

# REVISTA COMERCIAL

Organo de la Cámara de Comercio de Atlántida

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

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

## 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, 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 los medios que estén a nuestro alcance, su desarrollo y prosperidad.

Tip. Pro - Patria



**DELEGACION DE LA CAMARA  
DE COMERCIO EN TELA:**

Presidente, don Francisco López  
Vice-Pdte. don Arturo Salomón  
Vocal 1o. Prop. don David Assaf  
Vocal 2o. Prop. don Rafael Salem  
Vocal 3o. Prop. don Santiago Ham  
Vocal 1o. Sup. don S. J. Kawas  
Vocal 2o. Sup. don José Alvarenga  
Vocal 3o. Sup. don C. F. Andonie  
Tesorero, don Alfonso Mapo  
Secretario, don Joaquín Meléndez



# 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: F. MORALES ALBO  
Tesorero: ERNESTO CRESPO

Uno para todos.  
Todos para uno.

Oficina. Cám de Comercio: Tel 86.

2a. Epoca

La Ceiba, Honduras, Agosto de 1929

Núm. 25

## LA INICIATIVA PARTICULAR

Haciendo caso omiso de las palabras, de la elocuencia verbosa, de las afectaciones de un patriotismo no sentido o de simples simulaciones de estudio sobre nuestros problemas económicos, la realidad visible en todo el litoral Norte de Honduras es que cada vez tiene menor campo de acción la iniciativa particular y que cada año es menor el número de establecimientos de comercio, fincas e industrias en manos de pequeños propietarios.

Si consideramos que una de las cláusulas mas comunes en los contratos o concesiones de las grandes empresas, en unos y otras, es la exención de nuevos impuestos establecidos o por establecer, toda la nueva tributación se descarga sobre las empresas particulares, sobre el pequeño propietario, nacional o extranjero. Esto es lo cierto.

Es cierto que siempre el elemento burocrático grita contra el que vive trabajando, que no hay industria en general que no sufra sus ataques, pero el honor y la defensa de los intereses a nuestro cargo nos obligan a decir redondamente que de hecho las únicas explotadas y amenazadas son las pequeñas empresas de iniciativa particular.

Se pretexto que en un año o dos se puede improvisar todo el escalón industrial en un país, como el nuestro, de propiedad y vida frecuentemente amenazadas, desde la producción de materias primas hasta el acabado del empaque; pero este pretexto no se exhuma para las materias primas de las grandes empresas ausentistas, sino con las consideradas nacionales, cuyos propietarios viven y gastan ea el territorio nacional.

No queremos decir que las clases dirigentes sean voluntariamente culpables, aunque siempre se podrá acusarlas de temeridad al esforzarse por mantener las riendas de un mecanismo económico q' no entienden bien; pero, voluntariamente o no, y tanto en un bando como en otro, los dirigentes políticos abundan en hostilidad hacia las pequeñas industrias y comercio, así como en sumisión ante las empresas grandes y ausentes.

¿No debemos decir desde estas columnas de circulación profusa, estas verdades?

Sí, las verdades que ponen en peligro al ser ocultadas: los intereses nacionales o aún la independencia económica del país, deben decirse siem-

# Fábrica "LEMPIRA"

PARA TODO USO

Compañía Lempira

## "Lempira"

EL MEJOR JABON

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

Resulta más económico. Limpia rápidamente cualquier suciedad. No mancha ni destiñe la ropa. Tan barato como ningún otro jabón extranjero.

Prefiera Ud. el "Jabón Lempira" en sus usos domésticos

## El trato a los empleados

El empleado de comercio, en quien se deposita un grado de confianza, aumenta o pierde la moral según se ve tratado por su jefe.

Si se ve tratado como un hombre digno, hará lo posible por serlo; si se ve desdeñado o maltratado, será un enemigo de su jefe.

Los patrones mal inclinados, inculcos o vulgares, no podrán tener empleados dignos. La dignidad necesita el ambiente de dignidad.

Toda vigilancia, todo control, es tanto más perfecto cuanto más suave y velado es. Toda brutalidad o grosería en el control, abusando el jefe de su puesto superior, le quita la eficacia a la vigilancia y ataca la moral del empleado.

Muchos empleados han sido empujados a la inmoralidad por las groserías de sus jefes.

Denota también la descubierta desconfianza muy poco conocimiento de la naturaleza humana. También la

pre, para que si hay error se combata y si hay exactitud se confiese a tiempo.

Nos informan que se piensan proteger CIERTAS industrias radicadas en el país por medio de altos aforos aduanales; ojalá que esa protección se impartiera a todas las industrias radicadas en el territorio nacional, mejorando aquellos cuya totalidad o mayoría de accionistas reside y consume en el territorio de Honduras.

Esta protección en general será proteccionismo de amplias miras; la limitación a las empresas extranjeras o propietarios ausentes, hará figurar en nuestra opinión ese acto como uno de tantos de filibusterismo ocurridos en la América Central.

inmoralidad de las operaciones comerciales perjudica la moral de los dependientes. El mismo jefe está dando ejemplos de inmoralidad a sus operaciones, y no puede exigir que la mala semilla dé buen grano.

Somos muy aficionados a dar la razón al que está arriba cuando estamos encima, y a los de abajo cuando estamos debajo. La razón la tiene quien la tiene en cada caso, y éste hay que estudiarlo con serenidad y detenimiento.

La cultura de los empleados puede ser apreciada por un patrón o considerada sin valor; esto depende de la cultura de estos. Sin embargo, el público siempre lo nota.

La probidad es motivo de elogio en unos casos y de desdén en otros. Hemos oído varias veces aplaudir por el patrón las malas artes del dependiente; y también hemos oído censurar su corrección.

En un ambiente de inmoralidad la casa comercial de proceder correctos y decentes se distingue y tiende a prosperar, teniendo el público más corrompido capacidad de apreciar la ventaja de negociar con jefes y empleados probos y correctos. Y a nadie más que al jefe le conviene evitar el que se diga que sus empleados son ineptos o incorrectos.

En lo general, los empleados se comportan más o menos influenciados por el ambiente en que trabajan, y este ambiente lo hacen el patrón y el público.

---

**Anuncie en esta Revista  
y sus negocios prosperarán**

**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 corresponsales en Centro América y el mundo entero, VECINOS A LA OTRA PUERTA?

**¡NO ESCRIBAN, RADIOGRAFIEN!**



**Servicio Urgente**

**Servicio Ordinario**

**Servicio Diferido**

**Cartas Telegráficas**

**Cartas fin de Semana**

**Radiogramas a Vapores**

**Servicio directo de sus manos a las del  
Destinatario**

Para más detalles dirigirse a nuestra oficina de Tegucigalpa, o las telegráficas del Gobierno y la Contaduría del Radio

## Ventas a plazo con documentos descontables

Si consideramos el crédito como una de las más importantes palancas que mueven el comercio universal, con poca reflexión iremos llegando al convencimiento de que a nuestro comercio le falta un soporte adecuado de créditos.

Para eliminar la confusión que puede arrojar sobre el problema del crédito comercial el peligro del "deudor insolvente", nuestra experiencia nos enseña que no hay frecuentemente deudor insolvente, sino deudor sin ayuda, negociante sin cooperación.

Con frecuencia se ve que un comerciante por un mal negocio, una enfermedad o una desgracia de las más frecuentes en países convulsivos, sufre un quebranto en sus negocios y empieza a retardarse en los pagos, siendo este retardo la causa de que sus cuentacorrentistas le suspendan el crédito, se le acaben las existencias, pierda la clientela y quiebre.

Este peligro es estudiado y orillado generalmente por las Cámaras de Comercio, donde éstas han adquirido la solidez y respetabilidad de las organizaciones aútlas; entre nosotros, triste es decirlo, no se ha pensado aún en esa ayuda, como de interés general. Y que es de interés general lo prueba el hecho de que el comerciante en tales dificultades termina por malbaratar lo que tiene y dar el "sálvese quien pueda", dejando a sus acreedores con un desengaño más, desengaño que es un desengaño de sí mismos.

Si las circunstancias de la localidad, la aptitud del comerciante y sus costumbres privadas son garantía de éxito, lo razonable es sostenerle el crédito hasta que se restablezca. La suspensión, trae la suspensión del mecanismo de compra-venta, y la quiebra. Y de un desenlace tan desdichado nadie está libre, mientras la acción del gremio comercial no adquiera la sagacidad y la solidaridad necesarias. No tocamos el punto de mala fé, pues ya este aspecto concierne más bien a la acción judicial.

Eliminado en lo posible el "deudor insolvente" por la acción inteligente y solidaria de una asociación comercial de cualquier nombre, el crédito comercial toma el verdadero aspecto de cooperación. Y así debe ser.

Un fabricante o almacenista del país o del extranjero vende géneros por cierta suma a un comerciante de esta plaza, y como es difícil pagar esas grandes sumas al contado, el comprador recibe un plazo para ayudarlo a pagar con un parte de la venta del producto. Si este comerciante de plaza vende a su vez a sus clientes al crédito, las probabilidades de recobrar pronto el dinero invertido o comprometido por el valor adeudado al fabricante, disminuyen. Sin llegar a extremos de inflación del crédito, esta cadena de créditos entra en nuestras costumbres comerciales y tiene todo el valor de una práctica establecida y de resultados generalmente provechosos.

