

- Revista Comercial -

ORGANO DE LA CÁMARA DE COMERCIO DE ATLÁNTIDA

ESTA PUBLICACION APARECERA EL QUINCE DE CADA MES
Y SE DISTRIBUIRA GRATUITAMENTE.

NUESTRO PROGRAMA:

Encaminamos nuestro esfuerzo en cinco direcciones principales:

1ª—A unificar la opinión de los elementos sociales, y dar a conocer las necesidades comerciales, industriales y agrícolas de la Costa Norte de Honduras.

2ª—A plantear los problemas más urgentes y sugerir las soluciones posibles.

3ª—A trabajar con el Estado para obtener su ayuda para facilitar el resurgimiento de esta zona.

4ª—Agrupar a todas las personas que pertenecen a la agricultura, industria y comercio costeños para la defensa común de nuestros intereses y el mejoramiento de la situación económica en general; y

5ª—A defender y velar celosamente por los intereses de la Industria, el Comercio y la Agricultura de Atlántida y de la Costa Norte de Honduras; representar a estos intereses ante las autoridades de la República, e impulsar, por todos medios que estén a nuestro alcance, su desarrollo y prosperidad.

La Ceiba, Honduras, C. A., Mayo de 1929.

TIP. CASTILLO.

- DIRECTIVA PARA 1929 -

Presidente: Perito Mercantil	don Yanuario Landa Blanco.
Vicepresidente:	don Mauricio Laffite.
Srio. : Procurador Judicial	don Juan Fernández V.
Tesorero	don Ernesto Crespo.
Pro-Secretario:	don H. Y. Kawas.
Vocal Primero:	don Juan F. Carías.
Vocal Segundo:	don Manuel Caro.
Vocal Primero Suplente:	don José Azcona.
Vocal Segundo Suplente:	don Eduardo Chinchilla.

- TARIFA DE ANUNCIOS -

Por una página	\$ 8.00 oro.
Por media página	\$ 4.00 oro.
Por cuarta página	\$ 2.50 oro.

Anuncie Ud. en nuestra Revista. Circula profusamente en La Costa Norte, en todo el país y en el extranjero.

REVISTA COMERCIAL

ORGANO DE LA CAMARA DE COMERCIO DE ATLANTIDA

La Junta Directiva de la Cámara asume la Dirección general de esta Revista.

Director: Y. LANDA BLANCO
Redactor: FEDERICO MORALES ALBO
Tesorero: ERNESTO CRESPO

Uno para todos.
Todos para uno.
Oficina: Cámara de Comercio. Teléfono, 86.

2ª Epoca

La Ceiba Honduras, Marzo de 1929

Núm. 20

EL COMERCIO ES INTERNACIONAL

UN distinguido profesional, a quien se le preguntaba su opinión sobre el conflicto de los comisariatos, contestó precipitadamente que el conflicto le parecía extraño a los intereses hondureños, discurriendo que siendo tanto las compañías como los comerciantes en su gran parte extranjeros, la suerte de los negocios de cada uno no afectaba a los intereses esencialmente nacionales.

Con todas las consideraciones del caso, y por tratarse de un prejuicio arraigado, trataremos de señalar cuál es la causa de la confusión en esta materia.

Ya el señor Hoover, en su llamada Doctrina apuntó que era conveniente señalar la diferencia que existe entre la Política Económica de las naciones y la Política Económica de los individuos, es decir entre la economía de las naciones y la de las personas.

Si compramos telas o comestibles a un fabricante o hacendado japonés establecido en los EE. UU., no le compramos al Japón, sino a los EE. UU. Contra el japonés podrá haber prejuicios raciales, pero económicamente el japo-

nés es tan norteamericano como el nacido en la Casa Blanca, de Washington. El dinero que le pagamos por telas y granos no lo mandamos al Japón sino a los EE. UU.; los impuestos por la fabricación o cultivo no los paga el japonés a las islas del imperio, sino al Tesoro de los EE. UU.; los gastos que el fabricante y empleados hacen para su manutención y vestido, no se pagan al exterior, sino a la República Norteamericana. Es, pues, el japonés fabricante en los EE. UU. un individuo cuya economía forma parte de la economía nacional de los EE. UU.

Además, y esto debe meditarse, lo que se trata es de obtener tierra para la fructificación del comercio. Si en la tierra actualmente no crecen más que algunas hierbas extrañas, no es culpa de las hierbas; es culpa del horticultor.

Si se quiere tener comercio nacional en el más amplio sentido de la palabra, procúrese que haya ambiente para él.

Y el ambiente para ese desarrollo permitirá, como en todas partes, la germinación de las semillas que el viento o la mano del cultiva

Tenga su ropa lavada
sanitariamente

ENVIELA A LA

Lavandería Ceibeña

La Ceiba, Honduras.

El camión pasará a recoger la ropa sucia
el lunes por la mañana y será entregada
el miércoles por la tarde.

El miércoles por la tarde recogerá ropa
sucia y será entregada limpia el
sábado de cada semana

Teléfono No. 66.

La Gerencia.

(LEA ESTO, SR. COMERCIANTE)

EL PUNTO DE VISTA DEL BANQUERO

Por ARTHUR W. LOASBY

PRESIDENTE DE THE EQUITABLE TRUST
COMPANY OF NEW YORK

Para juzgar de la solidez de un negocio, lo primero que considera el banquero es el factor humano de su administración, porque tal es en realidad la base de toda empresa. En efecto, sea cual fuere la índole del negocio—su producto, el campo en que opere, las patentes de que disponga, sus horizontes, etcétera—el éxito, en último análisis depende de las personas que lo manejen y, por supuesto, de lo que hagan.

En todo cuanto nos rodea vemos pruebas de la importancia suma que representa el factor humano. Cuantas veces no ocurre que tal o cual empresa cree ejercer algo así como un monopolio con determinado producto, o con cierto procedimiento, o tener por lo menos bajo su dominio absoluto el territorio o zona equis. Pero cuando menos se lo imaginan surge una empresa competidora, que sin contar con los medios con que cuentan ellas y teniendo además muchos obstáculos que vencer no tardan en sacarles la delantera a las antiguas empresas que se consideraban dueñas del campo, y la razón de ello está, por lo general, en la superioridad de su dirección. Acontece también a veces que una casa antigua ve que se le va el negocio de las manos, o que se le presentan serias dificultades de otro género. Dase entonces a la dirección un giro

radicalmente distinto, ya adoptando nuevas ideas, ya cambiando a las personas; cesa la decadencia y aun logra la empresa mayor éxito que en sus buenos tiempos. ¿Qué fué, pues, lo que hizo el milagro? El factor humano.

Saber lo que hace el competidor es tan importante como saber lo que hace uno mismo. Nada de
(Pasa a la 5ª página)

El Comercio es.....

(Viene de la 1ª página)

dor deposite en la tierra. Así como hay leyes naturales, hay leyes económicas. Pero lo que ahora falta es el ambiente para el comercio nacional.

Después podrá facilitarse a unos y restringir a otros la actividad comercial, si así se desea, aunque la imposición de la realidad no deberá perderse de vista. Ante los ojos tenemos nuestra estrechez y la prosperidad argentina. Cada camino lleva a un lugar distinto. No hay que discutir principios, sino abrir los ojos ante las realidades y escoger el camino hacia el futuro. En Buenos Aires más de la mitad de la propiedad está en manos de extranjeros diversos, y no hay quien niegue que el comercio argentino ocupa el segundo lugar en el continente.

La Industrial Ceibeña

Hielo - Cerveza - Frescos

Todo higiénicamente preparado
por expertos en sus ramos

**Cuando Ud. quiera tomar un buen
vaso de Cerveza, pida**

SALVA-VIDA.

La Compañía Industrial Ceibeña.

Nuestros productos han sido premiados en varias exposiciones
con Medallas de Oro y Menciones Honoríficas.

Pruebe Ud. cerveza SALVA-VIDA y quedará convencido
de que esta cerveza es tan buena como la mejor
que viene del extranjero.

LA CEIBA, HONDURAS, C. A.

El Punto de Vista...

(Viene de la 3ª página)

difícil tiene el obtener datos numéricos dignos de crédito acerca de las actividades de los competidores principales, valiéndose al efecto de diversas fuentes. La comparación que se haga entre esos datos numéricos y los del propio negocio indica la base sólida en que debe uno apoyarse y a menudo sugiere ideas importantes.

Lo segundo en que se fija el banquero es el conjunto de circunstancias representadas por los antecedentes, las relaciones y los procedimientos comerciales. Por antecedentes o historia se entiende, por supuesto, la experiencia que se tenga en el mundo de los negocios y la manera como encaje ésta en el nuevo negocio. Pongamos por caso a dos individuos que se establecen en el comercio de pieles. Uno de ellos ha estado dedicado a ese ramo toda su vida y el otro traficaba antes en maquinaria. Claro es que en igualdad de circunstancias el banquero cree que correría menos riesgo con el que ha sido siempre un peletero, porque se supone que sus conocimientos técnicos en la materia sean muy superiores a los que pudiera tener el otro.

