

LA ÚLTIMA HORA

DIARIO DE LA NOCHE, DE INFORMACION, LITERARIO Y ARTISTICO

Año XXXII.—Número 10.545.

Número suelto 10 céntos.

REDACCION Y ADMINISTRACION
San Bartolomé, 52. Teléfono n.º 6.

Palma de Mallorca, Jueves 25 de Junio de 1925.

DEL MOMENTO

"Razonar fuera de quicio"

Dos revistas técnicas, La Ilustración Financiera de Madrid, y Economía y Finanzas de esta ciudad, se han ocupado de la cuestión planteada por la falsificación de los billetes del Banco de España, considerando ambas revistas absurda la pretensión sostenida por diversos periódicos—nosotros entre éstos—de que el Banco de España no haya víctima al público de aquella falsificación.

No obstante ver coincidir en un asunto de tanta importancia como la planteada por la falsificación de los billetes del Banco de España de quinientas y mil pesetas, a dos revistas técnicas, «La Ilustración Financiera» y «Economía y Finanzas Mallorquinas»; no obstante ver enjuiciado el criterio que acerca de esta cuestión hemos sostenido, bajo el epígrafe «Razonar fuera de quicio», que así titula uno de sus artículos la primera de las dos revistas que hemos citado; no obstante los inconvenientes de orden legal que como resultados definitivos se adivinan en contra de la teoría sustentada por quienes hemos informado nuestro criterio en el interés público, hemos de confesar paladinamente que después de la lectura de aquellos escritos, que leemos reproducidos en el «Boletín de la Cámara Oficial de Comercio, Industria y Navegación» de esta ciudad, persistimos en nuestro criterio anterior y en consecuencia seguiremos «razonando fuera de quicio».

Para nosotros el caso es el siguiente: El Banco de España tiene emitidos billetes al portador de diversas clases, cuyos billetes, sin ser de circulación forzosa, circulan por toda la nación otorgándose el público la misma confianza que a la moneda del Estado.

El público no tiene en general—y se equivoca quien opine en contrario—la percepción bastante para conocer tan perfectamente todas las clases de billetes que le pongan a cubierto del peligro de admitir un billete falso.

Pues bien: si luego, el que por falta de una percepción que no tiene la mayoría de ciudadanos, presenta al colero uno de esos billetes falsificados, el Banco resuelve el caso taladrando, inutilizando el billete.

¿Es admisible este sistema? ¿Es «razonar fuera de quicio» combatir este sistema?

Veamos cuales son las consecuencias de esta norma:

La primera es la que el público por haber otorgado al papel moneda una confianza que nadie le puede forzar a poner, sufre la pérdida de la cantidad que representaba el papel falsificado.

Otra consecuencia es que no resultando el Banco perjudicado, porque anula la falsificación, no tiene, como tendría en caso contrario, interés en evitar las falsificaciones, confeccionando para evitarlas billetes más difíciles de imitar y aun organizando un servicio de investigación contra los falsificadores. Si en lugar de no resultar perjudicado sufriese las consecuencias que hoy sufre el público, adoptaría precauciones que hoy no adopta.

Otra consecuencia podría ser, y esto llevaría una perturbación en la rotación económica en el país, que sobreviniera entre el público un estado de alarma que motivase el que fuesen rechazados los billetes en previsión de los perjuicios que su admisión puede irrogar a quienes no sean pécitos en el arte de distinguir los billetes legítimos.

Porque ha de ser lógico el que el público resulte perjudicado, y ha de ser «razonar fuera de quicio» pretender que sea el Banco quien «sufría las consecuencias de la falsificación».

Aquí en Mallorca, donde hay diversas entidades que tienen emitidas obligaciones al portador, las cuales circulan como billetes de Banco, se ha dado el caso de que han sido falsificadas algunas de aquellas emisiones.

Diehas entidades no taladraron las obligaciones falsas. Recogieron y pagaron la falsificación.

Estas entidades comprendieron que gracias a la confianza del público podían disponer de un capital efectivo para sus empresas, capital representado por aquellas obligaciones al portador por mil, y que por consiguiente al público debían alguna consideración, consideración que se tradujo en retirar y pagar el papel falsificado.

No obstante esto, pretender que el Banco de acuerdo con el Gobierno—quien podría salvar los inconvenientes legales que pudieran oponerse—haga lo que entidades menos fuertes hicieron, es, a juicio de los técnicos, pedir algo que no puede pretenderse sin salir antes de quicio...

muy pocos los practican, exousándose, entre otras cosas, con la vida febril que se hace hoy.

¿Cuántas personas hay, por ejemplo, que observen el elemental principio que recomienda no acostarse inmediatamente después de cenar, o por lo menos dos horas después, es decir, cuando está acabada o casi la digestión? ¿Y quién hace caso de esa otra regla según la cual se impone un paseo digestivo después de la comida del mediodía o un ejercicio cualquiera, aunque sea ligero, para favorecer y activar la digestión?

Pero en lo tocante a esto último hay que convenir en que los mismos higienistas no están de acuerdo, y ha sido discutida la pregunta que sirve de título a este artículo.

Unos dicen que este corto sueño suplementario es nocivo para la salud y otros defienden lo contrario. ¿A quien debemos creer? Porque cada cual aduce en apoyo de su opinión experiencias concluyentes que, como vamos a ver, son absolutamente contrarias.

Pero ¡importantísimo! todo decir que esta cuestión tiene mucha relación con la tan compleja de las relaciones del ejercicio con la digestión y con la no menos compleja y lo influyente recíproca de lo moral sobre lo físico.

Por lo que hace a la primera, tenemos el experimento clásico de Claudio Bernard.

Después de haber dado a dos perros la misma comida, encerró a uno, y al otro lo llevó al monte. Por la noche sacrificó a los dos y examinó sus estómagos.

La digestión era completa en el que había estado en reposo, mientras que en el otro, que había andado corriendo todo el día, no estaban digeridos todavía los alimentos. El reposo era, pues, favorable a la digestión.

Por veamos la segunda experiencia, hecha por el doctor Corvisart.

Después de haber comido exactamente lo mismo, uno se echó a la siesta y al otro se le dejó en libertad. Al reconocerlos, el primero apenas había empezado a hacer la digestión, mientras que el otro la había hecho perfectamente. Tal vez la pena de verse a la siesta causó el retraso del primero; pero el caso es que los dos experimentos semejantes dieron resultados diferentes.

¿Qué debemos deducir de esto? Que cada cual, con arreglo a su temperamento, debe ser su propio jefe, porque lo que es bueno para uno resulta perjudicial para otro.

Los muchachos, por ejemplo, comen, saltan y juegan después de comer, y se encuentran muy bien. Los obreros del campo, por el contrario, se encuentran mejor después de descansar la siesta, y los obreros de la ciudad lo pasan perfectamente fumándose un cigarro y tomando café después de comer, para reanudar el trabajo sin pegar los ojos y sin hacer ejercicio.

La cuestión, que parece sencilla a primera vista es muy compleja. Pero aun cuando no hay medio de pronunciarse en uno u otro sentido, sí puede decirse que la necesidad o el hecho de dormir después de comer, a menos que la alimentación sea demasiado copiosa, revela generalmente un estado enfermizo de las vías digestivas en los que se dedican a trabajos sedentarios y no hacen ejercicio corporal.

A pesar de todo lo cual eso de echar una siesta cómoda suele ser una cosa muy agradable:

de alicate al prurito de imitación. Por otra parte es obvio que la constante yuxtaposición de costumbres urbanas en los usos de los elementos aborígenes de la isla, va engendrando, a espaldas de la tradición, un sendo ruralismo, sin amor al campo.

Harto, hemos comentado estos días el abandono del traje regional el cual sólo puede ser admirado, y aún fragmentariamente, en certámenes y exposiciones, culpando la coacción de modernismo en nuestros aldeanos, bien que algunos publicistas han sabido apartar al estudio del caso, los más convincentes razonamientos.

El campesino no quiere vivir al margen de la imperante evolución, no quiere lucir sus anacrónicas galas para servir de espectáculo a los turistas; que el habitante de la ciudad use como antaño calzado con hebillas, bordada casaca y empolvada peluca, y, entonces, podremos esgrimir, en justicia, contra aquel nuestro reproche. El argumento, tal vez, parecerá infantil, pero es profundamente lógico. No hay derecho a mantener esta excepción.

Ante el dinamismo absorbente de los grandes núcleos de población, que hace afilar la vida de la periferia hacia centros determinados, cabe preguntarse: ¿podrán subsistir por mucho tiempo los pequeños burgos de proteo ruralismo, que hoy se manifiestan en un páldio remedo de las urbes, o se resolverán, por medio de lenta labor de selección, en señaladas metrópolis, de acuerdo a comunes intereses y afinidades?

El tema es amplio, y ofrece al estudio fértiles derivaciones que, acaso, motivarán otros artículos.

M. MORA GUASP.

Nuestros Colaboradores

Crónica de Londres

Un tesoro de monedas antiguas

Londres, Junio 1925.

Escondido en el último piso de un alto edificio, situado en un barrio sin pretensiones, existe un modesto y reducido aposento. Cada día penetran en el edificio y transitan por la calle millares de personas, pero pocas saben lo que hay en el mencionado cuarto.

Hace pocos días, subimos una larga e interminable escalera, llamamos a la puerta, declaramos la seña «Coins» (Monedas), y apareció una alta, rara y escuálida silueta que amablemente nos invitó a entrar. Era el señor William Valentine, excoordinador de la Compañía de Tranvías Eléctricos de Londres y que es hoy una personalidad rodeada de autoridad en el mundo de los coleccionistas de monedas.

En aquel cuarto existen piezas muy valiosas; hay monedas de formas raras y extravagantes, otras brillantes y pulidas y algunas tienen más de un centímetro de espesor.

Las monedas chinas, perforadas en gran variedad, pues hay algunas tan grandes como platillos, están atravesadas por una cuerda. Las estatuas están repletas de obras de numismática y entre ellas figuran doce volúmenes escritos por el propio coleccionista.

En esa misma mesa donde ha puesto Vd. su sombrero—nos dijo—ha habido monedas por valor de muchos centenares de libras. Estas—continuó—son las monedas más pequeñas del mundo.

Cogí las monedas a las que se refería el coleccionista y comprobé que eran unos discos minúsculos, finos como una hoja de papel, casi transparentes... Se trataba de monedas usadas en algunos estados de la India y casi todas representaban un signo místico formado por dos triángulos.

—Es el sello de Salomón—nos explicó el coleccionista—; aparece en casi todas las monedas de aquellas regiones y su verdadera significación es uno de los insondables misterios de Oriente.