Pero este fabricante o almacenista necesita a veces su dinero para compras de materias primas o accesorios en cantidades más importantes y ventajosas, pero, como tiene muchos miles en facturas vendidas a plazo, pierde oportunidades por no tener quien le haga efectivos con un descuento racional aquellos valores, ya que los bancos establecidos en el país aún no se han lanzado a esas operaciones de descuento.

Se dirá que es innecesario ayudar al comercio o a la industria con perjuicio de la producción y del consumo ecasos. Y, en realidad, ambos problemas no son más que uno solo.

El consumo actual es un hecho; pero para este consumo importamos más de lo que debiéramos, entre otras razones, por no tener los industriales y agricultores la ayuda económica necesaria para producir aquí los artículos que importamos y pagamos al exterior. Si el agricultor tuviera esa ayuda, lo mismo que el fabricante, podría vender sus cosechas o producción a largos plazos con pagarrés, los que serían descontados por una institución que tuviera fondos destinados a esa operación bancaria.

Una institución bancaria en esas condiciones, que vive de los intereses, puede hacerse cargo, como de hecho se hacen las instituciones de este género en el extranjero, de los pagarrés a cargo de los compradores, descontando previamente una cantidad por intereses o habilitando con una parte del valor de cada pagarré al

## S. SIKAFFY

Exportador e Importador

— AVENIDA SAN ISIDRO —

mercaderías en general. Generos de Fantasía, magníficas telas, cal-  
do para caballeros, señoras, niños y señoritas; y un variado surti-  
do de artículos de buena clase, a precios sin competencia. Se atien-  
de al cliente con prontitud y esmero.

## JORGE JOSE

Gran almacén de toda clase de mercaderías  
al por mayor y menor y quien expende artí-  
culos de primera calidad a muy bajos precios.

Sus mercaderías están exhibidas en diferentes departamentos. Te-  
nemos 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 clase 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.

## BRAGMAN 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 Hou  
duras. Se ofrece atención y embarque inmediatamente. Para precios  
y demás condiciones, dirigirse al Almacén de Materiales de

JUAN F. CARIAS.



vendedor para que éste disponga de efectivo para reanudar sus compras y operaciones.

No es nada nuevo; es algo en práctica ya en algunos países de organización económica un poco más avanzada.

Los comerciantes de Honduras no están haciendo uso de su crédito en relación con los Bancos, sencillamente porque no se han puesto de acuerdo para el implantamiento de procedimientos adecuados.

Actualmente el comerciante por mayor de la Costa Norte está concediendo crédito a los comerciantes pequeños con 30 y 45 días de plazo. Esta operación la hace otorgando una factura, y espera que se cumpla el plazo para cobrar su dinero. Esto restringe por supuesto el radio de acción del comerciante, restricción que se hace más aguda a medida que sus operaciones de crédito aumentan.

Pero si en lugar de operar en esta forma se buscara un entendimiento entre todos los comerciantes de la Costa Norte y aún de todo Honduras, para que todo crédito esté amparado por un documento mercantil, por ejemplo, por un pagaré, documentos que los Bancos desearían con el 10 por ciento anual, el comerciante podría de esta manera ampliar su radio de acción y todas las operaciones comerciales del litoral adquirirían un movimiento más acelerado. La cobranza del crédito adquiriría mayor respetabilidad, pues para un comerciante no es lo mismo deberle a otro comerciante que deberle a un Banco, ante quien le conviene mantener su buen nombre para crearse una historia que le permita más tarde hacer uso de un crédito mayor. Los Bancos serían los más beneficiados, pues concurriría una multitud de operaciones que ahora no realizan; pero desempeñarían así la función social y económica que motivó su creación, cual es la de ayudar al desarrollo del comercio de Honduras. El riesgo que el Banco correría con estas operaciones no sería mayor que el que corre actualmente, pues es bien sabido que al descontar un documento siempre queda responsable quien realizó el descuento, y como el hecho de tener documentos cobrables en mano descubre ante los Bancos una nueva capacidad comercial que de otro modo permanece desconocida, el crédito de muchas firmas aumentaría automáticamente. El

## La Especialización en el Comercio

La tendencia natural de todo servicio público es la especialización, y el comercio no podía dejar de sentirse su ley.

Una tienda que se especializa en un ramo atrae toda la clientela de la ciudad en ese ramo; la gente sabe que no va a perder tiempo buscando lo que solicita, sino que lo encontrará con seguridad en cierta tienda, especializada en un determinado género.

Para el comerciante es también ventajoso especializarse en un ramo, pues en él llega a dominar los mercados de compra, y su mayor consumo de la especialidad le favorece al comprar en precio y condiciones.

El servicio público, en sí, recibe los beneficios de ser atendido con mayor diversidad de objetos para todos los gustos y necesidades, y con mayor economía de tiempo.

Es anti-económico el comercio de mercaderías en general, como no sea en la iniciación de las operaciones; después, todo lo que tienda a especializar la oferta, mejora la distribución y hace más renovable en surtido.

Puede decirse que el comercio de mercaderías en general es la fase primitiva del tráfico, mientras que la especialización es el producto de la expresión manifestada con tiempo de las necesidades públicas y de sus capacidades de compra.

El descuento que el Banco cobra se podría incorporar en el valor de la Factura. Y esta misma operación podrían hacer a su vez los comerciantes pequeños que tuviesen créditos con otros más pequeños aún.

Habría que convocar a todos los asociados, invitando a los principales almacenistas y vendedores de Mayoreo y menudeo en la región para conseguir un acuerdo a base de imponer el otorgamiento de documentos mercantiles en sus ventas a plazo. Si estas juntas se verifican, o se envían cartas de propaganda explicando esta idea, estamos seguros que todos los comerciantes la aceptarían, y los beneficios se palparían en pocos meses.

## SALVADOR J. PANAYOTTI

Comerciante Importador, La Ceiba Honduras

Artículos para caballeros, señoras y niños.  
Renovación constante de mercaderías. Pre-  
cios: al alcance de todos. Frente al Merca-  
do Municipal.

---

## 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. LOPEZ COMERCIAL S. A.

Casa Principal: San Pedro Sula.

IMPORTADORES y EXPORTADORES

Mercaderías en General.

*Sucursales:*

Puerto Cortés,  
Tela,  
Trujillo

*Sucursales:*

Siguatopeque,  
Naranjito,  
Sta. Rosa de Copán

Compran productos del país: café, maíz, frijoles, manteca,  
cueros y pieles, zarzaparrilla, etc.

Precios: los más equitativos.

## ¿Qué capital tiene Ud. ?

Por F. Edson White.

Presidente de *Armour & Company.*

¿Qué cosa es capital? El capital es algo de valor, invertido de suerte que produzca utilidades. La mayor parte de las personas consideran el capital como sinónimo de dinero; pero el capital no es únicamente el dinero. Puede ser conocimientos o experiencia, los cuales desempeñan más importante papel en la producción de riqueza que el mismo dinero.

La experiencia es el capital del empleado. Es lo que determina la categoría en que ha de empezar su carrera en el comercio; es lo que sirve de pauta para su ascenso y lo que da la medida de su sueldo. A la mayor parte de los asalariados se les paga con arreglo a su experiencia, y cuanto mayor sea ésta mayor será su sueldo.

Son muchos los que miden su experiencia por días o por años. *La experiencia no es el tiempo que invierte uno en una obra.* Puede uno estar haciendo cierto trabajo toda su vida, y sin embargo carecer de experiencia. Conozco a un conductor de ascensores que viene subiendo y bajando gente del primero al décimo piso de un edificio y viceversa desde hace veinte años, y a pesar de eso no es un perito. No sabe una jota de las diversas clases de ascensores ni de las complicaciones de su mecanismo; jamás ha arreglado uno en su vida. Casi toda la experiencia que posee la adquirió en la primera hora de trabajo, en que aprendió a halar la palanca hacia la izquierda para subir, hacia la derecha para bajar y a ponerla en el centro para parar. No ha tenido en realidad veinte años de experiencia. Lo que ha hecho es trabajar veinte años con la experiencia que adquirió en una hora.

La experiencia realmente es conocimiento adquirido con la práctica. Cuando uno de nuestros mandaderos

o muchachos de oficina aprende los nombres de los diversos directores y jefes de departamentos, dónde están sus escritorios y cuál es más o menos su respectiva categoría, ha empezado con ello a adquirir experiencia. Si abre los ojos y aguzar los oídos, aprende algo del negocio y pronto se le hace dependiente de inferior categoría en uno de los departamentos. Eso le brinda oportunidad de adquirir más experiencia, y cuando su edad y aptitudes lo justifican, se le hace comprador, o vendedor, o ayudante de algún jefe, según la clase de trabajo que haya venido haciendo. Si sigue adquiriendo más y más experiencia, sigue ascendiendo; va aumentando su capital y percibiendo más réditos. Pero en cuanto cesa de aumentar su experiencia, cesan de aumentar sus ingresos, y aun cuando sigan corriendo los años—como siempre han corrido y seguirán corriendo—no por eso le darán más mérito como empleado.

