

No se le olvide!

101

Es el número que Ud. pedirá al hacer por teléfono encargos a la BOTICA FRANCESA



FASES DE LA LUNA EN EL MES DE DICIEMBRE 1917

PERIODICO DE CIRCULACION GRATIS Tira: 6,000 ejemplares Organo de la BOTICA FRANCESA Editores: HERMANN & ZELEDON

Las personas que deseen este periódico gratis se servirán solicitarlo a los Editores.—Apartado de Correos N° 375.—Teléfono 101.—Dirección cablegráfica y telegráfica: Herledón. San José de Costa Rica.

Al Apartado 375

deberán ser dirigidas las órdenes que, por correo, se confíen a la BOTICA FRANCESA

Año II

San José, Costa Rica, lunes 17 de Diciembre de 1917

N° 51

Compañía Industrial EL LABERINTO SAN JOSÉ DE COSTA RICA

JABON Marcas: EL LABERINTO, LA ESTRELLA y FAMILIA JABON

Oro americano compran y venden ATMETLLA HERMANOS Teléfono 447 - SAN JOSE

Extracto de Malta CON DIASTASA Para los niños y convalecientes es un poderoso alimento y un eficaz digestivo.

GONOSAN Remedio ideal para las Enfermedades Secretas

VINO DE CARNE CON HIERRO Y QUINA Combinación científica de los principios nutritivos de la carne con las propiedades tónicas del hierro y la quina y las estimulantes del vino.

MALTOL CON CREOSOTA Y GUAYACOL

Indicado especialmente para las enfermedades de los pulmones y vías respiratorias, toses, catarros, resfriados, etc.

PREPARADO POR Hermann & Zeledón - BOTICA FRANCESA

CABLEGRAMAS

New-York, 15.—El Times de ésta publica una comunicación de su corresponsal en Amsterdam que pinta un cuadro extraordinario de la crisis carbonera que existe en Berlín.

en la exposición hecha por Wilson en que se expresó con energía contra la negociación de una paz de cualquiera clase que no fuese precedida por la victoria.

nes; dijo que no se podrá conseguir mediante una paz negociable en la actualidad. Es inútil hablar de la seguridad que se puede conseguir por medios tan débiles;

activo cañoneo del enemigo por el Este de Messines y el Nor-Oeste de Ypres. París, 15.—Informe oficial francés. Nada aconteció anoche que valga la pena participar, exceptuando cañoneo un tanto activo en el frente Beaumont Trezat Kaus.

Londres, 15.—Mohr dice en el Tagesblatt cada vez que el supremo señor de la guerra de Alemania o Hindenburg promete auxilio a sus aliados austriacos contra Rusia, se reúnen con prontitud formidables ejércitos que asestaron potentísimos golpes con el resultado que los rusos fueron empujados para atrás,

ANTIVIBORA Para la curación de mordeduras de serpientes venenosas. Premiado con Medalla de Oro en la Exposición Nacional del 12 de octubre de 1917. De venta en la BOTICA FRANCESA Fabricante y Propietario: EMILIO QUIROS PARAISO - - - COSTA RICA

JUGUETES Los más baratos en la LIBRERIA ALSINA

GARRAPATICIDA DE COOPER EL MEJOR REMEDIO, y el más barato, para la destrucción de las GARRAPATAS en el ganado vacuno, caballar, mular, etc. Es una cura excelente para la SARNA en el ganado vacuno y mata los PIOJOS. UNICOS FABRICANTES: William Cooper & Nephews BERKHAMSTED-INGLATERRA. Unicos depósitos en Costa Rica: BOTICA FRANCESA y BOTICA ORIENTAL, San José

LA MAGNOLIA Acaba de recibir un gran surtido de turrones, frutas secas, conservas de todas clases, vinos, Champagne, licores, cajas de confites y una escogida variedad de artículos propios para regalos de Navidad y principio de año.

¡No más canas!

TINTE NEGRO IMPERIAL

Color brillante y firme
BOTICA FRANCESA

NIEVE FILODERMA

CREMA DELICIOSA PARA EL CUTIS

No contiene sustancias grasosas ni tóxicas.
Mantene la piel siempre suave, fresca y limpia.

PREPARADA POR **HERMANN & ZELEDON**
BOTICA FRANCESA

HOTEL CENTRAL
— DE —
ANDRES CORRONS
Avenida Central - SAN JOSE - Teléfono 593 - Ap. 629
Mesa suculenta
Habitaciones higiénicas - Punto céntrico
Precios económicos, \$ 3-00 diarios

Después de afeitarse
Crema Hamamelis Mentolada
BOTICA FRANCESA

Funeraria POLINI
Servicio esmerado, precios económicos

Polvos Dentríficos Albalina
Los más higiénicos
y los que limpian más
BOTICA FRANCESA

POLVOS FILODERMA
Adherentes
y perfumados
BOTICA FRANCESA

TABACO IZTEPEQUE
El legítimo y verdadero
Depósito General:
SASSO HERMANOS
PASAJE JIMENEZ

Polvos para Terneros
Cura radical de la diarrea en los Terneros
PREPARADOS POR
Hermann & Zeledón - BOTICA FRANCESA

AGUA MINERAL PURGANTE
"FRANCISCO JOSE"
DE LAS FUENTES DE BUDAPEST
BOTICA FRANCESA

AGUA LA BELLE TINTE ROSADO PARA EL CUTIS
NO MANCHA NI PERJUDICA - FIRME Y NATURAL
Tan buena como el mejor tinte extranjero
Depósito General: Botica Francesa

Carpintería - Ebanistería - Colchonería
EL ARTE MODERNO
POCH Y CARRERAS
Almacén, diagonal Botica de Mariano Jiménez
Taller, frente de la Misión Evangélica



CURACUERO

Preparación arsenical para preservar cueros

Instrucciones:

Se diluye una libra (media botella) de Curacuero en 25 galones de agua.