El señor Valentine que es en la actualidad un verdadero especialista en monedas orientales, nos dijo que había empezado a coleccionar piezas numismáticas cuando apenas contaba doce años, un día en que encontró un «farthing» (la mitad de un halfpenny) de Carlos III. Desde ese día no ha cesado de procurarse cuantas monedas ha podido.

En sus primeros años de coleccionista frecuentaba el trato de los marineros que desembarcaban en los muelles del Támesis y les compraba monedas; de esa época proceden muchas de las piezas raras que hoy po-

see. Algunas veces—no muchas, por que un carpintero no tendría mucho tiempo libre—recorría con el mismo objeto todas las tiendas de antigüedades de los diferentes barrios de Londres.

Andando un día por las orillas del Támesis, vió brillar en el fango una pequeña moneda fina y lisa que supo después que era del tiempo de la reina Isabel. Esa moneda que en aquel tiempo no valía más de seis peniques, no se podría adquirir hoy por menor de 30 o 40 libras...

Para poder descifrar y leer las monedas orientales, el señor Valentine tuvo que estudiar árabe, chino y varios dialectos indios, y ha llegado a conocer los 12 diferentes alfabetos que se utilizan para las inscripciones de monedas en la India.

En cuanto compra o recibe una nueva moneda, lo primero que hace es limpiarla para poder leerla y clasificarla. Después, si estima que tiene interés, manda fotografiarla y ampliar el cliché para que pueda figurar en los diversos libros que viene editando. Uno de sus últimos estudios publicados contiene más de 1.400 fotografías de monedas diferentes.

En cierta ocasión que tenía necesidad, para completar una colección de monedas raras italianas, escribió directamente al Rey de Italia y éste ordenó que se le enviasen las piezas solicitadas. El Príncipe de Gales que aceptó dos de sus últimos libros, subió hace algunos meses al pequeño cablelo donde estuvimos días pasados, con objeto de agradecer el envío de los ejemplares y admirar de cerca la valiosa y rara colección.

—Ve Vd. aquel cofre?—nos dijo William Valentine.—Pues tuvo que comprarlo para guardar 1.200 monedas que me fueron enviadas por el Museo Británico de Calcutta para que las clasificara. Son todas de plata y oro y su valor es incalculable; todas fueron afeadas por varios reyes y príncipes antiguos, de varias regiones de la India. Imagine Vd. que empesé esa labor hace diez años y que todavía no la he terminado...]

—Pero el Museo le pagará bien—dijimos.—Una labor de diez años requiere...]

—Yo no los pido más que una moneda antigua de oro que me falta para completar una colección...]

Consortium

EL "RAID" AMUNDSEN

El notable explorador hace el relato de su expedición al Polo

La salida.—El recorrido en las regiones polares.—El regreso

Londres.—He aquí el relato único que hasta la fecha se conoce del resultado de la expedición polar dirigida por Amundsen. Como recordará, el día 18 se recibió un laconico radiograma anunciando la llegada de la expedición a la bahía del Rey. El mensaje decía solamente: «Hemos llegado esta mañana a la ana, sanos y salvos.—Amundsen, Dietrichson, Larsen, Fenich, Ourdal, Rieser, Ellsmor».

La ansiedad se calmó en los Clubs, en los hoteles y en todos los centros, donde se seguía con gran impaciencia la suerte de la expedición; pero aumentó la curiosidad hasta saber cómo habían llegado los expedicionarios—por qué medios y si los exploradores habían llegado al Polo.

Bien pronto se conoció otro mensaje, transmitido desde América, en que el propio Amundsen hace el relato de su viaje.

De Amundsen, por radiograma, a bordo del *Heimdal*, en Spitzberg, el 19 de junio, para la Central News:

«Nuestros dos aeroplanos salieron de la bahía del Rey el 21 de mayo, a las cinco de la tarde, con un cargamento de cerca de tres toneladas. Los ensayos efectuados con ambos aparatos habían sido satisfactorios. El vuelo continuaba conforme a los planes que nos habíamos trazado.

Al llegar a Syldat nos encontramos con la niebla. Nos vimos obligados a elevarnos a una altura de 3.500 metros y a navegar con la ayuda de los compases solares. Así marchamos los dos aparatos normalmente por encima de la niebla durante dos horas; eran las ocho y ya habíamos dejado atrás la neblina.

Durante el resto del viaje la visibilidad fué excelente, y según las observaciones que hacíamos, a las diez nos encontramos demasiado al Oeste, seguramente por la presencia de unos vientos de Nordeste reinantes debajo de la neblina. No podemos determinar exactamente cuál fué la desviación. Así navegamos, procurando rectificar, hasta la una de la mañana del día 22 de mayo.

La mitad de nuestra reserva de esencia se encontraba entonces agotada, y decidimos ensayar el descenso, a fin de fijar exactamente nuestra posición para continuar enseguida nuestro viaje.

En aquel momento nos encontramos encima de un largo pasillo abierto en la inmensidad del hielo, y el primero que nosotros veíamos de tales dimensiones. Volamos más bajo y observamos con atención el hielo que rodeaba el agua del pasillo, a fin de evitar un bloqueo súbito en el refugio que buscábamos. Pero como ni una sola vez durante el vuelo habíamos visto en toda la región polar recorrida un lugar favorable al aterrizaje, y no había en todos aquellos parajes otros sitios para descender ni peor ni mejor, descendimos sobre el agua en ese estrecho formado entre los hielos.

Nuestros temores eran bien fundados, pues así que el avión número 25 se posó sobre el agua, inmediatamente se vió aprisionado por una masa de las piezas raras que hoy po-

Por TELEGRAMA

Del nuevo régimen

Visitas a la Presidencia

Madrid, 24 (3 t.)

Estuvieron en la Presidencia el capitán general de Baleares señor marqués de Cavalcanti, los generales señores Nuñez de Prado y González Carrasco, el Arzobispo de Toledo y el Dr. Cortezo.

Firma de Guerra
El general Vallespina dijo que firmó 8. M. numerosos decretos de guerra.

Preguntado si ascendía el general Bazán, respondió que no.

—En la firma—añadió—no hay ningún ascenso.

Lo que dice el general Vallespina
Se han firmado los siguientes decretos:

Nombrando segundo Jefe, del Gobierno Militar de Cádiz, al brigadier don Carlos León Pósticos.

Id. Gobernador Militar de Guadaluajara al brigadier señor González Carrasco.

Proponiendo para el mando de la Comandancia de Caballería del décimo tercio de la guardia civil, al teniente coronel señor Torres Soto.

Proponiendo para la concesión de la Medalla Militar a dos compañías del grupo expedicionario del 5.º regimiento de zapadores minadores y a la sección del 3er. regimiento que acompañaron al comandante general de Melilla en su decidido avance sobre Tizna, en 29 de septiembre de 1921.

El Consejo Superior Bancario
Madrid, 24 (11 n.)

Los periodistas preguntaron al general Vallespina si en el Consejo del Directorio se había hablado de algo relacionado con el Consejo Superior Bancario, puesto que el señor Alvarado había conferenciado con el Sr. Magaz.

El señor Vallespina contestó que nada se había tratado de este asunto.

Consejo del Directorio

Sobre los presupuestos.—Las deudas de la Mancomunidad

Madrid 24 (11:30 n.)

El Consejo del Directorio terminó a las 9:30.

El general Vallespina dijo que las noticias que había recibido de Marruecos, eran buenas.

Hemos hablado de los presupuestos, pues aunque se trata de una prórroga, como se han creado diversos servicios, precisas nuevos créditos y supresión de otros.

A esto nos dedicamos con el Subsecretario de Hacienda para evitar, que al implantarse la prórroga del presupuesto da lugar a dificultades y dudas.

El Subsecretario del Ministerio de la Guerra ha despachado asuntos de trámite.

También ha sometido a la resolución varios asuntos el señor Calvo Sotelo.

También habló en el Consejo el Sr. Milans del Bosch a quien llamamos como encargado de la vigilancia de las deudas de la Mancomunidad catalana.

Y de esto y otros asuntos habló, exponiendo su situación actual.

Las tormentas en España

Ganadero muerto.—Animales ahogados.—Granizo.—Río desbordado.

Madrid 24 (11:30 m.)

Badajoz.—El pueblo de Montemolin lleva quince días seguidos en plena tormenta.

Una chispa mató al ganadero José Raudo.

Las aguas arcastraron dos carretas, ahogándose los bueyes. Los conductores se salvaron después de grandes esfuerzos.

En algunos sitios el granizo alcanzó un espesor de medio metro.

El río Vial se desbordó llevándose dos pretiles del puente y árboles.

Casa derrumbada
Mieres.—En el pueblo de Hinojosa del Valle el temporal derrumbó la casa de D. Ramón Rodríguez.

Del Extranjero
Derrumbamiento en una mina
Madrid, 24 (11 n.)

Simla.—Ha ocurrido un derrumbamiento en una galería de las minas de Champion Rest.

Han resultado 4 mineros muertos y 20 heridos.

Unos bandidos penetran en un banco
París.—Telegrafían de Chicago que ayer penetraron cinco bandidos en el Banco de Phalsburg de Wisconsin, apoderándose de billetes, por valor de más de un millón de francos, mientras amenazaban a los empleados con pistolas.]

La situación de Cantón
Londres.—Telegrafían de Hong-Kong que la situación de Cantón es inquietante.

Las fuerzas navales inglesas han adoptado severas medidas, en previsión de que ocurran desórdenes.

También la situación en Chnoí se agrava.

Los consules han pedido a sus respectivos Gobiernos el envío de barcos de guerra.

También se han preparado barcos para embarcar miliceros y niños extranjeros, en caso preciso.

FABRA

Variedades

UNA NIÑA NOTABLE ACTRIZ CINEMATOGRAFICA.

Los gestos, las actitudes de los niños tienen un encanto especial, una fuerza de seducción irresistible que hace sonreír a las personas más duras y obsesionadas.

Colocad al hombre de Estado más preocupado en los hondos problemas que tiene que afrontar, frente a un niño travieso y gracioso, y acabará por olvidar el motivo de sus cavilaciones para no ver más que los gestos y actitudes de la deliciosa criatura.

Introducid una niña jugetona en la sala donde se celebra un consejo de administración de una poderosa compañía y los rostros sombríos, contraindicios por las inquietantes interrogaciones que plantean los gurismos se desmenuzarán prontamente.

Un gesto infantil es para las personas mayores una evocación de los días lejanos de la niñez. Y si el niño remeda lo que hace una persona mayor, el efecto es de una grata comicidad que atrae, cautiva y sugestiona.