Lo que trato de hacer comprender es que la experiencia no consiste simplemente en hacer un trabajo durante más o menos tiempo. La experiencia es aprender a cumplir con los requisitos del trabajo.

Cuando se ha adquirido la experiencia mediante cuidadoso estudio y asidua práctica, puede uno ponerla a gauar dinero, como se coloca una cantidad para que gane réditos, y el dueño de esa experiencia puede empezar a buscar la adquisición de más experiencia, sin perder de vista aquella para que no deje de seguir produciéndole. No quiero que se dé errónea interpretación a lo que acabo de manifestar. La experiencia no produce si no se la vigila. No permitiría yo que mi chofer guiase con una mano y un ojo mientras que con el otro ojo estudiaba un libro sobre la mecánica

# 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 sera entregada  
el miércoles por la tarde

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

Teléfono número 66

**La Gerencia.**

## Nuevas Corrientes Económicas

"La organización del crédito y del régimen financiero tenderá a romper la tradición del agio y del compadrazgo de las instituciones bancarias, exigiendo cumplidamente la inversión de toda reserva dentro del país y en fines reproductivos, fomentando la creación de un mercado de valores mexicanos, integrando armónicamente el sistema nacional y privado de instituciones de crédito, y orientando el trabajo de estas instituciones para que sirva, como es debido, al fomento de nuestra economía y no al medro de unos cuantos".

Párrafo del discurso del Lic. José Vasconcelos al ser designado candidato del Partido Anti-Reeleccionista de México.

Probablemente el licenciado Vasconcelos no es un financiero; tampoco es un

de los motores. Mi chofer es un guaidor apto, y por serlo sería incapaz de descuidar su obligación. Eso no sería hacer buen uso de su experiencia; sería malgastarla. No sería un capitalista si tal cosa hiciese.

La gran organización de Armour y Cia. tendrá siempre necesidad de hombres de experiencia, y pagará siempre buenos réditos a esa experiencia. Los ascensos y los sueldos no se basarán nunca, ni nunca deben basarse, en el mayor o menor tiempo de servicio.

El conocimiento de los principios fundamentales del negocio y de sus minucias; el conocimiento de sus relaciones con el demás comercio y con los productores y consumidores; el conocimiento de los ramos competidores, de sus méritos y deméritos; el conocimiento de las operaciones financieras, de la ingeniería, de la venta, del anuncio, de los procedimientos fabriles, esto es lo que constituye la experiencia, la valiosa experiencia que Armour y Cia. exige en los hombres que necesita para sus mas altos puestos. Y el hombre que pone a producir esta clase de experiencia en la casa de Armour y Cia. logrará de ella profucos ingresos.

Todo hombre puede ser capitalista si así lo desea.

abogado; introducido con una extraña fe en la política de su país desde sus tiempos de estudiante, representó en México la adopción sincera de los principios liberales modernos (no los del 60) ha a la salida del país, su reingreso bajo el gobierno de Obregón y su emigración al serle obstruido su programa de educación nacional.

Desde entonces, el licenciado Vasconcelos ha vivido viajando y de su pluma; ha recorrido medio mundo; ha conocido los problemas sociales en el Viejo y Nuevo Mundos, hasta ser postulado ahora a la presidencia de la República por una considerable masa de opinión, considerable por su calidad probablemente más que por su cantidad.

Este es el hombre que nos dice que "la organización del crédito tenderá a romper la tradición de agio"; este es el hombre que promete "la inversión de toda reserva dentro del país y en fines reproductivos"; es, pues, un hombre en nombre de gobierno que tenderá a batir el filibusterismo interno y externo que tiene exangues a los países situados entre el Bravo y el Canal de Panamá.

No sabemos si lo podrá llevar a cabo; tarea es esa que exige un temple de mártir; las masas ignoras han de seguir a los demagogos del filibusterismo, que promoverán cualquier cosa con tal de mantener el poder; pero para nosotros que contemplamos la ruina económica de México en un plano demasiado semejante a la de la América Central, las palabras del célebre publicista tienen brillo de oro y prestigio de redención.

La mayor parte de las utilidades del trabajo en la América Central se invierten fuera; y lo que queda dentro es destruido o por los agentes del gobierno o por esas revoluciones.

De ese modo, y completando el sistema con la persecución a la iniciativa industrial de los particulares, el problema de la emancipación económica presenta los aspectos más desesperados para quien la estudia con ojos libres de concupiscencias.

Es costumbre en la América Central conceder concesiones para establecimien-

Dr. V. A. PARHAM

TRUJILLO

Representante exclusivo de los famosos Remedios del Dr. W. A. Chase Medicine Co., Limited.—Canada

Bien conocido en varios países del mundo, con direcciones en Inglés, pero ahora hay en Español solamente. Va a distribuir muestras y libretas en toda la Costa, muy pronto.

## Banco Atlántida

LA CEIBA, HONDURAS

Sucursales

Tegucigalpa,  
San Pedro Sula,  
Puerto Cortés,  
Tela.

Claves Usadas:

Lieber's y A. B. C. 5th. Ed.

Capital Pagado:

\$ 500.000.00

Presidente: C. D'Antoni  
Gerente: J. F. Charbonnel.

Horas de oficina: de 8 a 11½ a. m.  
y de 1½ p. m. a 4 p. m.

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 departamentales del país.

### "LA CASA BLANCA"

De H. Y. Kawas. Avenida San Isidro

Grandes novedades de toda clase de mercaderías, Casimires ingleses, variado surtido de calzado de diferentes marcas, dril de lino español legítimo, ropa hecha, sombreros finos, marcas Burtuy y Chelsea, géneros de fantasía, sombreros para señoras y niños; y un surtido en general de toda clase de mercaderías, a precios sin competencia. Cognac Barbaresco, puro jugo de uva procedente de Grecia. Veoga Ud. a la Casa Blanca y no se arrepentirá.

## ¿Cómo debe Ud. cosechar y clasificar su Tabaco?

En toda clase de tabaco existen cuatro clases diferentes en sus propiedades y son: Bajero, Medio Bajo, Medio Alto y Cogollero.

Cuando por cultivo inadecuado se dejan Capitanes y Socas, se obtienen otras dos clases de calidad sumamente mala.

Este grabado muestra además el sistema de seleccionar la semilla —tos de crédito que no trabaja por el país; el sistema de agio tiene que sustituir al sistema bancario científico; no se persigue como fin principal el fomento de las actividades productoras, sino el provecho de unos pocos, que generalmente radican en el extranjero. A esto se agrega, la incapacidad o temor de los capitales radicados para acometer empresas de crédito, y la destrucción sistemática que de estos capitales se hace en épocas de tumultos, máximas si están manejados por personas no gratas a los agiotistas. La consecuencia es que los empréstitos extranjeros a la América Central son simulacros de empréstitos, en los que nunca ingresa el dinero a los países, limitándose los banqueros a administrar un mayor o menor proporción las rentas nacionales, cobrar por esto y los réditos asignados al simulado empréstito.

Esa tradición de agio, que hace que cada banco establecido en esas condiciones absorba toda la riqueza pública a su alcance, es tan funesta en México, como aquí, y quisieramos que las frases del escritor Vasconcelos resonasen en las conciencias de nuestros dirigentes para que el desastre económico que lamentamos en Honduras en la época de su mayor producción bananera, fuera estudiado con recto propósito de remediarlo.

El mal tiene remedio allí como aquí; pero debe ser estudiado por una comisión de expertos no conectados con los establecimientos de agio, y aplicado el dictamen para librar al país de ese boia constructor que representa la formidable organización bancaria, extractora de las utilidades del trabajo nacional.

briendo la flor antes de abrir, con un saco de papel vejiga de 15 pulgadas de largo por 10 de ancho, con el fin de evitar cruzamientos. Las hojas del cogollo se deben cortar para obtener semilla mejor, el saco se amarra con fique de modo que los insectos no penetren.

Escoja su semilla; use una buena variedad de hoja ancha, delgada, amarilla, tupida (Cuba redondo).

De una buena semilla depende en gran parte el producto de la cosecha.

Las hojas sólo deben cogerse cuando llegan a su madurez; lo mejor es hacerlo cada 12 o 15 días; no se hará en las primeras horas de la mañana por contener rocío, lo mismo que después de una lluvia fuerte o débil.

Nunca se cogerán hojas verdes, pues éstas producirán tabaco de pésima calidad, negro y sin aroma.

Sólo es posible obtener tabacos claros amarillos, suaves, aromáticos, cogiendo las hojas bien maduras. Es más lucrativo para el cosechero seguir esta norma, ya que puede vender a mejor precio sus tabacos; además, el tabaco maduro pesa más que el verde.