Estudia también detenidamente el banquero las relaciones comerciales de la casa o empresa de que se trate, teniendo en cuenta que la falta de cumplimiento por falta de los proveedores de la materia prima o de los artículos fabricados, según el caso, ora en lo que se refiere a las fechas de entrega, ora en lo que respecta a la cantidad o

la calidad, el tamaño, ect., puede poner en peligro a una empresa, y de allí que el banquero prefiera que los proveedores sean personas o compañías largo tiempo establecidas y de buena reputación. Y dirige asimismo la mirada hacia el otro polo del negocio; el sistema de distribución, para saber, entre otras cosas, si es probable que la empresa objeto de sus observaciones vea súbitamente disminuidas las ventas, porque rehusen seguir haciendo negocios con ella uno o más de sus distribuidores; o si el sistema de distribución es tal que no pueda ocurrir nada semejante de una manera repentina; y cuales son las medidas que la casa esté dispuesta a tomar en el caso de que se le presente tal situación.

El funcionamiento de un negocio por medio de métodos conocidos inspira confianza al banquero, por cuanto contribuye a la seguridad del negocio. Pero por métodos conocidos no debe entenderse el obstinado apego a lo antiguo, pues el negocio que no procura modernizarse es tan peligroso como el que a tontas y locas adopta sistemas no experimentados. Lo ideal es una feliz combinación que permita afianzar el negocio en métodos que siempre se han tenido por buenos, y a la vez experimentar con nuevos métodos de fabricación, venta, etcétera. Pero tales experimentos deben hacerse independientemente de la marcha normal del negocio y cuando den el resultado apetecido ha de implantarse la innovación gradualmente y no de golpe, evitando así el dejarse llevar por el entusiasmo, que suele ir hermanado con la exageración. Semejantes experimentos,

(Pasa a la 7ª página)

JULIO LAFFITE

— JUTIAPA —



Establecimiento comercial de primer orden. Venta de artículos americanos y europeos. Importación directa. Precios fijos. Atención, cultura y prontitud en el despacho.

JUTIAPA, ATLANTIDA, HONDURAS

Banco Atlántida

La Ceiba, Honduras.

SUCURSALES

Tegucigalpa, San Pedro Sula,

Puerto Cortés.

Tela

PRESIDENTE. C. D'ANTONI.

GERENTE. E. J. LEJEUNE

COMPRA Y VENDE Cheques, Libranzas, Letras de Cambio y Monedas Extranjeras.

Emite Cartas de Crédito.

Recibe depósitos.

Hace préstamos y descuentos con satisfactoria garantía personal o hipotecaria en general, toda clase de operaciones bancarias. Tipo actual del descuento 10% anual
Corresponsales: New Orleans, New York, San Francisco, Londres, París, Italia, España, Belice, Guatemala, Costa Rica, Nicaragua, El Salvador, Tegucigalpa, San Pedro Sula, Puerto Cortés, Trujillo, Tela y cabeceras de departamentos del país

CLAVES USADAS

LIEBER'S Y A. B. C. 5TH. ED.

CAPITAL PAGADO

\$ 500.000 ORO

Horas de Oficina: de 8 a 11½ a. m.

y de 1½ p. m. a 4 p. m.

La Casa Blanca

De H. Y. Kawas. Avenida San Isidro

Grandes novedades en toda clase de mercaderías. Casimires ingleses, variado surtido de calzado de diferentes marcas, dril de lino español legítimo, ropa hecha, sombreros finos marcas Bertuy y Chelson, géneros de fantasía, sombreros para señoras y niños; y un surtido en general de toda clase de mercaderías, a precios sin competencia en la plaza.

Cognac Barbaresco, puro jugo de uva, procedente de Grecia.

Venga Ud. a la Casa Blanca y no se arrepentirá.

El Punto de Vista...

(Viene de la 5ª página)

sea que se realicen en lo que respecta a la fabricación, a la administración o a la venta, deben ser costeados con las ganancias efectivas de la empresa y no con el capital de ésta, y con esto queda dicho que la magnitud de los experimentos en lo que respecta a su coste, ha de estar en relación con el monto de las ganancias obtenidas.

La prontitud con que se efectúan las ventas la tiene siempre muy en cuenta el banquero, por cuanto tal cosa revela la actividad del negocio en relación con el capital en él empleado y mientras mayor sea esa actividad mayores serán las ganancias. La actividad de la venta depende, naturalmente, de la naturaleza del negocio, y así resulta que lo que en determinado ramo es un movimiento rápido en otro ramo es decididamente lento. La manera más cuerda de calcular el tiempo en que debe efectuarse ese movimiento es el de tomar por base el caso de las empresas más prósperas del mismo ramo, y el banquero está siempre dispuesto a dar luces sobre el particular.

A primera vista parecerá un tanto egoísta por parte de un banquero el decir que nada puede beneficiar tanto a un hombre de negocios como el hacer del banco su propio confidente, pero la detenida reflexión hará ver la bondad del consejo, del cual deben aprovecharse todos los que quieran salir adelante. Fácil es comprender, en efecto, que en el interés del banquero está el ayudar a sus

clientes en lo posible, porque ése es precisamente su negocio, y de ahí que aparte de la muy humana satisfacción que produce el indicar le a un amigo el camino del éxito, se afane en ello el provecho que deriva su propio negocio. Es evidente que la prosperidad del banco está en relación directa con la de sus clientes, pues a mayor actividad comercial mayor es el número de operaciones que hace el banco y mayores son, en consecuencia sus ganancias. Porejemplo, la empresa fabril o mercantil que por virtud del éxito obtenido se ve precisada a ensanchar su radio de acción tiene que acudir frecuentemente al banco en solicitud de préstamos, lo cual significa beneficios para el banco, y además los industriales y comerciantes prósperos tienen a menudo fondos disponibles para invertir en otros negocios y de esto saca también provecho el banco.

Por donde quiera que se mire la cosa se ve cuán útil es para el hombre de negocios el estar en contacto personal con el banquero, quien sin duda alguna tratará de sacarlo de dificultades cuando éstas se presenten, si antes aquél le ha hecho la confianza de ponerlo al tanto de sus asuntos. Y no podrán en verdad aducirse una razón de más peso en pro de la necesidad que el hombre de negocios tiene de hacerse amigo del banquero y contarle las intimidades de su negocio, y consultar con él antes de contraer ningún serio compromiso o de efectuar cambio radical alguno en los métodos que siga su empresa.

Es en verdad asombroso el número de datos que en nuestros

(Pasa a la 9ª página)

Fabrica "Lempira"

Para Todo Uso
Compañía Lempira

Lempira
EI MEJOR JABON

**El mejor Jabón que se fabrica en
el país por ESTAS razones**

Resulta mas economico. Limpia rapidamente cualquier suciedad. No mancha ni destiñe la ropa. Tan barato como ningún otro jabón extranjero.

Prefiera Ud. el «Jabon Lempira» en sus usos domésticos.

El Punto de Vista...

(Viene de la 7ª página)

días tiene el banquero al alance de la mano. La índole misma del negocio bancario le procura esa información tan completa, pues mientras, en lo general, el hombre de negocios se ocupa sólo en obtener informes que atañen a su propio ramo, el banquero tiene que recabarlos de toda clase de negocios, tiene que estar en contacto íntimo con la situación general de todo lo que en una forma u otra es objeto del movimiento de valores, tiene que conocer al detalle las corrientes y las tendencias, y puede, por lo tanto, casi siempre, hacer observaciones atinadas sobre el futuro de cada ramo. La experiencia que le da el contacto personal con sus clientes lo pone en condiciones de saber cuáles son los métodos más prácticos y eficaces de cuantos se siguen en un vastísimo campo de actividades. Conoce los problemas que se les presentan a multitud de empresas y sabe cómo se han resuelto muchos y se están resolviendo otros, y en virtud de gran número de hombres de negocios con quienes está en contacto, puede hacer comparaciones y dar consejos valiosos sobre puntos fundamentales.

