

EL SR. SALMERÓN Y LA LOCOMOTORA INVENCIBLE

Celebrosé, anteanoche en el teatro Barbieri el meeting de espasales entre el Sr. Salmerón y La Locomotora Invencible, acuerdo ó conjunción que el austero filósofo declara "base cardinal para librar la batalla que se impone en el orden de la vida del Estado y del derecho entre los hombres."

No sonriamos siquiera, porque nos aguarda otra declaración más estupenda que esa que ahí queda entre comillas. "A republicanos y trabajadores una la común aspiración de llegar al ideal de que el Estado se subordine a la voluntad popular y que venga a ser el órgano de las clases obreras."

Así se dice en el extracto que del discurso del Sr. Salmerón publica "El Imparcial," y creemos que valdría la pena de tener acerca del caso una versión auténtica, pues ni todos los republicanos admitirán, sin duda, eso de que el Estado venga a ser órgano de ninguna determinada clase social, ni debe la sociedad española echar en saco roto lo que, a gusto del Sr. Salmerón sería la República.

Esto sin contar con lo extraño que resulta esa suma de "republicanos y trabajadores," que persigue el Sr. Salmerón. Parece que "republicano," denota una condición social, lo mismo que "trabajador," ó "capitalista," ó que "trabajador," quiere decir un color político como "republicano," ó "monárquico." De otro modo, ¿cómo entender al Sr. Salmerón?

El resumen del discurso del Sr. Salmerón es que él no habrá ido á Barcelona para sacar las castañas del fuego á Lerroux y á Junoy, pero se declara como estos, en Madrid, un compañero más, halagador de las pasiones y hasta ácrata honorario.

No pierde La Locomotora Invencible, á juicio del Sr. Salmerón, apesar de meterse á velas desplegadas en una acción política, su carácter de Sociedad de resistencia; pero será muy difícil que el ilustre juriconsulto pueda demostrar cómo será eso realizable y hasta dónde podrá consentir la recta aplicación de las leyes, que una Asociación de trabajadores, formada y autorizada en orden á las aspiraciones y necesidades del trabajo, se convierta en instrumento político.

El Sr. Salmerón creía ir despacio por el camino del descrédito completo de la consabida renovación republicana, y toma La Locomotora invencible para ir más deprisa. Por La Locomotora lo sentimos, que no por su nuevo maquinista.



UNA MUJER ABOGADO

Por primera vez una mujer abogada, la señorita Dilhan, ha tomado parte en una causa, presentándose en el tribunal de Tolosa, en 26 de Noviembre último.

La señorita Dilhan es originaria de Gers, (Francia) y tiene 26 años. Recientemente hizo con gran éxito su examen en el doctorado.

EN EL AYUNTAMIENTO

A las dos y media de la tarde de hoy abrió la sesión el señor Conde Jiménez, aprobándose el acta de la anterior y adoptándose los siguientes acuerdos:

Aprobar la diligencia negativa de concurso para engrasar los materiales de las casas demolidas en la calle Pedregosa y el decreto de la Alcaldía adjudicándolo a un vecino que lo solicitó.

Dejar sobre la mesa durante ocho días para su estudio el informe de la Comisión de Fomento proponiendo el sitio á donde pueda ser trasladada la fuente de la plazuela de las Capuchinas.

Aprobar el arriendo de la finca que se ha de dedicar á dehesa para el pastoreo del ganado que concurre á las ferias y campo de maniobras militares.

Adquirir sombreros con destino á los peones camiseros, jardineros y manigueros municipales.

Aprobaron las cuentas favorablemente censuradas por la Comisión de Hacienda, y por último autorizar al agente del Ayuntamiento en Madrid para que gestione la realización de los créditos que corresponden al presupuesto actual.

EL REGATEO EN EL COMERCIO

Hay estafas que no lo parecen, y robos que no lo son.

Debíamos los hombres de buena fé trabajar constantemente para desterrar de nuestras costumbres todas aquellas que como la del regateo en las ventas al detall, demuestran á los extraños nuestra poca seriedad y la malsana intención de engañarnos los unos á los otros.