Si el tabaco fué sembrado en diferentes épocas o existe diferencia en el crecimiento, en la cosecha, es necesario tener especial cuidado de clasificarlo de la manera siguiente:

**BAJERAS.** Las hojas bajeras se clasifican en dos clases: Las más inmediatas a la tierra, sucias, rotas, y las que siguen hacia arriba, que son buenas.

**MEDIO BAJO:** Son las hojas que siguen del bajero hasta la mitad de la mata.

**MEDIO ALTO.** Estas son las comprendidas entre la mitad de la mata y las cogolleras.

**COGOLLERAS.** Las últimas hojas de la mata, lo mismo que las provenientes de Capitanes, cuando por descuido son dejadas; deben separarse.

## LEA USTED

### La Cámara de Comercio de Atlántida

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 ramos.

La iniciativa particular y aislada, y aún 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 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 ayuda de la Cámara ante las autoridades locales y Supremas para la solución de las dificultades o peligros que pudieran amenazar 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 ocurrir 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 se tendrá que firmar una solicitud, pagar \$ 5.00 oro como cuota de ingreso y 1.50 cada mes.



Observando las anteriores instrucciones resultan seis clases: dos de *Bajero*, una de *Medio bajo*, una de *Medio Alto*, el *Cogollero* y las hojas de *Capitanes*.

Naturalmente cada una de estas clases será puesta en sargas diferentes, sin mezclarlas convenientemente ordenadas en los caneyes. Las sargas deben ser *rafas*.

Cuando el tabaco está bien seco, lo que se reconoce en las venas, debe bajarse del caney clase por clase.

El tabaco proveniente de *socas* debe ponerse aparte sin clasificar. Está demostrado que el tabaco sólo da productos de buena calidad renovando la plantación. El sistema de sacar *socas* nunca debe hacerse por ser el tabaco de pésima calidad: hojas pequeñas, gruesas, oscuras, sin elasticidad, sin aroma y amargas. Además el producido no compensa los gastos que es preciso hacer en las diferentes labores, siendo para el cosechero más conveniente establecer nueva plantación.

Cada una de estas clases se pondrán en hojas steltas sobre estivas de madera seca, altas del suelo, formando pilas de no más altura que una vara. Estas pilas no se cubrirán con encerado o *saco*, pues el aire es indispensable para una buena curación, de ahí que las pilas deben estar distanciadas de las paredes por lo menos media vara. Nunca se pondrá, como es costumbre, peso encima, por ser muy perjudicial.

Inmediatamente se sienta que las pilas principian a calentarse o sea a darles fiebre, rápidamente deben desbaratarse aerando las hojas, de modo que la parte superior de la pila quede abajo y la parte baja quede encima.

Esta operación se hará cuantas veces se note que la pila principia a calentarse; al principio un poco frecuente, y poco común después de unos quince días de pila, si se han seguido completamente las instrucciones.

Después de estar los tabacos de las pilas convenientemente secos, sin peligro de calentarse, se pueden poner en bultos, teniendo cuidado, si se usa cascarrón de plátano, o guadua, que sea perfectamente seco.

## Un Congreso Comercial Hispano-Americano

En la República de Cuba existe una poderosa corriente de opinión popular en favor de tratados comerciales con los países vecinos. Indudablemente son unos productos industriales de Cuba los que, y ya de hecho tienen, buena acogida en los mercados centro-americanos. Si existe por ambas partes ese deseo, que será salvador, y los gobiernos no oponen cortapisas diplomáticas, un régimen de "nación más favorecida" con la República Cubana abrirá un intercambio comercial muy favorable a Honduras.

A este respecto el propuesto Congreso Comercial Hispano-Americano reunido en La Habana abrirá nuevos mercados de recíproca conveniencia.

Las pilas se barán en cuarto seco y aerado; de ahí que sus puertas y ventanas se tendrán abiertas: salvo el caso de mucha humedad del aire por lluvias continuas, o al contrario sequedad del aire por verano intenso.

Si por cualquier causa resultare tabaco lamoso, debe ponerse aparte.

Es innecesario decir que al tabaco no debe ponerse agua; de todos es sabido que si se moja coge un color negro manchado especialmente al lado de la vena, y pierde el aroma cambiándolo por un olor fuerte y fétido.

El tabaco se abrirá con la humedad natural; se baja del caney en la madrugada, conservándolo mientras se abre, tapado con encerados o *sacos* secos.

Estas instrucciones son sumamente sencillas y provechosas para el cosechero porque puede presentar convenientemente sus tabacos, a la vez que serán muy bien aceptados en el mercado, obteniendo las clases mejores, precios mucho más altos.

Bucaramanga octubre de 1928.

[Circular de la Compañía Colombiana de Tabaco a los cultivadores de este producto.]

**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



y los exquisitos licores: Anís del Mico,  
Whiskey Virginia, Ron del Moreno, Ron  
Palmira, Coñacs Ginebra, Cremas.

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

—●—●—  
Agencia de transportes a cargo de don F. Ernesto Castillo

## El Banco Agrícola Hipotecario con base en la Deuda Interna

Es inútil pensar que la Agricultura de nuestro país podrá tomar el vuelo que ha tomado en países de finanzas más avanzadas, mientras no cuente, como cuentan esos países, con Bancos Agrícolas Hipotecarios que ayuden al agricultor. Aunque existan tierras abundantes y férciles, excelentes para toda clase de cultivos, no podrá ponerse en movimiento esta riqueza estacionada mientras no cuente el agricultor con la cooperación necesaria.

¿De donde podría salir el capital para un Banco Agrícola? Hay en las cajas de los bancos innumerables depositantes que hacen ascender sus depósitos a cantidades ingentes. El mismo comercio tiene en cierta proporción sumas de dinero a su favor en cuentas corrientes de cheques; y existe una suma importante de bonos de la Deuda Interna que están costando al Estado cuatro veces su valor, a causa de la irreflexiva operación financiera en que se apoya la Ley de la Deuda Interna.

El estado haría un buen negocio negociando la venta de la totalidad de los bonos o de los que aceptarían esa transacción al 50 por ciento de su valor, convirtiendo los bonos en acciones del banco al 50 por ciento, y esa suma invertida en valores seguros e intransferibles, a prueba de golpes de caudillos, constituiría el fondo social de una Institución que serviría para reanimar la agricultura, la industria y el comercio del país tan combatidos por tantos enemigos conscientes o inconscientes de su prosperidad y bienestar.

El dinero no sería del "gobierno", sino de los acreedores del Estado; este se reservaría una simple gestión fiscalizadora de los intereses públicos; la institución se rodearía de las seguridades que hicieran intocable su caudal, aunque no es preciso decir como aquí, y esos cuarenta o cincuenta años que tardaría en liquidarse la Deuda Interna, de otro modo, con este plan triplicarían la producción nacional y la riqueza pública.

Conforme al Decreto No. 111 del Poder Legislativo, se destinaron diez millo-

nes de pesos plata para pagar la Deuda Interna en bonos al portador, reconvirtiéndose el 3 por ciento de interés anual a los tenedores de bonos y amortizando el valor de la deuda en 20 años. Para amortizar esta deuda y pago de los intereses, se destina el 10 por ciento del producto total de la Renta Aduanera; es decir, después de que se sustraen los intereses al producto del 10 por ciento de la Renta Aduanera, la diferencia es la que se aplica a la amortización de la deuda.

Hasta la fecha se ha comprobado que dicha diferencia está muy lejos de cubrir la parte proporcional que correspondería a la amortización según el plan de 20 años aprobado por el Estado, y lo más probable es que la amortización se realice en 40 años o más.

Sería muy factible realizar una operación financiera con una Institución americana o europea, a base de comprar todos los bonos de la Deuda Interna por el 50 por ciento de su valor, esto es, por 5 millones de pesos plata, siendo muy probable que dicha operación sería contemplada favorablemente por todos los tenedores de Bonos. Esta operación debería estar ligada al compromiso, de parte de los Tenedores de Bonos, de invertir el total producto de la venta en acciones del Banco Agrícola Hipotecario, con lo cual tendría nuestro país una institución poderosa que despertaría inmediatamente toda la riqueza dormida.

Como la Institución extranjera que realizara esta operación recibiría del Estado, por 20 años o más, el 3 por ciento anual sobre la totalidad de la deuda, es decir, sobre diez millones de pesos plata, y siendo que ella solo habría pagado cinco millones, quiere decir que en realidad recibiría el seis por ciento anual, tipo normal para préstamos de grandes sumas en Bancos extranjeros; pero además de esto recibiría una ganancia de cinco millones de pesos plata, esto es, 250,000 plata extras anualmente, conforme al plan de amortización, o lo que es lo mismo, el 5 por ciento más de interés

# 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 «Elders & Fyff's Limited», para Inglaterra y el continente europeo.

---



Servicio de trenes entre Tela y Progreso, hasta Finca 12, vía 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.

anual. Evidentemente esta sería una operación balagadora para cualquier institución de crédito, siendo dudoso que alguna la desdénase.