PREPARADO POR LA
Botica Francesa,
Hermann & Zeledón
SAN JOSE -- COSTA RICA



ACEITE DE QUINA

Hace crecer el Cabello y evita su caída
BOTICA FRANCESA
HERMANN & ZELEDON

Gran Taller de Ebanistería Carpintería, y Tornería
— DE —
LUIS COMIS
Movido por fuerza eléctrica
El primero en su ramo en el país
Premiado con MEDALLA DE ORO en la Exposición Nacional
PARQUE CENTRAL --- SAN JOSE
Teléfono 318 - Apartado 269

Algo de cocina

Por DOÑA AMPARO DE ZELEDÓN

SOPA DE PESCADO

Dos cabezas y dos colas de pescado grande, o dos libras de la masa o las sobras de un pescado grande, que se haya utilizado para otro guiso.

Ocho dientes de ajo, pelados.
Una cebolla grande, en rodajas.
Tres ramitas de perejil, picado.
Tres cucharadas de aceite de comer.
Seis rebanadas de pan, tostado y frito en una de las cucharadas de aceite.

El jugo de medio limón, sal y pimienta.
Se cocina el pescado en seis tazas de agua hasta que la masa se desprenda de las espinas; se separan los pedacitos de masa y se cuele el caldo, botando las espinas; se frien dos cucharadas de aceite, al que se agregan los ajos pelados y aplastados; cuando estén dorados se pone la cebolla y se agrega el caldo; dejándolo hervir un momento.

Se cuele de nuevo, majando bien los ajos y la cebolla, agregándole la masa del pescado cortada en pedacitos, el perejil picado, el jugo de limón, la sal y la pimienta; y después de dejarlo hervir unos minutos, se vacía sobre las rodajas de pan frito en aceite, que estarán colocadas en una sopera.

ROSQUETES DE HARINA DE ARROZ O DE MAIZ

Seis huevos.
Media libra de azúcar.
Media libra de harina de arroz o de maíz.
Media cucharadita de sal.
Se baten las seis claras de huevos y una vez batidas, se añaden las seis yemas, la sal, el azúcar y la harina de arroz o de maíz, y se pone en una cazuela, al horno caliente.

NOTA:—Recomiendo por los buenos resultados que me han dado en la práctica, y por su baratura, las harinas y el polvo de cacao del industrial costarricense don Ismael Herrera, frente al Colegio de Señoritas, cuyos productos pueden competir con los similares extranjeros.

Chismes y Cuentos

Leído en la puerta de un médico.
«Doctor B., cirujano-partero del ejército».

El colmo de la curiosidad.
Decía una muchacha a una amiga suya:
—Estoy resuelta a ser telegrafista.
—¿Para qué?
Para saber las noticias antes que los demás.

En una reunión familiar se encontraba un jesuita, cuando entró un joven de barba y cabellos casi rojos.

—Es rojo como Judas—dijo el jesuita al oído a uno de sus convecinos, pero lo bastante alto para que lo oyese.

—Yo no sé—replicó el joven aludido—si Judas era rojo; lo que sí me consta es que «estaba en la compañía de Jesús».

Preguntaron a un individuo si su hermana había tenido un niño o una niña.

—Por mi vida—exclamó—que aun no sé si soy tío o tía.

Un individuo tiene un hermano barítono que canta pésimamente.

Un amigo suyo le pregunta:

—¿Qué hace tu hermano?

—Ahora, el «Barbero».

—Me alegro que se dedique a un oficio. Ese muchacho no servía para el teatro.

—Para mujeres valientes, la mía—exclama un infeliz.

—¿De veras?

—Sí, señor. Anoche tuvimos un ladrón en casa. Cuando entré en el cuarto de mi mujer, le ví saltar por la ventana. Y ella... nada... ¡tan serena!

Entre padre e hijo:

—¿Es verdad, papá, que el dinero es la causa de todos los males?

—Sí, hijo mío. Por eso debes hacer todo lo posible por quitárselo a tus semejantes.

Curiosidades

Algunos hombres, son buenos escuchadores, porque no tienen nada que decir.

El tabaco ha aumentado su precio un 50% en dos años.

Francia ha recibido últimamente 100,000 toneladas de azúcar de los Estados Unidos.

Francia y Alemania se canjean los médicos que asisten a sus prisioneros de guerra.

En los Estados del Sur de Estados Unidos, el consumo de pescado ha aumentado en un 75%.

