

REVISTA DE COMERCIO  
E  
❖ CONTABILIDADE ❖



LI/BOA

1926  
N. 6

# REVISTA DE COMERCIO E CONTABILIDADE

DIRECTOR, ADMINISTRADOR E EDITOR: FRANCISCO CAETANO DIAS

PROPRIEDADE DA EMPRESA DA REVISTA DE COMERCIO

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

SUMÁRIO DO N.º 6— O Manifesto Internacional. — A Técnica da Revisão Contabilista (*conclusão*). — Os Preceitos Práticos em Geral e os de Henry Ford em Particular. — Matéria Cambial. — A Reforma do Calendário e as suas Consequências Comerciais. — Índice.

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

COMPOSTA E IMPRESSA NA OTTOSGRAFICA, CONDE BARÃO, 50—LISBOA

## AOS ASSINANTES E LEITORES

Por motivo da ausencia, de alguns mezes, da Direcção desta Revista, saí com um grande atraso este, o seu 6.º número, que fecha o 1.º volume. Do facto pedimos desculpa aos nossos assinantes e leitores, perante os quais, porém, repetimos que nunca faltaríamos a cumprir a promessa, que fizéramos, de que em caso nenhum deixaríamos de publicar os seis números.

A Revista prossegue o seu curso no ano próximo; mas, como a sua confecção esmerada e inteligente — e outra lhe não queremos dar — exige tempo e escolha de assuntos, preferimos, em 1927, publicá-la sem a promessa de uma periodicidade exacta, garantindo porém que, do mesmo modo que para o primeiro volume, os seis números do segundo serão integralmente publicados.

Partimos do principio que continuam sendo nossos assinantes aquelles que, sendo-o agora, se nos não manifestarem em contrário. Nestes termos, procederemos oportunamente à cobrança da assinatura do 2.º volume, cuja importância é a mesma que a do presente. Muito gratos, porém, ficaríamos aquelles assinantes que, evitando-nos as despesas de cobrança, nos quizessem fazer a remessa directa da importância de suas assinaturas.

ESTE NUMERO FOI VISADO PELA COMISSÃO DE CENSURA



## O MANIFESTO INTERNACIONAL



**A**SSINADO POR 181 banqueiros e comerciantes de varios paizes europeus e dos Estados Unidos da America, e marcantemente, entre êles, por 42 dos nomes de maior relevo na grande finança e industria de Inglaterra, foi tornado público em Outubro dêste ano o curioso manifesto que, em traducção fidelissima, damos a seguir na integra :

### APÊLO EM FAVOR DA REMOÇÃO DE RESTRICÇÕES AO COMERCIO EUROPEU

Desejamos, como homens de comercio, chamar a atenção para certas circunstâncias graves e inquietantes que estão, a nosso vêr, retardando o regresso á prosperidade.

É difficil contemplar sem sobressalto o grau em que se tem permitido que as barreiras pautais, as licenças especiais e as proibições intervenham no comercio internacional e o não deixem seguir o seu curso espontaneo. Não ha periodo algum na história dos tempos recentes em que mais se necessitasse de uma libertação de tais restricções, para os comerciantes se poderem adaptar a condições novas e dificeis. E não há período algum em que os impedimentos do comércio se tenham mais perigosamente multiplicado, sem que haja uma visão clara das consequências económicas que de aí decorrem.

A fragmentação de grandes unidades políticas na Europa

deu um golpe profundo no comércio internacional. Em grandes áreas, em as quais os habitantes podiam trocar livremente os seus produtos, surgiram varias fronteiras novas, defendidas ciosamente por barreiras pautais. A situação tem certa semelhança com a que se criaria se uma confederação de Estados quebrasse o laço que a ligava, e os elementos componentes passassem a multar e estorvar, em vez de auxiliar, o comércio uns dos outros. Poucos serão os que duvidem que, em condições d'essas, qualquer país depressa declinaria.

Para definir e defender essas novas fronteiras na Europa, impuzeram-se licenças, pautas e proibições, com resultados que a experiência já vai demonstrando serem funestos para todos os envolvidos. Tal Estado perdeu os seus abastecimentos de alimentação barata, tal outro os seus fornecimentos de manufacturas a baixo preço. Sofreram indústrias com a falta de carvão, fábricas com a falta de matérias primas. Por detraz das muralhas aduaneiras surgiram novas indústrias locais, destituidas de verdadeira base económica, e susceptíveis de viver somente em virtude de uma nova elevação d'essas muralhas. Novas tarifas ferroviárias, ditadas ppr motivos politicos, tornaram difíceis e caros o transito e os fretes. Subiram os preços, criou-se uma carestia artificial. A produção, em conjunto, decresceu. Esfriou o credito, e várias moedas se desvalorisaram. Demasiados países, arrastados por falsos ideais de interesse nacional, puzeram em risco o seu proprio bem-estar e perderam de vista os interesses comuns do mundo, assentando as suas relações comerciais no principio absurdo que considera todo o comercio como uma fórmula da guerra.

Não pode haver restabelecimento na Europa enquanto os politicos de todos os territorios, antigos e modernos, se não compenetrarem de que o comércio não é uma guerra mas uma fórmula de troca, que em tempo de paz nossos visinhos são nossos clientes, e que a prosperidade d'elles é uma condição do nosso



proprio bem-estar. Se coarctamos os seus negocios, decresce a sua capacidade de pagar débitos, e reduz-se a sua capacidade de comprar as nossas mercadorias. Uma restricção de importações implica uma restricção de exportações, e não há nação que possa com a perda do seu comercio de exportação. Dependentes, como todos somos, de importações e exportações, e dos processos de troca internacional, não podemos assistir sem graves preocupações a uma politica que implica o empobrecimento da Europa.

Ha felizmente indicios de que em todos os paizes a opinião vai emfim despertando para os perigos que nos ameaçam. A Sociedade das Nações e a Camara Internacional de Comercio teem empenhado os seus esforços em reduzir a um minimo todas as formalidades, proibições e restricções, em remover desigualdades de tratamento em materia que não seja pautal, em facilitar o transporte de passageiros e de mercadorias. Em alguns paizes há vozes poderosas que pedem a suspensão integral das pautas. Outros têm lembrado a conclusão por longos períodos de acordos comerciais incluíndo em todos os casos a clausula de nação mais favorecida. Estados há que têm reconhecido em tratados recentes a necessidade de libertar o comércio das restricções que o deprimem. E a experiência vai lentamente ensinando a outros que o abater das barreiras económicas entre eles pode vir a ser o melhor remédio para a estagnação que existe. Nos resultados politicos valiosos que poderiam advir desta orientação, da substituição da boa á má vontade, da cooperação ao exclusivismo, não insistiremos. Mas queremos deixar expressa a nossa convicção de que o estabelecimento da liberdade económica é a melhor promessa de restauração do comércio e do crédito do mundo.

Outubro de 1926.

Além dos 42 signatários ingleses, subscrevem este documento 139 comerciantes e banqueiros, assim distribuídos pelos seguintes países: Ale-



manha, 9; Austria, 16; Belgica, 14; Checoslováquia, 10; Dinamarca, 7; França, 9; Holanda, 16; Hungria, 12; Italia, 10; Noruega, 9; Polonia, 4; Romenia, 2; Suecia, 9; Suissa, 6; Estados Unidos da America, 6.

Não será por certo nem imodesto nem descabido que chamemos a atenção dos que acabaram de ler êste Manifesto para o artigo intitulado *As Algemas*, que publicámos de pag. 17 a 24 do presente volume.

