

RAMÓN ROMERO
Contador - Gerente de nuestros Negocios



SEFITA
REVISTA MENSUAL

VIUDA E HIJO DE JUAN I. AGUERRE

Almacén por mayor, Consignaciones de Frutos
y Venta de Ganados en Tablada

Dirección telegráfica
VIDAGUERRE

Calle Cuareim esq. Nueva York
Casilla de Correo N.º. 218
Montevideo

IMPORTADORES

Aceite 'CACIQUE',

Aceite 'AGUERRE'

Cacao Holandés 'DROSTE'

Caña Habana 'ZORAIDA'

Ginebra 'CACIQUE'

Pastillas de Chocolate 'DROSTE'

Whisky 'PADDY'

Yerba 'AGUERRE'

Unicos distribuidores de la avena nacional laminada.
marca 'CAMPO', de los productos elaborados por
el Molino Campomar y del SARNIFUGO RAPIDKURE

SEFITA

REVISTA MENSUAL

Publicada por los negocios generales de la firma "ALVARO SACCO"

Redactor: RAMÓN ROMERO

SARANDI, ABRIL DE 1931

N.º 2



El uso del Crédito.

El crédito como el dinero, es un factor, no tiene significación propia. — Es mejor que el dinero porque sin éste, puede dar sus beneficios, mientras que el dinero sin crédito tiene un valor ocasional, pues desaparecido el dinero no tiene ventaja alguna.

La obtención del crédito es fácil dentro del ambiente que se actúe, si se es conocido y se tiene un buen nombre y un punto de vista definido y elevado. Se conserva con las acciones diarias y se cimenta cumpliendo fielmente los compromisos que se contraen.

El crédito no es bueno ni es malo. — Bueno es, si se hace buen uso de él, pero es funesto si se abusa, no teniendo un derrotero fijo o si el motivo que lo origina es para la infameación y no para su extensión.

Entendemos por inflación todo lo que se hace por vano alarde de fuerza, vanidad u ostentación, y por extensión cuando el movimiento de los negocios obligan a ampliar el activo.

Un comerciante o industrial, que tiene su activo bien saneado, con el imprescindible capital fijo que mantiene un movimiento activo en las ventas, y cuyo presupuesto es proporcional; puede y debe hacer uso de todo el crédito que su negocio requiera. — En nuestro país, en general el criterio bancario es que el pasivo exigible no sea más del 40 % del activo realizable total, pero en países esencialmente adelantados en materia comercial, no tienen inconveniente en otorgarle créditos a firmas que tienen como mínimo el 30 % del activo total como capital líquido.

Nosotros dentro de la práctica comercial y conocimientos de los negocios que poseemos, consideramos que una firma con un activo bien saneado, cuyo movimiento de mercaderías es activo, cuya dirección como la administración son acertadas, puede trabajar normalmente con un pasivo total que no exceda del 70 % del activo total. — Claro está que una situación financiera con estas proporcio-

nales tendrá que tener siempre una visión clara y un criterio sereno, para no embarcarse en negocios audaces o en los que haya especulación, pero para todo negocio de especulación cualquier pasivo por reducido que sea es siempre peligroso.

Así como somos liberales para juzgar aceptable una situación con un pasivo de un 70 % a una firma bien organizada, consideramos contraproducente y hasta desfavorable la situación financiera de una firma con un pasivo de un 50 % del activo, si este activo no está depurado, si tiene demasiado capital fijo, tales como: deudores, inmuebles, maquinarias, muebles, útiles y todo lo que no sea de fácil realización.

Juzgamos acertada la acción de todo comerciante que teniendo noción de su negocio, se larga a efectuar operaciones relacionadas con su ramo y que solicita nuevos créditos, pero si teniendo un activo que merece cortes, llegase a solicitar créditos nuevos, por vana ostentación de fuerzas, pedantería o por especulaciones, reteniendo mercaderías a la espera de mejoras de precios, consideramos que ese comerciante está a un paso de la ruina.

Muchos son los que teniendo deudas pendientes ya vencidas, dejan de vender frutos a la espera de mejores precios. — No piensan en los intereses que tienen que pagar, en los inconvenientes que pueden llegar en un momento dado, sino en las ganancias brutas, las que luego de deducidos los gastos generales, quedan reducidas a sumas insignificantes cuando no a pérdidas.

