

SE IMPRIME en la Imprenta HISPANO-URUGUAYA, CALLE DEL OLIMAR, 229 SALIENDO LOS DIAS Martes, Jueves y Sabados POR LA TARDE

EL CLAMOR PUBLICO



SUSCRICION

Por un año	\$ 10.00
Por seis meses	5.50
Por un mes	1.00
Número cueltito	0.10
Número atrasado	0.20

PERIODICO LIBERAL É INDEPENDIENTE

ADMINISTRADOR---SEBASTIAN B. TORRES.

DIRCCION ADMINISTRACION } CALLE DEL OLIMAR, Núm 229

Los remitidos que revistan interés público se publicarán gratuitamente pagándose a razón de 15 pesos columna los de interés particular, y en ningún caso se devolverán originales.

No se admitirá escrito alguno que no esté amoldado a los principios de programa y garantido en debida forma. La publicidad de un escrito no autoriza exigencia gratuita del número.

EL CLAMOR PUBLICO

El camino de la fortuna

CONSEJOS DE UN MILLONARIO

(Mr. Andren Carnegie, el millonario filántropo, ascocés de origen americano por adopción, famoso por sus continuas donaciones régias a las bibliotecas públicas de Escocia y Estados Unidos, acaba de dar a luz un libro: «El imperio de los negocios», que no es el primero que escribe. Esta obra tiene interés, no tanto en su parte filosófica y autobiográfica, como en la que dedica a los jóvenes que han elegido la carrera de los negocios con el fin de hacer fortuna. Há aquí su capítulo más interesante; se titula: Como se sube.)

¿Habéis conseguido un empleo? Yo os digo entonces: «Mirad arriba». No tengo el menor aprecio a un joven que, desde el primer momento, no se voya en el puesto de socio ó de jefe de una firma importante. Al hacer vuestras reflexiones, no os contentéis, ni por un momento, con vuestra posición como empleado principal ó capataz, ó director de un ramo especial de la empresa, por muy importante que sea este ramo. Decidlos a vosotros mismos: «Mi puesto está en la cumbre». «Sed el rey en vuestros sueños». Formáos el propósito de alcanzar esta posición con estima inmaculada, y no distraigais vuestras atenciones con otro pensamiento que éste y el de fundar, cuando hayáis llegado a la meta ó estéis ya cerca de ella, otra sociedad con una mujer amada.

Permitidme ahora que os señale los tres grandes peligros que pueden amenazaros y hacer fracasar vuestra carrera.

El primero es el alcoholismo. Yo no soy un propagandista disfrazado contra ese vicio; pero os aseguro que el hábito de la bebida puede ser causa directa de vuestro fracaso, con mucha más seguridad que cualquier otro hábito que llegara a hacer presa de vosotros. Podéis ceder a cualquier otra tentación y volver enseguida al teatro de la lucha; pero del insano vicio de la bebida es casi imposible redimirse. No bebáis, pues, licores con exceso; mejor sería que no los bebieseis nunca; en todo caso, no bebáis sino en las comidas. Aferraos a este principio, y huid siempre del peor de vuestros enemigos.

El segundo peligro es el de la especulación. Los jugadores mueren siempre miserables; casi no hay ejemplo de hombres que, enriquecidos por la especulación, hayan podido conservar su fortuna.

El tercer peligro es el de prestarse a ser fiador responsable de otros. Este peligro es tanto más grave, cuanto que os asalta bajo el manto de la amistad. Yo os diría: «No pres téis nunca vuestra fianza;» pero sería lo mismo que si os dijera: «No bebáis nunca, no fuméis nunca, y tantas otras cosas por el estilo. Pero pensad en esto: si tenéis alguna deuda, todo vuestro crédito, todo vuestro dinero, todos vuestros bienes son una prenda que está en vuestro poder y que debéis conservar para vus-

tros acreedores, para los que han tenido confianza en vosotros. Honradamente no podéis hacer nada que perjudique este derecho de procedencia que otros tienen sobre vosotros; un deudor que se hace responsable de las deudas de un amigo no compromete su propio crédito y su propio capital, sino el crédito y el capital de otros.

Suponiendo que hayáis podido sustraeros a estos grandes peligros, veamos ahora que es lo que tenéis que hacer para ir subiendo gradualmente de la posición de subordinado a aquella que, como he dicho, debéis aspirar.