Contemplemos ahora la posición en que quedarían colocados los Tenedores de Bonos de la Deuda Interna. A primera vista parece que perderían el 50 por ciento del valor de sus créditos; pero en realidad no es así, si examinamos el problema desde otros puntos de vista.

En primer lugar el Banco Agrícola Hipotecario, que debería ser también de cambios, intereses y descuentos, podría operar al principio con el tipo del 9 por ciento anual, uno por ciento menos que como operan los Bancos de descuento y cambio que actualmente existen en el país. El 9 por ciento anual sobre \$ 5,000,000 de pesos plata, es equivalente al 4.5 por ciento sobre 10,000,000, es decir, uno y medio por ciento más que lo que el Estado paga de interés por los Bonos a los Tenedores. Si agregamos a esto el 9 por ciento adicional que producirían las operaciones de cambio, interés y descuento provenientes de las sumas depositadas por el público, — que es lo que constituye la ganancia gruesa de los Bancos, — es evidente que los Tenedores de Bonos recibirían en forma de dividendos anuales una cantidad equivalente al interés del 3 por ciento anual más el porcentaje correspondiente a la amortización, con la ventaja innegable que en lugar de ser unos pocos los beneficiados en la amortización con el sistema de sorteos, lo serían todos los Tenedores en la forma de dividendos.

En esta forma los Tenedores de Bonos no sólo tendrían la perspectiva de recibir el ciento por ciento de sus créditos, en forma de dividendos durante los 20 años, es decir, de recuperar el 50 por ciento provisionalmente perdido, sino que siempre serían dueños del 50 por ciento del valor de sus bonos convertidos en acciones, sin contar que las acciones de un Banco son valores más firmes y mejor negociables que bonos de un país como el nuestro cuando dichos bonos se encuentran en manos nacionales.

El Banco Agrícola Hipotecario, una vez establecido, desarrollaría su acción económica haciendo lo que se llama "Refacciones semanales" a los agricultores, limitando el crédito hasta el 33 por cien-

## El Correo en Savá

Colocada esta floreciente población en el empalme de las líneas férreas de Trujillo y La Ceiba podría tener un servicio postal que comunicara el interior, vía Olanchito, con ambos puertos. Sin embargo, el estado real del correo es este:

Solo los lunes y los sábados hay servicio postal; el agente en Savá, que se queja de que no cobra oportunamente o íntegramente, hace ese servicio como de favor; no hay sellos postales a la venta, y sí una circular del Ramo de Correos, que amenaza con fuertes multas la circulación de correspondencia no franquada.

¡Pero ambas empresas tienen su servicio de correo privado que funciona cada día, cómo se hace en el siglo XX!

to del valor de sus tierras, propiedades rurales o urbanas, bajo la vigilancia de un cuerpo de inspectores en cada región, los cuales cuidarían que las "Refacciones semanales" se invirtieran efectivamente en trabajos agrícolas y que los trabajos realizados conservaran armonía con las Refacciones recibidas. Estos inspectores podrían ser los mismos Tenedores de Bonos convertidos en Accionistas del Banco. Y también uno o dos inspectores viajeros entendidos en labores Agrícolas.

Todo nos hace suponer que un Banco así, en el que casi todos los hondureños resultaríamos ser accionistas, merecería la preferencia de todos; a él concurrirían la mayor parte de las operaciones del comercio y los depósitos, pues trabajando por la prosperidad de su propio banco incrementarían sus intereses propios.

Creemos que esta operación es merecedora de atención, y esperamos que los lectores de nuestra revista hagan francamente algunas reflexiones sobre su posibilidad y probables consecuencias.

# 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 Medalla de Oro y  
Menciones Honorificas.



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

**La Ceiba, Honduras, C. A.**

## Aumentando las Ganancias con la Venta Rápida de las Existencias

Hace muchos años, cuando las vías de comunicación y los medios de transporte eran inseguros y lentos, puede haber sido una buena práctica de negocios el mantener existencias de artículos de poca venta durante largos períodos. Antaño, los estilos y los modelos no cambiaban tan frecuentemente como hoy en día, y había, por lo tanto, un cierto grado de seguridad de poder vender la mercadería, casi siempre, a su precio verdadero. Es cierto que se mantenía una buena parte del capital inactivo; pero, por otro lado, se evitaba el riesgo de verse imposibilitado para reponer los artículos en caso de que hubiese una demanda especial por alguna de ellos. Por otro lado, las líneas de mercaderías no eran tan amplias y completas como lo son actualmente y el capital requerido era menor.

En los tiempos modernos, sin embargo, eso que antiguamente era una cuestión fácil, se ha convertido en uno de los factores más importantes en los negocios, que determina en gran proporción el triunfo o el fracaso de un comerciante según que sea capaz de resolverlo o no satisfactoriamente. El asunto merece un estudio cuidadoso y los siguientes informes, recopilados a base de los datos recogidos por la National Cash Register Company, que está en contacto con millones de comerciantes de todas partes del mundo, serán sin duda de gran valor para los que venden y compran mercaderías.

Hablando en términos sencillos, "renovación de las existencias" significa el recibir y vender cualquier cantidad de mercaderías en un tiempo determinado. Todos los comerciantes disponen de un capital y crédito determinados, los cuales pueden invertir en mercaderías. La ganancia que pueden hacer con su capital depende de las veces que logren reinvertirlo, sucesivamente. Muchas ganancias pequeñas sumadas arrojan un total mayor que unas pocas ganancias grandes. El número de veces que se logra renovar cada año la mercadería es tan importante

como la cantidad que se gana en cada venta.

Por ejemplo, si la ganancia es 5 por ciento y las existencias se han renovado dos veces al año, la ganancia sobre la inversión es de 10 por ciento; pero si las existencias se han renovado ocho veces al año, la ganancia ascenderá a un 40 por ciento. Si se puede reducir la ganancia a un 3 por ciento a fin de vender las existencias más rápidamente y se logra renovarlas ocho veces al año, la ganancia ascenderá a un 24 por ciento que es mucho mayor que el 10 por ciento que resulta en el primer caso.

La permanencia de la mercadería en su tienda le costará a usted dinero. No importa a qué precio tan alto la haya usted marcado, no logra usted ninguna ganancia hasta que no se venda. Entre más tiempo permanezca la mercadería en los anaqueles, menor será su ganancia. Los gastos de mantener una existencia, reducen rápidamente la ganancia. Las pérdidas debidas a la renovación lenta de las existencias, pueden resumirse así:

1. Capital inactivo en existencias sin movimiento.
2. Interés sobre el capital inactivo.
3. Depreciación de las mercaderías.
4. Rebaja de precios.
5. Sueldos, jornales y otros gastos de manejo.
6. Cuartos de estanterías y almacenes.
7. Seguro.
8. Contribuciones.
9. Pérdida de prestigio.

Hay por lo menos doce razones que dan por resultado que los anaqueles y los cuartos de almacenaje estén llenos de mercaderías que no se venden, a saber:

1. Compra excesiva en alguna ocasión.
2. La tentación de los descuentos crecidos sobre las cantidades grandes.
3. Cambios de estación.
4. Artículos de pocas marcas.
5. Tamaños de poca demanda.

## 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	" "

### *Librerías y Papelerías*

Licenciado Adolfo Miralda	" "
---------------------------	-----

### *Mercaderías al por Mayor*

M. Dip y Cia	" "
A. Moisés	" "

### *Mercaderías en General*

Adolfo Lafitte	" "
Juan N. Kawas	" "
Mauricio Lafitte	" "
Alfredo Wheelock	" "
José Riba M.	" "
Jorge José	" "
Salomón Sikaffi	" "
Salvador Panayotti	" "
H. Y. Kawas	" "
Enrique C. Lafitte	" "
José Azcona	" "
Leoneo Solís B.	" "
Eduardo San Martín	" "
Félix H. Sosa	" "
Amaleo Costas	" "
Fodil José	" "
Prudencio Alvarez	La Masica
Julio Lafitte	Jutiapa
Cecilio Romero	" "
Joaquín Lafitteau	El Porvenir
Trinidad Funes	San Francisco
Miguel Martín Martín	Desombro
Francisco López (Juan R. López Com. S. A.)	Tela
Arturo Salomón (Abraham & Salomón)	" "
D. M. Asaf	" "
Santiago Ham	" "
S. J. Kawas	" "
José V. Alvarenga	" "
Carlos F. Andonic	" "
Juan Rismawy	" "
Alfonso Majo	" "
Vicente Pon	" "
Geo S. Cronfel	" "
Elias Saybe	" "
Jacobo Sikaffi	" "
Geo Casis	" "
Miguel Odde	" "