En Macedonia, se desarrolla fabulosamente el cultivo del tabaco, propio para cigarrillos finos.

TRIBUNA LIBRE

La toma de Jerusalem por el ejército inglés

Hace pocos días, nos comunicó el cable, la noticia que las tropas inglesas se han apoderado de Jerusalem, la Ciudad Santa, que estaba en poder del Imperio Otomano.

Es evidente, que Jerusalem no es una plaza fuerte, ni un punto estratégico de importancia militar, ni puede servir de base comercial digna de tenerse en cuenta, por estar situada en una región sumamente pobre e improductiva y muy despoblada.

También es evidente, que la toma de Jerusalem no implica una acción militar de consecuencias inmediatas, ni puede balancear de pronto la victoria en favor de los aliados, por estar muy distante de los principales radios de acción de los beligerantes.

Mas no por esto la toma de la Ciudad Santa deja de tener importancia, e importancia suma, que con el tiempo, puede influir en la terminación de la guerra en favor de las naciones de la Entente.

El solo hecho de haber arrebatado a Jerusalem del poderío turco, arrastrará, en favor de Inglaterra, las simpatías del mundo católico, de todas las religiones y sectas cristianas, y especialmente del Papa, que por ley política y moral debe ser el porta-estandarte de la paz; el iniciador de la cesación de las hostilidades, y árbitro del tratado internacional que dará fin a la horrible guerra que desde hace tres años y medio asola la humanidad.

Y esta suma de agradecimientos, simpatías e influencias, no dejará de ejercer gran contrapeso en la terminación de la guerra.

Ojalá que la toma de Jerusalem, sea el primer rayo de luz que en el horizonte oscuro de la devastación, la ruina y la muerte, haga brillar el ansiado sol de la pacificación universal.

PETRONIUS

PRECIOSOS CALENDARIOS para 1918

ha recibido la
Botica Francesa
y los obsequiará a los que entreguen un frasco vacío de
Nieve Filoderma
en la
Botica Francesa
o en la
Farmacia del Parque
en Heredia.



Cervezas "MALTO" y "MARCA AGUILA"

Fabricadas por "Los Angeles Brewing Co."

Las más puras y sanas que han llegado a Costa Rica.

La MALTO, clase oscura, se prescribe por los médicos como gran alimento y admirable tónico.

Y la MARCA AGUILA, es la mejor cerveza blanca estilo Pilsener, fabricada en los Estados Unidos.

DE VENTA

En los mejores y más acreditados establecimientos del país



Cerveza Traube

La que ha hecho célebre el apellido de su fabricante

ALABASTINE

Pintura al agua, higiénica, duradera y económica, de fácil aplicación en cualquier superficie ya sea de madera, ladrillo, etc.

Paquetes de 5 libras

Colores Nos. 20, 26, 32, 48 y 52

De venta en la BOTICA FRANCESA

Artículos fotográficos
PAPEL, PLACAS, PELICULAS, DESARROLLADORES
BOTICA FRANCESA

Jabones medicinales y antisépticos
Azufre, Boricado, Fenicado, Sublimado
Preparados con los mejores productos
Botica Francesa - HERMANN & ZELEDON

Jabón Sapometil
El jabón líquido más económico y antiséptico
Botica Francesa - HERMANN & ZELEDON

Funeraria Manuel Campos y Hnos.
La mejor del país - La más económica
Avenida Central - SAN JOSE - Teléfono 330
La única que no admite combinaciones, ni forma "trusts" en perjuicio del público

Polvos de Talco Violeta Boratados
LOS MEJORES
PARA EL TOCADOR DE LOS NIÑOS
BOTICA FRANCESA

Agua Albalina
Dentífrico ideal
limpia y preserva la dentadura
BOTICA FRANCESA

EBANISTERIA y CARPINTERIA
de
SANTOS PENON
La mejor del país
Avenida 2ª - SAN JOSE - Apartado 706

Agua de Quina
Evita la caída del cabello,
estimula su crecimiento
y favorece su conservación
BOTICA FRANCESA

ARTICULOS DE HULE
Grande y variado surtido de jeringas,
tubos, vendas, biberones, entrenedores, etc.
BOTICA FRANCESA

Ferretería
de **Guillermo Echeverría**
Calle Central Norte -- SAN JOSE
Teléfono 425 - Apartado 827
La que vende en mejores condiciones

Bicarbonato de Soda
Químicamente puro, en polvo fino
Gracias a su pureza este Bicarbonato da soluciones completas y límpidas y de sabor menos desagradable que el de los bicarbonatos comerciales. Por su eficacia es seguro e insustituible en las acedias, fermentaciones gástricas, cólicos, pesadez del estómago y dispepsias flatulentas.
La acción medicinal del bicarbonato en estas afecciones es innegable, pero depende de su pureza.
Botica Francesa - Hermann & Zeledón

Cervezas Richmond
Las mejores y las de mayor duración porque no contienen sustancias que producen como en otras fermentaciones jocas que convierten la cerveza en bebida nociva para el consumidor.

Sección literaria

Cumpliendo la promesa hecha a nuestros lectores, y a los que nos han honrado enviando composiciones para el concurso de nuestro Almanaque, publicaremos en esta sección las que no siendo premiadas, juzgamos dignas de ser conocidas.