Así pues, quien no tenga todavía la costumbre de consultar con el banquero amigo sobre sus propios asuntos, fuera de los de orden puramente financiero, debe procurar adquirirla y seguramente recibirá agradabilísimas sorpresas al verlas en maneras como tal cosa ha de aprovecharle. Y ya que hablamos de las relaciones personales del hombre de negocios con el

banquero, bueno será que demos un revés al necio prejuicio que algunas personas tienen, de que el banquero deseen conocer sus asuntos para quitarles el negocio. Nada más insensato y así, por fortuna lo ha comprendido la generalidad. Si fuera cierta semejante tontería ¿cómo podría el banquero multiplicar a tal punto sus actividades y dedicarlas a cosas tan disímiles del negocio bancario? ¿Se volvería loco! No; lo que él quiere, lo que está en su verdadero provecho es que sus clientes prosperen, porque eso garantiza el pago de los dineros que les ha prestado y hace posibles nuevos préstamos. Por eso es que le da tanta importancia a la buena administración de los negocios. Sabe muy bien que si el negocio está manejado por personas competentes, lo normal es que cada día produzca mayores ganancias, y no tiene en tal caso el banquero que temer la falta de cumplimiento de las obligaciones con él contraídas, sino antes bien espera hacer nuevas y provechosas operaciones.

En los últimos cinco o seis años ha creado el banquero el hábito de sondear más a fondo que antes la situación de quienes solicitan préstamos. Exige ahora más datos porque conoce muy bien la importancia de éstos. Antes se contentaba con que la empresa que acudía a él tuviese buenas entradas y estuviese solvente; pero ahora no le basta eso y tiene que saber si hay eficiencia en el funcionamiento de la empresa, si el sistema que se sigue para averiguar los costes es fehaciente, y preciso, y si la norma establecida en las ventas es tal que cada dólar o cada peso o peseta,

(Pasa a la 11 página)

LEA USTED

LA CAMARA DE COMERCIO DE ATLANTIDA

ORGANIZADA para trabajar por el mantenimiento y desarrollo del COMERCIO, LA INDUSTRIA, LA AGRICULTURA Y FINANZAS REGIONALES, ruega al público en general se sirva enviar a su Directiva cualquier iniciativa tendiente al mejoramiento de estos importantes ramos.

La iniciativa particular y aislada, y aun los reclamos constantes de la prensa, son frecuentemente desatendidos por los Gobiernos; pero las iniciativas que apoyan las Cámaras de Comercio se convierten en peticiones y proyectos que no pueden ser rechazados por los Gobiernos y los Congresos sin un estudio previo.

SEÑOR COMERCIANTE

No debe quedar Ud. sin ser socio de esta Cámara. Las ventajas que Ud. obtendrá son similares a las de los Sindicatos bien organizados.

La Cámara le proporcionará una tarjeta de identificación, la que es de grande utilidad para cuando Ud. tenga que viajar, pues ella le asegura las recomendaciones de otras Cámaras para todo negocio.

Podrá hacer cualquier consulta a los miembros de la Directiva sobre procedimientos mercantiles y casos de contabilidad.

Puede solicitar la representación y ayuda de la Directiva ante las autoridades locales y Supremas para la solución de las dificultades o peligros que amenacen su negocio.

Las dificultades que pudieran surgir entre Ud. y otro comerciante, la Cámara le ayudará a resolverlas amigablemente sin necesidad de que Ud. tenga que recurrir a los Tribunales.

El hecho de ser miembro de una Cámara le dá mayor respetabilidad a todo comerciante en sus relaciones de crédito en el extranjero.

Para el ingreso a esta Cámara solo tendrá que firmar una solicitud, pagar \$ 5.00 oro como cuota de ingreso y \$ 1.50 cada mes.

El Punto de Vista...

(Viene de la 9ª página)

según la unidad de moneda de que se trata, da el rendimiento que debe dar.

La razón es obvia, dada la época en que vivimos, en la cual ha llegado la competencia a adquirir una intensidad tal, que el margen de ganancias va siendo más y más pequeño cada día. Hace años la impericia de la administración, con todo y lo que por esa circunstancia dejaba de ganar la empresa, no significaba más que esto, que la empresa no obtenía el máximo de beneficios que debía obtener; pero beneficios los había, a pesar de todo. Hoy la situación es muy otra, porque no existe ya el amplio margen de ganancias de entonces. Las que antes eran pérdidas relativas, es decir, ganancias mínimas; pero ganancias al fin, son hoy pérdidas absolutas, déficits. En esas circunstancias las *buenas entradas* significan hoy muy poco, porque pueden muy fácilmente tornarse malas en un momento dado y aun arrastrar a la empresa a la insolvencia.

Ciertos otros factores intervienen en las operaciones de préstamo. Digámaslo en dos palabras. La mayor o menor solidez de una empresa da la pauta del préstamo, y también del tipo de interés que ha de cargársele. A menor riesgo mayor es la cantidad del préstamo y menor el tipo de interés. La recíproca es evidente. Ciertos ramos de negocios permiten, por su índole misma, el solicitar préstamos mayores en relación al capital invertido, que lo que sería admisible en otros ramos. Por regla general

la proporción es de dos a uno entre el activo y el pasivo a favor de aquél. Pero esa proporción es un tanto elástica, de acuerdo siempre con la solidez fundamental del negocio, el ramo a que éste pertenece, el objeto a que se destina el dinero solicitado, la época del año y la naturaleza del activo.

La característica principal del mundo de los negocios en los tiempos modernos es la competencia. Ya hemos dicho que el margen de ganancias es menor cada día, cuya única interpretación posible es la de que las empresas, ya no para prosperar sino tan sólo para sostenerse, tienen necesariamente que desecharse de su manejo y funcionamiento todo lo que entrañe despilfarro y vigilar escrupulosamente sus gastos, a fin de que cada dólar, peso o peseta que se haya invertido en el negocio esté en constante actividad y produzca resultados precisos y tangibles.

Las circunstancias y las normas se transforman rápidamente. El mundo de los negocios es algo así como un río impetuoso, que nos obliga a estar continuamente en guardia, pues las imprevisiones en materia económica suelen ser funestas, en tanto que si tomamos todas las medidas que la prudencia aconseja podemos viajar raudamente y llegar al punto anhelado, adaptando nuestro bajel a la velocidad de la corriente. Para ello ha de estar la mente en condiciones de concebir nuevas y fructíferas ideas, que se apoyen, sin embargo, en la experiencia y lleven un propósito bien definido y práctico.

Anuncie sus productos en esta Revista y luego verá sus frutos.

Standard Fruit & Steam Ship Company's Rail Road

Itinerario de trenes que empezará a regir el día de la fecha

DIVISION ORIENTAL

LOS DIAS DOMINGO

Sale de La Ceiba, 6.30 a. m. Llega a Aguán a las 10.45 a. m.
Sale de Aguán 11.30 a. m. Llega a La Ceiba a las 3.40 p. m.

LOS DIAS LUNES, MARTES, JUEVES, VIERNES Y SABADO

Sale de La Ceiba, 7 a.m. Llega a Aguán a las 11.35 a. m.
Sale de Aguán a la 1.30 p. m. Llega a La Ceiba a las 5.55 p. m.
Los días lunes este tren llega también a la Piedra Jet.
Los días viernes este tren llega también a Elixir.

LOS DIAS MIERCOLES

Sale de La Ceiba, 7 a. m. Llega a California a las 11 a. m.
Llega a Balfate a la 1.10 p. m.
Sale de Balfate a la 1.30 p. m. Llega a La Ceiba a las 3.50 p. m.

DIVISION OCCIDENTAL

LOS DIAS DOMINGO. (VIA EL PORVENIR)

Sale de La Ceiba a las 7.30 a. m. Llega a Porvenir a las 8 y 15 a. m.
Llega a San Juan a las 10 y 20 a.m.
Sale de San Juan a las 3.30 p.m. Llega a La Ceiba a las 6 p. m.

LOS DIAS LUNES, MIERCOLES Y SABADO

Sale de La Ceiba a las 7 y 20 a.m. Llega a San Juan a las 9 y 20 a. m.
Llega a Jilamo a las 10 y 45 a. m.
Sale de Jilamo a las 11 a. m. Llega a La Ceiba a las 3 p. m.
Los días sábado este tren pasa y regresa vía Porvenir.

LOS DIAS MARTES

(Trenes Mixtos de carga y pasajeros)

Sale de La Ceiba a las 6.30 a.m. Llega al Porvenir a las 7.15 a. m.
Llega a San Juan a las 10.20 a. m.
Llega a Jilamo 12 y 20 p. m.
Sale de Jilamo a las 12.45 p. m. Llega a La Ceiba a las 6 y 15 p. m.

LOS DIAS VIERNES

(Tren Mixto de Carga^oy Pasajeros)

Sale de La Ceiba a las 6.30 a.m. Llega a San Juan a las 9 y 10 a. m.
Llega a Jilamo a las 11.25 a. m.
Llega a Aurora a las 12.15 p. m.
Sale de Aurora a las 12.30 p.m. Llega a La Ceiba a las 6.15 p. m.

LOS DIAS JUEVES

(Tren Mixto de Carga y Pasajeros)

Sale de La Ceiba a las 7.30 a.m. Llega a San Juan a las 10.50 a. m.
Llega a San Juan Pueblo a las 11.45 a.m.
Sale de San Juan Pueblo a las 11.50 a.m.
Llega a La Ceiba a las 6 y 30 p. m.