Pensamos que todo comerciante, industrial, agricultor, hacendado o granjero, debe depurar su activo aún a riesgo de dejarlo reducido a la más mínima cantidad; que debe evitar los "palacios de mármol" y tener un activo fácilmente realizable. Con ello logrará saber a ciencia cierta su capital propio y no engañarse a sí mismo, evitará tener capitales improductivos, las pérdidas por depreciacio-

nes de esos mismos capitales y los gastos extraordinarios que los mismos originan, al tener que sostener una situación casi siempre embarazosa.

Un comerciante, industrial, agricultor, hacendado o granjero, con un activo saneado, tiene todas nuestras simpatías y nuestro apoyo, y lo tendrá siempre, no solo como comerciantes, sino hasta como banqueros si tenemos un control en sus finanzas que nos

permite ver que sus negocios van bien examinados.

Nuestra política en créditos es bien liberal y amplia con los clientes a quienes conocemos su situación real, y pensamos que nuestro plan de finanzas para los negocios con nuestra organización, será siempre benéfico para las personas de bien y de progreso.

Nuestro primer número.

Con motivo de la aparición de nuestra Revista, hemos recibido por parte de la prensa, clientes y amigos, palabras afectuosas que mucho nos honran.

Imposibilitados de agradecer particularmente a todos los que han tenido esa atención benévola, lo hacemos con estas líneas, agradeciendo vivamente en todo lo que vale las deferencias tenidas con nosotros, prometiendo de nuestra parte hacer el mayor esfuerzo para que sean merecidos los elogios recibidos.

dos.

Queremos destacar que parte de la buena acogida a la revista "SEFITA", la debemos a los Talleres Gráficos en Sarandí, cuyo copropietario señor Manuel B. Pereira, al igual que el fotógrafo señor Blanco, han unido a sus conocimientos todo su entusiasmo, haciendo causa común con nuestra obra.

A todos les damos nuestras más expresivas gracias.

—o—o—o—o—

FUME PERO



FUME BUENO

EL MEJOR CIGARRILLO

Nuestros colaboradores.



El señor Miguel Arnábal.
Agente en Flores



El señor Manuel A. Tejería
de la firma Sacco y Tejería



El señor Santiago Temesio
Gerente de nuestra Sccarsal Durazno

Estación de Servicio de los señores Gayo Martínez y Cia.

La Estación de Servicio "Curtis" de los señores Gayo Martínez y Cia. significa para nuestra población un gran progreso, a la vez que llena una grande necesidad, prueba eloquentemente una vez mas el espíritu progresista de esa firma, que no titubea en hacer los mayores esfuerzos para mejorar a diario sus servicios, que a la vez representan tambien un beneficio a su extensa clientela.

Se trata de una Estación de Servicio completa mecánicamente con los famosos aparatos "Curtis", porque es muy visto que generalmente con suma facilidad se llama "Estación de Servicio" donde hay un Taller mecánico personal que con aparatos anticuados lavan o engrasan un coche, y a veces si lo hay. En la estación que nos ocupa, se encuentra desde el Lavador, hasta el Engrasador, Elevador automático, etc. etc. nada tiene que envidiar en sus aparatos como en su moderna organización a las mejores establecidas en la capital.

Con esto ha demostrado una vez mas el socio administrador de esa firma, señor Gayo Martínez, el concepto debido que tiene formado de lo que significa un verdadero y eficaz servicio. Quien ha invertido muchos cientos de pesos en un automóvil, le interesa su mayor cuidado y menor desgaste, para ello se necesita tener los medios, y eso precisamente es lo que los señores Gayo Martínez y C^{ia}. han proporcionado a todo dueño de automóvil, poniendo tarifas al alcance de todos para que todos podamos tener nuestros coches limpios y bien engrasados.

En nuestro número anterior historiábamos nuestra actuación en esa obra de progreso para Sarandí, y por ello es que vemos con suma satisfacción lo ascendente de ese importante negocio.

Felicítamos de veras, a la firma mencionada, tanto por lo que respecta a la instalación de Servicio como a la reorganización de sus Talleres, inclusive el de Vulcanización, para el cual han traído una costosa máquina, con la que no dudamos podrán satisfacer ampliamente las necesidades y exigencias de sus clientes y creemos que la cooperación que el público le ha dispensado desde su iniciación, irá en aumento de acuerdo con el buen servicio que se le presta.