Confesion
(SONETO)
«El beso es el principio del pecado; le dice el Confesor a una morena; y ella le dice: «Padre yo he pensado que no lo puede ser, cosa tan buena».
Y el padre le replica: «me ha turbado esa objeción que me haces y me apena pensar que ya talvez habrás probado ese licor que embriaga y que envenena».
«De todo corazón yo me confieso —le dice al Confesor la pecadora— de haber pecado entonces con exceso».
Y él contesta, bajando la mirada: «no sigáis esa senda corruptora... Estáis ya sin embargo... perdonada!»
YVAN ITICH

Por qué se aleja la clientela

El comerciante se apercebe a veces de que un cliente suyo de largos años, no sólo ha dejado de volver a su almacén, sino que va a otro que le es competidor a efectuar sus compras. Y para esto tiene que haber alguna causa, que por lo regular no habla en favor de quien haya producido tal variación. A veces se debe al carácter individual del comprador. Pero lo más probable es que la causa resida en alguna mala forma del servicio del almacén, que ha desagradado al cliente y lo ha alejado.
Es al comerciante propietario a quien corresponde practicar una debida investigación, a fin de descubrir la causa del retiro del antiguo cliente. Y si la falta dependiere del almacén, cuanto antes debe remediarse para evitar que se propague con los caracteres de una epidemia. Un ligero cambio en el orden establecido del almacén, pero en oportunidad, a menudo es lo bastante para contener la deserción de la clientela. Sin que importe la magnitud de la causa, de grande alcance si lo es el efecto producido por el alejamiento aún de unos pocos clientes. La transmisión de las malas noticias es rápida, así como muy difícil contrarrestar la mala reputación que se refleja sobre un almacén, a causa del mal servicio de sus departamentos. Por fortuna, a la manera que se contienen las enfermedades contagiosas, asimismo, con relativa facilidad y acierto, si se procede activamente, puede ponerse término a las faltas del servicio en los almacenes. De otro modo, si hubiere negligencia, palpables y fatales serán las consecuencias.
Con el fin de hallar las causas precisas del alejamiento de la clientela de los almacenes de ventas al por menor, el redactor de la revista *System* promovió

no hace mucho una investigación formal entre un centenar de individuos representativos de la clientela general de un almacén. De ello resultó la anotación de un total de 194 causas, que se consideraron como la base principal del fracaso, y las cuales causas, a su vez, se clasificaron en trece grupos especiales, del modo siguiente: 43, por indiferencia del vendedor; 24, por la tentativa de substituir con otra la mercancía solicitada; 18, por errores; 18 por procederes de engaños; 17, por tardanza en la entrega de la mercancía; 16, por indevida insistencia del vendedor; 14, por altanera incultura de los empleados; 13, por innecesaria demora en el servicio del almacén; 11, por disposiciones exentas de acierto comercial; 9, por falta de orden y arreglo del almacén; 6, por ignorancia respecto de las mercancías de parte del vendedor; 4, por rehusar el cambio de los artículos ya comprados; 1, por la mala calidad de la mercancía.
Esta enumeración puede compendiarse en dos hechos significativos o tendencias:
Primero, que la indiferencia del vendedor es la señalada por la mayor parte de los compradores, como la causa más general de retirar sus negocios de los almacenes de ventas al detalle. Un cuarenta y tres por ciento de los compradores de quienes solicitó su concepto, expusieron que tal era la causa principal de su desagrado. Esta causa tan así notoria y que destruye las organizaciones comerciales de ventas al por menor, es precisamente una de las más fáciles de remediar.
Segundo, que lo que algunos consideran como causa principalísima de queja por parte del comprador, en la enumeración que dejamos hecha, se halla la que figura en último término. Y en efecto, sólo un individuo manifestó que un almacén había perdido su clientela por causa de la mala calidad de la mercancía.
Resulta, pues, que la causa predominante de la justa queja del comprador se refiere exclusivamente al mal servicio comercial del almacén.
Y así lo corroboran las otras causas mencionadas que producen la pérdida de la clientela: la substitución de una mercancía por otra; los errores; los procederes engañosos; la indevida insistencia del vendedor; la incultura de los dependientes; la innecesaria demora en el despacho, todas son formas variadas del mal servicio comercial del almacén. Pero en buena hora todas pueden vencerse, ora por una enseñanza sostenida del cuerpo de dependientes, ora por la sujeción a estrictas reglas de conducta.
La insistencia demostrada por la generalidad de los parroquianos preguntados en describir con detalles completos todas sus experiencias, constituyó una de las fases más importantes de la investigación a que hemos aludido. Fué vivida la narración de la serie de incidentes que los condujeron a denegar sus compras a ciertos negociantes, cuyas ofensas fueron motivo de muy honda impresión en cada cliente.
Pero, en verdad, el correctivo de todas estas formas del mal servicio comercial tiene por fundamento una especial y adecuada educación del vendedor, así como su constante vigilancia. No son pocos los almacenes que han establecido determinados reglamentos, como una guía o norma para sus dependientes. Otros han establecido el sistema del salario adicionado con una comisión, por lo cual el mismo dependiente se halla con un incentivo mayor para desplegar con toda la clientela un mejor y eficiente servicio.
A la mala dirección comercial del almacén, en cuanto se refiere a la no atinada adopción de un buen sistema para elegir y educar a los dependientes, es a lo que, con frecuencia, se atribuye la notoria y señalada indiferencia del dependiente vendedor. Si el mismo principal se muestra indiferente, su negligencia se refleja en todo el personal del almacén.
Como lo demuestra la estadística de la revista mencionada, la segunda y más frecuente causa de queja por parte de los compradores consiste en el deliberado propósito de substituir las mercancías. Un veinticuatro por ciento manifestaron que al separar sus negocios de determinado almacén, lo hicieron por descartados intentos del vendedor, que a porfía quería venderles el artículo B, cuando precisamente lo que