---

*Cada homem, desde que sai da nebulose da infância e da adolescência, é, em grande parte, um producto do seu conceito de si mesmo. Pode dizer-se, sem exagero mais que verbal, que temos duas espécies de pais: os nossos pais, propriamente ditos, a quem devemos o ser físico e a base hereditária do nosso temperamento; e, depois, o meio em que vivemos, e o conceito que formamos de nós próprios — mãe e pai, por assim dizer, do nosso ser mental definitivo.*

*Se um homem criar o hábito de se julgar inteligente, não obterá com isso, é certo, um grau de intelligência que não tem; mas fará mais da intelligência que tem do que se se julgar estúpido. E isto, que se dá num caso intelectual, mais marcantemente se dá num caso moral, pois a plasticidade das nossas qualidades morais é muito mais accentuada que a das faculdades da nossa mente.*

*Ora, ordinariamente, o que é verdade da psicologia individual — abstraindo daqueles fenómenos que são exclusivamente individuais — é também verdade da psicologia colectiva. Uma nação que habitualmente pense mal de si mesma acabará por merecer o conceito de si que ante-formou. Envenena-se mentalmente.*

*O primeiro passo para uma regeneração, económica ou outra, de Portugal é criarmos um estado de espirito de confiança — mais, de certeza — nessa regeneração. Não se diga que «os factos» provam o contrário. Os factos provam o que quer o raciocinador. Nem, propriamente, existem factos, mas apenas impressões nossas, a que damos, por conveniência, aquele nome. Mas, haja ou não factos, o que é certo é que não existe sciência social — ou, pelo menos, não existe ainda. E, como assim é, tanto podemos crêr que nos regeneraremos, como crêr o contrário. Se temos, pois, a liberdade de escolha, porque não escolher a attitude mental que nos é mais favoravel, em vez daquela que nos é menos?*

## A TECNICA DA REVISÃO CONTABILISTA

### (CONCLUSÃO)

**A**S DIRECTRIZES a seguir para proceder a uma revisão contabilista—comercial, industrial ou bancaria— são:

- 1.º Constatar se a contabilidade está devidamente arrumada;
- 2.º Avaliar a situação da empresa pela análise das contas e do balanço;
- 3.º Averiguar se entre os devedores e credores ha algum ou alguns com quaisquer relações com os directores ou gerentes, ou se estes são directores ou gerentes doutras empresas.

No primeiro caso as conferencias a realizar são:

1.º Verificar se as importancias descritas no balanço, e que constam dos relatorios da direcção e conselho fiscal, estão em harmonia com os saldos das respectivas contas do Razão, e, portanto, das escrituradas no Diario no lançamento de encerramento de exercício;

2.º Conferir as passagens do Diario para o Razão e os saldos das contas com os acusados pelos livros auxiliares das respectivas contas.

Para o segundo caso requiere-se uma analyse minuciosa que deve incidir:

1.º Sobre as verbas de cada uma das contas, apreciando-as de fôrma a verificar se são realisaveis ou qual o seu valor verdadeiro;

2.º Sobre o total das verbas das contas realisáveis, comparando-as com o capital e reservas, para assim obter o estado da empresa;

3.º Sobre a fôrma como foram cumpridas as disposições legais e estatutárias;

4.º Sobre os erros, falsificações de resultados, ou malversações, verificando quem são os culpados.



Finalmente, no terceiro caso deve-se averiguar :

1.º Se os directores da empresa fazem parte doutras empresas que sejam devedoras ou credoras ;

2.º Se ha operações com outras empresas, e se foram feitas com o fim de equilibrar o balanço.

Sendo o balanço constituido pelos saldos das contas devedoras e credoras e obtido depois de vários lançamentos de ordem contabilista e administrativa, tais como rectificações, regularisações, transferencias para a conta de Lucros e Perdas e distribuição de resultados, torna-se necessário verificar a exactidão do balanço, comparando-o com os saldos das respectivas contas do livro Razão, devendo estes saldos ser iguais ás verbas das contas constantes do lançamento de encerramento de exercício escriturado no Diario.

A conferencia da passagem do Diario para o Razão é feita pelo balancete dêste livro e dos lançamentos dos livros auxiliares pelo confronto dos seus balancetes com o balancete do Razão na conta respectiva. Estas duas conferencias completam-se, pois se é certo que só pela primeira se pôde verificar que todos os lançamentos do Diario foram passados para o Razão a debito e crédito das suas contas abertas, não se pôde contudo ter a certeza se as verbas das contas lançadas a debito e crédito no Diario foram ou não lançadas nas mesmas contas do Razão ; pois embora as somas do debito e crédito do balancete do Razão, sendo iguais, o sejam tambem á soma do Diario, isso mostra apenas que foi feita a passagem de todos os lançamentos do Diario para o Razão, a debito e crédito das contas.

A verificação das verbas lançadas a debito e crédito no Diario, de se foram ou não lançadas nas mesmas contas do Razão, faz-se rapidamente, das contas que tem o desenvolvimento em livros auxiliares, confrontando-se os balancetes destes com as verbas das contas respectivas do balancete do Razão ; para as contas que não tenham livros auxiliares, faz-se a verificação confrontando os lançamentos da passagem do Diario para o Razão.

A analyse minuciosa a cada uma das contas requiere sempre muito cuidado e especiais conhecimentos contabilistas, de fôrma a verificar se o valor que representam é realisável, pois muitas têm sido as mistificações empregadas para encobrir o valor real, com o fim de ocultar prejuizos ou de motivar uma maior distribuição de dividendos.

Para melhor elucidación do que dissemos, vamos apreciar algumas contas—aquelas em que em geral o saldo nem sempre representa o valor verdadeiro ou realisavel.

Na conta Caixa convem sempre examinar se as importancias lançadas



na receita são realmente verdadeiras, e, na despesa, se conferem com os documentos e se estes não são falsos nem viciados. Também se deve investigar se o saldo representa a verdadeira existencia de numerario, pois por vezes, principalmente quando é bastante elevada, a existencia em cofre é devida a vales de resgate duvidoso; se o saldo em caixa acusado pelo balanço não sómente confere com o do respectivo livro Caixa, como se no dia de data do balanço não houve entrega importante de numerário de um ou mais individuos, que tenha a saída no dia immediato, para os mesmos individuos que fizerem a entrega. Este caso já se tem dado em casas bancárias que pretendem mostrar uma grande reserva em caixa na ocasião do balanço.

A conta de Devedores e Credores ou de Contas Correntes é a mais susceptível de mascarar irregularidades e mesmo fraudes, encontrando-se muitas vezes contas impessoais, pelo que se deve empregar o máximo cuidado na sua apreciação. Assim, pela transcrição de um trecho de um relatório publicado no *Diario do Governo*, verão os nossos leitores a razão que nos assiste em chamar a atenção para a análise das contas chamadas pessoais :

«Em 31 de Dezembro de 19.. a direcção do Banco... agrupou numa conta, sob a designação de *Contencioso*, prejuizos dispersos em várias contas num total de 1.895 contos, tendo considerado esta conta como uma sub-rubrica da conta de *Devedores Gerais*, isto é, de uma conta de resultados fez uma conta *Activa* de valor realisável, e como tal fê-la figurar no *Balanço*. Para constituir o saldo daquela conta concorreram principalmente 1.351 contos de prejuizo em cambios, havidos até então, e 420 contos de prejuizo resultante da liquidação das propriedades da Companhia... que, tendo sido vendidas naquela ocasião, causaram aquele prejuizo por terem sido excessivamente valorisadas em exercicios anteriores, a fim de, ficticiamente, os balanços representarem lucros. A conta de *Contencioso* no Balanço referente ao exercicio do ano seguinte, pelo qual se distribuíram 12 por cento de dividendo aos accionistas, fôra assim extraordinariamente aumentada, e apresentava então um saldo de 4.959.733\$47 (*mais de vez e meia o capital do Banco...*) Aquela quantia encontra-se mencionada no *Balanço* do referido ano, sob a rubrica de *Devedores Gerais* e *Credores Gerais*. Na primeira destas rubricas figura como um *devedor geral* pela quantia de 3.085.000\$00 (prejuizos tidos na séde do Banco), e na segunda rubrica como credor do Banco, mas com saldo devedor, por 1.874.000\$00 (prejuizo da filial). Desta fórma a conta de *Devedores Gerais* do *Balanço* devia ser de 3.156.392\$99,



e não 6.241.946\$53, como figura no referido *Balanço*. A conta de *Credores Gerais* devia ser de 3.074.785\$65, e não de 1.200.605\$72.»

O caso apontado é frequente, e por isso se devem analisar cuidadosamente estas contas, verificando se entre os devedores ha firmas insolventes, e ainda se entre os devedores e credores ha alguns por quantias tão elevadas que não sejam verdadeiras. Das sub-rubricas com designações im-  
pessoais deve-se sempre desconfiar.

As contas de valores imobiliarios requerem uma atenção especial devido ás avaliações que lhes são dadas, pelo que se devem analisar nos balanços anteriores os valores que lhe fôram atribuidos, os preços de compra e as despesas com reparações, pois a mudança de valor de uns exercicios para outros, sem motivo que a justifique nem contra-partida justificável, tem apenas por fim reflectir na conta de Lucros e Perdas.