Educado yo en el trabajo y en los sacros principios de «la verdad ante todo» he odiado cuanto de la verdad se aleja y sostenido de un lado por el egoísmo y del otro por la ignorancia redunde siempre en perjuicio de los mas en tanto que continúa en igual forma esa cadena interminable de explotados y explotadores, cuya nivelación es y seguirá siendo la lucha de nuestros días, hasta que á fuerza de conmociones populares acatemos la rectitud, tal cual existir debe para el bien de todos.

No sé de quién ni de dónde procede la costumbre del regateo; lo que sé es que hace unos veinticinco años que perteneció á la clase del comercio, y que mi carácter no se aviene con esa gitanesca costumbre que no sólo la creo poco en consonancia con las cosas

justas, sino que entiendo (sin que esto sea más que mi parecer) que tiene por base la mentira y el engaño y por resultante la explotación injusta de la malicia á la ignorancia.

Tan inveterada está la costumbre de regateos en el público, como la educación mercantil en sus prácticas.

En el comercio en general se estima como mejor dependiente aquel que tiene mayor habilidad para vender más caro al comprador.

Yo quisiera hacer comprender al público la verdad de mis afirmaciones.

En el regateo hay dos dilemas: ó el comerciante quiere engañar al comprador, ó el comprador quiere engañar al comerciante. Este pugilato injusto daría de practicarse, en bien de compradores y vendedores, si éstos, obrando rectamente, llevaran á la convicción de aquellos que por las mercancías sólo pedían lo justo, con el aumento de una utilidad relativa á la importancia del objeto vendido.

Más de una vez y con diferentes comerciantes he defendido esta opinión, viendo que muy pocos están conformes con mi modo de pensar en el asunto. ¿Causas? muchas que exponen y que yo no las creo ajustadas á la razón.

Sus apreciaciones diferentes las apoyan en razones comerciales, las que yo creo que no tienen razón de ser. El comerciante dice: Yo compro diez objetos de los que sólo vendo tres ó cuatro, teniendo que malvender los demás ó tirarlos si no me sirven; si á los que vendo sólo les aplico una ganancia módica perderé en el artículo traído. Y en caso de venderlos todos no vendería al fiado alguno de ellos, cuyo pago sea irrealizable? Y o contesto: El público honrado que paga, tiene la culpa del mal cálculo del comerciante, que pide diez en vez de cuatro, ya de que fie su género á quien no le ha de pagar?

De esta manera de vender resulta que el comprador de buena fé es el que paga los vidrios rotos, pues acostumbrado el comerciante á que le ofrezcan la mitad de lo que pide, suele hallar compradores que desconociendo el valor del objeto que desean, lo pagan sin regatear, costándole lo menos el doble de lo que vale. Esto es injusto.

Hace años que presencié una venta en un comercio de una capital andaluza que confirma el abuso á que se presta la venta al detall al regateo.

Un marchante de chaqueta y al parecer con dinero, preguntó á uno de los dependientes por una cadena de reloj y unos gemelos para camisa. El dependiente le mostró lo pedido y el comprador preguntó el precio, y al decirse el dependiente replicó: «aquél». Lo quiero mejor. Esta sencilla contestación hizo comprender al dependiente que aquel individuo sólo por el precio valoraba los objetos. Le enseñó varias cadenas y gemelos que diferían mucho en forma de los primeros, pero muy poco en clase y á todos les iba aumentando el precio. El negocio fué realizado en toda regla y el comprador pagó noventa y cinco pesetas por una cadena y unos gemelos, que bien pagados, valían unas treinta pesetas.

Yo conocía perfectamente el artículo y calificó de estafa lo que, según el dependiente y su jefe era cosa corriente. ¿Lo es? Preguntado al pobre que, falta de trabajo y de recursos y medios de subsistencia para su familia, roba un pan como recurso extremo, á quien, después de quitárselo, lo envuelven en una causa criminal, por ladrón.