Quizá por estos motivos ha sido tan grande el éxito que ha acompañado a Jackie Coogan en su actuación cinematográfica. Pero el «Kid» va creciendo y pronto su trabajo sin dejar de ser interesante, no revestirá el encanto de hace dos o tres años.

Claro es que el «Kid» tendrá sucesoras. Una niña francesa, Baby Colette Charry se destaca entre la serie de niños que interpretan películas o ficciones teatrales.

Actualmente tiene seis años; ya a los cuatro años desempeñaba el papel de Jacqueline en la obra «Le Crime de Bonil» y a año siguiente trabajaba con éxito en la obra cómica «On Parle Bébé».

Lo que más llama la atención en Baby Colette Charry es su naturalidad. Ya interpretando un papel de sirvienta zafia u olvidadiza, o de mendiga o de hija de millonario, Colette se muestra muy natural y comedida, y da la impresión concreta de que se asimila por completo el espíritu del personaje que tiene que encarnar.

Su rostro encantador refleja la perfección en todas las expresiones de la más dolorosa hasta la de mayor fuerza cómica.

EL SECRETO PROFESIONAL DE LAS DACTILOGRAFAS

Todas las personas que trabajan y se ocupan en una actividad definida habrán conocido alguna vez en su vida el secreto profesional, para justificar su silencio acerca de tal o cual asunto que no querían o no podían revelar.

So ha escrito y se ha hablado mucho a propósito del secreto profesional de los médicos y abogados y hasta de los periodistas, y respecto a este último particular se vió recientemente un proceso en una de las salas del Palacio de Justicia de París que fué seguido con vivo interés por informadores y juristas.

Las modificaciones de la vida moderna han venido a agregar a los conceptos antiguos del secreto profesional, nuevas profesiones que han nacido con las recientes invenciones y que pueden tener también su secreto.

Jurídicamente el secreto profesional es aquel que moralmente debe guardarse con relación a hechos y revelaciones de carácter confidencial que el interesado a la interesada ha sabido en el ejercicio de sus deberes profesionales.

En la mayor parte de los países, la ley concede el derecho, por decirlo así, del secreto profesional a los médicos, farmacéuticos y de un modo general a todas las personas a las que por razón de su oficio se les confía determinados secretos.

No cabe duda de que las dactilógrafas deben entrar en esa clasificación porque muy frecuentemente intervienen en las redacciones de contratos legados y demás instrumentos públicos que encierran secretos en ocasiones de considerable importancia.

Una mujer abogado parisiense, Mademoiselle Odette Lamart, se propone ahora iniciar una activa campaña en pro de que la ley reconozca a las dactilógrafas el derecho de guardar el secreto profesional...

LA SALUD Y EL VERANO

¿Se debe dormir la siesta?

Tratándose de principios de higiene, puede decirse, en general, que los conoce mucha gente, pero que

FERIAS Y FIESTAS
Sábado 4 de Julio a las 9 y media noche
Gran Opera en la Plaza de Toros de Palma

OFELIA NIETO

PLAZA DE TOROS DE PALMA
Gran Corrida de Toros

el día 28 Junio a las 5 en punto

6 Villamartas 6

Marcial Lalanda - Ventoldrá - Muñagorri

LIRICO Esta noche
LOLA MONTES
Informaciones

Del Colegio de la Pureza

Después de brillantísimos exámenes celebrados en el Conservatorio de Valencia, regresaron ayer las alumnas del Colegio de la Pureza, señoritas doña Damiana Fons, que ha obtenido el Título de Profesora de Música con tres sobresalientes en sus respectivos cursos; doña Antonia Calafat, aprobada en Armonía y cuarto curso de Música y nota de sobresaliente en el 5.º curso de Música, doña Sebastiana Moner, sobresaliente en el tercer curso de solfeo y aprobada en los tres primeros de Música. También han sido aprobadas en los distintos cursos de que se han examinado de Solfeo y Música, las señoritas doña Coloma Rintort, doña M.ª Ana Seguí, doña Magdalena Morant y doña Josefa Salom.

Velada musical

Ayer por la tarde a las seis y con motivo de celebrar su fiesta onomástica la distinguida profesora de piano Srta. Juana Pujol y Sanz, se celebró en su domicilio de la calle del Diezmo, una velada musical en la que tomaron parte la mayoría de sus alumnas. Comenzó la soirée interpretando la señorita Ventura Roselló Carnal de Viena de Schumann; después tocaron a cuatro manos el vals triste «Sibelius» las señoritas Catalina Carbonell y Juana Mayol. Momento Musical de Schubert fué excelentemente interpretado por la distinguida señorita Mercedes Borrás.

La corrida del domingo

En los corrales de nuestra Plaza de Toros pueden ser vistos por los aficionados los seis toros del Marqués de Villamarta que el próximo domingo han de ser lidiados por los diestros Marcial Lalanda, Eugenio Ventoldrá y Muñagorri. El clon de la corrida del domingo lo constituye la presentación en Palma del famoso torero Marcial Lalanda, el lidiador elegante y maestro consumado que figura hoy a la cabeza de la grey toreril y que recientemente acaba de obtener tres resonantes triunfos; en Madrid con Nacional y en Valencia con Sánchez Mejías y Chicuelo. En estas tres corridas Lalanda ha sido ovacionado sin tiza cortando en cada plaza la oreja de uno de sus enemigos. Para ver a este diestro reina en Palma gran interés y puede decirse que él constituye el atractivo de la corrida del domingo. A partir de hoy se despachan entradas y localidades para la corrida en el Café Mahón y taquilla del Teatro Principal.

Del Gobierno civil

El señor Gobernador ha dicho que tenía pocas cosas de interés para comunicar a la prensa. Ha continuado, esta mañana, despachando los asuntos de trámite y recibiendo visitas de autoridades y significadas personas de esta localidad.

Asuntos municipales

Hoy ha terminado el plazo para la admisión de solicitudes para optar a la plaza vacante de Oficial 3.º del Ayuntamiento. Han presentado solicitud, los siguientes señores: D. Miguel Frau; don Ignacio Loenne; don Sebastián Sabater; don Francisco Salvá; don Bartolomé Brusotto; don Rafael Ramis; don José M.ª Bauzá; don Ignacio Moragues y don Diego Mateu. Para esta noche a las 7 y media ha sido convocada la Comisión de Fiestas y Ferias. El Alcalde ha ordenado al Arquitecto Municipal señor Benazar, que lleve a cabo una visita de inspección al edificio del Juzgado de San Antonio, pues se le ha denunciado que amenaza ruina una buena parte de él. Asuntos que han de ser tratados en la sesión que celebrará el Excelentísimo Ayuntamiento en Pleno a la hora once y cuarenta y cinco minutos del próximo sábado 27 de Junio de 1925. Acta de la anterior. Suplementos de crédito. Modificación de ordenanzas fiscales. Prescripción de créditos. Propuesto de concierto gremial de vinos y alcoholes.

Junta Provincial de Beneficencia

Ayer tarde se reunió esta Junta bajo la presidencia de don Antonio Barceló, asistiendo el Canónigo señor Mantaner y el reverendo señor Esteva. Se aprobaron los informes relativos a fundaciones benéficas de enseñanza una de Art y otra de Valldemosa. Se aprobaron igualmente las cuentas presentadas por la fundación del Asilo de las Miñonas y se levantó la sesión.

Caballero, vístase Vd. en la sastrería LA FILADORA y economizará dinero y vestirá con chic.

Notas del Carnet

Acaba de obtener el título de Piloto el aprovechado joven y experto marino don Luis Pover, hijo del Cajero de esta Delegación de la «Trasmediterránea» don Nicolás, habiendo sido felicitado por el señor Secretario del Tribunal Náutico, por su brillante examen. BODA Esta mañana en la Iglesia del Hospital, se ha efectuado el enlace de la bella y simpática señorita doña Josefina Torres Bonet, con el joven Oficial del «Crédito Balear» don Gabriel Salvá Miralles. Ha bendecido la unión el reverendo don Gabriel Salvá, tío del contrayente. Han apadrinado al novio sus hermanos políticos el procurador don Jaime Pinto y el Administrador de Correos de Art don José Carleer y a novia su hermano don Juan y el Oficial de Obras Públicas don José Palmer. La ceremonia ha revestido carácter íntimo debido al reciente luto de la familia del novio. Los desposados salieron a visitar los lugares más pintorescos de la Isla. Desearnos a los novios esposos eternas dichas en su nuevo estado.

RELIGIOSAS

PARA MAÑANA SANTOS.—San Juan y Pablo, mrs. Pelayo y Virgilio, ob. CUARENTA HORAS.—Empiezan en el Convento de San Jerónimo, a los Sagrados Corazones de Jesús y María. Exposición a las 10. A las diez y media, Rosario, ejercicio del Sagrado Corazón en todos los actos que se le tributen en este mes. Asuntos municipales Hoy ha terminado el plazo para la admisión de solicitudes para optar a la plaza vacante de Oficial 3.º del Ayuntamiento. Han presentado solicitud, los siguientes señores: D. Miguel Frau; don Ignacio Loenne; don Sebastián Sabater; don Francisco Salvá; don Bartolomé Brusotto; don Rafael Ramis; don José M.ª Bauzá; don Ignacio Moragues y don Diego Mateu. Para esta noche a las 7 y media ha sido convocada la Comisión de Fiestas y Ferias. El Alcalde ha ordenado al Arquitecto Municipal señor Benazar, que lleve a cabo una visita de inspección al edificio del Juzgado de San Antonio, pues se le ha denunciado que amenaza ruina una buena parte de él. Asuntos que han de ser tratados en la sesión que celebrará el Excelentísimo Ayuntamiento en Pleno a la hora once y cuarenta y cinco minutos del próximo sábado 27 de Junio de 1925. Acta de la anterior. Suplementos de crédito. Modificación de ordenanzas fiscales. Prescripción de créditos. Propuesto de concierto gremial de vinos y alcoholes.

EL TIEMPO

Observaciones a 7 horas del día de ayer, facilitadas por la Estación Meteorológica del Instituto de Mallorca: Presión atmosférica. 757.0 Característica de la tendencia barométrica. S. C. Tendencia barométrica. x 0.4 Dirección y fuerza del viento. N. Estado del cielo. Cubierto Temperatura. 16.0 Humedad relativa. 84. Temperatura máxima del día. 26.0 Temperatura mínima del día. 15.0 Lluvia en 24 horas. 52 m. m.

MARITIMAS

El movimiento de buques en el puerto ha sido como sigue: ENTRADAS.—Procedente de Tarragona el pailebot «Capdepera». Procedente de Valencia e Ibiza el vapor «Balear» con el correo, pasaje y carga. SALIDAS.—Para Valencia salió ayer tarde el vapor «Jorge Juan», con correo, pasaje y carga.