Puedo daros el secreto. Consiste principalmente en esto. En vez de preguntarnos: «¿Qué debo hacer por mi principal?» debéis preguntaros: «¿Qué puedo hacer por él?» Porque, si os limitarais al cumplimiento concienzudo y fiel de vuestros deberes, se os podría decir con toda seguridad que los desempeñais tan bien, que es mejor que os quedéis donde estáis. El que quiere subir tiene que hacer algo excepcional, algo que esté fuera del círculo de sus obligaciones precisas: «Debe llamar la atención». Si está empleado en una compañía de transportes, puede descubrir un error en una política, error que había pasado inadvertido para el que estaba obligado a encontrarlo y corregirlo. Si es un simple mandadero, debe ir más allá del límite de las instrucciones: si se le encarga que lleve una carta debe hacer todo lo posible por obtener una respuesta satisfactoria. No hay servicio por inferior ó por elevado que sea, en el que un jovenito hábil y de buena voluntad no pueda dar pruebas casi diarias de que merece cada vez más confianza y de que es cada vez más útil, y más todavía, de que tiene el firme propósito de subir cada vez más alto.

Un día u otro puede recibir la orden de hacer ó de decir algo, dentro del círculo de sus servicios, que a su juicio sea desventajoso para la casa. Esta es la ocasión favorable. Hay que ser hombre y decir lo que se piensa, decirlo resueltamente presentando las razones, demostrando así al empresario que mientras él estaba pensando en otra cosa, el dependiente estudiaba, cuando se lo creía dormido, el modo de favorecer los intereses de su principal. Podéis equivocaros tal vez, pero, con todo, habréis conseguido llenar el primer requisito del buen éxito: llamar la atención.

Un falso axioma dice: «Cumple las órdenes, aunque arruines a tu amo». No hagais tal cosa, no es éste el camino que debéis seguir. Infrinjid las órdenes, si es necesario, con tal de salvar al amo. No ha habido persona de gran caracter que no hayafinfringido alguna vez la vieja rutina y creado nuevas reglas. La norma citada sólo es buena para el que no tiene aspiraciones; pero vosotros no podéis olvidar que os habéis propuesto ser amos.

Para subir muy alto y rápidamente, tenéis que demostrar que conocéis vuestro trabajo mejor que el mismo principal. Si os llama a explicar la razón de vuestra resolución independiente, revelad el resultado de vuestro genio, haced ver a vuestro principal lo equivocadas que eran sus or-

denes. Manteneos firme sobre él cuanto sea posible; si es un jefe como debe ser, nada le dará mayor placer que esto; si no es un jefe como debe ser, es mejor que lo dejéis cuanto antes y que busqueis otro capaz de reconocer el genio.

Hay un signo seguro para descubrir al que está llamado a ser propietario algún día: sus entradas se van siempre sus gastos; empieza a ahorrar en seguida, en cuanto empieza a ganar. No os importa lo que podais ahorrar, ahorrad siempre; colocad vuestros ahorros en lugar seguro, en alguna empresa que consiga daros provechosa, pero guardaos bien de especular. Lo poco que hayais ahorrado será para vosotros la base de un crédito sorprendente; los capitalistas tienen confianza en los jóvenes que ahorran: por cada cien dollars de ahorros que podais presentar. Mirad, en busca de un socio, os prestará mil. Los primeros cien dollars ahorrados son los que valen. Comenzad a ahorrar cuanto antes.

Algunos dicen que no es un buen éxito, porque les ha faltado la ocasión; esto es insensato. No ha existido nunca un joven que no haya tenido oportunidades, si ha ocupado alguna vez algún empleo. El que se emplea ocupa un puesto en la mente de su patron, desde el día en que ha empezado su tarea; y, si tiene méritos, al cabo de cierto tiempo tendrá un puesto en el consejo de la firma social. Su habilidad, sus costumbres, su honradez, su temperamento, sus disposiciones, todo se pesa y analiza.

En fin, y éste es quizá el gran secreto, la primera condición del buen éxito: hay que concentrar todas las energías, todos los pensamientos, todos los capitales, en una empresa exclusivamente, en la empresa en que uno se ha empeñado. Una vez que hayais tomado por un camino, formáos el propósito decidido de recorrerlo hasta al fondo, a la cabeza de los demás. Es necesario que tengais las mejores máquinas, que adoptéis todos los perfeccionamientos, que estéis al corriente de vuestro trabajo mejor que ningún otro.