Continuando a extratar do relatorio ao exame de contabilidade do referido Banco, transcreveremos :

«A conta de *Propriedades do Banco*, em 30 de Junho de 1925, apresenta o mesmo saldo do *Balanço* de 1924, isto é, 185.954\$32. Em 31 de 1925, a direcção do Banco, porém, valorisou-a em mais 1.200 contos. Para isso debitou a *Conta de Propriedades do Banco* em 1.200 contos a titulo de valorisações, levando a mesma quantia a credito da conta de *Regularisações*. Ainda para criar mais lucros ficticios, sob a rubrica de *Filial de... e Trespasse da Séde* foi a conta de *Regularisações* creditada por 116.368\$45. Desta fórma constituiram-se lucros, mercê de tais expedientes e artificios, no valor de 3.460.368\$43 (?). Da conta de *Regularisações* fôram transferidas para a conta de *Contencioso* 2.947.510\$57 e para a conta de *Lucros e Perdas* 104.357\$88.»

Outra conta muito sujeita a valorisações, e que muito tem servido para fantasiar uma boa situação de qualquer empresa, é a conta de *Mercadorias Gerais, Fazendas Gerais, Produtos Manufacturados, Materias Primas, Papeis de Credito, Fundos Flutuantes, etc.* Em geral examinam-se estas contas comparando os preços arbitrados no *Inventario* com os do mercado á data do *balanço*.



Para complemento extrairemos ainda do relatório já citado o seguinte:

«A conta de *Fundos Flutuantes*, que em 31 de Julho de 1925 apresentava um saldo de 2.753 contos, foi também por expediente da direcção extraordinariamente valorizada. E de que forma? Constituindo uma sociedade por cotas, sob a firma de Fulano, Ld.<sup>a</sup>, com o capital de 30 contos. Esta sociedade constituia-se, excusivamente, para este fim, e, sob o pretexto de liquidar a posição que o Banco tinha em valores industriais, foram entregues áquella firma, saindo da conta de *Fundos Flutuantes*, os valores seguintes:

Cota da Fabrica A .....	500.000\$00
21.800 acções da Companhia B .....	3.052.000\$00
Cota da Empreza C .....	201.800\$00
Idem Idem D .....	60.000\$00
2.000 acções da Sociedade E .....	200.000\$00
	<hr/> 4.013.800\$00

Os dois primeiros valores figuravam no *Balanço* de 1924 no quantitativo de 1.048 contos e os três restantes com o mesmo valor com que entraram para aquella referida sociedade. Comparando o valor no *Balanço* com o valor atribuido na sua entrada para aquella sociedade, verifica-se que por êste artifício logrou-se um lucro fictício, no montante do 2.144 contos. Para arrumar esta operação, o Banco... considerou o debito de 4.013.800\$00 da firma Fulano, Ld.<sup>a</sup>, resultante da entrega destes valores, como um emprestimo caucionado, conservando o Banco em seu poder as acções e as cotas das companhias e sociedades. Desta fórma a conta de *Fundos Flutuantes*, tendo sido creditada por 4.013.800\$00, passou a apresentar um lucro de 2.144 contos, que depois foram transferidos para uma conta de *Regularizações*».

A verificação dum inventario das contas supracitadas comporta, além do contrôle das avaliações, outras operações distintas, tais como: (a) o contrôle da existencia, (b), a verificação aritmetica do inventario.

O contrôle da existencia, principalmente de mercadorias e seus congeneres, nem sempre é fácil, podendo ser facilitado quando haja uma contabilidade de armazem ou seja o Inventario Permanente, pois sem êle é mesmo praticamente irrealisavel o contrôle de existencia em inventarios anteriores. Pode, contudo, verificar-se se não houve fraude, verificando-se pelas facturas lançadas um ou dois meses antes do balanço—ha quasi sempre

mercadorias respeitantes a essas facturas por ocasião do balanço,—e confrontando com as vendas, e vendo se a existencia acusada pelo inventario é sensivelmente igual á apurada pelo confronto das compras com as vendas de determinada mercadoria.

A verificação aritmetica do inventario impõe-se devido aos êrros das puxadas, somas e transportes.

As contas chamadas de «Ordem», quando figuram no debito e no credito pela mesma importância, nada alteram da situação da empresa, sendo apenas empregadas para maior clareza na contabilisação de operações; nem sempre, contudo, succede assim, devendo por isso verificar-se o motivo da discordância, quando não se contraponham exactamente as mesmas verbas no activo e passivo.

Quanto ás contas de Regularização, deve fazer-se um estudo minucioso do seu funcionamento, pois estas contas servem para encobrir muitas operações irregulares, como já vimos na transcrição acima feita.

A análise e verificação da conta de Lucros e Perdas é a seqüência do exame ao balanço, pois aquela conta é um «boletim de saúde da empresa», fornecendo todos os elementos para a apreciação dos resultados da exploração. Conforme o grau de aperfeiçoamento do processo de contabilidade que fôr adoptado, a conta de Lucros e Perdas representa simultaneamente a conta de exploração ou fabricação, a conta de resultados das vendas, e a conta de resultados gerais.

Sendo na conta de Lucros e Perdas que se condensam todos os resultados das vendas, comissões, juros, descontos, diferenças cambiais, amortisações, despesas de exploração, débitos perdidos, etc., torna-se necessario examinar a exactidão de todas as verbas lançadas nas diferentes rubricas, procurando a origem e comparando-as mesmo com as dos exercicios anteriores de fôrma a reconhecer-se se não houve exagero de despesa (e, se houve, quais as suas causas), e se todas as amortisações fôram regulares.

Finalmente, o exame do balanço, para verificar a situação da empresa, consta de duas partes :

1.º Se o capital está ou não garantido ;

2.º Se os recursos fazem face aos encargos.

A primeira parte averigua-se comparando a soma dos saldos das contas de valores immobilizados com a soma do Capital e Reservas.

As contas de valores immobilizados são: Propriedades, Máquinas e



Ferramentas, Móveis e Utensílios, Veículos; podendo-se incluir mais os seguintes valores, embora por vezes apresentem dificuldade em ser realizáveis: Trespases, Despezas de Instalação, Patentes, Concessões, etc.

A segunda parte constata-se pela comparação dos saldos das contas de valores disponíveis com o dos compromissos.

As contas que representam os valores disponíveis são: Caixa, Depósitos á Ordem, Letras Compradas ou Tomadas, Letras Descontadas, Letras de Cambio, Devedores, Matérias Primas, Fundos Públicos, Mercadorias ou Fazendas Gerais, Warrants, Productos, etc.

Os compromissos são representados pelas seguintes contas: Letras a Pagar, Promissórias a Pagar, Dividendos a Pagar, Obrigações Sorteadas a Pagar, Credores, Empréstimos, etc.

Ha peritos que não consideram boa esta classificação do balanço para efeitos de análise á situação da empresa, pois consideram que nem todos os valores que figuram no activo do balanço serviriam para reembolsar o passivo, pela depreciação que todos esses valores teriam se fôsse feita uma liquidação rápida. Opinam por isso que os encargos podem ser satisfeitos só com as espécies em Caixa e em Depósito á Ordem, as letras em carteira e Devedores.

Outros contabilistas fazem o exame agrupando os diversos elementos do activo e do passivo em categorias distintas, assim:

Activo	Passivo
1. Valores immobilizados.	1. Capital — Reservas.
2. » realizaveis a longo praso.	2. Debitos exigiveis a longo praso.
3. » » a praso medio.	3. » » a praso médio.
4. » disponiveis.	4. » » a curto praso.

Gerstner, a pag. 202 do seu livro *Bilanzanalyse*, examina o balanço para efeitos de liquidação fazendo reduções sucessivas dos elementos do activo e passivo, classificando segundo a sua disponibilidade e exigibilidade.

Eis a orientação geral da técnica da revisão contabilista, que exige do profissional perito-contabilista conhecimentos das várias operações comerciais, bancárias, industriais e agrícolas, sua contabilisação, e funcionamento e relações das contas.

## OS PRECEITOS PRÁTICOS EM GERAL E OS DE HENRY FORD EM PARTICULAR

**D**EVE O LEITOR ter notado que, em várias alturas dêste volume, temos enchido os espaços entre os fins dos artigos e os das páginas com breves preceitos, máximas e considerações de diversa ordem, tendentes muitas a indicar, tanto quanto em nós coube fazê-lo, regras de vida para a realidade, distintas daquelas regras de vida que teem apenas um sentido moral ou educativo. Apreciadas favoravelmente por muitos leitores, teem levantado em outros alguns reparos, assim como os tem levantado o tom por vezes leve ou irónico com que anotámos uma ou outra materia.