El señor Carlos María Gayo Martínez.



Estación de Servicio en Sarandi, de los señores Gayo Martínez y Cía.

Finanzas en el hogar.

A la esposa como parte directriz en el hogar, le otorgamos un rol preponderante para el bien del mismo, para la felicidad del matrimonio y en la influencia que puede tener del estado espiritual de su esposo.

Son pocas las esposas que manejan las finanzas del hogar con absoluto dominio y sin la intervención directa del esposo, y por ello sería nuestro mayor placer, que el presente artículo ayudase a todas las dueñas de casa, a ser la fuerza propulsora del hogar, que no se contentase solo con ser el "bijou" la que cuida del confort, sino también la que por su sabia administración ayude a su esposo para la obtención del adelanto económico, ideal a que todo matrimonio aspira con mayor o menor intensidad.

Siendo el hogar un bien patrimonial no lucrativo, debe la esposa formar el presupuesto mínimo semanal, mensual o anual, incluyendo en el mismo: alquiler, alimentación, ropas, gastos comunes varios, ahorros, diversiones e imprevistos, especialmente este último rubro nunca debe descuidarlo, porque será el que por lo general estará siempre cu-

bierto.

Fijado el presupuesto mínimo, debe con sultar qué dinero dispondrá para solventar los gastos.— Si el dinero no alcanza, será preciso hacer una revisión del presupuesto, eliminando todo gasto que pudiera ser secundario, dando a conocer además a su esposo las condiciones financieras del hogar.— Si alcanza, sin mayores sobrantes, no debe descuidarse y si el sobrante fuera interesante, sería el caso de prorratcarlo entre los diversos rubros, tratando de reforzar mas los rubros de ahorros y el de imprevistos.

Fijando las cantidades disponibles y de los gastos a efectuar, debe llevar un detalle minucioso de sus gastos y los superavit que pudieran haber al final de cada presupuesto, llevándolo a engrosar el fondo de ahorros.

Sin duda alguna, una administración llevada con esa norma no puede tener disturbios en el seno de la familia. Pero consideramos que no solo en esto radica la obligación de la esposa, sino que también debe atender a los precios de adquisición de las mercaderías, para hacer mas viable la obten-

ción de sus deseos.

Debe confrontar precios de distintos negocios, y solicitar condiciones, y luego de un estudio detenido, ver la forma mas conveniente.

Por nuestra parte, le suministraremos a toda esposa que nos solicite: detalles, listas de precios, condiciones etc, que puedan serle necesarios, tanto en nuestra central de Sa-randí, como en nuestra sucursal de Durazno.

Verán por los mismos que los precios mensuales de contado con relación a los precios trimestrales tiene una diferencia promedio general del 5 0/0.— Con relación a los precios semestrales la diferencia aumenta al 10 0/0, y aun cuando nosotros no vendemos a créditos anuales, podrá comprobar que nuestros precios con relación a otros de terceros, representan una diferencia de un 20 0/0 a un 30 0/0. Reducidos estos porcentajes a cifras concretas tenemos que comprándonos al contado o 30 días, anualmente \$ 300.— Por la compra trimestral pagarían \$ 315.⁰⁰, por la compra semestral \$ 330 y por el sistema de compra anual, pagarían los mismos artículos,

en otras firmas \$ 360 a \$ 390, de \$ 60 a \$ 90 mas por año de lo que consumen.

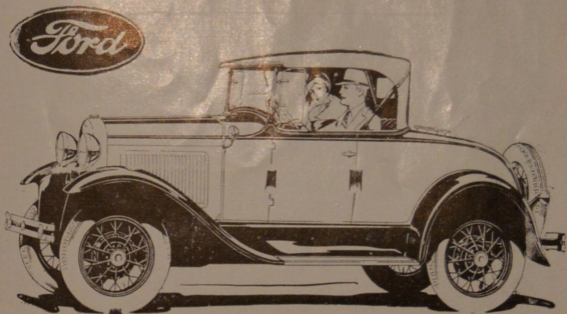
Ahora bien, nosotros sabemos las dificultades que los hombres de campo tienen para disponer de dinero en toda época, pero en el caso nuestro este hecho es facilmente obviado, pues no es preciso ser abonadas las compras con dinero, sino que adquirimos igualmente a cambio de las mercaderías, frutos, lanas, cereales, ganados, etc.