<i>Materiales de Construcción</i>	
Juan F. Carías	La Ceiba
<i>Automóviles y Accesorios</i>	
Ernesto Crespo	"
<i>Harina de Trigo</i>	
Y. Landa Blanco. - Molino Nacional de Harina	"
<i>Empresa Salinera</i>	
Constantino O. Nini	"
<i>Fábrica de Ropa</i>	
Jacobo M. Saybe	"
<i>Abogacía</i>	
Licenciado Ismael Velásquez	"
<i>Empresa de Teatros</i>	
Daniel Estévez	"
<i>Venta de Licores</i>	
Pedro Uribe	"
<i>Corredor de Aduana</i>	
Eduardo Chinchilla	"
<i>Tipografía</i>	
J. Fernández V.	"
<i>Panadería e Importador de Harina</i>	
Elias Altamira	"
<i>Fábricas de Puros y Cigarrillos</i>	
Manuel Caro	"
Juan Chambasis	"
N. Kokinos	"
<i>Profesionales</i>	
Francisco Dubón F. [P. M.] Corredor de Aduanas	"
<i>Otras Profesiones</i>	
Eduardo Viada	"
<i>Fotografía, Discos y Viejolitas</i>	
J. Valencia Arriza	"
<i>Casa Comercial</i>	
Federico Morales Albo	Savá
<i>Hotels</i>	
David Balderach	Tela
<i>Cantinas y Salones de Recreo</i>	
Antonio Picos	"
Rafael Salem	"
<i>Farmacias</i>	
C. C. Mc. Donald	"
D. Ewast Thorpe	"
J. Antonio Boesch	La Masica
J. W. Bernizer	Jutiapa

6. Colores y materiales impopulares.
7. Precios inadecuados o demasiados precios.
8. Estilos fuera de moda.
9. Artículos manoseados.
10. Vendedores descuidados o malcriados.
11. Falta de datos exactos acerca de las existencias en mano.
12. Inaptitud para averiguar lo que los clientes desean.

La mejor manera de reducir las pérdidas debidas a la venta lenta de las existencias es mantener registros exactos tanto de las ventas como de las compras. Estos registros deben mostrar en cualquier momento la cantidad exacta en existencia. Ellos deben indicar si deben comprarse más existencias o si deben cambiarse los precios, anuncios y exhibiciones para hacer que los artículos se vendan más de prisa.

La "proporción" de las renovaciones de las existencias es el número de veces que estas se venden durante un período determinado de tiempo. En las ventas por menor, la proporción se calcula a base del número de renovaciones en un año. El método más sencillo y más fácil de calcular esa proporción es el dividir la cantidad de ventas anuales por el término medio del valor de las existencias que se tengan en mano, calculándolas a precio de venta. Un inventario se levanta a base del precio de costo; el término medio del valor del inventario a precio de costo se divide por el costo de los artículos vendidos durante el año. No cometa el error de dividir el valor del inventario por el de las ventas que se hayan hecho.

Muchos comerciantes calculan la proporción de la renovación de existencias usando el total del inventario tomado el 31 de diciembre como un inventario corriente. Esto es frecuentemente engañoso, ya que muchas tiendas tendrán los precios más bajos al final del año. Si se divide tal inventario por las ventas habidas durante el año, el resultado será un número mayor de renovaciones de la existencia que las que realmente han ocurrido. El inventario medianero es el que debe usarse, esto es, la cantidad media de existencias que se tiene en mano durante todo el año. Esto da una proporción exacta de las renovaciones.

A fin de determinar el valor medio de un inventario, se toma un inventario físico el 31 de diciembre a base de precios de venta. Se agrega a esto el valor de las mercaderías compradas en enero (también a precio de venta). Se sustrae del total de ventas en enero. El resultado dará la suma aproximada del inventario en el día primero de febrero. Por ejemplo:

Inventario a precio por menor, el 31 de diciembre.....	\$19,200
Mercaderías compradas durante enero, a precio de venta.....	10,000
<b>Total de existencias.....</b>	<b>\$29,200</b>
Ventas durante enero.....	11,250
<b>Existencia en mano calculada para el primero de febrero, precio al menudeo.....</b>	<b>\$17,950</b>
Artículos agregados a la existencia durante febrero, a precio de venta.....	12,000
<b>Existencia total.....</b>	<b>\$29,950</b>
Ventas durante febrero.....	13,460
<b>Existencias en mano calculadas para el primero de marzo, a precio al menudeo.....</b>	<b>\$16,490</b>

Repita esta operación todos los meses durante todo el año y tome otro inventario el 31 de diciembre. Sume las cantidades correspondientes a los trece inventarios y divida el total por trece. Esto dará el inventario medio exacto del año. Divida la suma media del inventario a base de precio por menor por el total de las ventas del año y esto le dará el número exacto de renovaciones de existencias anuales.

Casi todas las líneas de negocios tienen una proporción de renovación de existencias diferente.

Hay, naturalmente, gran diferencia entre el negocio que hacen unas y otras tiendas, aunque comercien en los mismos artículos, debido a condiciones locales y a eficiencia administrativa. Si el término medio de ventas de su establecimiento decae, tome medidas inmediatamente para aumentar la renovación de las existencias. El término medio no debe ser algo invariable, ya que muchas tiendas que calculan un término medio de reno-

vación de existencias logran hacerlo mayor número de veces que lo calculado. Hay dos medios de aumentar el número de ventas en que se logra renovar las existencias: estableciendo realizaciones o aumentando las ventas.

Estudie las existencias cuidadosamente. Separe los artículos que se venden lentamente y rebaje su precio. El dinero que se recibe de tales realizaciones puesto a interés producirá una ganancia y puede usted usar este dinero para estimular la venta de la existencia que queda o puede invertirlo en especialidades que se vendan de prisa y poner en movimiento el dinero, resarcindose de las pérdidas sufridas en la mercadería de venta lenta.

Las pérdidas provenientes de la rebaja en la mercadería que se realiza son grandes en muchas líneas de negocios. Por realización debe entenderse una reducción hecha al precio original de venta. Las realizaciones tienen su origen en cambios repentinos en las modas o las influencias del tiempo, y son causas contra las cuales no puede el comerciante prevenirse. La mayor parte de las rebajas de precios se deben, sin embargo, a malas compras y a falta de información referente a las ventas. La mayoría de los comerciantes compran demasiado, demasiada cantidad de artículos de cierto tamaño y tipo; demasiadas variedades de la misma mercancía, o artículos de diversas marcas. Esta falta de pericia en comprar se debe a falta de conocimiento de las demandas de la clientela y a que no se mantienen registros adecuados para establecer comparaciones entre una y otra estación.

Debe tenerse mayor cuidado en conservar datos exactos respecto de las existencias antes de que se pueda adquirir mayor pericia en comprar. Muchos comerciantes se atienen demasiado a su memoria y la falta de registros hace que muchas veces tengan que adivinar acerca de los hechos y de las cifras relacionadas con sus negocios. Los mejores comerciantes son aquellos que tienen mejores archivos de información y se sirven de ellos.

La renovación rápida de las existencias reduce las pérdidas provenientes de rebajas de precios. Cuando toda una existencia logra venderse a los precios originales a que se han marcado los artículos, se obtienen todas las ganancias calcula-

das. Cuando una parte de la existencia permanece en los anaqueles, se reducen las ganancias o se sufre una pérdida completa. No se hacen ganancias mientras no se hayan sacado todos los gastos. Antes de poder conseguir ganancia, las ventas deben cubrir el costo de una mercadería determinada y al mismo tiempo los gastos que se relacionan con el manejo de la misma. La ganancia viene por último, y si una gran parte de las existencias no se han vendido, no habrá ganancia.

Puede obtenerse ganancia distribuyendo el precio de las existencias que se venden lentamente, obteniendo dinero de ellas e invirtiéndolo en otra mercadería que se venda más rápidamente. El dinero en mano vale más que la mercadería vieja en los estantes. Se dice que el tiempo es oro y, por lo tanto, haga que el tiempo trabaje por su cuenta y aumente su ganancia acortando el tiempo en que las mercaderías permanecen en los anaqueles. La mercadería debe tratar de venderse lo más rápidamente posible. La única excepción son los encajes viejos y raros, los objetos de arte antiguos, los artículos que no pueden ser duplicados y cuyo valor intrínseco está seguro de aumentar con el transcurso del tiempo.

Los surtidos incompletos o el no tener en existencia algunos artículos, son factores que causan muchas pérdidas y disminuyen la renovación de la mercadería tanto como las causas expuestas anteriormente. Para lograr la renovación rápida de las existencias hay que mantener un surtido de los artículos de mayor demanda. Hay que reponer inmediatamente los tamaños y colores que se venden, y es en relación con esto que los datos y registros son de gran valor.

Aun cuando los precios vayan en aumento en el mercado, no es conveniente comprar mercadería en exceso. Se hace más dinero frecuentemente con la renovación rápida de las existencias que con los grandes descuentos. El asunto importante de qué, cuándo y cuánto comprar, requiere estudio cuidadoso y adaptabilidad a las condiciones existentes.

"Entre más rápidamente use usted su dinero" dice el presidente de un gran almacén, "entre más veces compre y venda y haya ganancias en el año, mayor será el total de sus ganancias anuales".