La Ceiba, Febrero 7 de 1929.

(DE "EXCELSIOR", SAN SALVADOR)

Protejamos Nuestra Industria Nacional

Una de las maneras de hacer labor nacionalista efectiva o si quiere llamarla "patriótica" es la de proteger nuestra industria nacional, que se le ayude e impulse no sólo por el gobierno si no por todos los habitantes del país, ya que en esta forma lograremos que haya mas riqueza circulante, más trabajo para los obreros y por lo tanto mayor bienestar y tranquilidad general.

En estos instantes todos los países al par que procuran su expansión comercial, el método moderno de conquista y sujeción de los pueblos, cierran sus puertas a los productos industriales de otras regiones, poniéndoles tarifas prohibitivas, con el objeto así de obligar a los habitantes del propio país a consumir los artículos que se fabrican en él o a pagar a precios crecidísimos aquello que se prefiera del extranjero. Este es el sistema que nosotros debemos seguir si es que pretendemos hacer nacionalismo efectivo y procurar la conservación de nuestra independencia.

El Salvador es un país que relativamente ha gozado de paz, pues a pesar de las constantes amenazas de los opositores a los gobiernos que ha habido, nunca se ha visto disturbado más allá de una semana, y por lo tanto los negocios y los valores comerciales no han sufrido las depredaciones que en aquellos paí-

ses en donde las revoluciones armadas han durado años. Esto es una garantía que debiera animar a nuestros capitalistas para emplear sus capitales en empresas constructivas, es decir, en la implantación de factorías modernas que produzcan los artículos que necesitamos para nuestro propio consumo, que indudablemente resultarían más baratos que los traídos del extranjero.

Actualmente tenemos en el país fábricas de telas, de calzado, de cartón y otras que merecen ser apoyadas de manera directa por todos los salvadoreños, pues sus productos son de primera clase y mejorarán de calidad a medida que el público les dispense mayor protección consumiéndolos, lo cual sería además un indirecto estímulo para aquellos hombres de capital o empresa que desean establecer nuevas industrias. Podríamos además, no nos cansaremos de repetirlo, exportar nuestros productos a los países vecinos, a Guatemala y Honduras, para lo cual la celebración de nuevos tratados de comercio es una necesidad.

Parece que el Ministro de Hacienda señor Suay, anda en Guatemala haciendo gestiones para celebrar un nuevo tratado de intercambio comercial, si tal cosa es realidad y se logra, nuestros productos tendrán un amplio mercado abier- to para sus manufacturas y deberán

(Pasa a la 15 página)

Salvador J. Panayotti

COMERCIANTE IMPORTADOR. La Ceiba, Honduras

Articulos para caballeros, señoras y niños.
Renovacion constante de mercaderías. Precios: al alcance de todos. Frente al Mercado Municipal —o—

JUAN N. KAWAS & Co.

Establecimiento al por mayor y menor

Renovación constante de mercaderías americanas y europeas.

—**PRECIOS BAJOS**—

Avenida San Isidro, La Ceiba, Honduras, C. A.

JUAN R. LÓPEZ COMERCIAL S. A.

Casa Principal: San Pedro Sula

—**IMPORTADORES Y EXPORTADORES**—
MERCADERÍAS EN GENERAL

Sucursales:
PUERTO CORTES
TELA
TRUJILLO

Sucursales:
SIGUATEPEQUE
NARANJITO
STA. ROSA de COPAN

Compran productos del pais: café, maiz, frijoles, manteca, cueros y pieles, zarzaparrilla, etc.

Precios: los más equitativos.

Protejamos nuestra...

(Viene de la 13 página)

aprovecharlo nuestros hombres de negocios implantando los nuevos métodos que la ciencia de la industria y el comercio aconsejan.

Hemos visto a dos enormes capitales disputarse el derecho a la fabricación de la cerveza, pero nosotros hubiéramos visto con mayor agrado y habríamos estado prestos a aplaudir al capitalista que se empeñara en el establecimiento de una nueva industria, ¿o es que nuestros ricos creen que sólo la cerveza produce pingües ganancias? ¿Por qué, por ejemplo, no se disputan las concesiones para proceder a la construcción de casas higiénicas y cómodas para que las habiten los pobres y las paguen en pequeñas mensualidades? Porque no se disputan las ventajas para establecer fábricas de fósforos, de materiales para imprenta, de pieles para los diversos usos, y otras industrias? ¿Es que nuestro pueblo no calza, no gusta de vivir cómodamente, no lee y en cambio consume cerveza tanta como para que se arriesguen en el establecimiento de fábricas de ella verdaderos capitales? Si la última pregunta tuviese contestación afirmativa ello significaría que estábamos perdidos para siempre y que sobre el alma de nuestro pueblo habría que escribir el famoso R. I. P.

La protección a nuestras industrias significa, en cierta manera, un punto de defensa de nuestra independencia, de defensa de nuestra integridad territorial, puesto que haríamos una resistencia efectiva, práctica, sensible, a la invasión extranjera que por medio de su ex-

pansión económica pretende mantenernos en sujeción; tal protección constituiría el aseguramiento de nuestra libertad comercial y el principio de una lucha que no terminaría si no hasta conseguir que el extranjero, no fuera sino un factor económico de segunda categoría en nuestro país ya que el primero sería el capital y la industria salvadoreños.

Todo lo nuestro está como vulgarmente se dice "en pañales" tanto nuestra industria como la agricultura y esto es precisamente lo que más favorece a los que establecen centro de producción entre nosotros, puesto que no tienen competidor directo si no que encuentran abierto y libre el campo. Si realmente nos empeñáramos en una intensa labor constructiva a base de protección a la industria nacional, podríamos llegar a ser, indudablemente, uno de los pueblos más libres de la América Latina.

Nosotros podríamos exportar enormes cantidades de frutas al exterior si los hacendados y capitalistas nuestros fundaran una empresa lo suficiente fuerte para explotar la industria frutera, sin necesidad que mañana o pasado venga el extranjero a comprarnos nuestras tierras, a apoderarse de ellas y a trabajarlas en provecho propio. Nuestra principal exportación por ahora se limita al café y ya ven nuestros ricos las enormes ganancias que les dejan las cosechas que ellos podrían triplicar si implantasen sistemas de cultivo modernos en sus haciendas.

Venimos hablando sobre estos mismos temas desde hace algún tiempo, pero es que así es necesario repetir y gritar lo mismo hasta que

(Pasa a la 17 página)

S. SIKAFFY

EXPORTADOR E IMPORTADOR

— AVENIDA SAN ISIDRO —

Mercaderías en general. Géneros de fantasía, magníficas telas, calzado para caballeros, señoras, niños y señoritas; y un variado surtido de artículos de buena clase, a precios sin competencia. Se atiende al cliente con prontitud y esmero.

JORGE JOSÉ

Gran almacén de toda clase de mercaderías al por mayor y menor y quien expende artículos de primera calidad a muy bajos precios

Sus mercaderías están exhibidas en diferentes departamentos. Tenemos un surtido completo de géneros de fantasía, ropa hecha para caballeros, los perfumes más exquisitos, calzado de toda clase etc. Departamento al por mayor de toda de mercaderías. Cuando Ud. quiera lo mejor, tenga presente de comprar donde **JORGE JOSE** en La Ceiba, La Masica y Esparta.

JORGE JOSE.

Vendemos confites de Bando Candy Co.

Bragmam Bluff Lumber Co.

Puerto Cabezas, Nicaragua, C.A.

GRAN MOLINO DE MADERA DE PINO

**CALIDAD INSUPERABLE A PRECIOS BAJOS,
FUERA DE COMPETENCIA.**

Tiene grandes existencias para atender toda orden o pedido para Honduras. Se ofrece atención y embarque inmediatamente. Para precios y demás condiciones, dirigirse al Almacén de Materiales de
JUAN F. CARIAS.

Emigrantes belgas

BOGOTÁ.—El representante de la United Press de esta capital ha llegado a saber autorizadamente que el objeto principal del acuerdo de colonización firmado entre los gobiernos de Colombia y Bélgica, relativo a 100,000 hectáreas, es el desarrollo que está tomando la plantación del caucho crudo en Putumayo y se espera así intensificar la exportación del producto.

Por otra parte, se dice que ello obedece también al plan del gobierno de estimular la inmigración, para con ello contrarrestar la escasez de trabajadores en este país, por cuanto los peritos afirman que esa escasez dió motivo a que la cosecha del café sufriese pérdidas por valor de 15 millones de dólares.

Los informes suministrados por la Federación de tostadores dicen que las perspectivas de la cosecha del café en este país son favorables.

Protejamos nuestra...

(Viene de la 15 página)

alguien, en medio de la indiferencia e incuria general se pare a escucharnos, a poner atención y se decida a emprender la obra que nosotros queremos para bien de todos los salvadoreños y de aquellos que residen entre nosotros.