En general, el comerciante compra á precio fijo; sabe que la fábrica ó el almacén tiene calculada su ganancia y que deja de vender antes que menos-cabar aquella. ¿Por qué el comercio al

detalle no ha de vender en igual forma? ¿Por qué no acostumbrar al público á que compre con un sólo precio, persuadiéndolo de que sólo se le aumenta sobre el de costo una ganancia moderada y equitativa? Sucede que el público está tan acostumbrado al regateo, que los comercios de precio fijo pierden muchas ventas, las unas por ignorancia de los compradores y las otras (y esto es lo peor) por a ma a fé de los comerciantes del regateo.

Dos contras de importancia hay en el precio fijo. El público que está acostumbrado á comprar regateando, que se le hace duro el hacerlo con un sólo precio, y el comerciante del regateo, que aprovechándose de esta circunstancia y sabiendo que el del precio fijo pierde de vender antes que bajar los precios, que escatimó al marcarlos, baja más (aun perdiendo) los que aquel tiene, cuya pérdida le dá el prestigio sobre el del precio fijo, para vender otros artículos con una utilidad tan injusta como exorbitante.

Yo creo que siguiendo las prácticas de todos los pueblos cultos, tanto de Europa como de América y de las mismas fábricas y almacenes donde nosotros en nuestro país compramos, los comerciantes al detall debiéramos formar gremios para todo aquello que con los intereses del comercio se relaciona, y armonizando estos con los del público, fijar los precios en los artículos que cada uno vendiese, y marcarlos con números inteligibles para el público, inculcando en éste la convicción de que el género que compra se le vende á precios justos, sin otra utilidad que la que por su importancia y perjuicios para el comerciante se merece.

Esta y no otra sería la manera de inspirar confianza á los compradores y de dignificar al comercio y al comerciante elevándolo sobre la gente gitanesca á la que imita en el regateo pues es más honrosa su misión; la de facilitar á sus clientes y á los precios más equitativos los géneros que les sean necesarios y que no pueden ellos mismos facilitarse.

Voy á terminar estos mal trazados renglones dirigiendo una observación á los comerciantes al detall y otra al público en general. A los primeros les diré que la competencia es la vida del comercio, siempre que ésta sea legal y honrada, sin querer ganar crédito á costa de más; pues tal pretensión suele traer fatales consecuencias, por aquello de que «El que mal obra, obra en contra suya», y al público que se fije en esta consideración: si al comprar un objeto consigne que se lo den en dos á fuerza de regateo, ¿con qué sana intención le pidieron por él cuatro?

Hilario J. Solano.

Belmez, Abril de 1904.

PARA LAS DAMAS

Hace próximamente poco más de un año, el feminismo libró ruda batalla contra sus enemigos, obteniendo un triunfo completo; Mr. Juliette Toutain, la joven, bella é insigne pianista que tantos laureles ha conquistado, so-tuvo ardiente campaña para conseguir fuera admitida la mujer al concurso del premio de Roma, y, como hemos dicho, los nobilísimos propósitos de la «musciciana», se vieron coronados por el éxito, pues la igualdad de los dos sexos en materia de música fué reconocida fácilmente y decretada la admisión de la mujer al mencionado concurso.

Como premio á su triunfo, era lógico que Mlle. Toutain fuera la primera en recoger el fruto de su victoria; pero

por diversas causas, en 1903 no pudo la pianista obtener lo que en justicia merecía, y todos sus admiradores de ambos sexos se conformaron con el aplazamiento, pues era indudable que en el concurso de este año le sería otorgado el premio de Roma.

Llega la convocatoria al concurso, y cuando todo el mundo esperaba que Juliette Toutain se inscribiera para tomar parte en aquél, se extiende por el París musical la inesperada noticia de que la insigne pianista no mediaría sus talentos y su inspiración con sus barbudos camaradas, porque, como buena hija de Eva, había preferido las dulzuras del himeno á las glorias del premio por ella ambicionado.

El reglamento del premio de Roma exige la declaración de no estar casada á las concursantes, y como las Toutain no podía hacerla, tenía que renunciar al concurso.

En su consecuencia el partido feminista esperaba una candidata lo bastante arriesgada y enérgica para afrontar los rigores del encierro y la lucha con los candidatos del sexo fuerte. Cuando ya comenzaban á perderse las esperanzas, salió á escena Mlle. Helene Fleury, quien en estos momentos se dispone á conquistar el deseado premio.