Informe sobre utilización y sostén de terrenos Son Alegre.

Señalar jurisdicción y atribuciones señores Concejales jurados a tenor R. O. 6 Abril último. Canalización aguas, sus derivaciones y recurso Cámara. Aprobación bases concursos para adquirir aparatos y máquinas con destino a obras municipales. Ruegos y preguntas.

Derrumbamiento

Esta madrugada se ha derrumbado, produciéndose gran estrépito al caer, la escalera que pone en comunicación la Muralla con la plaza de la Seo alarmando a aquellos vecinos, especialmente a los que viven en el Palacio de la Almudaina. Ha originado dicho derrumbamiento, que ha tenido gran importancia por el daño que ha hecho, el haberse obstruido la salida de una acedia de desague que pasa por el referido lugar, la que, al llenarse, ha reventado dejando convertidos aquellos terrenos en un lago. Con el accidente han quedado deterioradas y muy peligrosas las paredes del Palacio de la Almudaina que lindan con la citada escalera, y, en cuyo lado, están instaladas varias habitaciones de la casa que ocupa el Ilmo. señor Presidente de la Audiencia y el Archivo de dicho Centro Judicial, por lo que han tenido que ser apuntaladas con toda celeridad. Con motivo del accidente, tanto el señor Presidente de la Audiencia, como su familia cuyos dormitorios ocupan el lugar referido, han pasado un gran susto, pues el derrumbamiento ha producido gran estrépito y no poco peligro, ocasionándoles un azoroso despertar. Por del estado ruinoso en que ha quedado el archivo de causas y ante el temor de que ésta se derrumbe, se ha ordenado «sacar toda la documentación que en ella había. Afortunadamente el accidente no ha ocasionado desgracias personales.

De teatros

Para esta noche a las nueve y media se anuncia en este teatro el estreno de la película de 3.000 metros «Flor de Espino», film interpretado por distinguidas damas y caballeros de la buena sociedad, e impresionada en los sitios mas pintorescos de Mallorca. Se da a la proyección de estos días carácter benéfico, pues la cantidad de ingresos que reste, después de pagada la impresión de la película y todos los gastos que ella ha ocasionado, será entregada a las asiladas del Temple. Regirán los precios de cinco pesetas entrada y butaca, dos pesetas entrada general y seis reales entrada de paraiso. Lirico Hoy jueves día de moda se celebrarán en este teatro extraordinarias sesiones de cine de seis y media tarde a once y media noche. Se estrenará la película artística de largo metraje «Lola Montes», magnífico film con el cual se presenta a nuestro público la bellísima actriz Elena Ritthner. Se trata de un film notable, por su argumento y por su espléndida presentación.

Deportivas

Ha causado gran entusiasmo entre los deportistas de este pueblo las dos victorias alcanzadas por el «Rapid Sport» en sus dos recientes salidas, habiendo vencido en el campo de su cincuenta, al Deportivo Maritano de Felanitx por 1 a 0 y al «M.ª Maria Sportiu» de Sóller por el mismo resultado. Las derrotas que sufrió nuestro equipo en su campo con una selección del Regional y con el primer team de la Comandancia de Inca debido principalmente a la falta de conjunto de los nuevos jugadores que han defendido los colores de nuestro Club, han sido lecciones provechosas, sirviéndonos de estímulo, para que renacese nuevamente aquel amor propio que tanto le valió al principio del campeonato, olvidado después, dejándose arrebatar el primer puesto de su categoría. Se espera con vivo interés la próxima visita del «M.ª Maria Sportiu» de Sóller, para corresponder jugadores, socios y directivos a las muchas atenciones recibidas fuera y dentro del campo, no olvidando jamás del público y las demostraciones de simpatía por las señoritas solterenses que contribuyeron a dar esplendor al festival. -C.

DE LA REGION

IBIZA Se nota gran demanda de cebada, pagándose entre 1650 y 17 pesetas. Se hacen ya transacciones con el trigo. La próxima semana llegarán a Ibiza los comerciantes mallorquines que vienen para dedicarse a la compra de albaricoques, para secarlos. La cosecha que hay de este artículo este año es más que regular, creyéndose que se pagará a buen precio. -Se nos asegura que los campesinos elevarán un recurso al Delegado de Hacienda sobre la inspección sanitaria que tiene establecida el Ayuntamiento. A últimos de este mes partirá para Palma la parada de caballos seccionales, que desde el mes de abril está establecida en esta Isla. -Desde hace cuatro días se hallan entre nosotros don Antonio Ribas Prats y su señora esposa, principales herederos del Archiducado Luis Salvador de Austria. Acompañados del Administrador de las Salinas don Juan Escandell, han recorrido lo más pintoresco de la Isla. Se proponen adquirir algún mueble antiguo. -Para pasar aquí una temporada, llegó anoche, acompañado de su distinguida señora esposa, el exiliputado a Cortes por este distrito, don Luis Tur y Palau. -Continúan los trabajos para el salvamento de los restos del casco del velero «Villa de San Antonio». Cuando esté todo dispuesto será trasladado al astillero, variándolo y haciéndose luego lo que se estime más conveniente.

Mercado de Inca

Día 25 de Junio de 1925 Almadrón (quintal). 225.00 Trigo (cuartera). 33.50 Candeal. 34.00 Cebada del país. 22.00 Cebada forastera, id. id. 21.50 Avena del país, id. id. 16.00 Avena forastera, id. id. 15.50 Habas para coocer, id. id. 37.00 Id. ordinarias, id. id. 32.00 Id. para ganados, id. id. 31.00 Maz, id. id. 43.00 Frijoles, id. id. 60.00 Garbanzos, id. id. 6.00 Habichuelas blancas, id. id. 0.00 Habichuelas (confitas), id. id. 0.00 Cerdos cebados (la arroba). 0.00 yzarán los 33 gramos. 0.00

Veraneantes

Al realizar vuestras excursiones por el alegre caserío de Coll d' en Robassa no dejéis de visitar el nuevo establecimiento de comidas y refrescos que en la antigua Cantina de S' Torre don Pau ha montado con todo confort don Juan Moll, donde en espléndida terraza con vistas al mar, o en amplios comedores, podrán realizarse las comidas y meriendas a precios económicos.

Para Mahón debe salir esta tarde el vapor «Balear» con el correo, pasaje y carga.

Para Barcelona debe salir el vapor «Rey Jaime I». Para Argel debe salir el vapor «Bellver». NOTICIAS.—En Sanidad Exterior quedan despachados: La balandra «Puebla» para Ibiza y Aquiles con algarobas. Para Ibiza, con lastre, el pailebot «Ana María».

Gacetillas

LOS PREVISORES DEL PORVENIR. El representante en Palma de «Los Previsores del Porvenir», don Bernardo Ruiz Sabater, nos participa que en las oficinas de dicha sección Troncoso, 3.º, de nueva mañana a siete tarde, podrán inscribirse durante este mes antes de que se ponga en vigor el suplemento de 0.25 pesetas por cuota. ASAMBLEA GENERAL. El Fomento del Turismo, nos ruega hagamos público, para conocimiento de los señores socios que el próximo martes día 30 de los corrientes a las 3.30 de la tarde se celebrará la acostumbrada Asamblea General reglamentaria. PROGRAMA. Hemos recibido un elegante folleto de la Empresa Solo, anunciador del programa de la Fiestas y Ferias que han de celebrarse en Palma. Agradecemos la atención. FOTOGRAFIA EN COLORES. El dueño de la fotografía Rullán, don Gaspar Rullán, nos comunica que después de innumerables esfuerzos y un concienzudo período de pruebas, ha conseguido fotografiar en colores naturales, dando al color en la fotografía la misma fijeza que la que tienen los cuadros al óleo. ACCIDENTES DEL TRABAJO. Hoy han sido asistidos en el Dispensario de la Mutualidad de Accidentes los siguientes obreros por heridas que se produjeron trabajando: Guillermo Tomás, herrero, domiciliado en la Plaza de la Cuartera, núm. 5, de una herida incisa en la mano izquierda. Juan Mut, herrero, domiciliado en la calle del Sol, de una herida traumática en el dedo índice de la mano izquierda. Bartolomé Batista Cañellas, albañil, domiciliado en el Secar del Real, de una herida en el dorso de la mano derecha. Martín Soler Bosch, tintorero, domiciliado en S' Español, de una contusión en la cadera izquierda. Francisco Vidal Maura, carpintero, domiciliado en Santa Catalina, de una herida contusa en el codo izquierdo. Pablo Llabrés Lladó, carretero, domiciliado en C'an Capas, de una herida en el antebrazo derecho. Manuel Robles Pérez, vidriero, domiciliado en Santa Catalina, de una herida incisa en la rodilla izquierda. SERVICIOS DE LA GUARDIA CIVIL. La del puesto de Binisalem comunica al señor Gobernador que ha detenido y sometido a la acción judicial a un vecino de aquel pueblo, por hurto de seis quintales de paja de matas de habas que había sobre una era. La del puesto de Felanitx comunica al señor Gobernador haber denunciado ante el Ingeniero Jefe de Obras Públicas a varios conductores de carros, vecinos de aquel pueblo, por infracción al Reglamento de Policía y Conservación de Carreteras. Por infracción a la Ley de Caza han sido denunciados ante las autoridades respectivas varios individuos vecinos de distintos pueblos de la Isla.