Quanto ao tom humorístico de certos trechos e preceitos, não queremos defendê-lo senão com a explicação de que mais vale expôr uma coisa com leveza do que com pedantismo. A verdade não vale menos dita com um sorriso do que dita com um ar severo, pela mesma razão que não pesa mais um argumento exposto em linguagem erudita do que um argumento exposto em linguagem simples. É tudo uma questão de modo de dizer, e mais nada.

Mais interessante, porque mais complexo, é o problema que surge em torno da natureza, que a vários tem parecido crua e quasi cínica, de alguns preceitos que aqui receberam o relevo da concisão e do itálico. Achamos, por isso, que nos cumpre, ao fechar êste volume, dar do assunto uma breve explicação. E essa explicação servirá de motivo á apresentação de certos novos preceitos, cujo interêsse particular participará do interêsse geral que pretendemos dar a êste artigo.

\*

O homem supõe que é um animal racional. Pode ser que o seja, e pode ser que o não seja; a psicologia scientifica contesta a importancia e



a preponderancia da razão na vida individual. São, diz ela, os instintos, os habitos, os sentimentos e as emoções que verdadeiramente guiam o homem; a razão não serve senão de interpretar para a vontade êsses impulsos sub-rationais. Mas o facto é que a propria circumstancia de o homem se considerar um ente essencialmente racional faz com que, ainda que de um modo indirecto, a razão assuma, na vida dêle, uma importancia verdadeira. Ora um dos emprêgos abstratos da razão é o de formar preceitos, máximas, ou normas intellectuais, para a condução, geral ou particular, da vida.

Os preceitos são de trez ordens: podemos chamar-lhes (1) preceitos morais, (2) preceitos racionais, (3) preceitos práticos. Os preceitos morais expõem o que devemos fazer para ficarmos de bem com a nossa consciencia. Os preceitos racionais expõem o que devemos fazer para ficarmos de bem com a nossa vida. Os preceitos práticos expõem o que devemos fazer para ficarmos de bem com as nossas ambições. Os primeiros são, como diz o nome que lhes demos, invariavelmente morais no que expõem. Os segundos são simplesmente o que se pode chamar sensatos. Os terceiros são muitas vezes pouco morais, e, até, pouco sensatos, por isso mesmo que a vida, na sua realidade prática, é frequentemente imoral, e não poucas vezes absurda.

Quatro exemplos explicarão os trez casos. Exemplo de um preceito moral: *Não faças aos outros o que não quizeres que êles te façam*. Exemplo de um preceito racional: *Conhece-te a ti mesmo*. Exemplo de um preceito prático pouco moral: *Se quizeres enganar alguém por intermedio de um enviado, engana primeiro êsse enviado, porque então êle mentirá com convicção*. Exemplo de um preceito pouco «sensato»: *Quem não deixa nada ao acaso, pouco fará mal, mas fará muito pouco*. O primeiro preceito é, em uma forma ou outra, de diversos sistemas religiosos. O segundo, inscripção num templo grego, é attribuido a um sabio da Grecia que provavelmente nunca existiu. Dos dois ultimos, o primeiro é do florentino Guicciardini, e o segundo do inglez Halifax.

Nos proprios preceitos populares, a que chamamos proverbios, encontramos estas trez ordens de máximas. Um proverbio moral: *Filho és e pai serás; conforme fizeres, assim acharás*. Um proverbio racional: *Fia-te na Virgem e não corras, e verás o tombo que levas*. Exemplo de um proverbio prático: *Quem seu inimigo poupa, ás mãos lhe morre*. Ninguém poderá dizer que êste ultimo proverbio, que é uma espécie de recomendação do que podemos chamar o homicidio predefensivo, tenha vantagens morais sobre o preceito de Guicciardini, acima citado. Ê-lhe, aliás, inferior em utilidade, pois o preceito do florentino é universalmente verdadeiro, e o



proverbo portuguez é-o apenas em relação a certos inimigos e a certas circunstancias.

Estas considerações, que, assim ilustradas por exemplos, devem ser claras para todos, servir-nos-hão de base para o estudo do problema.

A sociedade é um sistema de egoismos maleaveis, de concorrencias intermitentes. Cada homem é, ao mesmo tempo, um ente individual e um ente social. Como individuo, distingue-se de todos os outros homens; e, porque se distingue, opõe-se-lhes. Como sociavel, parece-se com todos os outros homens; e, porque se parece, agrega-se-lhes. A vida social do homem divide-se, pois, em duas partes: uma parte individual, em que é concorrente dos outros, e tem que estar na defensiva e na ofensiva perante êles; e uma parte social, em que é semelhante dos outros, e tem tão-sómente que ser-lhes util e agradável. Para estar na defensiva ou na ofensiva, tem êle que vêr claramente o que os outros realmente são e o que realmente fazem, e não o que deveriam ser ou o que seria bom que fizessem. Para lhes ser util ou agradável, tem que consultar simplesmente a sua mera natureza de homens. A exacerbação, em qualquer homem, de um ou o outro dêstes elementos leva á ruina integral dêsse homem, e, portanto, á propria frustração do intuito do elemento predominante, que, como é parte do homem, cái com a queda dêle. Um individuo que conduza a sua vida em linhas de uma moral altissima e pura acabará por ser intrujado por toda a gente — até pelos individuos que, sendo tambem morais, o são com menos altura e pureza. E o despeito, a amargura, a desilusão, que corroem a natureza moral, serão os resultados da sua experiencia. Mas tambem um individuo, que conduza a sua vida em linhas de um embuste constante, acabará, ou na cadeia, onde ha pouco que intrujar, ou por se tornar suspeito a todos e porisso já não poder intrujar ninguem.

Ora é por causa desta dupla natureza real do homem que se engendraram preceitos de dupla natureza — uns dirigidos á formação do homem moral ou social; outros tendentes á sua educação defensiva e ofensiva. Os preceitos que chamámos racionais occupam um lugar intermedio; não se dirigem á formação da socialidade, nem á educação do egoismo: são regras para uma vida harmónica e socegada, que se não estorva a si, nem estorva aos outros.

O que constitui, porém, a essencia de um preceito é que, quer se



dirija especialmente á formação do homem moral ou social, quer se dirija especialmente á formação do homem individual ou egoista, o preceito conta sempre com a existencia da outra natureza do homem. Como a realidade tem dois elementos — o moral e o prático —, o preceito moral conta sempre com a existencia do elemento prático, e o preceito prático conta sempre com a existencia do elemento moral. O preceito moral, para ser verdadeiramente preceito, nunca esquece um certo limite. O preceito prático, para ser verdadeiramente preceito, nunca esquece uma certa regra. Nisto se distinguem os preceitos, propriamente ditos, das regras misticamente religiosas, por um lado, e das indicações cinicamente absurdas, por outro. O preceito, moral ou prático, está num ponto intermedio entre o *Sermão da Montanha* e o *Manual do Perfeito Escroc*. Do preceito, a que chamámos racional, não é preciso acentuar êste caracter médio, porque a propria definição, que dêle demos, por si mesma o acentúa.

\*

Propuzemo-nos estudar e explicar o preceito, a que chamámos prático — aquêlê que frequentemente parece imoral ou insensato. Estamos já, depois do breve estudo que fizemos, em estado de o definir.

Um preceito prático é uma regra de procedimento egoista que não esquece a dupla natureza do homem nem o equilibrio entre os seus dois elementos. Ha assuntos ou circunstancias em que, pela sua propria natureza, o elemento moral não figura; o preceito que se estabelece para êsses será necessariamente imoral. Ha assuntos ou circunstancias em que, pela sua propria natureza, o elemento prático mal figura; o preceito que se estabeleça para êsses será necessariamente moral. Ha assuntos ou circunstancias, quasi sempre anormais, em que, pela sua propria natureza, se deu uma ruptura do equilibrio usual das coisas; o preceito, que se estabeleça para êsses, tem que recomendar que se faça, para equilibrar as coisas, uma ruptura de equilibrio em sentido contrário, resultando pois um preceito que parecerá insensato.

Estas explicações, que, embora lucidas, são abstratas, concretizar-se-hão para o leitor nos novos exemplos, que vamos dar, de cada espécie de preceito prático que mencionámos.