Las empresas que fracasan, son las que han desparramado sus capitales y, por lo tanto, su actividad. La máxima: «No pongais todos los huevos en una canasta». Mirad a vuestro alrededor y observad: aquellos que no hacen lo que yo os digo son los que fracasan; los que siguen la vía que yo indico rara vez fracasan. Es fácil llevar y vigilar una canasta sola lo que hace romper tantos huevos es llevar de una vez muchas canastas; el que carga con tres canastas tiene que ponerse una en la cabeza; a riesgo de que se caiga y de que se rompan los huevos que hay dentro de ella.

En resumen: Mirad arriba; no bebáis nunca licores, ó tomadlos con moderación en la mesa solamente; no especuléis; no sedis fiador de otro por más del dinero que tengais en el bolsillo; haced vuestros los intereses de la casa en que estáis; trasgredid las órdenes para salvar a vuestros principales; concentráos, ponei todos los huevos en una sola canasta, y vigilad esta canasta; gastad dentro de los límites de vuestras entrañas; en fin, sed pacientes.

(En otro capítulo de esta obra, titulada «Negocios», se describe, por vía de ejemplo, la carrera de un joven que sigue el buen camino.

Naturalmente, él no ha salido de arriba; pero poco importa el punto de partida; sus cualidades son tales que de un modo ó de otro, producirán efectos seguros. Empieza con un sueldo modesto, en un empleo modesto, que él mismo quizá considera demasiado modesto para su capacidad. Pero cumple escrupulosamente sus deberes. Un buen día sucede cualquier cosa que lo señala a la atención del principal. O se opone a un proyecto en la creencia de que es mejor hacer cierta cosa de esta manera y no de aquella, ó presta voluntariamente sus servicios en una sección que no es la suya; ó un día se deja estar en la oficina fuera de la hora, obligatoria; ó una mañana llega antes del tiempo señalado porque la noche anterior dejó sin concluir una parte del trabajo, ó porque hay que empezar una tarea nueva, y teme no tener tiempo suficiente para realizarla. Sucede precisamente que el principal está ansioso por este trabajo, y que va también temprano a la oficina, encuentra entonces al joven en su puesto, y comprende que éste no hace cuestión de sueldo, sino que trabaja por el buen éxito de la empresa.

Puede suceder también, por ejemplo, que el principal prescriba a su dependiente cierta línea de conducta respecto a un cliente remiso en el pago. El joven, que sabe que se trata de un buen cliente, aconseja otro procedimiento y propone el de esperar con paciencia; el principal deja libertad al dependiente: éste consigue el pago de la cuenta, y del cliente bueno hace un cliente óptimo. Con esto el joven ha dado otro paso, llama cada vez más la atención de su jefe. Los tiempos son infinitos; el resultado es siempre el mismo: el joven está en la escala ascendente, y sube por ella.

Es una simple cuestión de trabajo honrado y de concentración. Lo que hace falta es dirigir los asuntos propios con una habilidad un poco superior al término medio. Por poco que estéis más arriba de lo común, vuestro buen éxito está asegurado: el grado de fortuna más tarde será tanto más alto, cuanto más superiores seáis vosotros a los demás. Si no subís, la culpa es vuestra, no de vuestra estrella. Los que no suben alegan que ésta ó aqué tenían ventajas especiales, suerte propicia, condiciones favorables. No es verdad, se trata de lo siguiente: hay que salvar de un salto un torrente; uno salta, cae en medio de la corriente y se deja arrastrar por ella; otro salta igualmente, y alcanza la orilla opuesta.

(Como se ve por lo que antecede, para M. Andren Carnegie no existe la suerte; la voluntad y el genio del individuo, cosa que todos poseen, lo es todo en la carrera de los negocios. El haber nacido pobre lejos de ser un impedimento en el camino de la fortuna, es una ventaja real y positiva. Mr. Carnegie nació pobre, y habla por experiencia propia.)

Está de moda—dice—quejarse de la pobreza como de un mal, y compadecer al que nace en la estrechez. Pero yo pienso como el presidente

Garfield, que: «La más rica herencia que puede traer uno al racer, es la de la pobreza.»