Diálogo

En el HALL de la casa de Buades, Plaza de Cort, un cliente.—«Caraball, ¿y a qué hora viene el sábado?». Dependiente.—«Gracias al cambio de hora, el sábado viene a las 12.00». Cliente.—«Pero, ¿y el domingo?». Dependiente.—«El domingo viene a las 11.00». Cliente.—«¿Y el lunes?». Dependiente.—«El lunes viene a las 10.00». Cliente.—«¿Y el martes?». Dependiente.—«El martes viene a las 9.00». Cliente.—«¿Y el miércoles?». Dependiente.—«El miércoles viene a las 8.00». Cliente.—«¿Y el jueves?». Dependiente.—«El jueves viene a las 7.00». Cliente.—«¿Y el viernes?». Dependiente.—«El viernes viene a las 6.00». Cliente.—«¿Y el sábado?». Dependiente.—«El sábado viene a las 5.00». Cliente.—«¿Y el domingo?». Dependiente.—«El domingo viene a las 4.00». Cliente.—«¿Y el lunes?». Dependiente.—«El lunes viene a las 3.00». Cliente.—«¿Y el martes?». Dependiente.—«El martes viene a las 2.00». Cliente.—«¿Y el miércoles?». Dependiente.—«El miércoles viene a las 1.00». Cliente.—«¿Y el jueves?». Dependiente.—«El jueves viene a las 12.00». Cliente.—«¿Y el viernes?». Dependiente.—«El viernes viene a las 11.00». Cliente.—«¿Y el sábado?». Dependiente.—«El sábado viene a las 10.00». Cliente.—«¿Y el domingo?». Dependiente.—«El domingo viene a las 9.00». Cliente.—«¿Y el lunes?». Dependiente.—«El lunes viene a las 8.00». Cliente.—«¿Y el martes?». Dependiente.—«El martes viene a las 7.00». Cliente.—«¿Y el miércoles?». Dependiente.—«El miércoles viene a las 6.00». Cliente.—«¿Y el jueves?». Dependiente.—«El jueves viene a las 5.00». Cliente.—«¿Y el viernes?». Dependiente.—«El viernes viene a las 4.00». Cliente.—«¿Y el sábado?». Dependiente.—«El sábado viene a las 3.00». Cliente.—«¿Y el domingo?». Dependiente.—«El domingo viene a las 2.00». Cliente.—«¿Y el lunes?». Dependiente.—«El lunes viene a las 1.00». Cliente.—«¿Y el martes?». Dependiente.—«El martes viene a las 12.00». Cliente.—«¿Y el miércoles?». Dependiente.—«El miércoles viene a las 11.00». Cliente.—«¿Y el jueves?». Dependiente.—«El jueves viene a las 10.00». Cliente.—«¿Y el viernes?». Dependiente.—«El viernes viene a las 9.00». Cliente.—«¿Y el sábado?». Dependiente.—«El sábado viene a las 8.00». Cliente.—«¿Y el domingo?». Dependiente.—«El domingo viene a las 7.00». Cliente.—«¿Y el lunes?». Dependiente.—«El lunes viene a las 6.00». Cliente.—«¿Y el martes?». Dependiente.—«El martes viene a las 5.00». Cliente.—«¿Y el miércoles?». Dependiente.—«El miércoles viene a las 4.00». Cliente.—«¿Y el jueves?». Dependiente.—«El jueves viene a las 3.00». Cliente.—«¿Y el viernes?». Dependiente.—«El viernes viene a las 2.00». Cliente.—«¿Y el sábado?». Dependiente.—«El sábado viene a las 1.00». Cliente.—«¿Y el domingo?». Dependiente.—«El domingo viene a las 12.00». Cliente.—«¿Y el lunes?». Dependiente.—«El lunes viene a las 11.00». Cliente.—«¿Y el martes?». Dependiente.—«El martes viene a las 10.00». Cliente.—«¿Y el miércoles?». Dependiente.—«El miércoles viene a las 9.00». Cliente.—«¿Y el jueves?». Dependiente.—«El jueves viene a las 8.00». Cliente.—«¿Y el viernes?». Dependiente.—«El viernes viene a las 7.00». Cliente.—«¿Y el sábado?». Dependiente.—«El sábado viene a las 6.00». Cliente.—«¿Y el domingo?». Dependiente.—«El domingo viene a las 5.00». Cliente.—«¿Y el lunes?». Dependiente.—«El lunes viene a las 4.00». Cliente.—«¿Y el martes?». Dependiente.—«El martes viene a las 3.00». Cliente.—«¿Y el miércoles?». Dependiente.—«El miércoles viene a las 2.00». Cliente.—«¿Y el jueves?». Dependiente.—«El jueves viene a las 1.00». Cliente.—«¿Y el viernes?». Dependiente.—«El viernes viene a las 12.00». Cliente.—«¿Y el sábado?». Dependiente.—«El sábado viene a las 11.00». Cliente.—«¿Y el domingo?». Dependiente.—«El domingo viene a las 10.00». Cliente.—«¿Y el lunes?». Dependiente.—«El lunes viene a las 9.00». Cliente.—«¿Y el martes?». Dependiente.—«El martes viene a las 8.00». Cliente.—«¿Y el miércoles?». Dependiente.—«El miércoles viene a las 7.00». Cliente.—«¿Y el jueves?». Dependiente.—«El jueves viene a las 6.00». Cliente.—«¿Y el viernes?». Dependiente.—«El viernes viene a las 5.00». Cliente.—«¿Y el sábado?». Dependiente.—«El sábado viene a las 4.00». Cliente.—«¿Y el domingo?». Dependiente.—«El domingo viene a las 3.00». Cliente.—«¿Y el lunes?». Dependiente.—«El lunes viene a las 2.00». Cliente.—«¿Y el martes?». Dependiente.—«El martes viene a las 1.00». Cliente.—«¿Y el miércoles?». Dependiente.—«El miércoles viene a las 12.00». Cliente.—«¿Y el jueves?». Dependiente.—«El jueves viene a las 11.00». Cliente.—«¿Y el viernes?». Dependiente.—«El viernes viene a las 10.00». Cliente.—«¿Y el sábado?». Dependiente.—«El sábado viene a las 9.00». Cliente.—«¿Y el domingo?». Dependiente.—«El domingo viene a las 8.00». Cliente.—«¿Y el lunes?». Dependiente.—«El lunes viene a las 7.00». Cliente.—«¿Y el martes?». Dependiente.—«El martes viene a las 6.00». Cliente.—«¿Y el miércoles?». Dependiente.—«El miércoles viene a las 5.00». Cliente.—«¿Y el jueves?». Dependiente.—«El jueves viene a las 4.00». Cliente.—«¿Y el viernes?». Dependiente.—«El viernes viene a las 3.00». Cliente.—«¿Y el sábado?». Dependiente.—«El sábado viene a las 2.00». Cliente.—«¿Y el domingo?». Dependiente.—«El domingo viene a las 1.00». Cliente.—«¿Y el lunes?». Dependiente.—«El lunes viene a las 12.00». Cliente.—«¿Y el martes?». Dependiente.—«El martes viene a las 11.00». Cliente.—«¿Y el miércoles?». Dependiente.—«El miércoles viene a las 10.00». Cliente.—«¿Y el jueves?». Dependiente.—«El jueves viene a las 9.00». Cliente.—«¿Y el viernes?». Dependiente.—«El viernes viene a las 8.00». Cliente.—«¿Y el sábado?». Dependiente.—«El sábado viene a las 7.00». Cliente.—«¿Y el domingo?». Dependiente.—«El domingo viene a las 6.00». Cliente.—«¿Y el lunes?». Dependiente.—«El lunes viene a las 5.00». Cliente.—«¿Y el martes?». Dependiente.—«El martes viene a las 4.00». Cliente.—«¿Y el miércoles?». Dependiente.—«El miércoles viene a las 3.00». Cliente.—«¿Y el jueves?». Dependiente.—«El jueves viene a las 2.00». Cliente.—«¿Y el viernes?». Dependiente.—«El viernes viene a las 1.00». Cliente.—«¿Y el sábado?». Dependiente.—«El sábado viene a las 12.00». Cliente.—«¿Y el domingo?». Dependiente.—«El domingo viene a las 11.00». Cliente.—«¿Y el lunes?». Dependiente.—«El lunes viene a las 10.00». Cliente.—«¿Y el martes?». Dependiente.—«El martes viene a las 9.00». Cliente.—«¿Y el miércoles?». Dependiente.—«El miércoles viene a las 8.00». Cliente.—«¿Y el jueves?». Dependiente.—«El jueves viene a las 7.00». Cliente.—«¿Y el viernes?». Dependiente.—«El viernes viene a las 6.00». Cliente.—«¿Y el sábado?». Dependiente.—«El sábado viene a las 5.00». Cliente.—«¿Y el domingo?». Dependiente.—«El domingo viene a las 4.00». Cliente.—«¿Y el lunes?». Dependiente.—«El lunes viene a las 3.00». Cliente.—«¿Y el martes?». Dependiente.—«El martes viene a las 2.00». Cliente.—«¿Y el miércoles?». Dependiente.—«El miércoles viene a las 1.00». Cliente.—«¿Y el jueves?». Dependiente.—«El jueves viene a las 12.00». Cliente.—«¿Y el viernes?». Dependiente.—«El viernes viene a las 11.00». Cliente.—«¿Y el sábado?». Dependiente.—«El sábado viene a las 10.00». Cliente.—«¿Y el domingo?». Dependiente.—«El domingo viene a las 9.00». Cliente.—«¿Y el lunes?». Dependiente.—«El lunes viene a las 8.00». Cliente.—«¿Y el martes?». Dependiente.—«El martes viene a las 7.00». Cliente.—«¿Y el miércoles?». Dependiente.—«El miércoles viene a las 6.00». Cliente.—«¿Y el jueves?». Dependiente.—«El jueves viene a las 5.00». Cliente.—«¿Y el viernes?». Dependiente.—«El viernes viene a las 4.00». Cliente.—«¿Y el sábado?». Dependiente.—«El sábado viene a las 3.00». Cliente.—«¿Y el domingo?». Dependiente.—«El domingo viene a las 2.00». Cliente.—«¿Y el lunes?». Dependiente.—«El lunes viene a las 1.00». Cliente.—«¿Y el martes?». Dependiente.—«El martes viene a las 12.00». Cliente.—«¿Y el miércoles?». Dependiente.—«El miércoles viene a las 11.00». Cliente.—«¿Y el jueves?». Dependiente.—«El jueves viene a las 10.00». Cliente.—«¿Y el viernes?». Dependiente.—«El viernes viene a las 9.00». Cliente.—«¿Y el sábado?». Dependiente.—«El sábado viene a las 8.00». Cliente.—«¿Y el domingo?». Dependiente.—«El domingo viene a las 7.00». Cliente.—«¿Y el lunes?». Dependiente.—«El lunes viene a las 6.00». Cliente.—«¿Y el martes?». Dependiente.—«El martes viene a las 5.00». Cliente.—«¿Y el miércoles?». Dependiente.—«El miércoles viene a las 4.00». Cliente.—«¿Y el jueves?». Dependiente.—«El jueves viene a las 3.00». Cliente.—«¿Y el viernes?». Dependiente.—«El viernes viene a las 2.00». Cliente.—«¿Y el sábado?». Dependiente.—«El sábado viene a las 1.00». Cliente.—«¿Y el domingo?». Dependiente.—«El domingo viene a las 12.00». Cliente.—«¿Y el lunes?». Dependiente.—«El lunes viene a las 11.00». Cliente.—«¿Y el martes?». Dependiente.—«El martes viene a las 10.00». Cliente.—«¿Y el miércoles?». Dependiente.—«El miércoles viene a las 9.00». Cliente.—«¿Y el jueves?». Dependiente.—«El jueves viene a las 8.00». Cliente.—«¿Y el viernes?». Dependiente.—«El viernes viene a las 7.00». Cliente.—«¿Y el sábado?». Dependiente.—«El sábado viene a las 6.00». Cliente.—«¿Y el domingo?». Dependiente.—«El domingo viene a las 5.00». Cliente.—«¿Y el lunes?». Dependiente.—«El lunes viene a las 4.00». Cliente.—«¿Y el martes?». Dependiente.—«El martes viene a las 3.00». Cliente.—«¿Y el miércoles?». Dependiente.—«El miércoles viene a las 2.00». Cliente.—«¿Y el jueves?». Dependiente.—«El jueves viene a las 1.00». Cliente.—«¿Y el viernes?». Dependiente.—«El viernes viene a las 12.00». Cliente.—«¿Y el sábado?». Dependiente.