Habrán hacendados o agricultores que pueden obtener préstamos bancarios con un interés de un 6 0/0 o créditos a un 8 0/0, y solicitando el crédito que pudieran necesitar en una suma de \$ 300 empleada a medida que las necesidades lo requieran, pagarían un interés anual de \$ 9.00 a \$ 12.00, quedando por consiguiente sumas apreciables de economía que podrían engrosar las sumas de pesos de ahorros.

Nuestro Departamento de Crédito, invita a Vd. a solicitarle toda clase de detalles al respecto, por el que será atendida gustosamente y con el mayor placer.



La filial en Pintado, de los señores Sacco y Tejeria



Perfecto hasta en sus detalles

Gracia, líneas hermosas y atractivos colores, detalles de verdadero sentido artístico y utilidad práctica, todo en fin lo que pueda determinar la mayor belleza y el confort más absoluto, son características del Ford, complementadas por su perfección mecánica y las garantías de buen servicio que lo cubren.

Por éso, hasta las personas que, por sus recursos de prestigio social, podrían comprar coches de mucho mayor precio, dan al Ford su marcada preferencia.

Pruebe el Ford, manéjelo, experimente la rapidez de su pique, la alta velocidad que desarrolla y la notable estabilidad de su marcha sobre cualquier camino y comprobará que no hay nada que se le compare en diseño, calidad y precio.

Vea este coche en nuestro salón de exposición

Agentes: GAYO MARTINEZ & Cia.



Arando comodamente con un "Deering"

En la preparación de la tierra, está el mejor éxito de su cosecha

Muchas veces no se le presta a la preparación de las Tierras la atención debida por muchos factores que se oponen a ese trabajo.

Hay en nuestros Labradores un porcentage bastante grande que trabaja rutinariamente, que los medios con que cuenta no son los necesarios ni herramientas modernas que le simplifiquen el trabajo haciéndolo bien y economizando tiempo, en muchos casos podrá argumentarse que no hay recursos para tener las herramientas necesarias, nosotros no compartimos con esa idea; entendemos que el tiempo es Oro, y que si las Herramientas que se tienen no sirven para hacer un trabajo eficaz y por ende productivo, ese trabajo no debe hacerse y hay que conseguir las Herramientas que lo hagan, y estamos seguros que un hombre laborioso y de acción las consigue, ya sea gestionando Créditos a largos Plazos con bajo interés como los que otorga la Sección Rural del Banco de la República, o aun mismo con las Casas vendedoras que dan grandes facilidades de pago, (incluyendo la nuestra), lo que quiere decir que el Labrador que emplea 20

días en levantar su rastrojo, haciendo mal el trabajo, "rasguñando la tierra" como vulgarmente se dice, en vez de hacerlo en 15 con herramientas eficaces y arando hondo, es por negligencia; mas tarde vemos que el vecino de alambrado por medio cosechó un 5 ó un 10 % mas, no se le ocurre a ese Labrador negligente estudiar qué trabajo hizo su vecino, de que manera preparó su tierra para que por mal que viniera siempre tendría alguna cosecha, no piensa que ese vecino no titubeó en sacrificio para hacerse de los medios necesarios muniéndose de Herramientas de satisfactorios resultados.

En años como el actual en que los rastrojos en general estan tapados de vuyos que solo sirven para infectar las próximas Cosechas si no se matan, no es con "rasguñar la tierra" que se eliminan; hay que arar bien y arar ondo, echar esas basuras abajo que sirven mas tarde de abono a la misma tierra a la vez que matar su semilla indeseable y perjudicial; ténganse buenos arados y listos para que cuanto llegue el momento que el tiempo lo permita "meter fierro" sin pérdida de tiempo haciendo las co-

sas bien, ya que lo persistente seguía (hasta hoy) puede hacer que haya que hacerlas apuradas, pero aun así, así, si se empieza arar bien y se hacen los trabajos con Tierra mientas eficaces bien dentro del tiempo que se disponga, es presumible que siempre vamos a tener mejor cosecha que si empezamos arando mal por falta de los medios necesarios.