La lucha, hoy como siempre, es de capitales, de pueblos capitalistas que quieren esclavizar a pueblos pobres y sobre esa base es sobre la cual nosotros tenemos que aprestarnos a defender la nacionalidad salvadoreña.

NacO

**El Calzado Nacional
hecho con
materiales del país
y por zapateros
COMPETENTES**

NacO

Prefiéralo Ud. a Cualquier
Otro. De Venta en Todas
Partes.

Para Conservar su Salud y Alargar la Vida

El trigo, tal como llega a nosotros del laboratorio de la Naturaleza, es un producto acabado del Creador: la hoja verde, con su milagrosa clorofila, trae en cada grano una variedad selecta de elementos para la alimentación, extraídos de la tierra y el sol, de la lluvia, el rocío y la atmósfera: puros como la nieve, creados para el uso del hombre y adaptados especialmente para sus necesidades.

Solo la Harina de Puro Trigo retiene en si, todas estas cualidades, y por esto debe insistir Ud. en que el pan de su consumo sea hecho con la Harina que elabora y vende el Molino Nacional de La Ceiba.

M. A. Laffite & Co.

Establecimiento comercial de primer orden
instalado frente al Parque Morazan

Recibe constantemente gran variedad de artículos, tales como géneros, zapatos, abarrotes, licores, vinos, conservas, etc., etc.

Su tienda y almacenes están siempre listos para satisfacer cualquier orden del público.

AVENIDA SAN ISIDRO, La Ceiba, HONDURAS, C. A.

De nuestros colaboradores

El valor monetario de la educación

SE ha dicho que la mente educada es la agencia productora más grande del mundo, sin la cual el fértil suelo, los abundantes bosques de maderas valiosas y los vastos depósitos de minerales, no son sino otro tanto material inútil. No obstante, pocas personas, comparativamente, tienen una idea de la íntima relación que existe entre la educación y la producción de riqueza, y probablemente muchas menos todavía comprenden hasta qué grado la riqueza y el poder productor de riqueza de una nación dependen de la cantidad y calidad de educación que sus hijos han recibido.

Las estadísticas demuestran que un trabajador educado inferiormente, procedente de la clase de los niños que dejaron la escuela primaria, a los 14 años de edad, gana un promedio de \$ 500.00 al año por 44 años, desde los 14 hasta los 58 años, o sea un total de \$ 22.000, durante toda su vida. En cambio otro, educado en la escuela de segunda enseñanza, gana un promedio de \$ 1,000 anualmente por 40 años, de los 18 años hasta los 58, o sea un total de \$ 40.000 durante su vida. Es decir que los 4 años de enseñanza adicional, que equivalen a 720 días, hacen que las ganancias del trabajador que terminó la segunda enseñanza tengan un aumento de \$18,000. O en otras palabras,

cada día pasado en la escuela de segunda enseñanza representan... \$ 25.00 adicionales a las ganancias que haga en su vida.

Una educación universitaria ofrece ventajas tan notables sobre la educación de segunda enseñanza, como las que ofrece la educación de segunda enseñanza sobre la educación de escuela primera. Por ejemplo: de los datos recogidos de 100 firmas comerciales e industriales americanas, se probó prácticamente que el 90% de los hombres que recibieron educación de Universidad logró ascender a posiciones de responsabilidad ganando grandes sueldos, mientras que de los hombres sin educación universitaria sólo el 15% adquirió posiciones de idénticas ventajas.

Además de servir de punto de apoyo para obtener grandes salarios y un éxito material seguro, una buena educación, al dar refinamiento, da también un poder para gozar de cosas mejores en la vida. El carácter, la personalidad y otros atributos que proporcionan distinción en todos los ramos de la vida, se encuentran más generalmente entre las personas bien educadas.

Con el constante aumento de la aplicación de la ciencia a la industria, la posibilidad de algún gran éxito para el hombre sin educación va disminuyendo rápidamente. De

(Pasa a la 21 página)

Honduras Sugar and Distilling Company

La Ceiba, Honduras, C. A.

Propietarios del Gran Ingenio Montecristo

Montado a la moderna, con maquinarias in-
mejorables para la elaboración de
azúcar marca

“La Abeja”

y los exquisitos licores: ANIS del MICO,
WISKEY VIRGINIA, RON del MO-
RENO, RON PALMIRA, COÑACS,
GINEBRA, CREMAS

Elaboramos también variedad de perfumes
que han merecido gran aceptación
en el público

AGENCIA DE TRANSPORTES A CARGO DE DON F. ERNESTO CASTILLO:

El valor Monetario...

(Viene de la 19 página)

vez en cuando alguno de muy excepcional habilidad ha logrado algún gran éxito en el mundo financiero, a pesar de los obstáculos interpuestos por la falta de educación. Pero estos casos excepcionales no dan base para ninguna generalización.

De lo que precede el lector puede haber deducido que la educación concede sus ventajas económicas a los hombres solamente. Pero si tal condición ha existido alguna vez, no existe en estos tiempos en que la mujer toma una parte tan activa en las cuestiones del negocio. Para una posición social la educación es una necesidad. Para la promoción en el mundo financiero una preparación adecuada es aún más que necesaria.

Las estenógrafas sin educación ganan de \$ 8.00 a \$ 10.00 por semana. Las estenógrafas educadas ganan de \$20.00 a \$ 30.00 por semana. Las mujeres sin educación que están empleadas en las tiendas como vendedoras ganan de \$ 6.00 a \$ 8.00 por semana. Las educadas pueden llegar a ser compradoras para la firma, formar parte del personal de la dirección y ganar de \$ 40.00 a \$ 50.00 semanales. Las enfermeras sin educación ganan generalmente \$ 8.00 por semana; las educadas \$ 20.00 o \$ 25.00.

A la muchacha sin educación no se le da ninguna oportunidad en las profesiones, en los trabajos del periodismo, en las oficinas públicas, en los bancos, en los escritorios de los hombres de negocios, ni en ninguno de los muchos campos atractivos que ahora se abren para las mujeres.

ED. CHINCHILLA I.

TENEDOR DE LIBROS
BOOK KEEPER
SERVICIO MARITIMO
MARINE SERVICE

CORREDOR DE ADUANAS
CUSTOM HOUSE BROKER
INFORMACIONES COMERCIALES
COMMERCIAL INFORMATION

LA CEIBA, HONDURAS.

NOTA.—El señor Francisco C. Lucena está autorizado para conseguir anuncios para esta Revista.

RUMBO ESTE.

CASTILLA—COROCITO—OLANCHITO.

RUMBO OESTE.

Tren Nº 1	Tren No. 17	Kilómetros	ESTACIONES	Tren No. 2	Tren No. 18
Lunes, Miércoles, y Viernes	Expreso solo domingo		SALE LLEGA	Martes, Jueves, Sábado	Expreso SOLO Domingo
7.15 a. m.	6.45 a. m.	0.0	Puerto Castilla	4.45 p. m.	5.— p.m.
7.30	6.55	6.2	Empalme	4.35	4.50
7.57	7.20	21.2	El Canal	4.5	4.25
8.20	7.40	31.7	Chapagua	3.40	4.6
8.33	7.50	37.5	Pires	3.30	3.56
8.45	8.05	43.5	COROCITO	3.20	3.45
8.39	8.26	105.5	Quebrada Arena	2.32	3.25
10.30	8.50	21	Taujica	2.05	2.59
10.55	9.07	28.8	Tocoa	1.40	2.50
11.05	9.16	32.9	Guapinol	1.32	2.40
11.80	9.25	37.1	CUACA	1.20	2.30
11.45	9.34	41.5	LÉRIDA	12.59	2.21
12.27	9.58	51.9	Copete	12.35	2.1
12.40	10	57.3	SABA	12.20	1.50
1.20 p. m.	10.16	61.7	Monga	11.43 a. m.	1.41
1.58	10.31	71	Jahuaca	11.20	1.23
2.25	10.43	80.7	Boca Mame	10.46	1.4
2.57	11.01	84.5	San Carlos	10.34	12.57
4—	11.80	96	OLANCHITO	10	12.30

LLEGA: SALE:

CASTILLA COROCITO BACALAR SICO

Tren No. 15	Kilómetros	ESTACIONES	Tren No. 16
Lunes, Viernes		SALE LLEGA	Martes, Sábado
9.30 a. m.	43,5	COROCITO	1,50 p. m.
9.35	45,—	Tepic	1,40
9.44	47,9	El Paso	1,30
10,10	56,—	Piedra Blanca	12,55
10,50	67,4	Francia	12,20
11,20	76,6	Limoncito	11,55 a. m.
1,01 p. m.	108,3	Cusuna	10,10
1,20	117,—	Iriona	9,50
1,45	129,—	SANGRELAYA	9,25
1,50	—	Tocamacho, Bacalar	RAMAL
2,45	129,—	SANGRELAYA	5,20
3,15	138,—	Sambito	9,—
3,50	143,9	Tinoco	8,40
4,—	143,6	LLEGA, SICO, SALE	8,30

PASAJEROS que llegan a SABA, procedentes de TRUJILLO, con destino a CEIBA, los días Domingo, Lunes y Viernes, podrán tomar el tren de la STANDARD.
 PASAJEROS de OLANCHITO para CEIBA, por SABA, alcazan asimismo igual servicio, los días Martes, Jueves y Sábado.
 PASAJEROS de CEIBA para TRUJILLO, por vía SABA, podrán usar igualmente los trenes de la TRUXILLO, los días Domingo, Martes, Jueves y Sábado.
 PASAJEROS de CEIBA para OLANCHITO, vía SABA, podrán tomar los trenes de la TRUXILLO, los días Domingo, Martes, Jueves y Sábado.