—«El sábado viene a las 11.00». Cliente.—«¿Y el domingo?». Dependiente.—«El domingo viene a las 10.00». Cliente.—«¿Y el lunes?». Dependiente.—«El lunes viene a las 9.00». Cliente.—«¿Y el martes?». Dependiente.—«El martes viene a las 8.00». Cliente.—«¿Y el miércoles?». Dependiente.—«El miércoles viene a las 7.00». Cliente.—«¿Y el jueves?». Dependiente.—«El jueves viene a las 6.00». Cliente.—«¿Y el viernes?». Dependiente.—«El viernes viene a las 5.00». Cliente.—«¿Y el sábado?». Dependiente.—«El sábado viene a las 4.00». Cliente.—«¿Y el domingo?». Dependiente.—«El domingo viene a las 3.00». Cliente.—«¿Y el lunes?». Dependiente.—«El lunes viene a las 2.00». Cliente.—«¿Y el martes?». Dependiente.—«El martes viene a las 1.00». Cliente.—«¿Y el miércoles?». Dependiente.—«El miércoles viene a las 12.00». Cliente.—«¿Y el jueves?». Dependiente.—«El jueves viene a las 11.00». Cliente.—«¿Y el viernes?». Dependiente.—«El viernes viene a las 10.00». Cliente.—«¿Y el sábado?». Dependiente.—«El sábado viene a las 9.00». Cliente.—«¿Y el domingo?». Dependiente.—«El domingo viene a las 8.00». Cliente.—«¿Y el lunes?». Dependiente.—«El lunes viene a las 7.00». Cliente.—«¿Y el martes?». Dependiente.—«El martes viene a las 6.00». Cliente.—«¿Y el miércoles?». Dependiente.—«El miércoles viene a las 5.00». Cliente.—«¿Y el jueves?». Dependiente.—«El jueves viene a las 4.00». Cliente.—«¿Y el viernes?». Dependiente.—«El viernes viene a las 3.00». Cliente.—«¿Y el sábado?». Dependiente.—«El sábado viene a las 2.00». Cliente.—«¿Y el domingo?». Dependiente.—«El domingo viene a las 1.00». Cliente.—«¿Y el lunes?». Dependiente.—«El lunes viene a las 12.00». Cliente.—«¿Y el martes?». Dependiente.—«El martes viene a las 11.00». Cliente.—«¿Y el miércoles?». Dependiente.—«El miércoles viene a las 10.00». Cliente.—«¿Y el jueves?». Dependiente.—«El jueves viene a las 9.00». Cliente.—«¿Y el viernes?». Dependiente.—«El viernes viene a las 8.00». Cliente.—«¿Y el sábado?». Dependiente.—«El sábado viene a las 7.00». Cliente.—«¿Y el domingo?». Dependiente.—«El domingo viene a las 6.00». Cliente.—«¿Y el lunes?». Dependiente.—«El lunes viene a las 5.00». Cliente.—«¿Y el martes?». Dependiente.—«El martes viene a las 4.00». Cliente.—«¿Y el miércoles?». Dependiente.—«El miércoles viene a las 3.00». Cliente.—«¿Y el jueves?». Dependiente.—«El jueves viene a las 2.00». Cliente.—«¿Y el viernes?». Dependiente.—«El viernes viene a las 1.00». Cliente.—«¿Y el sábado?». Dependiente.—«El sábado viene a las 12.00». Cliente.—«¿Y el domingo?». Dependiente.—«El domingo viene a las 11.00». Cliente.—«¿Y el lunes?». Dependiente.—«El lunes viene a las 10.00». Cliente.—«¿Y el martes?». Dependiente.—«El martes viene a las 9.00». Cliente.—«¿Y el miércoles?». Dependiente.—«El miércoles viene a las 8.00». Cliente.—«¿Y el jueves?». Dependiente.—«El jueves viene a las 7.00». Cliente.—«¿Y el viernes?». Dependiente.—«El viernes viene a las 6.00». Cliente.—«¿Y el sábado?». Dependiente.—«El sábado viene a las 5.00». Cliente.—«¿Y el domingo?». Dependiente.—«El domingo viene a las 4.00». Cliente.—«¿Y el lunes?». Dependiente.—«El lunes viene a las 3.00». Cliente.—«¿Y el martes?». Dependiente.—«El martes viene a las 2.00». Cliente.—«¿Y el miércoles?». Dependiente.—«El miércoles viene a las 1.00». Cliente.—«¿Y el jueves?». Dependiente.—«El jueves viene a las 12.00». Cliente.—«¿Y el viernes?». Dependiente.—«El viernes viene a las 11.00». Cliente.—«¿Y el sábado?». Dependiente.—«El sábado viene a las 10.00». Cliente.—«¿Y el domingo?». Dependiente.—«El domingo viene a las 9.00». Cliente.—«¿Y el lunes?». Dependiente.—«El lunes viene a las 8.00». Cliente.—«¿Y el martes?». Dependiente.—«El martes viene a las 7.00». Cliente.—«¿Y el miércoles?». Dependiente.—«El miércoles viene a las 6.00». Cliente.—«¿Y el jueves?». Dependiente.—«El jueves viene a las 5.00». Cliente.—«¿Y el viernes?». Dependiente.—«El viernes viene a las 4.00». Cliente.—«¿Y el sábado?». Dependiente.—«El sábado viene a las 3.00». Cliente.—«¿Y el domingo?». Dependiente.—«El domingo viene a las 2.00». Cliente.—«¿Y el lunes?». Dependiente.—«El lunes viene a las 1.00». Cliente.—«¿Y el martes?». Dependiente.—«El martes viene a las 12.00». Cliente.—«¿Y el miércoles?». Dependiente.—«El miércoles viene a las 11.00». Cliente.—«¿Y el jueves?». Dependiente.—«El jueves viene a las 10.00». Cliente.—«¿Y el viernes?». Dependiente.—«El viernes viene a las 9.00». Cliente.—«¿Y el sábado?». Dependiente.—«El sábado viene a las 8.00». Cliente.—«¿Y el domingo?». Dependiente.—«El domingo viene a las 7.00». Cliente.—«¿Y el lunes?». Dependiente.—«El lunes viene a las 6.00». Cliente.—«¿Y el martes?». Dependiente.—«El martes viene a las 5.00». Cliente.—«¿Y el miércoles?». Dependiente.—«El miércoles viene a las 4.00». Cliente.—«¿Y el jueves?». Dependiente.—«El jueves viene a las 3.00». Cliente.—«¿Y el viernes?». Dependiente.—«El viernes viene a las 2.00». Cliente.—«¿Y el sábado?». Dependiente.—«El sábado viene a las 1.00». Cliente.—«¿Y el domingo?». Dependiente.—«El domingo viene a las 12.00». Cliente.—«¿Y el lunes?». Dependiente.—«El lunes viene a las 11.00». Cliente.—«¿Y el martes?». Dependiente.—«El martes viene a las 10.00». Cliente.—«¿Y el miércoles?». Dependiente.—«El miércoles viene a las 9.00». Cliente.—«¿Y el jueves?». Dependiente.—«El jueves viene a las 8.00». Cliente.—«¿Y el viernes?». Dependiente.—«El viernes viene a las 7.00». Cliente.—«¿Y el sábado?». Dependiente.—«El sábado viene a las 6.00». Cliente.—«¿Y el domingo?». Dependiente.—«El domingo viene a las 5.00». Cliente.—«¿Y el lunes?». Dependiente.—«El lunes viene a las 4.00». Cliente.—«¿Y el martes?». Dependiente.—«El martes viene a las 3.00». Cliente.—«¿Y el miércoles?». Dependiente.—«El miércoles viene a las 2.00». Cliente.—«¿Y el jueves?». Dependiente.—«El jueves viene a las 1.00». Cliente.—«¿Y el viernes?». Dependiente.—«El viernes viene a las 12.00». Cliente.—«¿Y el sábado?». Dependiente.—«El sábado viene a las 11.00». Cliente.—«¿Y el domingo?». Dependiente.—«El domingo viene a las 10.00». Cliente.—«¿Y el lunes?». Dependiente.—«El lunes viene a las 9.00». Cliente.—«¿Y el martes?». Dependiente.—«El martes viene a las 8.00». Cliente.—«¿Y el miércoles?». Dependiente.—«El miércoles viene a las 7.00». Cliente.—«¿Y el jueves?». Dependiente.—«El jueves viene a las 6.00». Cliente.—«¿Y el viernes?». Dependiente.—«El viernes viene a las 5.00». Cliente.—«¿Y el sábado?». Dependiente.—«El sábado viene a las 4.00». Cliente.—«¿Y el domingo?». Dependiente.—«El domingo viene a las 3.00». Cliente.—«¿Y el lunes?». Dependiente.—«El lunes viene a las 2.00». Cliente.—«¿Y el martes?». Dependiente.—«El martes viene a las 1.00». Cliente.—«¿Y el miércoles?». Dependiente.—«El miércoles viene a las 12.00». Cliente.—«¿Y el jueves?». Dependiente.—«El jueves viene a las 11.00». Cliente.—«¿Y el viernes?». Dependiente.—«El viernes viene a las 10.00». Cliente.—«¿Y el sábado?». Dependiente.—«El sábado viene a las 9.00». Cliente.—«¿Y el domingo?». Dependiente.—«El domingo viene a las 8.00». Cliente.—«¿Y el lunes?». Dependiente.—«El lunes viene a las 7.00». Cliente.—«¿Y el martes?». Dependiente.—«El martes viene a las 6.00». Cliente.—«¿Y el miércoles?». Dependiente.—«El miércoles viene a las 5.00». Cliente.—«¿Y el jueves?». Dependiente.—«El jueves viene a las 4.00». Cliente.—«¿Y el viernes?». Dependiente.—«El viernes viene a las 3.00». Cliente.—«¿Y el sábado?». Dependiente.—«El sábado viene a las 2.00». Cliente.—«¿Y el domingo?». Dependiente.—«El domingo viene a las 1.00». Cliente.—«¿Y el lunes?». Dependiente.—«El lunes viene a las 12.00». Cliente.—«¿Y el martes?». Dependiente.—«El martes viene a las 11.00». Cliente.—«¿Y el miércoles?». Dependiente.—«El miércoles viene a las 10.00». Cliente.—«¿Y el jueves?». Dependiente.—«El jueves viene a las 9.00». Cliente.—«¿Y el viernes?». Dependiente.—«El viernes viene a las 8.00». Cliente.—«¿Y el sábado?». Dependiente.—«El sábado viene a las 7.00». Cliente.—«¿Y el domingo?». Dependiente.—«El domingo viene a las 6.00». Cliente.—«¿Y el lunes?». Dependiente.—«El lunes viene a las 5.00». Cliente.—«¿Y el martes?». Dependiente.—«El martes viene a las 4.00». Cliente.—«¿Y el miércoles?». Dependiente.—«El miércoles viene a las 3.00». Cliente.—«¿Y el jueves?». Dependiente.—«El jueves viene a las 2.00». Cliente.—«¿Y el viernes?». Dependiente.—«El viernes viene a las 1.00». Cliente.—«¿Y el sábado?». Dependiente.—«El sábado viene a las 12.00». Cliente.—«¿Y el domingo?». Dependiente.—«El domingo viene a las 11.00». Cliente.—«¿Y el lunes?». Dependiente.—«El lunes viene a las 10.00». Cliente.—«¿Y el martes?». Dependiente.—«El martes viene a las 9.00». Cliente.—«¿Y el miércoles?». Dependiente.—«El miércoles viene a las 8.00». Cliente.—«¿Y el jueves?». Dependiente.—«El jueves viene a las 7.00». Cliente.—«¿Y el viernes?». Dependiente.—«El viernes viene a las 6.00». Cliente.—«¿Y el sábado?». Dependiente.—«El sábado viene a las 5.00». Cliente.—«¿Y el domingo?». Dependiente.—«El domingo viene a las 4.00». Cliente.—«¿Y el lunes?». Dependiente.—«El lunes viene a las 3.00». Cliente.—«¿Y el martes?». Dependiente.—«El martes viene a las 2.00». Cliente.—«¿Y el miércoles?». Dependiente.—«El miércoles viene a las 1.00». Cliente.—«¿Y el jueves?». Dependiente.—«El jueves viene a las 12.00». Cliente.—«¿Y el viernes?». Dependiente.—«El viernes viene a las 11.00». Cliente.—«¿Y el sábado?». Dependiente.—«El sábado viene a las 10.00». Cliente.—«¿Y el domingo?». Dependiente.—«El domingo viene a las 9.00». Cliente.—«¿Y el lunes?». Dependiente.—«El lunes viene a las 8.00». Cliente.—«¿Y el martes