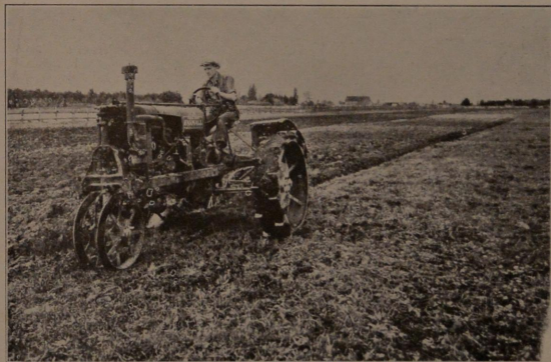
La Siembra.

Si hiciéramos un censo llegaríamos fácilmente a la conclusión de que la mayoría de nuestros Labradores, talvez un 80 o/o no usan Sembradora haciendo esa tarea a mano; no criticamos ni llegamos a creer que por ese medio se hagan las cosas del todo mal, teniendo en cuenta la práctica de nuestros Labradores en ese trabajo, pero tambien creemos que por mas práctica o pericia que tenga cada uno, nunca puede hacer lo que hace una Máquina que científicamente se gradúa a la cantidad de kilos que debe llevar por cuadro de Semilla, que no hay el riesgo que salga mas "espeso" o "mas ralo".

Es indudablemente inculcable la Semilla que muchas veces se echará de menos a la tierra lo que trae aparejado el perjuicio de las menores plantas y por ende menores rendimientos, en los casos contrarios donde se hecha mas Semilla que la necesaria, no solamente es Semilla que se pierde sino tambien que su espesor impide el desarrollo debido de la planta e igualmente nos encontramos con menor rendimiento.

Lo que cuesta una máquina Sembradora, ya sea chica o grande según la extensión de Tierra que se siembre, en muy pocas Cosechas se desquita, por una parte con la economía de Semilla que innecesariamente se echa en la Tierra y por otra parte, con el mayor rendimiento de la buena siembra que ha esparcido convenientemente la Semilla dándole lugar a su normal desarrollo y mas tarde la producción en la Planta.

Nuestra Sección Agrícola le dará a Ud todos los datos que necesite, y si no tiene dinero y necesita de una Herramienta, venga igual, buscaremos la forma de financiarle la Operación para que Vd. tenga los medios necesario, para poder hacer las cosas bien y de esa manera esperar con optimismo (salvo causas de fuerza mayor) su buena Cosecha.



El "Farmall", arando en la Grana

**PASTA
y PARASITOL
'EL CAPATAZ'**



**LOS MEJORES
SARNIFUGOS**

EXIJALOS SIEMPRE

CLAUSEN & C^{IA} L^{TANA}

S. A. COMERCIAL E INDUSTRIAL

MIGUELETE 1503

MONTEVIDEO

Automovilismo sin molestia con un motor seguro

Vd. puede confiar en su motor, cuando la combustión de la nafta es completa y no hay residuos que desnaturalicen el aceite; cuando el líquido ha llegado a su tanque absolutamente puro y la mezcla es de una riqueza uniforme.

Pero no todas las naftas son iguales; los mejores procesos de destilación son el resultado de largos estudios y experiencias.

Por eso, si desea practicar el automovilismo sin molestias, que su motor responda siempre, seguro, cargue nafta **Wico Standard**.-La calidad de la nafta **Wico Standard** ha sido obtenida por los numerosos especialistas que trabajaron para perfeccionarla durante 61 años.

Fíjese siempre en los Surridores que lucen en su globo la marca **Standard**.- Use también 'STANDARD' Motor Oil (el mejor lubricante)



WEST INDIA OIL COMPANY
Sucursal Durazno.

Maciel 416

Importante compra de lanas.

A pesar de lo avanzado de la zafra lanera, terminamos de efectuar una importante operación de compras de lanas, al señor Antonio Ernaut, de Corral de Piedra (Flores).

El mencionado hacendado llamó última mente a propuesta para la adquisición de la lana de su establecimiento, y entre los nueve concurrentes, triunfó la nuestra.