CASTILLA—TRUJILLO

Tren Nº 5	Tren No. 7	Tren No. 11 SOLO Domingo	Kmts.	ESTACIONES	Tren Nº 4	Tren Nº 6	Tren Nº SOLO Domingo
Diario	Diario	Diario		Sale Llega	Diario	Diario	Diario
8,30 a. m.	5,25 p. m.	7,— a. m.	0.0	Puerto Castilla	6,30 a. m.	2,30 p. m.	4,40 p.
8,40	5,35	7,10	6,2	Empalme	6,20	2,20	4,—
			7,5	Cocalito			
9,—	5,55	7,30	10,0	Jericó	6,—	2,—	3,40
9.10	6,5—	7,40	13,7	Trujillo	5,50	1,50	3,30

LLEGA SALE

Todos estos trenes, en su itinerario, se conectan entre sí.

Derechos Reservados

Tratado de Libre Comercio con Guatemala

Exposicion que la Cámara de Comercio de Atlantida elevó al Congreso Nacional

La Ceiba, 9 de marzo de 1929.
Soberano Congreso Nacional:
Tegucigalpa.

La Cámara de Comercio de Atlántida, ante Vos, con el debido respeto, viene a manifestaros lo siguiente:

Por la prensa del país ha tenido conocimiento esta Cámara de que será sometido a vuestra aprobación un Tratado de Libre Comercio propuesto por nuestra hermana República de Guatemala, e inspirándose esta Cámara en los verdaderos intereses del Comercio, la Agricultura y la Industria del país, ha creído de su deber descubrir ante Vos, las necesidades y posición en que se encuentran actualmente colocados estos importantes ramos en la Costa Norte de Honduras, lugar a donde llegarían de preferencia los productos de Guatemala bajo los auspicios de un Tratado de Libre Comercio.

Como los Tratados de Libre Comercio no pueden celebrarse por motivos sentimentales, sino fundamentados en razones de conveniencia pública, esta Cámara de Comercio estima que un Tratado de Libre Comercio sin limitaciones no conviene en manera alguna a los intereses de nuestra República; pues él vendría a destruir la riqueza creada en los ramos del Comercio, la Agricultura y la Industria del país, riquezas que es necesario defender, conservar y fomentar.

Es bien sabido que la República

de Guatemala, no solo se encuentra mejor industrializada que Honduras, sino que produce más barato porque paga jornales ínfimos que representan la quinta parte de los jornales que se pagan en la Costa Norte de Honduras. Y si bien es cierto que existe en aquella República el "quetzal" moneda que Guatemala pretende equiparar a la moneda americana,—lo cierto es que al trabajador se le sigue pagando el jornal con el antiguo billete de Guatemala, siendo este el que regula el costo del trabajo y el valor de todas las cosas. Pero los Industriales y Agricultores de Guatemala no sólo se encuentran en mejor posición que los nuestros porque pagan ínfimos jornales, sino también porque la vida en general es allá más barata, siendo de consiguiente más reducidos los gastos generales que caen sobre cualquier negocio, determinando tales circunstancias la posición ventajosa que tendrían sus productos al penetrar en nuestro mercado. Fácilmente se comprenderá, conociendo estos hechos, que los agricultores e industriales de Honduras serían prontamente vencidos por los de nuestra hermana República de Guatemala con cuyos productos nunca podrían competir bajo los auspicios de un Tratado de Libre Comercio. Todas las leyes protectoras sobre Industria, Agricultura y Ganadería que anhela y necesita

Honduras para levantarse de la honda postración económica en que actualmente se encuentra, quedarían reducidas a nada con la aprobación de un Tratado de Libre Comercio que viniera a herir precisamente estos intereses creados beneficiosos y prometedores para la economía de la Nación.

El argumento que aduce la Honorable Cámara de Guatemala de que con la aprobación del Tratado obtendría el público de Honduras la adquisición de idénticos artículos a precios más reducidos, es un argumento que la ciencia moderna ha descalificado completamente; porque aun cuando el público tenga que pagar un poco más caros los artículos producidos dentro de su propia nación, las fuentes productoras de estos mismos artículos son las que le ofrecen la oportunidad de ganar altos jornales, ya sea directa o indirectamente, oportunidad que perdería si dichas fuentes productoras de trabajo fueran destruidas por una competencia desigual.

No encontrándose Honduras suficientemente industrializada ni pudiendo producir barato para invadir con sus productos los mercados de Guatemala, un Tratado de Libre Comercio le es evidentemente desventajoso, pues de ningún modo podrá tomar la compensación económica necesaria en un balance cuantitativo y sincero de su importación y su exportación. Excepción hecha de nuestro tabaco de Copán, único producto natural que se exporta en escala apreciable, Honduras no puede enviar otra cosa a Guatemala. Y si Guatemala compra nuestro tabaco de Copán, seguramente no es por ningún motivo sentimental, sino porque sus

condiciones y precio le convienen. Por eso estimamos que la insinuación que se digna hacer la Honorable Cámara de Comercio de Guatemala de que pedirá barreras fiscales para nuestro tabaco, caso de no aprobarse el Tratado, es una medida que no puede llevarse a un terreno práctico sin grave perjuicio de los mismos intereses de Guatemala, en cuanto se refiera a los productos o materias primas que ella necesite, desde luego que teniendo que pagar mayor precio por dicha materia prima a causa del recargo fiscal, el índice de su costo de producción automáticamente se elevaría, y como tal producción encarecida tendría que ser vendida dentro de su propia República, quienes pagarían tales impuestos, a fin de cuentas, no seríamos nosotros los hondureños sino los mismos consumidores de Guatemala.

Nuestra Cámara de Comercio no es opuesta a que se celebre un Tratado de Libre Comercio con nuestra hermana República de Guatemala; pero opina que debería ser un Tratado sobre determinados artículos solamente, cuya introducción libre no hiriera las industrias ya establecidas en el país, algunas de las cuales aun no han adquirido su pleno desarrollo para encontrarse en aptitud de defenderse. En otras palabras: podría permitirse a Guatemala la libre introducción de todos los artículos industriales o agrícolas que no se produzcan en Honduras, dándole así un verdadero privilegio sobre los artículos extranjeros similares que pagan fuertes impuestos, no pudiendo Honduras llevar a Guatemala artículos que se encuentren en idénticas condiciones respecto la Agricultura e Industria de aquella Re-

pública. Cada artículo que se incluyera en el Tratado debería ser motivo de cuidadoso estudio, sin olvidar un solo instante que todas las naciones del mundo protegen sus fuentes productoras.

Finalmente os rogamos, Soberano Congreso Nacional, que antes de dar vuestra aprobación al Tratado de Libre Comercio aludido, os digneis oír la opinión de las diferentes Cámaras de Comercio e In-

dustrias establecidas actualmente en el país.

Respetuosamente nos suscribimos,

Y. Landa Blanco,
Presidente.

Mauricio Laffite,
Vicepresidente.

Juan Fernández V.
Secretario.

ACUERDO AGOSTO 22, 1916

Tegucigalpa. 22 de Agosto de 1916.

El Presidente de la República

ACUERDA:

la siguiente

TARIFA

de pasajeros y fletes y reglamento para la aplicación de la misma en las transacciones del ferrocarril de la

TELA RAILROAD
COMPANY

PASAJES

1ª Clase.—Adultos, cinco centavos por kilómetro. Cincuenta kilogramos de equipaje franco.

2ª Clase.—Adultos, tres centavos por kilómetro. Veinte kilogramos de equipaje franco.

Los niños menores de diez años pagarán la mitad del valor del pasaje establecido para los adultos. No tienen derecho a equipaje franco.

Los niños menores de dos años tendrán pasaje franco cuando vayan acompañados de sus padres, tutores o encargados.

El precio mínimo de pasajes es veinticinco centavos.

En los precios de pasajes no se admiten fracciones de veinticinco centavos.