habían pedido era el artículo A, a pesar de que el artículo B podía ser hasta mejor. Pero el punto en cuestión era que el vendedor quiso imponer el artículo B, o por la fuerza, o por medios sigilosos, todo lo cual disgustó al comprador.
Más con poco esfuerzo esta falta puede subsanarse. La pérdida de clientela proveniente de esta causa se contiene con sólo educar a los dependientes en el uso especial de ciertas formas en la expresión del lenguaje, cuando deseen llamar la atención del comprador hacia otra marca o calidad de mercancía o diferente tamaño o forma de envase.
La tardanza en la entrega de la mercancía es asimismo otra causa principal que acarrea la pérdida de la clientela. Quizás no son las tardanzas en sí lo que disgusta al comprador; es la promesa no cumplida, que destruye y aleja su confianza. El comprador considera que tal incumplimiento es signo equívoco de falta de veracidad, no sólo en el departamento de remesas, sino también en los demás departamentos del almacén.
Acercar de los métodos de engaño del vendedor, en verdad puede decirse que tan sólo hoy corresponden a los almacenes de menor cuantía y sin éxito, que aún no comprenden la insensatez de semejante proceder. Pero, dicho sea de paso, este artículo no va publicado con la mira de que sirva de correctivo a los negociantes capaces de tal falta de honradez. Nos complace aseverar que en el ramo de papelería o artículos de escritorio bien escaso es el número de esta clase de comerciantes.
En síntesis, el *buen servicio* es el principio fundamental de la actitud comercial. De las 194 razones expuestas como causa positiva de que el antiguo cliente abandone un almacén de comercio, 55 se debieron a métodos defectuosos, y 139—o sea un 71.6 por ciento,—a ineptitud en el servicio.
A fin de atraer y sostener una firme corriente de negocios, el comerciante debe darse cuenta de que su objetivo ha de encaminarse a averiguar lo que necesita el comprador, para suministrarlo sin dilación y de modo que quede satisfecho. Tal es lo que se denomina el *buen servicio*, condición fundamental de la cual no debe carecer almacén alguno, si es que anhela el éxito de los negocios.

Nuestro Almanaque
A fines de la presente semana estará completamente terminada la edición del *Almanaque de la Botica Francesa* para el año 1918, que, como en años anteriores, constará de 50,000 ejemplares.
Es sumamente atractivo, pues contiene todos los datos astronómicos y climatológicos de costumbre, el santoral, las fiestas movibles, los eclipses, las mareas, etc.
El texto ameno lo componen las composiciones premiadas en el certamen convocado para su formación.
Y además figuran en el mismo, los retratos de todos los Presidentes de la República, y los Jefes de la Iglesia Católica en Costa Rica.
Como de costumbre, se repartirá gratuitamente entre nuestros buenos amigos, clientes y el público, que esperamos lo recibirán con el interés que siempre han demostrado, y como prueba del aprecio y consideración que les guarda la *Botica Francesa*.

EMULSION IMPERIAL
de
Aceite de Hígado de Bacalao
con
Glicerofosfatos de Cal y Sodio
NUTRITIVA Y MEDICINAL
De sabor y olor sumamente agradables
PARA NIÑOS Y ANCIANOS
PREPARADA EN LA
Botica Francesa, Hermann & Zeledón
Obleas Cefálicas
Para el Dolor de Cabeza, Neuralgias, Dolor de Muelas, etc.
No contiene hinópticos ni sustancias peligrosas
Preparadas por
Hermann & Zeledón - Botica Francesa
FABRICA DE GALLETAS
"LA NACIONAL"
Felipe Pozuelo e hijos
Se atienden órdenes directamente en la fábrica
Teléfono 764 - SAN JOSE, C. R. - Apartado 967

¿Ha probado Ud. NECTAR KOLA?
El mejor remedio para el peor dolor ¿sabéis cuál es?
La Embrocación Imperial
Es un remedio incomparable para todos aquellos padecimientos que requieren la aplicación externa de un contra-irritante vigoroso. Dada su composición, en la cual entran sustancias nutritivas, robustece las articulaciones y da vigor a los músculos.
Cura en las personas: Resfriados, Inflamaciones, Reumatismo, Lumbagos, Picaduras de Insectos, etc., etc.
Cura en las bestias: Gomas, reumatismo, hinchazones en las piernas, torceduras en los tendones, y hace desaparecer en poco tiempo la debilidad en las rodillas que hace que las bestias se embriegen.
Preparada por la **BOTICA FRANCESA**

LA GRAN VIA
SAN JOSE - Esquina S. E. del Mercado
Teléfono 754
Solicita y atiende puntualmente órdenes de familias Gran variedad de semillas garantizadas

Si tiene Ud. automóvil y quiere conservarlo siempre nuevo, use
LUSTROL
que le dará siempre ese aspecto y le conservará la mano de obra
No es corrosivo y se aplica fácilmente
Preparado por la
Botica Francesa - Hermann & Zeledón - San José, C. R.