La lavandera

Entre los pensionistas de una casa de huéspedes vivía una lavandera, mujer de treinta años, rubia, tranquila, de porte decento y de rostro enfermizo.

Vivia allí desde hacía algunos años y nadie tenía nada que echarle en cara; pero en los últimos tiempos se había desarrollado gran inquina contra ella, porque con sus tos pertinaz impedía dormir a los huéspedes.

La que sobre todo se distinguía en improperios contra la lavandera, era una mujer octogenaria, nariz aguilona y uñas puntiagudas, viuda, según decía, de un militar muerto en la guerra turco-rusa.

—Es imposible dormir con ese perro que gruñe todas las noches, decía la vieja.

La enferma callaba; debía algunos meses de pupilaje; se sentía culpable y procuraba hacerse olvidar.

Pero lo era imposible ponerse al corriente de la patrona; sus fuerzas disminuían de día en día, y no le permitían trabajo regular.

Durante la última semana no había podido ir al lavadero; permanecía constantemente en su cuarto, postrada por la tos que molestaba a todo el mundo, y especialmente a la vieja gruñona.

Por último, la patrona rehusaba darle más tiempo; la debía ya sesenta kopeks, y no tenía esperanzas de cobrarlos.

Al fin, todos los huéspedes se cansaban de quejarse de la tos de la lavandera.

Cuando la patrona hubo dado a su dueña orden de desalojar, puesto que no pagaba lo que debía, el jubilo de la vieja no tuvo límites.

La pobre mujer se marchó, pero volvió al cabo de una hora, y la patrona no tuvo valor para expulsarla de nuevo.

—¿Dónde irá—decía ella.

Do s días transcurrieron sin que la molestase en lo más mínimo.

Pero al tercer día, un amigo íntimo de la patrona, un hombre que entendía de reglamentos y procedimientos, fué en busca de un procurador; el hombre de leyes se presentó en la casa Ruimel, espató un corto discurso a propósito a las circunstancias y puso de patitas en la calle a la lavandera.

Era en Febrero; al sol asomaba su luz vergonzosa por entre las nubes, en tanto que las calles estaban cubiertas de nieve; las casas y farolas apareaban con franjas de plata, y el hielo de las fuentes formaba caramelo los de colores al recibir los tímidos rayos de sol.

Los trineos de alquiler deslizábanse sobre la nieve endurecida, lanzando quejidos al chocar contra las piedras.

La lavandera subió la pendiente, pasando por donde tocaban los rayos del pobre sol de invierno, hasta que llegó a la iglesia; allí se sentó en los pórticos del templo, siempre del lado del sol.

Cuando éste empezó a declinar ocul

PELUQUERIA ARTISTICA URUGUAYA

DE **Antonio Vaccaro (hijo)**

En esta antigua y acreditada casa encontrarán sus favorecidos un surtido permanente de artículos concernientes al ramo, como ser: corbates de última novedad, cuellos, puños, etc., etc. perfumes de todas clases y de las marcas más acreditadas de París, y en general la casa cuenta con oficiales competentes para el servicio de dicho ramo, lo mismo que para las aplicaciones de sanguijuelas, ventosas y todo lo concerniente a flebotomía.

Se sirve a domicilio y á cualquier punto de la campaña, con modicidad en los precios y esmero en el trabajo.

A los pobres de solemnidad se les sirve gratuitamente en flebotomía.

Tenemos una tintura especial, perfumada, para teñir tanto el pelo como la barba, la cual va adquiriendo fama por sus excelentes condiciones.

No confundir la casa—**CALLE 18 DE JULIO**
Frente á la fotografía del Sr. Salgueiro.

Benito Bonasso—Agrimensor de número, Calle 18 de Julio, entre Cebollati y Sarandí.

Barraca del Ponton—de Marcelo Zaffaroni, calle Marmarajá esquina Sarandí.

Francisco X. Rodríguez y C.

Se encarga de la tramitación de asuntos judiciales, arreglo de testamentarias y particiones, cobro de sueldos de militares, de sacar cédulas de viudas de estos, ó igualmente de inválidos, como también de cobro de cuentas comerciales, colocación de dinero y todo lo concerniente á la procuración.—Se encarga de conleccionar solicitudes para declarar los bienes que deben pagar el impuesto inmobiliario, como igualmente del pago de dicho impuesto y remisión de las planillas a sus dueños mediante una ínfima comisión.