La operación consistió en la compra de unas 300 bolsas de lana de calidad supra, cuyo monto total oscila alrededor de unos \$ 18.000 a \$ 19.000; de esta manera, confir-

mando nuestros propósitos de negocios, hemos venido a influenciar con nuestra concurrencia en ese acto, por la valorización en los productos agropecuarios.

Plácenos dejar constancia, que esta operación la hicimos con las gestiones que ante algunos exportadores de plaza, hizo la fuerte casa consignataria Viuda é Hijo de Juan I. Aguerre, quienes fueron por lo tanto, un fuerte factor en esta operación por haber obtenido a su vez muy buena oferta por ese lote según muestra.

Comentarios de la prensa, con motivo de nuestro primer número.

"Diario del Plata"

Una excelente revista de negocios.

SEFITA de la firma "Alvaro Sacco"

La Sucursal N.º 3 de la fuerte y prestigiosa firma "Alvaro Sacco", instalada en Sarandí, ha iniciado la publicación de una revista mensual propia titulada SEFITA, cuyo primer número tenemos a la vista.

La amplitud de los negocios que abarca el giro de la mencionada razón social, su deseo de crear cada día un nuevo lazo de vinculación y entendimiento con el comercio del país en general, su concepto moderno y progresista del ambiente en que ha de desarrollar sus actividades, han impulsado a los propietarios de los establecimientos "Alvaro Sacco" a realizar este esfuerzo, sin duda fecundo, que significa la publicación de la revista a que nos referimos.

SEFITA se nos limitará, sin embargo, a tratar asuntos comerciales e industriales, con ser esta su finalidad primordial, sino que dedicará también algunas de sus páginas a la literatura instructiva y amena, de manera que resulte interesante por igual a los hombres de comercio, en su vida de tales, y en el seno de todos los hogares.

El primer número de la poderosa empresa está destinado en su mayor parte, a dar una idea somera de la importancia y extensión de los ramos de la industria y el comercio que forman la base misma de su existencia.

Es un resumen de la breve y aleccionadora historia de una casa que, modestamente comenzada, alcanza hoy los contornos de un gran edificio firmemente cimentado en la prosperidad conquistada a fuerza de trabajo, honradéz y espíritu de iniciativa.

La Imprenta "Sarandí", de Pereira Hermanos, ha secundado admirablemente los propósitos de Alvaro Sacco, realizando un trabajo excelente en la presentación del nuevo órgano de publiciad. Justo es destacarlo también.

Retribuimos cordialmente a SEFITA, en la parte que nos toca, el saludo que dirige a la prensa nacional en esta su primera salida.

'SARANDÍ'.

"SEFITA".

En los últimos días del mes pasado, apareció esta revista comercial editada por los negocios generales de la firma Alvaro Sacco.

Como ya lo hemos dichos, es su redactor el señor Ramón Romero, Contador Gerente de esta fuerte organización comercial que con la publicación de SEFITA se nos revela en un nuevo aspecto que le desconocimos, aunque era de esperarlo de su incansable dinamismo. Su incursión en el campo del periodismo ha sido acertada, y desde ya nos complacemos en saludarlo como a uno de los nuestros.

La finalidad de esta publicación, es la de ampliar y fortalecer las relaciones comerciales entre las personas que tienen negocios

con la firma Alvaro Sacco y ésta propendien- do por todos los medios, a la formación de una fuerza eficaz, no solamente en beneficio de ambos, sino también del progreso gene- ral.

Las treinta y dos páginas de «Sefita» están impresas en papel ilustración. Veinti- tres fotograbados dan una idea de la impor- tancia de esta organización comercial y en cuanto al material de lectura, evidencia en forma concluyente el triunfo del esfuerzo tes- onero que caracteriza al señor Sacco, cuyo fuerte optimismo ha sido el secreto de sus mejores éxitos.

SEFITA ha sido impresa en nuestros Talleres Gráficos, y, modestia aparte, consi- deramos que nos hemos ganado en buena Ley algunos elogios que con tal motivo, se nos han tributado,

Retribuimos en la parte que nos toca el saludo que dirige a la prensa nacional.

‘La Voz de Florida’.

“SEFITA”.