Felipe J. Alvarado & Co.
Luz eléctrica, Fuerza y Teléfonos

EQUIRIA Polvos condición para el ganado. Mantiene a los animales sanos, fuertes y briosos. Para ganado vacuno, caballo y cerdo.
Preparado por **Hermann & Zeledón - Botica Francesa**
UNGÜENTO SANATIVO del Dr. FRANC
Calmante, curativo y antiséptico Aplicado una vez se alivia cualquier picazón
Preparado por la **BOTICA FRANCESA**

JABON DE HIEL DE VACA
Para las manchas del cutis
Botica Francesa
Jabón de Aguacate
Fortifica el cuero cabelludo y conserva el pelo sedoso y limpio
Botica Francesa

MUEBLES
Bonitos y Baratos

¿DONDE PUEDE ENCONTRAR MUEBLES?

JORGE MORALES BEJARANO

Pie de Cuesta de Moras

JARABE DE HIPOFOSFITOS
COMPUESTO

Preparado en la Botica Francesa

Es un tónico general y gran restaurador de las fuerzas por excelencia.

SILLAS
para bailes, matrimonios, etc.,
Se alquilan baratas

Jorge Morales Bejarano

PIE DE LA CAESTA DE MORAS

ARTICULOS JAPONESES
y últimas novedades de las principales fábricas europeas y americanas

Enorme surtido en sederías, loza fina y corriente, como floreros, macetas, maceteros, servicios de té y café, jardineras, biombos, cortinas, persianas, petates, alfombras, juguetes y muchos artículos apropiados para regalos de Noche Buena.

Se encuentra en "LA COMPETENCIA" de RAMON MADRIGAL
Frente al Mercado -- SAN JOSE

Se alquilan muebles

JORGE MORALES BEJARANO

Pie de Cuesta de Moras

Jarabe de Zarzaparrilla
Ferro-Yodado

Preparado en la BOTICA FRANCESA

Para combatir el Sarpullido, Tiña y todas las Afecciones Cutáneas y Escrofulosas.

VENTA DE MUEBLES

Jorge Morales Bejarano

PIE DE CUESTA DE MORAS

Muebles por abonos semanales

Jorge Morales Bejarano

Pie de Cuesta de Moras

LA JUVENTUD
CUENTO

—¿Vamos, Giuseppe?
—Vamos, Gaetano.

Y los dos viejecitos se marcharon al puerto. Nacidos en Italia y en un mismo pueblo, ambos eran amigos desde la niñez. Se habían criado juntos y, juntos también hicieron marinos. Giuseppe se casó. Gaetano nunca quiso casarse. Ya hombres, navegaron por rutas diferentes. Al encontrarse en algún puerto del tránsito, se embriagaban festejando el encuentro. Después, cada cual se alejaba en su barco...

La esposa de Giuseppe había sido una rubia deliciosa. Si el marido partía, ella lo saludaba desde el muelle, arrojándole besos. Transcurrieron los años y la pobre murió...

Gaetano y Giuseppe envejecieron. Se quedaron solos. La vejez les blanqueó la cabeza y les enfrió la sangre. Entonces, ambos inválidos, se refugiaron en la Boca del Riachuelo, donde los ex-marinos se forjaron la ilusión de vivir embarcados... Allí su amistad fué más sólida.

Una tarde, los dos ancianos, sentados al borde del murallón, con las piernas colgando sobre el agua, callaban. Una barca salía, con las alas abiertas...

—Te acuerdas, Gaetano—exclamó de improviso Giuseppe que bonita mujer era la mía...? Hace treinta años que la infeliz murió. ¡Pobrecita! ¡Era tan buena!

—Sí. ¡Y era muy linda!

—Ahora que recuerdo, Gaetano—agregó, sonriendo el buen Giuseppe—nunca te he confesado un secreto. ¿Sabes que una vez tuve celos de tí? Alguien me dijo que durante una de mis ausencias, tu habías hecho el amor a mi mujer, y que ella correspondió a ese amor.

—Mentira, Giuseppe, mentira.

—No, Gaetano—continuó el viejo riendo.—¿Por qué no lo confesas? Al fin y al cabo ya somos viejos. ¡Tenemos ochenta años! Y ella ha muerto...

—Nó.

—Sí, Gaetano—insistió Giuseppe con voz dulce—¿Crees que tu confesión me dolería? ¡Al contrario! Me consolaría pensar que tú la amaste tanto como yo... ¡Confíesalo! Lo sé todo.

—Es que... ¡Nó!