Contando para la dirección de los asuntos judiciales con los conocidos abogados Dr. don Juan B. Schiaffino y Dr. don Manuel Mattos, contando también con Agrimensor de Número y Escribano Público bien reputados.

Ofreciendo á la vez modicidad en la ejecución de los trabajos.

Escritorio: calle 25 de Mayo núm. 89 al lado del almacén de Zaffaroni Hnos.—Minas.

MANUEL CASTRO

PROCURADOR

Encárgase de la tramitación de asuntos judiciales y administrativos, garantiendo celo, actividad y economía.

Escritorio: calle del 18 de Julio, escribanía de D. Evangelista Perez, antes de don José A. Sanchez.

ESTABLECIMIENTO TIPOGRAFICO

EL CLAMOR PUBLICO

FUNDADO EL 1.º DE MAYO 1880
Pronidad Elegancia

CALLE DEL OLIMAR, NUMERO 221
Corrección Baratura

Esta imprenta, la mejor montada de la localidad, tanto en maquinaria como en titulares, viñetas, etc., etc., se halla en condiciones ventajosas de ofrecerse al público para hacer toda clase de trabajos, como ser:

Periódicos, Folletos, Programas, Obras de lujo, Precios corrientes, Estados, Menús, Etiquetas, Esquelas, Manifiestos, Invitaciones, Facturas, Memorandums, etc.
Tarjetas—Fúnebres, Comerciales y de visita, al minuto.
Carteles—Chicos y grandes para



teatro, remates, etc., etc., entregándose a las dos horas de haberse encargado.

Recibo—Especialidad en el ramo, sin posible competencia en precios y arte.

Fantasma—Esta casa es la única en Minas que hace trabajos á dos y tres tintas.

Tarjetas comerciales de este tamaño

El primer centenar \$ 1.20
El millar " 6.00

EL MISMO TAMANO A TRES TINTAS, EL CIENTO \$ 5.00

RECIBOS Y FACTURAS
RAYADOS AL GUSTO DEL CLIENTE
EL MILLAR \$ 5.00

Tarjetas de visita
EXTRA-FINAS
EL CIENTO \$ 1.00

En precio y elegancia no hay posible competencia

Oficina—Calle del Olimar 149—Minas

E. Acme Duplicator

Un sistema rápido, limpio y barato para obtener 50 ó 100 copias facsimile de escrito—listas de precio, circulares, etc., etc.—sin necesidad de emplear tinta de imprenta, cola o gelatina.

PRECIOS

Con una botella de tinta y una esponja
Tamaño de esquila \$ 2.00
Tamaño de carta " 3.00
Tamaño oficioso " 4.00
Tamaño folio " 6.00

La composición para llenar las bandejas cuesta 50 centésimos por lata de una libra.

La composición de nuestro Acme Duplicator no contiene ninguna gelatina, por cuya razón no lo atacan los climas cálidos.

Fabricamos también sellos y tipos de goma elástica, como también toda clase de materiales y aparatos empleados en la fabricación de sellos.

Se reciben órdenes por medio de comisionistas ó se remiten las mercancías directamente al recibir el importe.
Fabricantes únicos:

GENERAL DUPLICATOR Y COMPAÑIA

5 HANOVER ST. NEW YORK E. U. DE AMERICA

LA HONRADEZ

GRAN BARATILLO



Crispulo Rodrigo

CALLE 25 DE MAYO ESQUINA MONTEVIDEO

Gran surtido en artículos de almacén, ferretería, barraca y bazar, por mayor y menor—especialidad en comestibles, vinos de mesa y generosos. Oporto, Jerez y tabacos.

SE REPORTE A DOMICILIO

Eduardo Pasquier—PROCURADOR; Calle 18 de Julio N.º 113



POMADA DEL GLOBO

Para conservar el cutis fresco, suave y natural: quita las manchas, pecas, granos y paño de la cara.

BOTICA DEL GLOBO.—MONTEVIDEO



RECUPERAR LA SALUD
de 16,000 fr.
Medalla de Oro

QUINA-LAROCHE
ELIXIR VINOSO

La Quina-Laroche contiene todos los principios de las 8 quinas, es muy agradable y cuya superioridad á los vinos y á los jarabes de quina, contra el decaimiento de las fuerzas y la energía, las afecciones del estomago, fiebres intermitentes, etc.