Llega a nuestra mesa el primer núme-

ro de la revista SEFITA, publicada por la fuerte firma comercial «Alvaro Sacco» con asiento en Villa Sarandí y sucursales en Du- razzo, Flores y otros puntos de nuestro de- partamento. Se editará mensualmente, tratán- dose preferentemente asuntos de carácter comercial, industrial y agropecuarios, entre otros amenos e instructivos.

Once años van transcurridos desde la iniciación de la firma, y los progresos—sen- cillamente asombrosos— alcanzados en ese lapso de tiempo relativamente corto, revelan en forma elocuente la voluntad y esfuerzo tesonero de un espíritu superior. Las activi- dades de la «Casa Sacco» irradian en una vasta zona, abarcando múltiples ramos, en cada uno de los cuales gira crecidos capita- les adquiridos en labor afanosa.

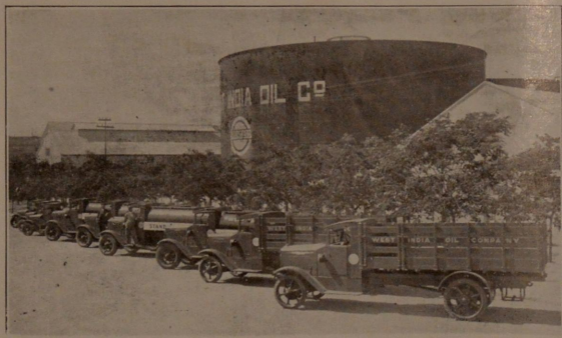
Alma mater de esta poderosa organiza- ción que honra a nuestro departamento, es el señor Alvaro Sacco. La situación actual, sólida y próspera, es fruto de sus desvelos y energías, que vencieron todas las dificul- tades.

SEFITA ilustra sobre el desarrollo de los negocios de esta firma, aparte de que es

JABON ‘PRIMUS’

Para la higiene del hogar

Es el mejor por su pureza



Una flota de "International" en los depósitos de la West India Oil Co., en Bella Vista (Montevideo)

tudía con la autoridad que da la experiencia, diversos problemas nacionales de relación con el comercio y las industrias.

Destacamos el esfuerzo que significa su publicación y los nobles propósitos que la inspiran.

'El Heraldo'.

(Florida).

"SEFITA".

Revista comercial ilustrada

Ha llegado a nuestra mesa de trabajo el primer número de la revista mensual ilustrada «SEFITA», que vió la luz en Sarandí, editada por la firma «Alvaro Sacco».

Figura en la plana mayor de esta interesante como inmejorablemente impresa revista comercial, cuya finalidad es la de cooperar con los habitantes de la zona, como la expresa, a fin de combinar intereses tendientes a formar una fuerza eficaz para el desarrollo comercial, que se traiguzca en un aumento en las utilidades de quienes a esas actividades dedican sus esfuerzos el Sr. Ramón Romero, en calidad de redactor.

Trata en este su primer número de diver-

sos problemas económicos de carácter nacional y ofrece un abundante material gráfico de las dependencias de la fuerte y acreditada empresa comercial que la edita. Sinceramente confesamos que la referida publicación por su presentación y redacción nos impresionó muy favorablemente.

Por último, solo nos resta retribuir el saludo del colega a quien le auguramos una larga y próspera existencia.

'El Terruño'.

(Durazno.)

"SEFITA".

En la vecina y pintoresca Villa Sarandí acaba de aparecer el primer número de una interesante revista mensual, de índole comercial, editada por la importante firma de negocios generales, «Alvaro Sacco», siendo su redactor el señor Ramón Romero, y cuya impresión esmerada la ha ejecutado la 'Imprenta Sarandí'.

En este primer número de la revista que hemos leído con fruición, después de la carátula en que aparece la fotografía del señor Alvaro Sacco y en la segunda página

que está el retrato del fundador de esa prestigiosa organización, Sarandí don Angel Sacco, desfilan en el interior de sus páginas numerosísimas ilustraciones fotográficas de la casa central de Sarandí y sus sucursales en Durazno, Trinidad, Pintado y Montevideo personal, dependencias, almacenes, sección muebles, fábrica de sodas y aguas gaseosas, flota de camiones de transporte, escritorios, etc.

Felicitemos al señor Sacco y sus colaboradores por la excelente revista comercial que editan, augurándoles toda clase de éxitos.

'El Momento'.

(Trinidad)

"SEFITA".