FLETES

1ª Clase.—Mercaderías extranjeras y artículos importados en general, con excepción de los indicados en las clases siguientes: cada cincuenta kilos, dos centavos por kilómetro.

Carro entero, la mitad de la tarifa.

Flete mínimo, por carro, veinticinco pesos.

2ª Clase.—Productos del país y los importados siguientes: Materiales y utensilios para ganadería y agricultura. Materiales para construcción de edificios, acueductos, cloacas, puentes y otras obras semejantes: cada cincuenta kilos, un centavo por kilómetro. Carro entero, la mitad de la tarifa.

Flete mínimo, por carro, veinticinco pesos.

3ª Clase.—Hulla y brozas cargadas y descargadas por el interés. Cada cincuenta kilos, medio centavo por kilómetro.

Flete mínimo, por carro, veinticinco pesos.

4ª Clase.—Ganado mayor de un año arriba seis centavos la cabeza por cada kilómetro.

Flete mínimo, tres pesos.

Carros que no excedan de veinticinco cabezas, por cada kilómetro, cincuenta y medio centavos.

Exceso de veinticinco cabezas, dos pesos.

Grandes cantidades, precio convencional.

5ª Clase.—Ganado mayor de menos un año.

Ganado menor, perros y otros animales domésticos, tres centavos por cada kilómetro, por cabeza.

Flete mínimo, un peso cincuenta centavos.

6ª Clase.—Valores en metálico, joyas, piedras preciosas, etc., etc., dos por millar, ad-valorem, cualquiera distancia.

7ª Clase.—Madera de construcción, cada mil pies superficiales, carga y descarga por el interesado, dieciséis centavos por cada kilómetro.

Flete mínimo, dos pesos.

Carro entero de no más de cinco mil pies superficiales, setenta y cinco centavos por kilómetro.

Flete mínimo, veinticinco pesos.

8ª Clase.—Bananos y plátanos. Es obligatorio para la Compañía cobrar por carro entero, cualquier distancia.

Furgón o carro de rejilla, ochenta pesos.

Carro plataforma, setenta y cinco pesos; o bien: bananos, diez y siete centavos plata cada racimo, cualquiera distancia y tamaño.

Plátanos, el ciento, veinticinco centavos la carga de ocho tallos, cincuenta centavos para cualquier distancia.

9ª Clase.—Madera en trozas, postes, leña, ladrillos, piedras, maquinaria pesada, sustancias venenosas, explosivos, sustancias o animales de manejo peligroso; flete, según convenio especial con la Compañía.

LA INTERNACIONAL

DE AZCONA HERMANO

LA CEIBA, HONDURAS

La Sastrería de Moda. La que recibe siempre las últimas novedades. Especialidad en trajes a la medida de casimires europeos. Novedades norteamericanas. Géneros de verano y de invierno. Camisas, cuellos, corbata, calcetines. Precios muy módicos y alta calidad.

NOTA.—El señor Francisco C. Lucena está autorizado para conseguir anuncios para esta Revista.

Tela Railroad Company

Oficina Principal: Tela, Honduras, C. A.

Agentes de las líneas de vapores de la Gran Flota Blanca [The Great White Fleet] de la United Fruit Company, y de la línea de vapores de «Elderse & Fyff's Limited», para Inglaterra y el continente europeo.

Servicio de Trenes entre Tela y Progreso, hasta Finca 12, via Melcher y Guaymas, y entre Tela y Jilamo. Los trenes hacen conexión en Melcher con los botes que llevan y traen los pasajeros y carga a Campana, estación del Ferrocarril Nacional, y en Jilamo con los trenes de la Standard Fruit and Steamship Co., de y para La Ceiba.

La Cámara pro-Industrias, Agricultura y Ganadería de San Pedro Sula

Como una consecuencia del desarrollo comercial de la ciudad del Sula y siguiendo la dirección instintiva que a sus hombres de negocios, como a los nuestros, les señala el deseo de salvar a la ciudad en que radican sus intereses, los sampedranos han fijado sus esperanzas en el desarrollo de industrias con que limitar en cierta medida las importaciones de artículos manufacturados, y por consiguiente las exportaciones de dinero, y mantener el status de la población al menos, evitando todos los perjuicios de un movimiento emigratorio que desvalorizara lo que muchos años de esfuerzo han valorizado.

Debemos reconocer que la nuda idea de saltar sobre el comercio, que fuera su riqueza en un tiempo muy cercano, para emplear en la industria los elementos dirigentes y económicos salvables de la ruina que se ve venir para los factores mercantiles de la capital cortésiana, ha causado

buena impresión en la industria incipiente de La Ceiba. Y esta impresión se afirma hoy que vemos como la Cámara de Comercio de Tegucigalpa, tal vez irreflexivamente, recomienda la solicitud de la Cámara de Comercio de Guatemala al Ministerio de Hacienda de Honduras, con la dispensa de trámites, que podría resultar, si la irreflexión persistiese en el propio Ministerio, en la despoblación de las ciudades de la costa y en la emigración de los pocos capitales que se han podido salvar de la crisis comercial.

Creemos que los industriales de La Ceiba deberían enviar su solicitud de ingreso a aquella Cámara, y sus productos a la exposición industrial patrocinada por ella, en la seguridad de que en la unión encontrarán la fuerza que les falta ahora para hacerse oír ante los Poderes Públicos en este momento de peligro.

Las Cajas Agrícolas sistema Reiffeisen

La preocupación del dinero y del capital desaparece en cuanto los hombres empiezan a comprender que la riqueza tiene por origen el trabajo únicamente, que es lo que la convierte en producto de intercambio.

Siguiendo ese pensamiento un grupo de hombres honrados que se

propongan trabajar y vencer las resistencias por el trabajo, harán riqueza.

Véase el sistema Reiffeisen, de garantía y responsabilidad solidarias, para Cajas Agrícolas: Un grupo de agricultores vecinos, que se conocen como honrados, experimentados y laboriosos, deciden

Labores de la Cámara de Comercio

En la sesión del 3 de Marzo el Sr. Don Yanuario Landa Blanco, Presidente de esta Cámara, expuso los trabajos de la Junta Directiva desde la sesión anterior, leyendo un telegrama de los Señores Antonio C. Rivera y Luis F. Lardizábal, Secretario del Congreso Nacional, en que se da cuenta del Decreto No 100 del 28 de Febrero ppto. por el que se declara LIBRE DE DERECHOS ARANCELARIOS Y TODO IMPUESTO FISCAL CON EXCEPCION DE LOS SERVICIOS Y DEL IMPUESTO CONSULAR, sin previo permiso del Ministerio de Hacienda, la importación del cemento, barras y viguetas de hierro, láminas, hierro galvanizado y zinc, láminas y tejas de asbestos, madera comprimida para techos y paredes, lo mismo que madera para construcción de edificios. Este Decreto empezará a regir el 1.º de Agosto de este año.

Este beneficio se obtuvo mediante gestiones activas de la Directiva, que espera sirva para que las personas que desean reconstruir al amparo de la paz, sus viviendas o edificios para negocios, se aprovechen de las ventajas que este Decreto ofrece, con el que se demuestra el interés que por la rehabilitación del puerto de La Ceiba sienten los Poderes Públicos, cuando se le ponen de manifiesto las circunstancias penosas por que han atravesado los vecinos de esta ciudad.

La Cámara de Comercio de Atlántida desea dar la mayor publicidad a esta franquicia, con el objeto de que todo aquel que esté en disposición de importar mate-

riales de construcción para sí o para revender, lo haga con tiempo, pues no se sabe la duración del período franco. Con este objeto ha suplido en una de sus últimas sesiones a los representantes de la prensa local allí presentes, que reproducían este Decreto y lo comenten

LAS CAJAS AGRICOLAS.....

convertir en capital estos valores positivos y creadores de riqueza, y contratan un préstamo con un banco asumiendo todos la responsabilidad solidaria por la totalidad de los bienes de cada uno. Este total es muchas veces superior al monto del préstamo, por lo que la garantía para el prestamista es sobrada.

Los socios constituyen la Caja Agrícola de su pueblo, como y conocen las tierras y las aptitudes de cada vecino están en condiciones insuperables para acordar o no los créditos o refacciones que se soliciten. Como no se presta mas que a los socios, entre sí saben si concederse créditos es peligroso o no, y como son vecinos saben lo que puede hacerse con una tierra que, después de la espera y prórroga, caiga en poder de la CAJA AGRICOLA.

Estas cajas, creadas por el alemán Federico Guillermo Raiffeisen, se han extendido por Europa y Sur-América con buen éxito. En México se han ensayado con los indios tarascos del Estado de Michoacan, dando resultados muy superiores a los esperados. ¿Por qué no ensayarlo aquí?

ampliamente para que se proporcione el aviso oportuno a todos los interesados en construir.