Exemplos do preceito prático simples: *Todos vêem o que pareces; poucos sabem o que és* (Macchiavelli). *Nunca faças a alguém um favôr á custa de outro; pois o primeiro provavelmente esquecerá o favor, mas o*

*segundo com certeza não esquecerá a injúria (Guicciardini). A dissimulação é como a maioria das outras qualidades; é necessaria, e é, ao mesmo tempo, perigosa. Não a ter torna-nos desprezíveis; tel-a em excesso torna-nos suspeitos. Nada há, porém, de grande nesta qualidade, pois uma criada de quarto a possui ordinariamente em maior grau que qualquer príncipe (Halifax).*

Exemplos do preceito prático necessariamente imoral: *Ou evita fazer mal a alguém; ou, se decides fazer-lhe mal, faze-lhe então todo o mal que pudes. — É melhor matar um homem do que ameaçá-lo de morte, porque os mortos já não pensam em vingar-se. — Os homens são sempre mais prontos em retribuir injúrias do que favores, porque retribuir um favor é uma obrigação, e retribuir uma injúria é um prazer.* Todos estes primores de moral são de Macchiavelli, que, deve notar-se, escreveu principalmente para políticos, e numa época de política subtil e agitada. Mas, salvo em circumstancias sociais onde em absoluto não tenham cabimento, estes princípios são absolutamente verdadeiros.

Exemplo do preceito prático necessariamente moral: *A honestidade é a melhor tactica (Proverbio Inglez)*

Exemplos do preceito prático necessariamente «insensato»: *Nas grandes dificuldades, age sempre antes de pensares (Anonimo). — O que não tem remedio, remediado está (Proverbio Portuguez).*

Com as explicações que demos, e os exemplos que acabamos de dar, deve o leitor ter ficado sabendo o que é essencialmente um preceito prático. E com esse conhecimento nos terá absolvido do pouco, que lhe possa ter parecido crú ou cínico, em qualquer das breves maximas que temos espalhado pelas bases das nossas paginas.

Cumprido isto, que era uma parte do que prometeramos fazer neste estudo, vamos cumprir a outra parte prometida. Vamos apresentar o ultimo grupo de preceitos práticos que surgiu na publicidade. É mais que recente, é recentissimo, o seu aparecimento. Devemos êsses preceitos, de intuito primordialmente industrial e portanto proprio desta Revista, ao grande fabricante americano, e milionario supremo do mundo, Henry Ford.

\*

Os preceitos práticos mais uteis são, como é de esperar, obra, não dos homens inteligentes mais práticos, mas, o que é diferente, dos homens práticos mais inteligentes. Os grandes mestres do preceito prático fôram



políticos que reflectiram sôbre a politica. Tal foi Macchiavelli, cujos preceitos iluminam principalmente o que ha de vil e de mau em todos os homens ; tal foi George Saville, Marquez de Halifax, cujas máximas ilustram sobretudo o que há de fracamente humano em toda a gente.

De Henry Ford, mestre de indústrias, haveria a esperar preceitos práticos que esclarecessem as condições essenciais das chefias modernas, pelo menos no campo particular da indústrias e do comércio. A vida actual, porém, ou as pessoas que a vivem, tem, ao que parece, um caracter maior de hipocrisia que a Renascença italiana ou a Restauração ingleza. Os preceitos práticos de Henry Ford dão-nos o que parece ser o resultado de só aquella metade da sua experiência que lhe convém dizer-nos. Participam um pouco da atmosfera da lei sêca. São-nos servidos com água.

Tais quais são, porém, vale a pena lê-los. No original — que está no último dos vários livros que Henry Ford vem lançando em explicação da sua vida e réclame dos seus carros — estão dispersos e incoordenados. Lord Riddell deu-se ao trabalho de os coordenar e concentrar. É, pois, na redacção de Lord Riddell que vamos dar os nove mandamentos industriais do multimilionario americano.

Aí vão :

I. — Busca a simplicidade. Examina tudo constantemente, para vêr se descobres como simplificá-lo e aperfeiçoá-lo. Não respeites o passado. O facto de que uma coisa se fez sempre de certa maneira não prova que não haja uma maneira melhor de a fazer.

II. — Não teorizes ; faze experiências. O facto de as experiências passadas não terem dado resultado não quer dizer que o não darão as experiências futuras. Os peritos são escravos da tradição. É, pois, preferível entregar a investigação de novos projectos a pessoas enérgicas de intelligência lúcida. Elas que se sirvam dos peritos.

III. — O trabalho e a perfeição do trabalho tomam a precedência do dinheiro e do lucro.

IV. — Faze o trabalho do modo mais directo sem te importares com regras e leis, nem com as divisões vulgares da disciplina.

V. — Instala e mantém todas as máquinas no melhor estado possível e exige um aceio absoluto em toda a parte, para que um homem aprenda a respeitar a sua ferramenta, o seu ambiente e a sua própria pessoa.

VI. — Se puderes fabricar uma coisa, que tens que usar em grandes quantidades, a um preço inferior ao por que a compras, fabrica-a.

VII. — Sempre que fôr possível, substitui o homem pela máquina.

VIII. — O negocio não pertence ao patrão ou aos empregados, mas ao público.

IX. — O salário justo é o salário mais alto que o patrão pode pagar regularmente.

Estas regras — dissemo-lo e mantemo-lo — representam apenas metade da experiência industrial e comercial de Henry Ford. Da outra parte, que não deve ter contribuído pouco para o tornar o super-Rockefeller que é, não extrairá êle porventura nunca os mandamentos correspondentes. Contentemo-nos porém com estes, que, em sua espécie, são admiráveis. Contêm ensinamentos que a maioria dos nossos industriais poderia, sem quebra de amor-próprio, gravar na memória e na atenção.

Não comentaremos êstes preceitos, que, aliás, não requerem comentário. Só ao último dêles — ou, antes, a um seu derivado na política industrial recente de Ford — nos referiremos para fecho dêste artigo.

Henry Ford acaba de criar em suas fábricas a semana de cinco dias. E acaba de propôr á consideração do mundo, como exemplo a seguir, esta redução filantrópica do trabalho dos seus operários. Sucede, porém, que já se sabe que os fabricantes de outros carros baratos americanos estão entrando pelas vendas dos automoveis Ford; que, ao passo que durante anos Ford produzia mais de metade dos automoveis fabricados nos Estados Unidos, produz agora apenas cêrca de trinta e cinco por cento do total; que as fábricas Ford se vêem portanto confrontadas com o problema da sobreprodução, forçadas a produzir apenas sessenta e cinco por cento da sua capacidade, e obrigadas pois a trabalhar só quarenta horas por semana...

De sorte que, ao proclamar ao mundo como novo lema económico e moral a semana de cinco dias, Henry Ford, sem ter que inventar para si um novo preceito prático, se limitou a seguir aquêle, que é admirável, do mestre Macchiavelli: *O que fazemos por necessidade, devemos fazer parecer que foi por vontade nossa que o fizemos.*



## MATÉRIA CAMBIAL

**O** INTERVALO, que separa estas páginas daquelas que constituíam o número anterior, privou-nos dolorosamente de um colaborador e de um amigo—Firmo Martins, Chefe da Divisão de Cambios do Banco Nacional Ultramarino, que faleceu ha pouco, em plena juventude. Foi êle que nos deu, firmando-o com suas simples iniciais—por aquela mesma inexplicavel modestia que o fez descrever-se, no frontispicio de seu livro Cambios, «empregado do Banco Nacional Ultramarino»—, o artigo sobre Credito Documentario inserto a pag. 54 e seguintes dêste volume.

Com a sua morte desapareceu um tecnico probo e sabedor, e um homem que tinha a modestia desmedida, a que acabámos de referir-nos, como principal defeito. A sua carreira, que o Destino não permitiu que fôsse longa, foi rápida e brilhante. Morreu com vinte e nove anos, e tinha o cargo que tinha, e nêle estava certo e era respeitado como certo.

Por uma daquelas ironias, em que a Vida é eximia, foi nos proprios dias em que agonisava que saiu a público o seu livro Cambios— a melhor obra, se não realmente a única, que entre nós existe sobre a matéria. Dela extratamos os trechos seguidos que vão ler-se, não só como exemplo da lúcida proficiencia com que expunha, mas tambem como tembrança saudosa da sua colaboração de profissional e de amigo.

### CAUSAS DOS MOVIMENTOS DOS CAMBIOS

O câmbio é o preço duma moeda expresso noutra moeda, e tem princípio nas dividas internacionais.

Estas dividas nascem, em tempo ordinário, das trocas comerciais.

A necessidade de remeter moeda dum país para outro resulta de que

o segundo é credor do primeiro. Os créditos encontram, frequentemente, contra-partida nos créditos inversos.