EL MISMO FERRUGINOSO es la feliz combinación de esta sal de hierro con la quina. Recomendado contra el empobrecimiento de la sangre, la cloro-anemia, consecuenias del parto, etc.

Calle 22, rue Broca, y en los principales Farmacos del Mundo.

+ Carpintería y cajonería fúnebre de **ANTONIO NAPPA**—Es el establecimiento que sirve con más economía, teniendo los enseres necesarios para el ornato de una lujosa cámara mortuoria.—Trabajos especiales en obra blanca.

AGUA SALUS

De la FUENTE DEL PUMA

Esta agua, recomendada por las celebridades médicas, es el mejor y el más económico de los digestivos conocidos hasta ahora.

He aquí la prueba: Análisis del agua «Salus» de la fuente del Puma, por el profesor Arechavaleta, director del laboratorio Químico y Bacteriológico municipal de Montevideo.

Temperatura constante 18 centígrados.		
Silice	gramos	0.00513
Bicarbonato de cal	"	0.07930
" " magnesía	"	0.01968
" " potasa	"	0.07020
" " soda	"	0.35510
Cloruro de Sodio	"	0.00200
Sulfato de Potasa	"	0.00688
Sulfato de Soda	"	0.00200
Aluminio	"	0.00125
Acido carbónico libre	"	3.20000
Total gramos		3.67938

Montevideo, Marzo 25 de 1892. J. Arechavaleta.

DEPÓSITO GENERAL EN MONTEVIDEO—Calle Colon número 149
Agente en Minas: BARTOLO MIRANDA.

Zapateria Piamontesa

DE **PEDRO BARTOLOTTI**

Calle 18 de Julio núm. 270

NINGUN OTRO ESTABLECIMIENTO DEL RAMO CUENTA CON MEJOR SURTIDO, TODOS LOS CALZADOS SE FABRICAN EN LA MISMA CASA SURTIDO COMPLETO PARA TODA ESTACION.

PRECIOS SIN COMPETENCIA

FÁBRICA Á VAPOR

DE ACEITES VEGETALES

Nuestro aceite de linaza, tanto crudo como cocido, marca «EL COMETA», es de mejor calidad que todos los extranjeros importados hasta hoy, y de ello dan testimonio numerosos certificados de los principales pintores de esta capital, los cuales ponemos á la disposición de los interesados. Rogamos á los señores consumidores que comparen detenidamente nuestro aceite con las marcas extranjeras más acreditadas, y verán que ninguno lo iguala como secante, brillo, duración, pureza, etc., condiciones que lo hacen insuperable para toda clase de trabajos por muy finos que ellos sean, y es además de mayor rinde, en virtud de su menor viscosidad.

Los tambores marca «EL COMETA» contienen cada uno, diez y siete kilos neto de aceite, igual á 18 1/2 litros; los extranjeros son pocos ó ninguno que llegan á tener esta cantidad de líquido, no obstante pesar el tarro alrededor de veintidós kilos bruto; quiero decir que no está en lo que el tarro pese, sino en el aceite que contenga, y sobre esto también llamamos la atención de los señores consumidores.

Un sello con nuestro nombre y marca, tapa el gollete de todos los tarros, y no debe considerarse legítimo el que no lo tenga.

Se vende en todas las ferreterías, en tambores y medios tambores; y la fábrica remite muestras á quienes las soliciten.

Conviniendo precio y cantidad, la fábrica compra toda clase de granos oleaginosos, tales como mani, trigo, nabo, rábano, lino, colza, girasol, etc. Facilita semillas á precios módicos, y vende así mismo tortas de lino de clase superior, muy ricas en materias azoadas y ácido fosfórico, y por lo tanto alimento especialísimo para ganado vacuno de pesabra, cerdos, etc.

R. y A. Barreira

210 A—CALLE TACUAREMBO—210 A
(Entre Canelones y Maldonado)
MONTEVIDEO

Enfermos ¡Ojo!
para Reumatismo
Enfermedades reu-
mas y Artritis
de la articulación
deputado Cantani

Juan F. Insua

PROCURADOR

Calle Olimar núm. 220

Señora: convulsiones
ataques de nervios,
tos convulsas y jaque-
ca se curan con el
Antinervioso Charcot.