Tan luego Mlle. Fleury ha dado á conocer sus propósitos, han llovido sobre ella todo género de felicitaciones que la darán alientos para salir airosa de la dura prueba á que va á someterse.

Desde luego, por su tipo y por su carácter, podemos asegurar que Elena ha de conquistar muchas simpatías que predispondrán á su favor á los señores del jurado.

Es todo lo que se llama una arrogante mujer.

Su elegancia es sombría, pero exquisita, espontánea; sus ojos son claros y de mirar dulce y melancólico, y sus cabellos, de oro pálido, sirven de ideal marco á esita encantadora, en cuyos labios hay siempre dibujada una sonrisa de infinita bondad.

Además es de una sencillez que encanta. Se asombra como una simplísima aldeana, de que se admire su encarnizada labor, á la que ella no da importancia alguna, aunque no deja de comprender que está erizada de grandes dificultades.

—Lo que yo hago—ha dicho mademoiselle Fleury sin afectación de ningún género—es la cosa más natural del mundo. Mi vida no es tan complicada como algunos creen. Después de tomar la lección de piano á mis jóvenes alumnos, aun me queda tiempo para seguir las enseñanzas de mi profesor Widor y para prepararme para el concurso, leyendo múltiples partituras de orquesta y asistiendo al mayor número posible de conciertos.

«Para concurrir al premio de Roma es preciso conocer perfectamente la orquestación y la faga, y no ignorar la composición teatral. Es necesario trabajar rápidamente y es muy imprudente dejarlo todo abandonado á la caprichosa inspiración, que no siempre responde como se desea, por lo que hay con frecuencia que forzarla á que venga.»

Y hojeando textos, haciendo infinitos y diversos estudios y no perdiendo ni modelos numerosos é importantes conciertos que en ésta época se celebran en los Salones de París, Mlle. Fleury espera imponible el día 7 de Mayo, fecha en que ocupará el pequeño departamento que le está reservado, lo mismo que á sus contrincantes, en el castillo de Compiègne, del que no saldrá hasta el 13.

Somatose

Reconstituyente de primer orden
Estimula en alto grado el apetito
Se vende en las boticas y droguerías



Inventor de los renombrados medicamentos CASILE

LOS ADELANTOS DE LA CIENCIA

han logrado que el Dr. Casile, descubriera los milagrosos medicamentos que curan infaliblemente la tisis en cualquiera de sus periodos y todas las enfermedades del estómago. A la más pequeña manifestación de un resfriado, tos, catarro, bronquitis, gripe, asma, (sufocación), expectoración y de cualquier enfermedad del pecho, tomar inmediatamente las Perlas Casile, que no sólo curan infaliblemente estas enfermedades, sino que se tendrá la completa seguridad de no contraer otras mucho más graves. Siguiendo este método se podrá decir no más tisis. Si por descuido no se hubiera seguido este tratamiento y por desgracia cualquier persona se encontrara atacada de tisis, no tiene que apurarse, porque gracias a los constantes estudios hemos podido encontrarlos renombrados Confites Casile, que asociados a las Perlas combaten con eficacia la tisis en cualquiera de sus periodos.

Después de largas experiencias compusimos el Bálamo Casile, que no sólo cura prodigiosamente todas las enfermedades del estómago, como son atonía (debilidad del estómago), digestiones laboriosas ó difíciles, pirosis ó acedias, inapetencia, gastralgias, dilatación, catarros, úlceras, hipoacridia y toda clase de dispepsias, haciendo desaparecer al momento los vómitos, ardores y pesadez, sino que se recomienda como indispensable y de necesidad para todos los convalecientes de cualquier enfermedad.

Consultas médicas en casa del inventor, Diputación, 435, Barcelona, todos los días a las 12 y las consultas que se le hacen por escrito contesta gratis y con reserva.