Máquinas parlantes Mermod Freres S. A.

Discos REGAL **Discos ODEON**

Esta Casa solo vende Discos nuevos

REX

Aparatos Domésticos
PARA HACER TODA CLASE DE
CONSERVAS
LIMPIA, FACIL Y ECONOMICAMENTE

Las amas de casa deben aprovechar las épocas de abundancia, conservando ahora lo que es bueno y barato, para consumirlo en las épocas de carestía.

Agradecemos la visita de las personas interesadas en este asunto y, aunque no oprimen, amablemente les enseñaremos la manera de hacerlo.

Casa Andrés Buades
PLAZA DE CORT, 8, PALMA.

Pots
PER
CONSERVAS
REX

Aquets pots se recomanan especialment a ses mares de familia, per lo practics, higienics i nets.

Estoviau temps i feina.

Es modo d' usarlos es molt senzill.

Conserven confitures, salses, cremes, menestres. brón, llet, sopa, aguisats, tant de carn com de peix; tota casta de fruits: auercoocs, cireres, peres, pomes, prunes, melicots, etsaroles, «fresas», rem, «plátanos», codonyes, etc.

També s' hi poden conservar verdures; pesols, faves, esparecs, monjets, coliflori, carofotes, pebres, tomàtigs, auberginis, esclatassans, envinagrats de tapers, tapers, fony i marí, pastanagues, «papiños», ametlons, pebres cohuents y dolços, i tot altre cosa qui's vulga.

Inesperadament, sobre tot, a n' es camp, mos visita un amic; voldriam obsequiarlo y nos faltan elements, per poder quedar bé. Gaardant provisions dins aquets pots, s' improvisa facilment un diná, un berená, un refresc.

Aquestes provisions son d' una gran economia, porque se compren ses fruitas, verdures, etc., es tems de sa cohitá, qua es quant van més barato y se poden guardar per tot l' any.

Se venen a Ca'n ANDREU BUADES
Plassa de CORT, 8--Palma

Anuhi que los vos mostraran amb molt de gust encara que no'n volgueu comprá.

Se vende casa

Planta baja, recién construida y desocupada, 5 dormitorios, inmediaciones cocheras del tranvia, entrada carretera de Inca.

Informes: Centro de Anuncios.

Corredor activo

Para muestrario completo de Mercadería. Útil presentarse sin conocer el artículo. Escribir con referencia a Z. H. Centro de Anuncios.

Se vende

Droguería por retirarse del negocio. Informes: Centro de Anuncios.

Bicicleta

Se vende una de ocasión en buen estado.

Siete Esquinas 8-3.

Motores Kelvin

Para mar y tierra, a gasolina o petróleo.

3 a 60 HP.

Silenciosos y económicos. Lo mejor a buen precio.

Informes, Short Calle Plaza Toros, Palma.

En Son Lluil

Se alquila una casa piso y bajos junto o separado, con jardín y agua canalizada.

Informes, Jaime II, 32-1.

Hallazgo

De un rosario de plata que se entregará al que acredite ser su dueño.

Razón: Centro de Anuncios.

Pesadez en las piernas

La causa

Quando las piernas se pesan hinchadas, entumecidas y las extremidades, haldas, indican un estado varicoso en plena evolución. La circulación disminuye. Una sangre espesa, y cargada de impurezas, dilata sin cesar las venas que, de un momento a otro, cuando las paredes se debilitan demasiado, pueden reventar produciendo "una Úlcera", "una Eczema varicoso" ó bien provocar "una Fiebre" y hasta la muerte repentina. Sea cual fuere su gravedad, las varices pueden curarse siempre cuando la causa que las engendró desaparece. Esto explica las curas maravillosas obtenidas por el cuerpo Médico en el tratamiento de las dolencias de las piernas, de las enfermedades de la piel, de la circulación, del artrismo y de todos los vicios de la sangre por el

DEPURATIVO RICHELET

La potencia de este medicamento está que desde los primeros días del tratamiento, la circulación se restablece, la hinchazón de las venas desaparece así como los picores y el hormigueo. La pierna descongestionada recobra su vigor normal, su flexibilidad y a la pesadez sustituye un verdadero bienestar. En los casos de úlceras y eczemas varicosos, la separación de los detritos, las llagas pierden rápidamente su aspecto repugnante y se cierran sin dejar huellas. Sean cuales fueren su forma, su antigüedad, y su origen, nunca hemos anotado fracaso alguno.

Este frasco va acompañado de un folio ilustrado. De venta en todas las buenas farmacias y droguerías. Laboratorio RICHELET, de Ginebra, 6, Rue de Belfort. Bayona (Francia).

Enfermedades de la piel

Compañía Trasatlántica
SERVICIOS DIRECTOS
Línea de Cuba y México

El vapor CRISTOBAL COLON, saldrá de Bilbao el día 16 para Santander el 19, de Gijón, el 20 y de Coruña el 21 para Habana, Cruz y Tampico.

Línea a Cuba, Venezuela-Columbia, Pacífico y Puerto-Rico

El vapor BUENOS AIRES, saldrá de Barcelona el día 10 para Valencia el 11, de Málaga el 13 y de Cádiz el 15, para Las Palmas, Sta. Tenerife, Santa Cruz de la Palma, Habana, Santiago de Cuba, La Habana, Puerto Cabello, Caracas, P. Colombia, Colón y por el Canal de Panamá para Guayaquil, Callao, Mollendo, Arica, Iquique, Antofagasta y Valparaíso.

NOTA.—Por razón de la Ley Volstead (Ley seca) ha sido suspendida la escala de Puerto Rico en los viajes de ida.

Línea de Filipinas y puertos de China y Japón

El vapor C. LOPEZ LOPEZ saldrá de Coruña el 27 junio, de Lisboa el 28, de Lisboa (facultativa), el 29, de Cádiz el 1.º julio, de Cartagena de Valencia el 3, y de Tarragona (facultativa), el 4 y de Barcelona para Port-Saïd, Suez, Colombo, Singapore, Manila, Hong Kong, Yokohama, Kobe, Nagasaki (facultativa) y Sanghái.

Línea a la Argentina

El vapor INFANTA ISABEL DE BORBON saldrá de Barcelona el 4 de junio, de Málaga el 5, de Cádiz el 7, para Santa Cruz de Tenerife, Rio Janeiro, Montevideo y Buenos Aires.

Coincidiendo con la salida de dicho vapor llega a Cádiz el SAN VICENTE que sale de Bilbao el último de cada mes, de Coruña el día 1, de Vigo el 2, y de Vigo el 3, con pasaje y carga para la Argentina.

Línea de New-York, Cuba y Méjico

El vapor ANTONIO LOPEZ saldrá de Barcelona el día 25 para Valencia el 26, de Málaga el 28, y de Cádiz el 30 para Habana y Valparaíso.

NOTA.—Por razón de la Ley Volstead (Ley seca), ha sido suspendida la escala de New-York en los viajes de ida, efectuándose el recorrido directo desde Cádiz a Habana.

Línea a Fernando Póo

El vapor ALICANTE saldrá de Barcelona el 15 de junio, de Valencia, Alicante y Cádiz, de donde saldrá el 20 para las Palmas, Sta. Tenerife, Sta. Cruz de la Palma, demás escalas intermedias y Fernando Póo.

Dicho vapor enlazará en Cádiz con otro de la Compañía que va a carga y pasaje de los puertos del Norte y Noroeste de España para los de escala de esta línea.

AVISOS IMPORTANTES

Rebajas a familias y en pasajes de ida y vuelta.—Precios convenidos por camarotes especiales.—Los vapores tienen instalada la telegrafía y aparatos para señales submarinas, estando dotados de los más modernos adelantos tanto para la seguridad de los pasajeros como para su comodidad.—Todos los vapores tienen médico y dentista.

Las comodidades y trato de que disfruta el pasaje de tercera, se ajusta a la altura tradicional de la Compañía.

Rebajas en fletes de exportación.—La Compañía hace rebaja del 100 en los fletes de determinados artículos, de acuerdo con las vigentes posiciones para el Servicio de Comunicaciones Marítimas.