En Villa Sarandí acaba de aparecer el primer número de una interesante revista mensual, de índole comercial, editada por la importante firma de negocios generales, «Alvaro Sacco», siendo su redactor el señor Ramón Romero.

Desfilan en el interior de sus páginas numerosísimas ilustraciones fotográficas de la casa central de Sarandí y sus sucursales

en Durazno, Trinidad, Pintado y Montevideo; personal, dependencias, almacenes, sección muebles, fábrica de sodas y aguas gaseosas, flota de camiones de transporte, escritorios, etc.

Agradecemos el envío al agente de Alvaro Sacco en ésta, joven Miguel Angel Arribas.

'La Publicidad'

(Durazno.)

"SEFITA".

Remitida por la casa Central «Alvaro Sacco», establecida en la vecina e importante localidad de Sarandí, hemos recibido la interesante publicación mensual SEFITA, que tiene por redactor al Sr. Ramón Romero, Contador Gerente de la casa.

Con un material selecto e ilustrativo de las actividades que desarrolla esa casa, «SEFITA» aspira a fortalecer y ampliar las relaciones con las personas con quienes mantienen negocios.

Agradecemos el envío, y con gusto, dejamos establecido el canje de práctica, deseándoles muchos años de vida.

T A B A C O S

DOMINÓ Hebra Negra especial

DOMINÓ Hebra Habana

CACEQUY Hebra Negra

No hay nada mejor

Papel de Fumar **OLLA** Formato grande
Formato chico

Su calidad nunca fuè igualada.

EL CENTRO AUTOMOVILISTA DEL URUGUAY

Es la más importante institución de su clase en el País.

Tiene actualmente doce mil socios, de los cuales algo más de seis mil están



radicados en la capital. Los demás en ciento doce localidades de la campaña.

Su programa de acción está primordialmente orientado para ayudar y proteger a los automovilistas.

Tiene en la campaña treinta estaciones de auxilio que prestan servicios gratuitamente a los socios. En Villa Sarandí la Estación está a cargo del taller de Gayo Martínez y Cia.

El representante del Centro es don Alvaro Sacco.-Ningún automovilista previsor y prudente debe dejar de asociarse. - Cuantos más socios haya en esta localidad, mayores serán los beneficios que se podrán conceder.

En la capital hay servicio gratuito de cargas de Baterías y vulcanización de cámaras. Servicio de engrase a \$0.40. -

Los socios de esta institución tienen derecho, cuando viajen en ferrocarril con sus automóviles, a un descuento de 35 o/o en los pasajes y 10 o/o en el flete del coche. Además 200 casas de comercio de la capital conceden descuentos del 5 al 25 o/o, en las adquisiciones que efectúen.



A DOLFO SICHERO

Yerbas y artículos del Brasil

Representantes de los dos más importantes Molinos de Yerbas, de Curityba, (Paraná, Brasil), y que son los mas antiguos de aquel país, en los que se elabora actualmente la insuperable yerba marca

SEFITA

de propiedad de la firma 'ALVARO SACCO', con producto proveniente de los grandes yerbales que poseen en Paraná (Brasil)

No confundir las yerbas de Curityba, con las de **otras procedencias o inferior calidad**, cotizadas a bajos precios.

Pruébenlas, y juzguen.

Para mejor labranza los Implementos 'DEERING'

Para llevar a cabo una perfecta preparación de la tierra, base principal de una buena cosecha, es necesario contar con implementos adecuados, cuya calidad sea una garantía de perfecto funcionamiento bajo todas condiciones.

Los Arados DEERING de rejas y de discos, que abren perfectamente la tierra, las Rastras de Discos DEERING dobles y sencillas que la desmenuzan completamente, los Rodillos Pulverizadores que la preparan como espléndida cama para la semilla, las Rastras de Dientes, y en fin, toda la línea DEERING de Implementos de Labranza, para tracción a sangre o mecánica, están ya reconocidos como los más prácticos, económicos y que mejor se adaptan a todas las zonas agrícolas del País.

Visite la Agencia DEERING más cercana y pídale mayores detalles, o escribanos directamente.



IMPLEMENTOS

DEERING

INTERNATIONAL HARVESTER EXPORT COMPANY

Agraciada esq. Nueva York.

Montevideo.