(Tomado de la "Revista Internacional de Dun")

## TRUXILLO RAILROAD COMPANY

**Seguridad antes y siempre- Itinerario No 8. Cancelado Itinerario No 7**

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 y Sabado	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	44,5	<b>COROCITO</b>		3,20	3,45
9,39	8,26	10,5	Quebrada Arenas		2,32	3,25
10,30	8,50	21	Taujica		2,05	2,59
10,55	9,07	28,8	Tucua		1,40	2,50
11,05	9,16	32,0	Guaninol		1,32	2,40
11,30	9,25	37,1	<b>CUACA</b>		1,20	2,30
11,45	9,34	41,8	Lérida		12,59	2,21
12,27	9,58	51,0	Copete		12,35	2,1
12,40	10,—	57,3	SABA		12,20	1,50
1,30 p. m.	10,16	61,7	Monga		11,43 a. m.	1,41
1,58	10,31	71	Jabatua		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,—	11,30	96	<b>OLANCHITO</b>		10	12:30

**LLEGA: SALE:**

		CASTILLA	COROCITO	BACALAR	SICO
Tren No 15	Kilómetros	ESTACIONES			Tren No. 16
Lunes, Viernes		SALE	LLEGA		Martes, Sabado
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	Francía			12,20
11,20	76,6	Limoncito			11,55 a. m.
1,01 p. m.	108,3	Cusuna			10,10
1,20	117,—	Irióna			9,50
1,45	129,—	<b>SANGRELAYA</b>			9,25
1,50	—	Tocamacho, Bacalar			<b>KAMAL</b>
2,45	129,—	<b>SANGRELAYA</b>			9,20
3,15	138,—	Sambito			9,—
3,50	143,9	Tinoco			8,40
4,—	143,6	<b>LLEGA, SICO, SALE</b>			8,30

**CASTILLA—TRUJILLO**

Tren No 5 Diario	Tren No 7 Diario	Tren No 11 SOLO Domingo	Kmts.	ESTACIONES		Tren No 4 Diario	Tren No 6 Diario	Tren No 12 SOLO Domingo
				Salte	Llega			
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. m.
8,40	5,35	7,10	6,2	Empalme		6,20	2,20	4,30
			7,5	Cocaltito				
9,--	5,55	7,30	10,0	Jericó		6,--	2,--	3,40
9,10	6,5-	7,40	13,7	Trujillo		5,50		4,30
LLEGA				SALE				

PASAJEROS que llegan a Sabá, 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 Sabá, alcanzan asimismo igual servicio, los días Martes, Jueves y Sábado.

PASAJEROS de Ceiba para Trujillo, por vía Sabá, podrán usar igualmente los trenes de la Trujillo, los días Domingo, Martes, Jueves y Sábado.

PASAJEROS de Ceiba para Olanchito, vía Sabá, podrán tomar los trenes de la Trujillo, los días Domingo, Lunes y Viernes.

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

Trenes del DOMINGO, no aceptan carga, solo equipaje de pasajeros.

LA TRUJILLO, suspende temporalmente el tren expreso de Trujillo a Olanchito y viceversa, el domingo SUBSIGUIENTE, de la semana de pago.

Diciembre de 1928.

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, corbatas, calcetines. Precios muy módicos y alta calidad.

---

Eduardo Chinchilla I.

Tenedor de Libros	Corredor de Aduanas
Book Keeper	Custom House Broker
Servicio Marítimo	Informaciones Comerciales
Marine Service	Commercial Information

LA CEIBA, HONDURAS.

## El Depósito y Puerto Francos de Barcelona

Hemos recibido un folleto esmeradamente impreso en el que el Consorcio del Depósito y Puerto Francos de Barcelona, España, da a conocer sus admirables instalaciones para el depósito y transformación de los productos americanos con destino a los países del Mediterráneo.

Con gusto reproducimos algunos párrafos del mencionado folleto que darán idea al lector de la importancia de las obras y de las ventajas que se esperan para el comercio internacional.

### Un llamamiento a los productores americanos

El Consorcio del Depósito y Puerto Francos de España en Barcelona, compenetrado con los propósitos que animan al Gobierno de la Nación de estrechar cada vez más, de una manera firme y positiva, los lazos que unen a España y las Repúblicas Americanas, propónese por su parte intensificar las relaciones comerciales con aquellos países, no sólo desde el punto de vista de intercambio de productos, sino también como anfitrión y propagador de la variada y rica producción americana. A tales fines obedece la aspiración y oferta que hoy exponemos a esos países de América, de convertirnos en depositarios de sus riquezas y auxiliar o efectuar la distribución de las mismas por la Europa mediterránea y Norte de África.

Convencidos de la bondad de nuestros propósitos y entusiastas de su segura eficacia, ofrecemos nuestra organización actual y magna de empresa futura, a esos pueblos hermanos, pietóricos de una vida que España admira como la suya propia.

Al renacer España a la nueva vida de esplendor y poderío, no siente recelos ni egoísmos, y sí satisfacción

y orgullo, porque su resurgimiento económico va acompañado de la exuberante vitalidad de las naciones de América.

### Organismo que rige el depósito y Puerto Francos

Es una entidad oficial autónoma integrada por las representaciones del Gobierno, Municipalidad, Puerto Aduanero, Compañías de Ferrocarriles y Corporaciones Económicas, presididas por un Comisario Regio designado por el Gobierno. Es, pues, una Institución de verdadera respetabilidad, a la que puede otorgarse la máxima confianza en toda iniciativa o empresa comercial. No se trata de una empresa exclusivamente atenta a su lucro, y sí de un organismo interesado en la pujanza de todas las fuerzas mercantiles.

### Instalación del Depósito Franco

Posee el Consorcio en el puerto Aduanero de Barcelona los mejores y más bien utilizados almacenes, de una superficie de 10.000 metros cuadrados, cada uno, con muelle de atraque fronterero, al que pueden atracar los buques y descargar directamente en ellos; línea de ferrocarril por ambos lados, grúas eléctricas en la parte de muelle, puentes-grúas interiores, motorrampas y otros aparatos modernos para el movimiento de toda clase de bultos y pesos. También se dispone de cámaras frigoríficas.

Dichos locales se hallan junto a la Estación Puerto, lo cual permite que las mercancías tengan fácil salida para todas las ciudades de España, al igual que al extranjero por la frontera francesa, y por las numerosas líneas regulares de navegación

## Standard Fruit & Steam Ship Co., 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 y Viernes este tren llega a Cuyulapa.  
Los días Martes y Sábados este tren llega 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 8.15 a. m.  
Llega a San Juan a las 10.20 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 7.20 a. m. Llega a San Juan a las 9.20 a. m.  
Llega a Jilamo a las 10.45 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 a El Porvenir a las 7.15 a. m.  
Llega a San Juan a las 10.20 a. m.  
Llega a Jilamo a las 12.20 p. m.  
Sale de Jilamo a las 12.45 p. m. Llega a La Ceiba a las 6.15 p. m.

#### LOS DIAS VIERNES

(Tren Mixto de Carga y Pasajeros)

Sale de La Ceiba a las 6.30 a. m. Llega a San Juan a las 9.10 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 Su. J. Pueblo 11.45 a. m.  
Sale de San Juan Pueblo a las 12.40 p. m. Llega a La Ceiba a las 6.30 p. m.

La Ceiba, Febrerc 7 de 1929.

que unen el Puerto de Barcelona con los principales mercados y centros de producción.

### **Almacenaje, manipulaciones, franquicias, garantías, tarifas, mercancías admitidas y reexportación**

Las mercancías son convenientemente estivadas, lo cual permite su comprobación y examen en todo momento, hallándose reglamentada su vigilancia para que no sufran mermas, derrames y otros perjuicios.

Todas las mercancías pueden ser objeto de transformaciones comerciales, como son: cambios de envases, fraccionamiento, selección y limpieza de los mismos, cambio de marcas, mezclas, tundido de pieles, descascarado y tostadura del café y cacao, trituración de maderas, lavado de lanas, extracción del aceite de la copia y de las semillas oleaginosas y solidificación e hidrogenización de las mismas; inutilización y corte de hierros viejos, bandajes montaje de automóviles, marchamos, etc., y todas cuantas operaciones aumenten el valor de las mercancías.

Las tarifas de manipulación y almacenaje son económicas y soportables para todas las mercancías.

Ofrece, además, la garantía de regir en él todas las Leyes, Reglamentos y Tratados vigentes sobre propiedad industrial, marcas de fábrica, patentes de invención y nombres comerciales y nunca podrán ser objeto de represalias ni aún en caso de guerra con los países de que sean naturales sus dueños, remitentes o consignatarios.

Asimismo las mercancías que se hallan bajo su custodia gozan de franquicia aduanera y están exentas de tributos a favor del Estado, Provincia y Municipio.

Son admitidas todas las mercancías de lícito comercio; por consiguiente, las fibras textiles, carnes,

cereales y semillas, café, cacao, azúcares, cueros, pieles, lanas, tabacos, maderas y todos los demás productos americanos de tan fácil mercado en Europa, tienen cabida en el Depósito Franco de Barcelona. Pueden éstas ser remitidas a granel en cargamentos completos para envasar a gusto de sus consumidores o variar sus envases, estando autorizada su salida en tantas partidas y destinos como las demandas exijan, pudiéndose fraccionar y unir otras de distinta procedencia.