Quando os franceses são credores dos ingleses, por mercadorias exportadas para a Gran-Bretanha, serão também devedores, por mercadorias importadas da Gran-Bretanha.

Assim como a questão de câmbio não existiria entre dois países que não tivessem relações económicas, da mesma forma não existiria entre países em que a importância dos seus créditos fossem matematicamente iguais, e que as suas moedas fossem idênticas.

Este ideal nunca existirá, mas, mesmo que existisse, ao fim dum ano, por exemplo, entre a França e a Bélgica, países com o mesmo sistema monetário, haveria meses e semanas em que o equilíbrio seria alterado num ou noutro sentido, e este instante seria suficiente para fazer variar o câmbio.

Quanto mais um país for devedor doutro, mais o seu câmbio subirá.

Quanto mais mercadorias comprarmos em Inglaterra, mais necessidade de £ teremos para as pagar.

Se, pelo contrario, mais produtos lhe vendermos, maior quantidade de £ teremos para vender.

No primeiro caso, o preço da £ terá tendência para subir, no segundo para baixar, no nosso mercado.

Antes de se fazer o transporte de espécies, deverão estar esgotados todos os meios de compensação.

## FACTORES DAS VARIAÇÕES DOS CAMBIOS

### **Circulação fiduciária**

Muitos países, vendo-se faltos de recursos, recorrem ao aumento da circulação fiduciária, não tendo a maioria das vezes reservas metálicas que garantam essa circulação, provocando graves oscilações nos mercados cambiais.

Sendo o câmbio uma questão de crédito, o aumento da circulação fiduciária é uma causa de descrédito.

Certas individualidades tem querido suprimir o câmbio, propondo alguns a criação de bilhetes internacionais.

Criar papel para remediar a inflação de papel é o mesmo que tratar dum mal empregando o mesmo mal.



Um indivíduo que emite um cheque sobre um Banco, a descoberto, comete um delito condenado pelas leis do país. O mesmo fazem muitos governos que emitem bilhetes que não são cobertos, nem pelo encaixe metálico, nem pela carteira comercial, nem por depósitos negociáveis.

A circulação fiduciária deprecia a moeda.

### **Especulação**

A especulação sem ter obrigações a cumprir, aproveitando-se das diferenças de câmbio, comprando onde é favorável, e vendendo onde é desfavorável, tende a nivelar os câmbios.

### **Oferta e Procura**

Se a oferta é grande, em relação á procura, a moeda estrangeira comprar-se-há mais barata, e o câmbio ficará favorável para a praça que compra, e desfavorável para a praça que vende.

Se, pelo contrário, a oferta é pequena em relação á procura, a moeda estrangeira comprar-se-há mais cara, e o câmbio ficará desfavorável para a praça que compra, e favorável para a praça que vende.

A Oferta é o desejo de um indivíduo que, em troca das utilidades que possui, procura utilidades doutra natureza.

A Procura é o desejo, junto aos meios de compra, de procurar uma utilidade determinada.

Pode-se dizer que o valor de uma utilidade está na razão inversa da oferta e na razão directa da procura.

O preço depende dos seguintes coeficientes:

Para o produtor e negociante—Preço de Revenda.

Para o consumidor ou comprador, a necessidade e o poder de compra.

Para ambos a quantidade.

As leis da oferta e da procura determinam-se da seguinte forma:

O aumento da procura aumenta os preços.

A diminuição da procura baixa os preços.

A elevação dos preços provoca a oferta.

A baixa dos preços diminue a oferta.

O aumento da oferta baixa os preços.

A diminuição da oferta aumenta os preços.

A baixa dos preços aumenta a procura.

A elevação dos preços diminue a procura.

### **Balança Comercial**

Se é a favor dum país, isto é, se as suas exportações são superiores ás suas importações, o câmbio é favoravel para êsse país, visto que as exportações de mercadorias representam importações de ouro.

Se a balança é desfavoravel, isto é, se as suas importações são superiores ás exportações, o câmbio é desfavoravel, visto que as importações de mercadorias representam exportações de ouro.

### **Empréstimos Públicos**

É facil de compreender que a grande mobilização de capitais, que os empréstimos produzem, tem uma influencia consideravel, não só na cotação do câmbio, mas sôbre todos os valores, por consequência da necessidade de realizações, que aumenta em grandes proporções as ordens de venda, causando a baixa.

### **Empréstimos Externos**

São susceptíveis de modificar os câmbios.

Representam entrada de ouro no país que emite o empréstimo.

São factores de variação de câmbios tudo quanto represente movimento de ouro de país para país.

### **Exigibilidade maior ou menor das dívidas**

Quando o câmbio estiver muito elevado, é natural que o devedor, não sendo a dívida exigida imediatamente, espere por melhoria de câmbio.

Só quando não puder deixar de pagar recorrerá ao câmbio.

### **Taxa de Descontos**

As variações da taxa de desconto são suficientes para suspender a saída, ou provocar a entrada, de ouro, com o qual se regula o saldo do débito e crédito internacional.

Os capitais disponiveis giram duma para outra praça, conforme as diferenças na taxa de juros.

### **Perturbações Políticas**

As perturbações políticas são causa, tambem, das oscilações cambiais, Geralmente, depois de qualquer acontecimento político o câmbio peora.



### **Câmbio de Países com Circulação de Prata ou Circulação Fiduciária**

Os câmbios, girando á volta do par intrinseco, são limitados pelo GOLD-POINT.

Esta regra só se aplica aos países de bom regime monetário, isto é, países que adoptam o ouro, ou são bi-metalistas, suspendendo o fabrico livre das moedas de prata.

É necessário distinguir :

1.º — Os países com regime prata, em que o câmbio está em relação directa com o preço da prata, seguindo-lhe as flutuações.

Dá-se este caso com a China, que é um grande país monometalista prata. Acontecia o mesmo para a maior parte das Repúblicas da América do Sul, mas actualmente estas não teem em prática o regime da prata, mas sim o de papel moeda.

2.º — Os países com circulação fiduciária não convertivel em espécies, são aquêles cuja circulação se compõe de papel emitido pelo Estado, ou autorizado pelo mesmo, e não convertivel em espécies.

Estão neste caso Portugal, Brasil, Grecia, etc.

O câmbio oscila conforme as circunstâncias políticas e económicas, e não é limitado por alguma regra, podendo ter variações enormes. A maior parte das vezes é o prémio sobre o ouro que serve de base á depreciação.

### **VANTAGENS DO CAMBIO DESFAVORAVEL**

As vantagens do câmbio desfavoravel traduzem-se por diminuição das importações e aumento das exportações.

De facto, os importadores de mercadorias estrangeiras que devem ser pagas em ouro são obrigados a dar por êsse mesmo ouro um prémio que vai sobrecarregar o preço das mercadorias importadas.

Como consequência, a alta dos preços restringe o consumo e as importações diminuem, até que cessam por completo, quando o prémio do ouro torna o custo das importações insuportavel.

O câmbio desfavoravel, ao mesmo tempo, pelo mesmo mecanismo, aumenta as exportações.

Os exportadores teem interêsse em aumentar as exportações porque, em virtude do prémio do ouro, os seus saques são negociados por elevado preço.

Os câmbios elevados são pois um prémio lançado sobre as exportações e um direito proibitivo sobre as importações.

## A REFORMA DO CALENDÁRIO E AS SUAS CONSEQUENCIAS COMERCIAIS

**A** COMISSÃO Especial de Inquerito á Reforma do Calendario, estabelecida pela Sociedade das Nações em 1924, acaba de publicar o seu Relatório.

A Comissão era composta do Prof. van Eysinga, da Universidade de Leyden (presidente); Rev. T. E. R. Phillips, Secretario da Real Sociedade Astronómica de Londres, nomeado pelo Arcebispo de Canterbury, chefe da Igreja Inglesa; Rev. P. Gianfranceschi, Presidente da Academia *dei Nuovi Lincei*, nomeado pela Santa Sé; prof. Eginitis, Director do Observatorio de Athenas, representando o Patriarcha Ecumenico de Constantinopla; o Sr. Bigourden, antigo Presidente da Comissão de Calendario da União Astronómica Internacional; e o Sr. Willis H. Booth, antigo Presidente da Camara Internacional de Comercio.

