porque entregou 100\$00, liquidando o emprestimo.

Dispondo êste exemplo no seguinte quadro, como em geral as contas são dispostas, temos:

Deve	A	Haver
a B		de B
quando recebeu (2.º caso)... 100\$00		quando deu emprestado (1.º caso)..... 100\$00

Deve	B	Haver
a A		de A
quando recebeu emprestado (1.º caso)..... 100\$00		quando pagou (1.º caso). 100\$00

Dêste exemplo não só se verifica que *não ha devedor sem credor, nem credor sem devedor*, como se tira outro principio:

(2) *Quem recebe — Deve* (é devedor),

Quem entrega ou paga — tem a Haver (é credor).

Uma das grandes dificuldades que todos os principiantes tem, é em saber conhecer qual é o devedor e qual o credor; mas para isso basta atender aos principios já citados. Assim:

Devedor é toda a pessoa ou coisa que recebe,

Credor é toda a pessoa ou coisa que entrega.

Portanto o devedor *Deve*, e o credor tem a *Haver*.

Temos assim os termos Receber, Deve e Devedor sinónimos; e Pagar ou Entregar, Haver, Credor, também com igual significação entre si.

Como para a entrada de valores se empregam termos equivalentes a Deve, e para a saída outros equivalentes a Haver, classifcaremos em dois grupos de termos sinónimos:

Entrada	Sahida
Deve	Haver
Debito	Credito
Debitar	Creditar
Devedor	Credor
Receita	Despeza
Recebido	Pago
Activo	Passivo

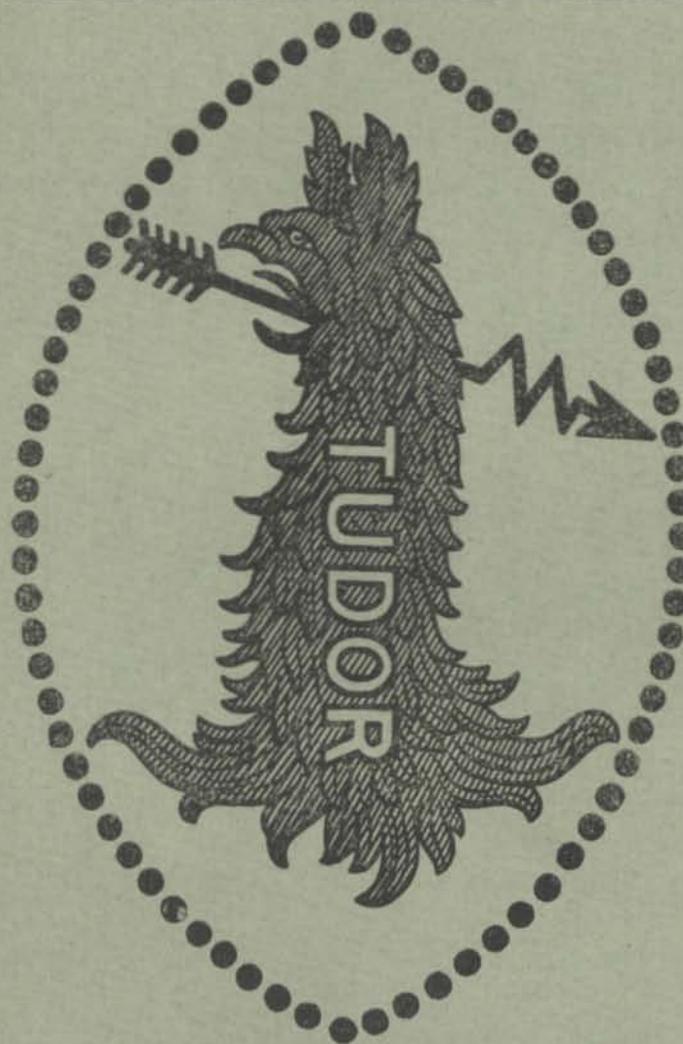
(Continúa)

Em correspondencia comercial ha trez principios que convêm ter presentes: antes mais explicado que mais breve; antes muitos paragrafos do que poucos; antes responder depressa, embora dizendo só parte, que demorar a resposta para dizer tudo.

ACUMULADOR TUDOR ITALIANO

DA
SOCIETÀ GENERALE ITALIANA ACCUMULATORI ELETTRICI

— CONSTRUTORA DAS BATERIAS DE ACUMULADORES DOS SUBMARINOS PORTUQUEZES —



É O MELHOR

NÃO CONFUNDIR

COM MATERIAL

TUDOR DE

OUTRA ORIGEM



BATERIAS
PARA TODAS AS
APLICAÇÕES:

AUTOMOVEIS

T. S. F.

FIXAS

TRANSPORTAVEIS



BATERIAS
DE TODAS AS
VOLTAGENS,
CAPACIDADE

E TIPOS



REPRESENTANTES:

Sociedade Portuguesa de Acumuladores Electricos

RUA DOS FANQUEIROS, 150, 3.º — LISBOA

ENDEREÇO TELEGRAFICO: ACUMULADORES - LISBOA

KARDEX



UM ARQUIVO QUE É MAIS
QUE UM ARQUIVO
UM INDICE QUE É MAIS
QUE UM INDICE
UM SISTEMA QUE É MAIS
QUE UM SISTEMA

PORQUE É

UMA

ORGANIZAÇÃO

INTEIRA

Á PROVA DE FOGO, DE ROUBO E DE ERRO

A MORTE NATURAL DOS LIVROS
FIXOS, DAS FOLHAS MOVEIS, DAS
FICHAS VERTICAIS E HORIZONTAIS

INFORMA, MOSTRA E DEMONSTRA

ERNST PAUL

Rua dos Bacalhoeiros, 107 — TELEFONE C. 3200 — LISBOA