Esta Cámara está gestionando con el Supremo Gobierno de la República para que en el menor tiempo posible se prolongue la línea telegráfica hasta Savá, importante puerto fluvial del Municipio de Sonaguera ya ahora, y llamado a tener un gran porvenir por su magnífica situación entre las líneas férreas de Trujillo y La Ceiba, así como por la feracidad de sus vírgenes tierras.

Siendo necesario para fomentar el comercio, el previo fomento de las fuentes de riqueza que aquel ha de distribuir, la Cámara de Comercio ha elevado a los Poderes Públicos una solicitud de subsidio para una Granja Experimental que sirva de guía a los agricultores de la Costa Norte en los distintos cultivos que se supone puedan adaptarse a estas tierras.

Comprendiendo la importancia que tendrá para La Ceiba la mediación de las franquicias solicitadas al Gobierno de Honduras por la Cámara de Comercio de Guatemala, la franquicia que podría cerrar un día las fábricas que ahora hacen esfuerzos por desarrollarse en nuestra ciudad, nuestra Cámara ha elevado a las esferas oficiales la exposición que se publica en la página 24 y que se considera resume los puntos de vista de nuestros comerciantes e industriales.

En la sesión del 3 de Marzo fueron nombradas, a moción del Presidente Landa Blanco, las siguientes COMISIONES PERMANENTES para especializar y activar los trabajos de la institución:

Comisión de Hacienda:

Pte. D. Abraham Moisés;
Vocal 1o. D. Félix H. Sosa;
Vocal 2o. D. Manuel Caro;

Comisión de Fomento:

Pte. D. F. Morales Albo;
Vocal 1o. D. Enrique C. Laffite;
Vocal 2o. D. Juan Chambuis.

Comisión de Legislación:

Pte. Lic. D. Ismael Velásquez;
Vocal 1o. D. Salvador Lejarza;
Vocal 2o. Proe. don Juan Fernández V.

Comisión de Agricultura:

Pte. D. Trinidad Funes;
Vocal 1o. D. Nicolás Kokinos;
Vocal 2o. D. Juan F. Carías.

Comisión de Propaganda:

Pte. D. Y. Landa Blanco;
Vocal D. F. Morales Albo.

o/o

DELEGACION DE TELA: propuesta del Sr. Geo. Cassis, la Cámara está estudiando la manera de establecer una Delegación en aquella ciudad, previa incorporación de los socios en La Ceiba.

LOS BENEFICIOS

que obtenga esta Cámara serán generales para comerciantes, industriales, agricultores y la ciudad en general, y general debiera ser la cooperación para obtenerlos,

TARIFA

PARA EL FERROCARRIL NACIONAL DE HONDURAS

PASAJES

PRIMERA CLASE

Adultos, tres centavos oro por kilómetro, 50 kilos de equipaje franco.

SEGUNDA CLASE

Adultos, uno y medio centavos por kilómetro, 20 kilos de equipaje franco.
Niños menores de diez años pagarán la mitad del valor del pasaje establecido
para los adultos, sin derecho a equipaje.

Niños menores de dos años tendrán pasaje gratis.
Pasaje mínimo, quince centavos oro.

FLETES

PRIMERA CLASE

Mercaderías extranjeras y artículos importados en general.
Por cada 100 kilos, dos y medio centavos oro por kilómetro.

SEGUNDA CLASE

PRODUCTOS DEL PAÍS

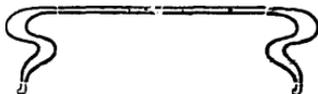
Por cada 100 kilos, uno y medio centavos oro por kilómetro.

TERCERA CLASE

Hulla, piedra, arena, madera para construcción, plátanos, bananos, ganado mayor, ganado menor, perros, aves de corral y otros animales domésticos.

CUARTA CLASE

Convencional para substancias venenosas, explosivos o animales de manejo peligroso.



Indicador Comercial de los socios de la Cámara de Comercio de Atlántida

FARMACIAS

Doctor Antonio López Villa _____ La Ceiba
 Doctor J. Leonardo Godoy _____ " "
 Jesús M. Castañeda " "

LIBRERIAS Y PAPELERIAS

Licenciado Adolfo Miralda _____ " "

MERCADERIAS AL POR MAYOR

M. Dip. y Cia. _____ " "

MERCADERIAS EN GENERAL.

Adolfo Laffite _____ " "
 Juan N. Kawas _____ " "
 Mauricio Laffite _____ " "
 Jorge José _____ " "
 Miguel A. Dip _____ " "
 Salomón Sikaffi _____ " "
 Salvador Panayotti _____ " "
 H. Y. Kawas _____ " "
 Enrique C. Laffite _____ " "
 José Ma. Laguardia _____ " "
 José Azeona _____ " "
 Leoncio Solís B. _____ " "
 Prudencio Alvarez _____ La Masica
 Julio Laffite _____ Jutiapa
 Joaquín Laffite _____ El Porvenir
 Trinidad Funes _____ San Francisco
 Eduardo San Martín..... La Ceiba
 Félix H. Sosa..... " "
 Amadeo Costas..... " "
 Fodil José..... " "
 Miguel Martín Martín..... Descombro
 Arturo Salomón..... Tela
 Jorge Casis..... " "
 J. Antonio Boesh..... La Masica
 J. W. Bernicer..... Jutiapa

MATERIALES DE CONSTRUCCION

Juan F. Carías _____ La Ceiba

FERRETERIA

Enrique Pizzati _____ " "

ATOMOVILES Y ACCESORIOS

Ernesto Crespo _____ " "

HARINA DE TRIGO		
Y. Landa Blanco.—Molino Nacional de Harina	_____	La Ceiba
REPRESENTACIONES EXTRANJERAS		
Henry I affite	_____	" "
EMPRESA SALINERA		
Constantino O. Nini	_____	" "
FABRICAS DE PUROS		
Manuel Caro	_____	" "
FABRICA DE ROPA		
Jacobo M. Saybe	_____	" "
ABOGACIA		
Licenciado Ismael Velásquez	_____	" "
Dr. Salvador Lejarza	" "
EMPRESA DE TEATROS		
Daniel Estévez	_____	" "
VENTA DE LICORES		
Pedro Uribe	_____	" "
CORREDOR DE ADUANA		
Eduardo Chinchilla	_____	" "
TÍPOGRAFIA		
J. Fernández V.	" "
F. Morales Albo	" "
PANADERIA E IMPORTADOR DE HARINA		
Eliás Altimira	" "
FÁBRICAS DE PUROS Y CIGARRILLOS		
Juan Chambasis	" "
N. Kokinos	" "
HOTELES DE PRIMER ORDEN		
David Balderach	Tela
PROFESIONALES		
Franco. Dubón F. (P. M.)	La Ceiba
OTRAS PROFESIONES		
Eduardo Viada	" "

Cuadro de distancias para el cálculo de fletes en el Ferrocarril de la Cía. Standard

1 centavo oro por kilómetro y 50 kilogramos de mercaderías de primera

DISTANCIAS DE CEIBA A:

OESTE			ESTE		
Montecristo	12	kilómetros	Pintada	18	kilómetros
Porvenir	13	..	Sambo Creek	20	..
Cruzette	14	..	Salitrán	26	..
Gancho	19	..	Jutiapa	35	..
La Unión	22	..	Litnera	48	..
San Francisco	32	..	Balfate	50	..
Santiago	37	..	Dulce	40	..
Masica	41	..	Salto	42	..
San Juan Jct.	49	..	Naranja	47	..
San José	57	..	Tomalá Jct.	48	..
San Juan Town	62	..	Cefalú	56	..
Esparta	61	..	California	59	..
Ceibita Wy	71	..	Corralitos	51	..
Jilamo Jct.	89	..	Ilamapa	56	..
Mezapa	99	..	Descombro	60	..
Aurora	104	..	Los Planes	70	..
			Valley Jct.	80	..
			Aguán	81	..
			Cuyulapa Jct.	85	..
			Elíxir	87	..

Para segunda clase, aplíquese la mitad del precio

TROPICAL RADIO TELEGRAPH COMPANY

OFICINA CENTRAL: TEGUCIGALPA

VECINOS A LA OTRA PUERTA

¿Saben Uds. que la TROPICAL RADIO TELEGRAPH COMPANY está equipada para dar un servicio radio-telegráfico extra-rápido, competente y sumamente económico, haciendo de sus correspondientes en Centro América y el mundo entero, VECINOS A LA OTRA PUERTA?

¡No Escriban, Radiografíen!

Servicio Urgente,
Servicio Diferido



Servicio Ordinario
Cartas Telegráficas

Cartas fin de Semana, Radiogramas a Vapores

SERVICIO DIRECTO DE SUS MANOS A LAS DEL
— **DESTINATARIO** —

Para mas detalles dirigirse a nuestra oficina de Tegucigalpa, o las telegraficas del Gobierno y la Contaduria del Radio.