A Comissão teve que examinar 185 projectos de Reforma do calendario actual, apresentados por 33 países diferentes, dos 56 que pertencem á Sociedade das Nações. Responderam ao questionario detalhado, que se expediu aos 56 países e a varias entidades religiosas e não-religiosas em todo o mundo, 27 governos, 26 organizações internacionais (incluindo os variados comités nacionais da Camara Internacional de Comercio), 18 administrações de caminhos de ferro, repartições de instrução pública de 23 países, e outras organizações que há menos interêsse em citar.

A origem dêste inqueritô, cujas consequencias práticas e até comerciais convém não deixar de meditar, reside no character irregular e defeituoso



do Calendario Gregoriano que presentemente nos mede o tempo. Os defeitos evidentes e capitais do actual calendario são, na opinião da Comissão relatora, a desigualdade dos seus mezes, trimestres e semestres, e a sua ausencia de «fixidade». Os mezes variam, como toda a gente sabe, quanto ao número de dias de que se compõem, e que vão de 28 a 31, desordenadamente. Os trimestres compõem-se, em sua sequênciã dentro do ano, de 90 (91 em ano bissexto), 91, 92 e 92 dias. Isto, afirma a Comissão, é causa de confusão e de incerteza nas relações económicas, nas estatísticas, nas contas, nos dados que registram os movimentos de comércio e de trafico. Também os calculos de salários, de juros, de prémios de seguro, de pensões, alugueres e rendas, que se estabeleçam numa base mensal, trimestral ou semestral, resultam necessariamente erroneos, porisso que não correspondem propriamente a periodos de um-duodécimo, de um-quarto, ou de metade, do ano. Para fazer, com relativo acerto e rapidez, calculos diários em contas-correntes, teem os bancos que servir-se de tabelas especiais. Além disso, a desigual composição dos mezes tem levado as firmas financeiras, na maioria dos países europeus, a calcular as contas deposito e correntes na base do ano de 12 mezes de 30 dias, ou sejam 360 dias, ao passo que no desconto de letras se conta o ano com o seu numero exacto de dias. Todas estas circunstancias assumem proporções quasi trágicas no relatorio da Comissão, e a tragedia aumenta quando se chega a considerar a falta de fixidez do calendario actual.

Devido á circumstancia de que o calendario actual não é «fixo», mas varia de ano para ano, a sua reprodução exacta dá-se apenas de 28 em 28 anos. Em virtude disto, não podem as datas de acontecimentos periodicos ser, em qualquer caso, claramente determinadas.

Cada ano, exemplifica a Comissão, teem as instancias officiais que fazer um estudo especial para actos como a convocação do Parlamento (inglês), as datas de feriados, as de mercados e de feiras, ou a fixação da hora de «verão»—tudo, como o leitor está vendo, de transcendente importancia para o presente e o futuro da humanidade. Ora, se o calendario fôsse «fixado», as datas dêstes grandes acontecimentos ficariam tambem «fixadas», duma vez para sempre.

Finalmente—e é esta talvez a principal desvantagem do ponto de vista estatistico e comercial—, não é possivel uma verdadeira comparação estatistica entre as proprias subdivisões do ano—mezes, trimestres, semestres.



Na opinião da Comissão, «a atenção do publico, de cuja aprovação tem que depender qualquer reforma do calendario, deve ser chamada exclusivamente (para que possa comprehender as suas respectivas vantagens e desvantagens) sôbre os principios fundamentais de trez principais sistemas de reforma.»

O ano compõe-se de 52 semanas—ou sejam 364 dias—mais 1 ou 2 dias a mais, conforme o ano seja normal ou bissexto. Porisso o problema primacial que, no vêr da Comissão, confronta o reformador, é o que é que ha de fazer-se dêste um dia, ou dois dias, a mais.

Os «trez principais sistemas de reforma», a que a Comissão alude no excerpto acima feito, foram assim resumidos officiosamente com uma clareza que nos dispensa de tentar outro resumo :

*«Primeiro Sistema: Reforma Simples.* — O primeiro dos trez principais sistemas de reforma escolhidos pela Comissão esforça-se por simplificar a reforma o mais possível, e por causar a menor perturbação possível nos habitos e costumes correntes, pelo processo de equalização de trez dos quatro trimestres de que o ano se compõe. Assim, cada um dos primeiros trimestres do ano poderia compôr-se de 91 dias, ou trez mezes de 30, 30 e 31 dias. O dia suplementar (o 365.º) seria acrescentado no quarto trimestre, que poderia pois compor-se de trez mezes de 30, 31 e 31 dias (32 em anos bissextos). Este nivelamento dos trimestres teria reais vantagens do ponto de vista das estatisticas trimestrais, das transacções da Bolsa, das contas bancarias, e das medias meteorologicas. Acresce que se simplificariam bastante os calculos para averiguar o dia da semana em que cái cada data. Assim, se o 1.º de Janeiro fôr domingo, o 1.º de Fevereiro será terça-feira, o 1.º de Março quinta-feira, e assim sucessivamente. Finalmente, êste sistema é o que menos altera a tradição. A questão, porém, é se as suas vantagens, que são menores que as do outros dois sistemas, bastam para justificar a mudança.

«O segundo e terceiro sistemas principais não só possuem todas as vantagens do primeiro sistema, quanto á equalização das divisões do ano, mas, além disso, estabelecem um calendario perpetuo e rectificam de todo o calendario presente. Este resultado obtem-se tornando o dia suplementar do ano (o 365.º) um dia em branco—isto, é, pondo-o fóra da semana, como, por exemplo, entre 31 de Dezembro e 1 de Janeiro. A introdução do



dia em branco quebra, porém, a perpetuidade do ciclo das semanas, e levanta certas dificuldades de ordem religiosa, sobretudo nos meios judaicos.

«*Segundo Sistema: Reforma Parcial.*—Seria o ano dividido em quatro trimestres iguais de 91 dias, compondo-se cada trimestre de trez mezes de 30, 30 e 31 dias (exactamente como os trez primeiros trimestres do primeiro sistema). O dia suplementar do ano (o 365.º) seria contado fóra da semana. Poder-se-hia chamar-lhe Dia de Ano Novo, e fazê-lo preceder o dia 1 de Janeiro; e o outro dia no ano bissexto poderia, do mesmo modo, preceder o dia 1 de julho e chamar-se Dia de Ano Bissexto. Por êste processo são iguais todos os trimestres e semestres. Cada mez contém o mesmo numero de dias uteis. Os mezes, porém, não são iguais, nem contêm um numero completo de semanas. Além disso, as datas não caem no mesmo dia da semana em cada mez, ao passo que a comparação estatística de datas futuras com datas passadas, sendo menos complicada que no sistema dos treze mezes, é mais complicada que no primeiro sistema.

«*Terceiro Sistema: Reforma Radical.*—Os processos que pertencem a êste sistema dividem o ano em 13 mezes de 28 dias, ou 4 semanas certas, cada um, o que perfaz um total de 52 semanas, ou 364 dias. Sobra um dia, o 365.º, que fica fóra da semana. Como no segundo sistema, êste «dia em branco» poderia inserir-se entre o 28.º dia do 13.º mez e o 1.º dia do 1.º mez do ano seguinte, ou em qualquer outra altura. Este calendario seria perpetuo, pois os dias da semana cairiam nas mesmas datas em todos os mezes. Quer dizer, se o 1.º de Janeiro fôr domingo, domingo será também o primeiro dia de todos os treze mezes do ano. Todos os mezes são iguais, e tem o mesmo numero de semanas, de dias uteis, e de domingos. Os periodos para os quais se calculam os salarios correspondem exactamente aos periodos de despeza. Finalmente, o facto de que todos os mezes são iguais teem grandes vantagens do ponto de vista das estatísticas mensais. Ha, porém, a considerar que 13 não é divisivel por 2, 3, 4 ou 6; que os «trimestres» do ano, ainda que iguais, não conteem o mesmo numero de mezes; e que a introdução de um ano de treze mezes implica uma mudança consideravel em costumes que datam de milhares de anos, e, em geral, seria preciso um numero muito maior de rectificações estatísticas do que se se mantivesse o sistema dos doze mezes.»

Cabe aqui transcrever os proprios comentarios da Comissão. Diz ella que:

«...geralmente falando, e e considerando apenas o valor intrinseco dos dois ultimos sistemas principais, o sistema dos treze mezes parece



de maior utilidade do ponto de vista da estatística e do comércio, logo que o mez, e não o trimestre, se torne a unidade na vida economica. No caso contrario, seria preferivel o sistema dos doze mezes. Com respeito á possibilidade da sua applicação pratica, a investigação preliminar mostra que os varios governos se inclinam mais para o sistema dos doze mezes, que desarranjaria menos os habitos estabelecidos. A maioria dos organismos comerciais parece ser da mesma opinião. Ha porém um numero crescente (caminhos de ferro inglezes e muitos organismos americanos) que parece favorecer o sistema dos treze mezes, e especialmente para ele se inclinam os que usam já esse sistema como calendario auxiliar, e porisso estão habilitados a avaliar dos seus resultados».