Así, pues, además del mercado español, en el cual se pueden introducir mediante el pago de los derechos que les corresponda, como si viniesen directamente del extranjero, pueden asimismo reexportarse a otros países, incluso en paquetes postales o certificados.

Finalmente, por recientes disposiciones, se hallan exentas de la justificación de llegada a destino y penalidades aduaneras que venían exigiéndose anteriormente, acortando y simplificando las tramitaciones para que sus operaciones no sufran pérdidas de tiempo y dinero.

### **Warrants y Seguros**

Sobre todas las mercancías depositadas se emite el warrants, lo cual permite en primeras materias descontar sobre las mismas hasta un 80 por ciento de su valor. Dicho warrants lo garantiza una Ley especial.

No hemos de describir su enorme importancia, pues el comercio conoce de sobras su movilización bancaria, ya que ello permite las ventas y moviliza la mercancía.

A petición de los Depositantes quedan aseguradas de todos los riesgos, exceptos del de robo, para el cual de hecho y derecho ya lo están desde el instante que las mercancías quedan bajo su custodia, de cuyo peso



## Sociedad Agrícola Comercial S. A.

y contenido comprobado se responde en absoluto.

Los seguros, al igual que los almacenes, se liquidan quincenalmente según sus existencias.

### Bancos y Mercados

Barcelona es una representación de la Banca mundial, ya que las casas más importantes poseen sucursales y filiales que, sumadas a las nacionales le elevan al rango de una potencialidad casi ilimitada. Ello permite utilizar estos poderosos elementos, consignándoles sus productos, lo que garantiza y facilita eficazmente las transacciones comerciales entre productor y receptor.

Barcelona y su Depósito Franco ofrecen, además de su propio hinterland, la proximidad de los mercados de Europa, y de una manera especial los del Mediterráneo y Oriente, que constantemente reclaman un Centro de distribución de los productos americanos. Los Balcanes, entre otros, lo atestiguan según nuestros estudios, y es por ello que llamamos la atención sobre la alta conveniencia de utilizar el Depósito Franco de Barcelona para que la colocación de los distintos productos tenga mayor demanda, hallándose a las puertas de los actuales y futuros mercados consumidores.

### Puerto Franco

En el año próximo empezarán y deberán terminarse en un plazo máximo de cinco años, las obras del magnífico Puerto interior, que ocupando una extensión de 1.200 hectáreas, servirá de instalación al Puerto Franco de España en Barcelona.

Esta obra grandiosa que el Gobierno atiende con especial interés y Barcelona construye con entusiasmo

La Ceiba, Agosto 20 de 1929.

Sr. Director de "Revista Comercial."  
Presente.

Muy señor nuestro:

Tenemos el honor de participar a Ud. que con fecha 31 de Julio próximo pasado, y ante los oficios del Abogado y Notario don Simón Reyes Jácome, se firmó la escritura pública para la formación y constitución de la Sociedad Anónima denominada "Sociedad Agrícola Comercial S. A.", con domicilio en esta ciudad, y con un capital inicial de \$ 25,000.00 oro, pudiendo ser ampliado hasta \$ 75,000.

La referida Sociedad se dedicará al cultivo en gran escala del Tabaco y del Arroz, lo mismo que a la crianza de Gado Porcino y sus transformaciones industriales.

La Directiva de la Sociedad ha quedado formada así:

Presidente: don Juan F. Carías, Vice-Presidente: Lic. Ismael Velázquez, Directores Prop.: Lic. Raúl R. Cueva, Pedro Uribe y Juan N. Kawan. Directores Sup.: José Azcona, Salvador Panagoty y Bichara Kawan.

Harán uso de la firma social, conforme los Estatutos, el Presidente de la Directiva y el Gerente General.

Dando a Ud. las más cumplidas gracias por la publicidad de la presente en su importante Revista, soy muy suyo atto. y S. S.

SOCIEDAD AGRICOLA COMERCIAL S.A.S.

J. Landa Blanco.

Gerente.

grande, será el punto obligado de tránsito y el centro transformador de los productos americanos de consumo en Europa.

Aconsejamos a quienes piensen utilizar en su día este instrumento económico, ensayen hoy las ventas, aunque más limitadas, desde luego positivas, del actual Depósito Franco.

# N a c o



El Calzado Nacional  
hecho con materiales  
del País y por Zapateros Competentes.



# N a c o

Prefiéralo Ud. a cualquier otro. De venta  
en todas partes.

## Notas Comerciales

### La Deuda Interna

Según se desprende del cuadro del cuarto sorteo de la Deuda Interna, verificado el 29 de Junio ppto., la nación destinó en ese semestre \$ 50,000.00 pesos plata para amortizar bonos, y \$144.012.00 pesos plata para intereses al 3 por ciento de ese mismo cuarto semestre.

Se ve, pues, que la nación paga tres veces por intereses lo que amortiza, es decir que la República de Honduras va a pagar cuatro veces la Deuda Interna, en lugar de una.

Si no fueran suficientes las críticas autorizadas emitidas respecto a esa obra financiera del Legislativo, esto solo bastaría para desacreditarla ante el público.

Sin embargo, Honduras haría una buena economía recogiendo cuanto antes esos bonos, y es posible hacerlo. Los tenedores preferirán seguramente venderlos de una vez por el 50 por ciento, y la nación en lugar de pagar cuatro veces la deuda, la pagaría solo media vez. Y la circulación de dinero impulsaría las actividades nacionales.

### Economía en el Ramo de Correos

En el Presupuesto Gral. de Gastos aparecen varias partidas rebajando servicios ya deficientes en el ejercicio anterior, que retrasarán aún más el servicio postal.

Es innecesario repetir que el Ramo de Correos es un servicio remunerador, cuando se le atiende bien, y que una manera de aumentar sus rentas es mejorar el servicio, no paralizarlo en algunas secciones. Por lo que toca a la Costa Norte, el servicio postal está mal y lleva trazas de ponerse peor con esas economías.

Un cliente debe tener confianza en el comerciante, lo mismo que éste en aquel. Lo más desastroso para el comercio es aquel tipo de comerciante audaz y sin escrúpulos al que el cliente ve con desconfianza y vigila por sus acostumbradas deudas.

## **Directiva para 1929:**

Presidente: Perito Mercantil	don Yannario Landa Blanco
Vicepresidente:	don Mauricio Laffite
Secretario: 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.

### **COMISIONES PERMANENTES:**

<i>Comisión de Hacienda:</i>			
Pte.	D. Abraham Moisés;	vocal 1o.	D. Salvador Lejarza;
Vocal 1o.	D. Félix H. Sosa;	vocal 2o. Proc.	D. Juan Fernández V.;
Vocal 2o.	D. Manuel Caro;	<i>Comisión de Agricultura:</i>	
<i>Comisión de Fomento:</i>		Pte.	D. Trinidad Fúñez;
Pte.	D. F. Morales Albo;	Vocal 1o.	D. Nicolás Rokinos;
Vocal 1o.	D. Enrique C. Laffite;	vocal 2o.	D. Juan F. Carías.
Vocal 2o.	D. Juan Chambasis;	<i>Comisión de Propaganda:</i>	
<i>Comisión de Legislación:</i>		Pte.	D. Y. Landa Blanco;
Pte.	D. Ismael Velásquez;	Vocal	D. F. Morales Albo.

# M. A. Laffite & Co

Establecimiento comercial de primer orden  
Instalado frente al Parque Morazán

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.

*Av. San Isidro, La Ceiba, Honduras, C. A.*

## No compre Ud. cualquier Harina

Si quiere usar de lo mejor, exija siempre que le den la  
**HARINA SUPERIOR de PURO TRIGO**  
MARCA

# EL GALLO

del Molino Nacional de La Ceiba.

No tiene rival para toda clase de Panes, Kekes y Pasteles y su poder nutritivo es superior a cualquier otra Harina. Es también más barata.

**DE VENTA EN TODAS LAS TIENDAS.**



# REVISTA COMERCIAL

Organo de la Cámara de Comercio de Atlántida  
La Ceiba, Honduras, C. A.

Publicación mensual distribuida gratuitamente

SETIEMBRE DE 1929.

## 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, 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 los medios que estén a nuestro alcance, su desarrollo y prosperidad.

Tip. Pro - Patria

## Directiva para 1929:

Presidente: Perito Mercantil	don Yannario Landa Blanco
Vicepresidente:	don Mauricio Laffite
Secretario: Proenrador Judicial	don Juan Fernández V.
Tesorero:	don Erceto 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.

## COMISIONES PERMANENTES:

### 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 Chambasis;

### Comisión de Legislación:

Pte.	D. Ismael Velásquez;
------	----------------------

Vocal 1o.	D. Salvador Lejarza;
vocal 2o. Proc.	D. Juan Fernández V.;

### Comisión de Agricultura:

Pte.	D. Trinidad Fúnes;
Voca. 1o.	D. Nicolás Kokinos;
vocal 2o.	D. Juan F. Carías.

### Comisión de Propaganda:

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