—Habla. ¿Cómo fué? ¿Dónde?

—Te vas a enojar, Giuseppe.

—No, querido; me darás un placer. ¡Treinta años hace que Pierina murió! Habla...

—Pues bien: ¡sí! Tu mujer fué mi amante. Hubo un momento de silencio trágico. Giuseppe enmudeció. A sus pies, el río murmuraba. No pudo contenerse. Sonrió. Enseguida tomó a su vil compañero por los brazos y lo empujó con rabia. Gaetano cayó al agua. En la agonía, el cuerpo del anciano apareció en la superficie elevando los brazos hacia el vengador que lo miraba sin prestarle el socorro que pedía. Giuseppe inmutable en sus celos enseñó los puños.

—¡Canalla!—le gritó—¿Porqué me digiste la verdad? ¿No sabías, ladrón, que no estaba seguro...? Ahógate.

Y se echó a llorar. Entretanto, el otro se hundía...

JUAN JOSÉ SOIZA REILLY.

De domingo a domingo

Cambios

Durante toda la semana las operaciones han sido muy escasas habiendo fluctuado el cambio al tipo de oro americano, entre 525 y 535.

Notas comerciales

El señor Hop Lung, ha vendido su establecimiento de pulpería y licores del país, radicado en Limón, a don Felipe Gun.

Don Manuel Pascual y Rius, ha vendido su establecimiento de refresquería denominado A. B. C. de esta ciudad, a don Antonio Guasch.

Don A. Bresciani G., ha vendido su establecimiento de comercio, en esta ciudad, a don Antonio Fornieri.

Colegio de Abogados

En Asamblea General, celebrada el día diez del corriente, fué electa para el período de 1918, la siguiente Junta Directiva:

Presidente	Lic. D. Cleto González Víquez.
Primer vocal	José M ^o Vargas Pacheco.
Segundo	Carlos M ^o Jiménez.
Tercer	Fabio Baudrit.
Cuarto	Jorge Guardia.
Quinto	Manuel Aguilar.
Fiscal	Tomás Fernández Bolandi.
Tesorero	Jorge Herrera.
Secretario	Arturo Sáenz.
Pro-Secretario	Jorge Tristán.

Facultad de Medicina

Se convoca a los señores médicos a una sesión extraordinaria que se verificará en el local de la Facultad a las 7 1/2 de la noche, del miércoles próximo, día 19 del actual, para tratar de varios proyectos de ley y reglamento sobre Higiene, y de la consideración y aprobación de algunas cuentas.

En Asamblea General, celebrada el día 2 del corriente a las 12 m., fueron electos para fungir los cargos de la Junta de Gobierno, para el próximo ejercicio de 1918, los señores siguientes:

Presidente,	Doctor don Elías Rojas.
Secretario,	Teodoro Picado.
Fiscal,	José M ^o Soto.
Tesorero,	Roberto Fonseca Calvo.
Vocal 1 ^o ,	Rafael Calderón Muñoz.
2 ^o ,	Rodolfo Espinosa.
3 ^o ,	Emilio Echeverría.

Esta Directiva tomará posesión, en la sesión de Junta General que se celebrará el día 3 de enero próximo a las 7 1/2 de la noche.

Facultad de Farmacia

La Escuela de Farmacia, ha celebrado exámenes de fin de curso.

Comenzaron el lunes último y terminarán hoy.

Se examinaron 17 alumnos, en su mayoría con brillantes resultados.

Ayer celebró la Facultad de Farmacia, Asamblea General, para elección de la Junta Directiva y del Profesorado que debe actuar durante el próximo año 1918.

En el número próximo daremos cuenta detallada de la elección.

Misa de aniversario

El viernes próximo pasado, día 14 del actual en el templo de «La Dolorosa», se celebraron los oficios fúnebres que la amorosa viuda de don Pedro Ulloa Mata dedica anualmente a la memoria de este inolvidable caballero cartaginés, tanto más sabio cuanto más modesto.

Sensible fallecimiento

El viernes último, falleció, víctima de terrible enfermedad, el laborioso tipógrafo don Salvador García Flores, antiguo empleado en los talleres de la «Imprenta Alsina», en la que siempre se había distinguido por su actividad y celo.

Damos a su viuda doña María Luisa Ch. de García, sentido pésame.

Fiesta de Santa Ursula en el Golf Club

El sábado último, celebró el Golf Club, la tradicional Fiesta de Santa Ursula.

Durante la tarde la tómbola se vió muy concurrida por lo más distinguido de la sociedad josefina.

Por la noche, diéronse cita, en el baile que se celebró en los elegantes y bien decorados salones de la sociedad, las más distinguidas damas y señoritas y los más apuestos caballeros.

La fiesta, que resultó sumamente agradable, terminó a altas horas de la noche, dejando gratísimo recuerdo en el ánimo de todos los concurrentes, tanto por la elegancia y distinción que reinó en la misma, como por la exquisita amabilidad de los socios de tan distinguida asociación, que rivalizaron en prodigar obsequios a todos los visitantes.