SERVICIOS COMBINADOS

Esta Compañía tiene establecida una red de servicios combinados en los principales puertos, servidos por líneas regulares, que permiten el pasaje y pasajeros para:

Liverpool y puertos del Mar Báltico y Mar del Norte.—Zanzibar, Zambique y Capetown.—Puertos de Asia Menor, Golfo Pérsico, India, Java, y Cochinchina.—Australia y Nueva Zelandia, Ho-nolulú, Port Arthur y Wladivostok.—New-Orleans, Savannah, Charleston, San Francisco, Baltimore, Filadelfia, Boston, Quebec y Montreal.—Puertos de América del Norte y América en el Pacífico, de Panamá a San Francisco de California.—Punta Arenas, Coronel y Valparaíso por el estrecho de Magallanes.

SERVICIOS COMERCIALES

La Sección que para estos servicios tiene establecida la Compañía, cargará del transporte y exhibición en Ultramar de los muestrarios y pesen entregados a dicho objeto y de la colocación de los artículos como ensayo, deseen hacer los exportadores.

Informarán en Palma, Jaime M. Granada, Plaza de Cort, 4.

Cocinero Mallorquin

Recien llegado de Francia se ofrece Hotel, Fonda o casa particular, sin pretensiones.

Informes Plaza Juanot, Colom, 19, Marmolista. Palma.

Aviso al Público

Se construyen PUERTAS DE HIERRO ONDULAD. S en varios sistemas, como también de chapa galvanizada, garantizadas.

Ballester—61—Jaime Costelló.

Se vende casa

Planta baja, recién construida y desocupada, 5 dormitorios, inmediaciones cocheras del tranvia, entrada carretera de Inca.

Informes: Centro de Anuncios.

Tubos y mangueras de Goma

De todas clases y para todos los usos

CASA CODINA
C. Unión 8, Palma (entre Mercado y Borne)
FABRICA DE GOMAS

Se alquila local

Para comercio y vivienda, Plaza Temple 13. Razón núm. 14 principal.

MADERAS

Existencias en Abeto, Pino Tea, Haya, Roble, Aliso, Fresno, Alamo, Olmo Sicomoro, Cabirones, de Haya, Tilo, Chopo, Saten, Nogal, Caoba, Cedro, etc. etc. Calle Honderes 18 Gabriel Bauzá.

Corredor activo

Para muestrario completo de Mercadería. Útil presentarse sin conocer el artículo. Escribir con referencia a Z. H. Centro de Anuncios.

Punzante cual flecha...

el dolor le hiera y derriba, si no se quitan el ácido úrico del organismo, causa de muchas afecciones. Behan en cada comida el agua mineral que se hayan hecho con un paquete de

Lithinés del Dr. Gustin

Así obtendrán la mejor agua mineral que disuelve y elimina rápidamente el ácido úrico.

1.50 Ptas. caja de 12 paquetes para hacerse 12 litros de agua mineral.

Depos. único para España: DALMAU OLIVERES 14, Paseo de la Industria, BARCELONA y en todas las buenas farmacias y almacenes.

Reumatismos
Gota, Piedra
Artritis

Señoras

Por 3.50 pesetas se corta y prueba un traje, Corte Parísien.

Peregril, 8-4.

Del Rey abajo...

Todos elogian y aceptan, por su buena calidad, por su sólida construcción, por su cómoda estructura, por su elegante aspecto y por su precio económico, los populares

Calzados Bazar Balear

Elaboración manual, Directa al Consumidor

Sindicato 57, PALMA

Se vende

Droguería por retirarse del negocio. Informes: Centro de Anuncios.

Bicicleta

Se vende una de ocasión en buen estado.

Siete Esquinas 8-3.

Motores Kelvin

Para mar y tierra, a gasolina o petróleo.

3 a 60 HP.

Silenciosos y económicos. Lo mejor a buen precio.

Informes, Short Calle Plaza Toros, Palma.

Se alquila

Casa de recreo en Son Lluil de la Vileta.

Con jardín con todas comodidades y agua en abundancia.

Informes Centro de Anuncios.

Liquido

Máquinas y herramientas propias para industrias metalúrgicas procedentes de fabricación de bolsillos de plata, y dos estanterías cajoneras propias para Colmado—Mercería—Droguería o almacén de farmacia.

Informes: calle 31 Diciembre número 5, piso 1.

En Son Lluil

Se alquila una casa piso y bajos junto o separado, con jardín y agua canalizada.

Informes, Jaime II, 32-1.

Hallazgo

De un rosario de plata que se entregará al que acredite ser su dueño.

Razón: Centro de Anuncios.

SE VENDE

Un caballo y una galera, verdadera ganga.

Cordelería—68—Palma.

Tienda para alquilar

Calle 31 Diciembre núm. 7 (Carretera de Sóller). Informes en el número 5 piso 1.

Elíxir CALLOL

que pronto lo Fortalecerá

Más de 8000 enfermos ya han accedido que lo reciban con preferencia por los buenos resultados observados en ellos mismos y en sus familias.

De sabor agradable y efecto rápido.

El que lo prueba entusiasmado y agradecido le entregará a sus amistades.—Precio pta. 4.50. Comprelo hoy mismo en cualquier farmacia.

¿Callos?

Juanetes, durezas. Use sin demora UNGUENTO MAGICO tres días. El radical. Farmacia, droguerías 1.50. Por correo, 2 pesetas. FARMACIA PUERTO P. Idelfonso, 4 Madrid.

Pensión ibérica

Habitaciones ventiladas. Tratamiento familiar y económico. Concepción 9 principal Palma de Mallorca.

La Filadora

Casa de confianza

Grandes depósitos de varias fábricas de tejidos con venta exclusiva para las Islas Baleares

Recibidas las Novedades para Primavera y Verano

Regalo al público: Corte Gran Fantasía 3 m. 3 pts.

Baratura continua

en toda clase de artículos de vestir

Sastrería - Camisería - Ropa blanca

Precio fijo. Ventas al contado

Bajos Casa Alzamora 63, San Miguel, 65

Persianas económicas

Las encontrará V. con solidez, prontitud y economía, si hace sus encargos a la FABRICA DE PERSIANAS DE

Jorge Mestre

Palma, Santiago Rusiñol, 25—frente al Instituto.

Calados

La antigua casa de calados, plisados, bordados y todo lo de modistería y ropa blanca de lo calle Polcicio, 40. (Porticos) se ha trasladado, Plaza Santa Eulalia 19, Bajos; entre Casa Socorro y Cine Moderno.

SE VENDE

Centro Ciclista con buena clientela.

Razón: Centro de Anuncios.

En el Arenal

Alquilo Chalet VILLA RISCOA, situado a la orilla del mar, frente parada tranvia, conteniendo altos y bajos, juntos o por separado, y otro piso con todo el confort apetecido encima cantina cuartel carabineros.

Informes: Herreria, 59.

Colegio de San Alonso

Repaso de Matemáticas y otras asignaturas.

Alfarería número 4.

SE VENDE

Una bomba volante para sacar agua. Sindicato, 72-1.

Tableros y chapas de madera

En clases diferentes, de las marcas Luterma—Venesta, de fama mundial. Venta exclusiva para Baleares. Calle Honderes 18 Gabriel Bauzá.

SE VENDE

Una bomba volante para sacar agua. Sindicato, 72-1.

SE VENDE

Una bomba volante para sacar agua. Sindicato, 72-1.

Piano usado

En buen estado, se vende, Calle San Jaime 38—Principal.

SE VENDE

Una bomba volante para sacar agua. Sindicato, 72-1.

SE VENDE

Una bomba volante para sacar agua. Sindicato, 72-1.

Nervion Line

Servicio rapidísimo; destino

Habana y Santiago de Cuba

Sobre el 17 de Junio, estará a la carga en PALMA para dichos puertos nuevo y rápido vapor, con primera clasificación del Lloyd

MAR BLANCO

Informes: Agencia Schembri, S. L. Avenida Antonio Maura, 64.

Motor de Gas pobre

De 30 caballos, con su fábrica de az. se vende.

g 83 puede ver funcionar Razon—Fideos—11.

Se venden

A precio de ganga tanto como a plazos dos magníficos gran marca francesa uno Ralain torpeda 7 plazas y otro Z. plazas conducción interior p. tidos.

Informes: Garage Español.

SE OFRECE

Joven para criado o portería, sin pretensiones.

Dirigirse: Centro de Anuncios.

Fábrica de Somieres de M. Castañer

De matrimonio a 27 pesetas. Camas de campaña a 24 id.

RAMON RERENGUER III (Ensenche)

SE VENDE

Una bomba volante para sacar agua. Sindicato, 72-1.

¡Guerra a la Crisis!

Afeitár. Cortar el pelo a la Romana a las señoritas y niñas. Cortar el pelo al rape a los niños. Prontitud y esmero, no equivoque, Jaime II, 34 (Salon) Palma.

¡SEÑORAS!

Abanicos

Se arreglan y cambian telas a precios módicos por personal técnico. Tela desde 75 céntimos.

MONJAS, 24-2.—DERECHA

JOSE M. JUANET

Palacio, 2, Platería

Paga LAS DENTADURAS 6 PTAS. A 50 PTAS.

Modista

Llegada recientemente de Barcelona, se ofrece para dirigir taller, también admitirá trabajo en su distinguida Razón. Plaza San Colom, 19. (Marmolista.)

SE VENDE

Centro Ciclista con buena clientela.

Razón: Centro de Anuncios.

SE NECESITA

Agente en cada población para venta de vinos y licores de importante casa de Málaga. Dirigirse con referencias al número 51, Centro de Anuncios.

SE VENDE

Una bomba volante para sacar agua. Sindicato, 72-1.

SE PERDIÓ

El sábado una cadena de oro, capilario, por calle Casa Ego Sindicato y Puerta San Antonio gratificará en el Centro de Anuncios.

SE VENDE

Una bomba volante para sacar agua. Sindicato, 72-1.

SE PERDIÓ

El sábado una cadena de oro, capilario, por calle Casa Ego Sindicato y Puerta San Antonio gratificará en el Centro de Anuncios.

SE VENDE

Una bomba volante para sacar agua. Sindicato, 72-1.

SE PERDIÓ

El sábado una cadena de oro, capilario, por calle Casa Ego Sindicato y Puerta San Antonio gratificará en el Centro de Anuncios.

SE VENDE

Una bomba volante para sacar agua. Sindicato, 72-1.

SE PERDIÓ

El sábado una cadena de oro, capilario, por calle Casa Ego Sindicato y Puerta San Antonio gratificará en el Centro de Anuncios.