Precios de venta: Perlas Casile, 5 ptas., Confites Casile, 5 ptas., Bálamo Casile, 5 ptas.—De venta en las acreditadas farmacias y en casa del inventor: Diputación, 349, Barcelona, en Córdoba en casa del Dr. Marín, Plazuela de las Tendillas, 19, en la farmacia del Sr. López Mora, S. Felipe. Unión Farmacéutica Cordobesa, Conde de Cárdenas, 26.



De venta en la Administración de este periódico.

LA ESTRELLA Sociedad Anónima de Seguros

DIRECCION GENERAL: MADRID
Capital Social, 10.000.000.—Valores depositados en garantía, 12.000.000
Seguros contra incendios, Seguros marítimos, Seguros sobre la vida
Administradores depositarios y banqueros de la Sociedad
Banco de Gijón, Banco de Cartagena, Banco Asturiano de Industria y Comercio de Oviedo
Subdirector en esta prov. D. ANTONIO CONROTTE Y BARBERO
Pedregosa, 14 CORDOBA

LA VERDAD GRANDES TALLERES DE IMPRENTA

MONTADOS CON TODOS LOS APARATOS DE LA TIPOGRAFIA MODERNA

• UNICOS PREMIADOS EN LA EXPOSICION DE CORDOBA DE 1903 •

Casa especial en trabajos Comerciales y de gran Lujo

PAPELERIA, QUINCALLA Y PERFUMERIA

LOZA, CRISTAL, PORCELANA, BASTONES, PARAGUAS

ABANICOS, JUGUETERIA, ARTICULOS DE PIEL, ETC., ETC.

FABRICA DE LIBROS RAYADOS Y SELLOS DE CAUCHOUX

ANTONIO A. MORALES

Gondomar, 7 CORDOBA

EL CRUEL SUFRIMIENTO DE LOS NIÑOS

Coqueluche, TOS FERINA--Catarros

SE CURA RÁPIDAMENTE CON EL MARAVILLOSO

Jarabe del DOCTOR VILLEGAS

A BASE DE BROMOFORMO HEROINA Y FENOCOLA

Fórmula perfectamente definida y la más racional y científica recomendada

preferentemente por cuantos médicos la usaron, según certificados que de los mismos posee su autor.

Se garantiza la curación—Éxito admirable

La misma fórmula, sin el fenocol, resulta ser hoy el mejor remedio para curar

toda clase de TOS por rebelde y antigua que sea. En las bronquitis, asma, disnea,

catarro crónico, etc., es de inmediatos y benéficos resultados. Los tuberculosos

encuentran gran alivio con su uso.

De venta en farmacias y droguerías. Se facilitan prospectos y folletos. Al-

magra, 30, Córdoba.

EL RELOJ

de alta precisión y elegancia

LONGINES

es el mejor y más barato en su clase,

Se vende en todas las buenas relojerías

LOZA Y CRISTAL

Grandes existencias en vasos, copas, botellas y de más artículos de cristal liso y tallado, de todas formas.

Bajillas corrientes y de lujo, de la Cartuja, desde 14 ptas. 15 cént.; lavabos, tazas, platillos y servicios de café, de todas clases.

LA VERDAD.-ANTONIO A. MORALES

GONDOMAR, 7 CORDOBA

J. Casana Diéguez

CIRUJANO-DENTISTA

SUCESOR DE M. BELMONTE

En este antiguo y acreditado Gabinete se construyen toda clase de dentaduras, incluso las de aluminio, garantizando su solidez y duración.

Se hacen orificaciones, empastes y extracciones sin dolor, aplicando los mejores anestésicos conocidos hasta el día.

GRAN DEPÓSITO DE OPIATAS Y ELIXIRES
Calle Marqués de Boil, 2 (esquina a la de Gondomar)

CORDOBA

EL DIA COMPANIA ANONIMA DE SEGUROS

Capital: 10.000.000 de pesetas

SEGUROS CONTRA INCENDIOS, SEGUROS MARITIMOS, SEGUROS DE VALORES.—Domicilio social, S. Francisco n.º 13.—CARTAGENA

Directores gerentes: D. José Maestre y D. Luis de Aguirre

Subdirector en Córdoba: D. Augusto Larnet, calle de García Lovera 10—AGENTES EN TODOS LOS PUEBLOS