Revista del Mercado

El sábado último, en los principales artículos de primera de necesidad, rigieron los siguientes precios:

Manteca	a	¢	1.40	la libra.
Harina	»	»	42.50	el quintal.
Maíz	»	»	70.00	la fanega
Azúcar de 1 ^o	»	»	24.00	el quintal
Dulce	»	»	13.00	»
Sal	»	»	7.50	»
Café de 1 ^o	»	»	25.00	»
Café de 2 ^o	»	»	23.00	»
Café de 3 ^o	»	»	20.00	»
Arroz	»	»	32.00	»
Papas	»	»	13.00	» saco
Frijoles	»	»	156.00	la fanega o sea 2 colonos el cuartillo.

En las verduras y demás artículos rigieron precios convencionales.

En general, en nuestro mercado de abastos se nota tendencia al alza.

Teatros

América: Domingo en matinee se representó la bonita comedia «La señora de González» y se puso en escena la conocida zarzuela «La Marcha de Cádiz».

En la noche, se verificó una escogida fun-

ción a beneficio del primer barítono don Augusto Quirós.

Las obras seleccionadas para ella fueron «Los Molinos de Viento» y «Cambios naturales» en las que el beneficiado lució extraordinariamente sus dotes de actor y sus facultades de cantante.

El público ovacionó como se merecía, al distinguido artista.

Adelantamos a nuestros lectores la noticia, que el domingo próximo día 23 en la noche, tendrá lugar la función de honor y a beneficio del siempre muy aplaudido actor genérico don Alberto Medina.

El programa se compone de estrenos entre los que figuran el de la preciosa zarzuela «El solo de trompa».

Es de presumir que el público llenará el teatro rindiendo justo homenaje a su artista predilecto.

Tribol: Durante la semana se han exhibido películas cinematográficas.

El sábado último, hubo en este teatro dos debuts: el de la pareja de bailes «Les Nancy» y del escéntrico Charles Lamas.

Los primeros bailan más que regularmente. El segundo es bastante notable, sobre todo cuando imita, con la voz, instrumentos de música.

Actualidades y Variedades: Han desarrollado varias películas cinematográficas de buen gusto.

Nuestros visitantes

Durante la última semana, hemos recibido la amable visita de los señores siguientes:

Don Juan Gómez A., de Guayabo; don Santiago Ruphy, de Miramar; don Juan Benito Wong, de Puntarenas; doctor Badilla, de Heredia; don José Chaverri, de San Carlos; don Julio Mesén, de Veintisiete de Abril; don Eduardo Estrada, de Liberia; don Enrique Jenkins, de Tilarán; don Manuel Elías Vargas, de Orotina; don Francisco Dobles de Heredia; don Fructuoso Garrido, de Puntarenas; don Clodomiro Saborío, de Orotina; don Manuel Madrigal, de San Joaquín de Heredia; don Gerardo Monge, de Palmares; don Víctor Guerrero, de Santa María de Dota; don Alejandro Araya, de Palmares, y don Otto Koper, de Grecia, a todos los que agradecemos muy cordialmente el saludo.

NUEVO FARMACEUTICO

El jueves último, se presentó a exámenes, para optar el título de Licenciado en Farmacia, don Roberto Alfaro, de Alajuel, quien demostró vastos conocimientos.

Le felicitamos cordialmente.

Obsequios para Noche Buena

Cepillos finos y elegantes para la cabeza y brochas para la barba, de las mejores casas inglesas, muy propios para regalos, acaban de recibirse en la

Botica Francesa

MUEBLES
con grandes facilidades de pago

JORGE MORALES BEJARANO

Avenida Central

VERMICIDA VEGETAL
EFICAZ CONTRA LAS LOMBRICES

Es de un efecto seguro e inofensivo a la salud de los niños

DE VENTA EN TODAS LAS BOTICAS

Cera Dental
del Dr. FRANC

Alivia el dolor de muelas instantáneamente y constituye una calza temporal inmejorable

Preparada en la BOTICA FRANCESA

Colchones de paja, crin, lana, balsa y resortes

Jorge Morales Bejarano

Pie de Cuesta de Moras

TENEDOR DE LIBROS Y MECANOGRFO

Práctica en Correspondencia Mercantil.

SE OFRECE

Dirigirse a la BOTICA FRANCESA

HARINA LACTEADA NESTLÉ

El 25 de diciembre corriente a la 1 p. m., se adjudicarán tres premios a los consumidores de **Harina Lacteada Nestlé:**

Consistentes en tres sillas, de las famosas y muy conocidas **Sillas Nestlé** para niños. Estos premios, se entregarán a las tres personas que remitan la mayor cantidad de etiquetas de **Harina Lacteada Nestlé.**

INSTRUCCIONES: Los interesados deberán remitir sus etiquetas, en paquetes cerrados; y dentro, su nombre y señas de su domicilio, a la **Oficina de Agencias y Comisiones** de don Ernesto Ortiz, en esta ciudad, con la siguiente inscripción. «**Concurso Nestlé**», hasta el propio día 25 del actual, a las 12 m.

Las etiquetas de medias latas que se reciban, se computarán a dos por una. No se admitirán etiquetas de tarros de **Leche Condensada**, ni las coloradas de **Chocolate Nestlé.**

Compañía de los productos Nestlé.