\*

Na segunda parte do seu relatorio trata a comissão de uma data fixa para o domingo de Pascoa, que presentemente oscila entre 22 de Março e 25 de Abril—um periodo que abrange 35 dias. Das respostas recebidas pela Comissão depreende-se que esta irregularidade afecta desfavoravelmente um certo numero de indústrias, e notavelmente as do vestuario feminino e masculino, a de sapataria, e a industria de turismo. Tambem se queixam algumas instituições pedagogicas que afecta bastante a regularidade do ano escolar.

É curioso notar que, segundo o relata a Comissão, nenhuma das grandes entidades religiosas mostrou repugnar-lhe, do ponto de vista dogmatico, a fixação da data da Pascoa. A maioria das respostas recebidas dão a preferencia ao segundo domingo de Abril. Concordando, em principio, com esta fixação, a Comissão adverte, contudo, que o segundo domingo de Abril poderia cair no dia 8, e nêsse caso a Festa da Anunciação (25 de Março) cairia no mesmo dia que o domingo de Pascuela.

Para evitar isto, propõe a Comissão que se fixe para domingo de Pascoa o domingo seguinte ao segundo sabado de Abril.

\*

No fecho do seu relatorio, dizem os peritos que formam a Comissão que tiveram «a impressão nitida de que a opinião publica não estava preparada, mesmo onde acolhesse bem uma reforma, para sugerir uma reforma imediata num sentido determinado... A opinião esclarecida e organizada deveria,



em cada paiz, analisar detidamente os principios em que o problema assenta, e só assim se poderia escolher, quando chegar a occasião, o mais conveniente de entre os varios sistemas. Deveria haver, especialmente, um novo exame, da parte das corporações religiosas que entre si se opõem, do principio do «dia em branco»; uma discussão do assunto, em cada paiz, entre essas corporações e outras entidades interessadas na materia; um exame por estatísticos e economistas da importancia relativa da semana e do trimestre como unidades da vida economica, em opposição ao mez, para se estabelecer uma base para se determinar a escolha entre o ano de doze e o de treze mezes; e uma definição das vantagens de uma reforma limitada.»

«É tambem essencial», continúa a Comissão, «que as investigações neste sentido... sejam coordenadas e organisadas em cada paiz numa base official ou semi-official. Uma organização desta especie tornaria possível o formar-se, nos principais paizes, aquêlo corpo de opinião pública que presentemente ainda não existe, e sem o qual seria prematuro tentar estabelecer qualquer accordo internacional.»



---

*Uma das palavras que mais maltratadas teem sido, no entendimento que ha delas, é a palavra oportunidade. Julgam muitos que por oportunidade se entende um presente ou favor do Destino, analogo a oferecerem-nos o bilhete que ha de ter a sorte grande. Algumas vezes assim é. Na realidade quotidiana, porém, oportunidade não quer dizer isto, nem o aproveitar-se dela significa o simplesmente aceitá-la. Oportunidade, para o homem consciente e prático, é aquêlo fenomeno exterior que pode ser transformado em consequencias vantajosas por meio de um isolamento nêle, pela intelligência, de certo elemento ou elementos, e a coordenação, pela vontade, da utilização dêsse ou dêsses. Tudo mais é herdar do tio brasileiro ou não estar onde caiu a granada.*





## INDICE

(COM OS NOMES DOS AUTORES)

	Pag.
Palavras Iniciais, <i>Fernando Pessoa</i> .....	5
A Essência do Comércio, <i>Fernando Pessoa</i> .....	7
A Cotação C. I. F. inclui as Despesas com a Factura Consular? <i>Fernando Pessoa</i> .....	12
A Avaliação das Mercadorias no Inventário, <i>Francisco Caetano Dias</i> .....	15
Como os Outros nos Veem, <i>trad. de Fernando Pessoa</i> .....	21
A Inutilidade dos Conselhos Fiscais e dos Commissários do Governo nos Bancos e nas Sociedades Anónimas, <i>Francisco Caetano Dias e Fernando Pessoa</i> .....	24
Contabilidade: Problemas de Lançamentos, <i>Francisco Caetano Dias</i> .....	27
As Algemas, <i>Fernando Pessoa</i> .....	33
Processos Modernos de Contabilisação, <i>Francisco Caetano Dias</i> .....	42
Crédito Documentário, por F. M., <i>Firino Martins</i> .....	54
Régie, Monopólio, Liberdade, <i>Fernando Pessoa</i> .....	61
O Emprêgo em Contabilidade de Fichas, Folhas Moveis e Fichas Presas, <i>Francisco Caetano Dias</i> .....	65
Régie, Monopólio, Liberdade, <i>Fernando Pessoa</i> .....	74
Contabilidade: Problemas de Lançamentos, <i>Francisco Caetano Dias</i> .....	79
A Evolução do Comércio, <i>Fernando Pessoa</i> .....	84
Curso Prático de Escrituração Comercial, <i>Francisco Caetano Dias</i> .....	94
Inventário Permanente, <i>Francisco Caetano Dias</i> .....	97
Organisar, <i>Fernando Pessoa</i> .....	105
Contabilidade: Problemas de Lançamentos, <i>Francisco Caetano Dias</i> .....	110
A Avaliação das Mercadorias no Inventário (Duas Opiniões), <i>Jodo Nogueira Rosa, e Carlos José Guerra</i> ..	115
O Arquivo de Correspondência, <i>Fernando Pessoa</i> .....	121
Curso Prático de Escrituração Comercial, <i>Francisco Caetano Dias</i> .....	126
Funcionamento duma Camara de Compensação, <i>Jaime Pereira de Lacerda</i> ..	129
O Título de Périto Contabilista, <i>Francisco Caetano Dias</i> .....	136
O Arquivo de Correspondência, <i>Fernando Pessoa</i> .....	146
A Técnica da Revisão Contabilista, <i>Francisco Caetano Dias</i> .....	152
Contabilidade: Problemas de Lançamentos, <i>Francisco Caetano Dias</i> .....	156

REVISTA DE COMERCIO E CONTABILIDADE

Curso Prático de Escrituração Comercial, <i>Francisco Caetano Dias</i> .....	159
O Manifesto Internacional, <i>trad. de Fernando Pessoa</i> .....	161
A Técnica da Revisão Contabilista, <i>Francisco Caetano Dias</i> .....	165
Os Preceitos Práticos em Geral e os de Henry Ford em Particular, <i>Fernando Pessoa</i> .....	172
Matéria Cambial, <i>Firmo Martins</i> .....	179
A Reforma do Calendário e as suas Consequências Comerciais, <i>Fernando Pessoa</i>	184
Aforismos, Preceitos e Considerações Várias, nas bases das páginas, <i>Fernando Pessoa</i> 6, 11, 20, 23, 26, 31, 32, 93, 96, 109, 120, 125, 128, 135, 145, 164 e .....	189
Índice .....	191



# CAMBIO S

SISTEMAS MONETARIOS

— \* —

## ARBITRAGENS

Por FIRMO A. MARTINS

O UNICO LIVRO COMPLETO E PRÁTICO QUE  
HA EM PORTUGUEZ SOBRE ESTES ASSUNTOS

À VENDA EM TODAS AS LIVRARIAS

# SCIENCIA E INDUSTRIA

REVISTA MENSAL DE VULGARISAÇÃO  
SCIENTIFICA E DE ENSINO TÉCNICO  
A UNICA REVISTA TÉCNICA PORTUGUEZA AO  
ALCANCE DE TODOS E A TODOS INTERESSANDO

### ASSINATURAS

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

TODA A CORRESPONDENCIA RELATIVA À REDAÇÃO  
E ADMINISTRAÇÃO DEVE SER DIRIGIDA PARA

Rua do Poço dos Negros, 174, 3.º

LISBOA

# SABONETE CURÍA

---

TOILETE MEDICINAL

---

O MELHOR PARA A HIGIENE  
: : E BELEZA DA PELE : :

---

REPRESENTANTE E DEPOSITARIO GERAL

## HUMBERTO BOTTINO

Rua S. Sebastião da Pedreira, 228 e 230

L I S B O A