

# La Voz de Menorca

Número suelto 5 cts.

DIARIO REPUBLICANO

Año X.-Número 3483

Suscripción

En la isla al mes ptas. 1'50  
Resto de España " 1'75  
Extranjero " 2'50

Mahón martes 28 de Septiembre de 1915

Redacción y Administración

Calle Nueva.—Teléfono, 123

## PIANOS

DE CUERDAS CRUZADAS  
Sablina marca

R. MARISTANY

A plazos 5 DUROS mensuales

10 años garantía con certificado. (Precio de coste) fijo e invariable.

Casa fundada en 1870

Nota importante: Ventas en las mismas condiciones de a plazos para toda España. Se remite gratis a quien solicite el catálogo de modelos y nota de precios.

18, Plaza Cataluña, 18

BARCELONA

Referentes, M. Beltrán Llabrés, San Fernando, 34-Mahón

## Primera hipoteca!

Se desean partidas de dinero para colocar en primera hipoteca.

Se ofrecen partidas de dinero para colocar en primera hipoteca.

Compra-venta de fincas rústicas y urbanas  
IRESERVA Y RAPIDEZ!

Informes:

Plaza Miranda, 4.-Mahón

De 1 a 3 tarde.

## La crisis industrial en Menorca

III

Partiendo del supuesto de que el mercado nacional no basta para la absorción de todo el excedente que pueden producir las fábricas existentes en Menorca, surge la necesidad de ir en busca de nuevos centros donde colocar los géneros que se aborren, procurando que reúnan las condiciones que sean más ventajosas para fabricante y operarios.

Pero, antes de emprender esta conquista y de ir en busca de nuevos países donde puedan ser vendidos nuestros productos; antes de entrar de lleno en estos estudios, cuyo resultado práctico sólo puede obtenerse mediante el factor tiempo y tras un período de pruebas y ensayos, no hay que olvidar aquellos mercados que nos son ya conocidos, como los de Cuba, México, etc., etc. Todos saben, y no hay para que repetir, que Cuba es uno de los mercados cuya conservación interesa más a nuestra Isla. A los nuestros productos son desde hace años conocidos y apreciados; las peleterías de aquella Isla vienen surtiéndose en nuestras fábricas desde hace más de medio siglo; pero pendientes los cubanos, desde la independencia, de un tratado de comercio y sujetos al compromiso de la rebaja arancelaria de un 15 a un 30 por ciento ad valorem para las procedencias de los Estados Unidos, la importación de excedente menorquin en la gran Antilla ha ido disminuyendo en grandes proporciones, reduciéndose a la décima parte de lo que fué en lejanas épocas y a un ter-

cio de cuando dejó Cuba de ser España, haciendo constar, sin embargo, que desde el año 1904 hasta la fecha se ha triplicado en total de nuestros envíos y pudiendo asegurarse que en el año actual, aunque incompleta a estadística, alcanza a cifras aun mayores; pero si esto es un extremo consolador despierta y aviva por otro lado nuestro recelo, ya que la pérdida fuera en este momento mucho más grave, pues ocurriría precisamente cuando renace la esperanza, confiando cuantos se interesan por la suerte de Menorca que el fomento de esta exportación podría ser la manera de levantar, de reanimar este agotado país.

No ha de extrañar, pues, consideremos todos de vi al interés la conservación de aquel mercado, bastando para convencernos recordar cuanto se ha dicho y escrito acerca este particular; o que en a manifestación, que tuvo la honra de presidir, se expuso al gobierno por conducto de las autoridades de la Isla; por lo dicho y repetido por esa Cámara de Comercio, atenta siempre a cuanto pueda interesar al país, inspirada en los nobles propósitos y evadidos ideas de la prosperidad de la Isla; pero, aun que porfiando quizá demasiado en el tema, accionados por tristes experiencias, viendo que para asuntos de importancia capitales, sólo el eco ha respondido a las demandas, no ha de admirar ni causar molestia a nadie el que insistamos una y otra vez a fin de hacer quien nos demuestre nuestro error o que sintamos las ansias del país, si es que estamos en lo cierto, para que puesto al unísono el grito de todos, impidamos se vana cerrada nuestra exportación a la antigua colonia pues hoy por hoy la pérdida del mercado de Cuba representa la ruina y la miseria absoluta de Menorca.

Expirado el tratado de comercio concertado entre España y Cuba al ser reconocido a esta su independencia, vivimos desde aquel entonces, en un régimen de merced, sujetos a un modus vivendi que viene prorrogándose por una serie de causas que creo conviene estudiar, dándonos tal vez ese estudio la clave de esta misma prórroga. Desde luego hay que pensar que este statu quo no puede prolongarse indefinidamente y por lo tanto, ha de llegarse al momento en que o la subcomisión nombrada al efecto por la Cámara cubana decline sus poderes y se apruebe el aumento de un 50 por 100 de la tarifa que hoy rige para nuestros productos, o bien vamos a una situación definitiva mediante el concierto de un nuevo tratado bajo unas bases nuevas que podrían o no ser iguales a las existentes hoy.

Hay que reconocer que si no fuera por los *vegueros o tabaqueros*, nuestras relaciones se habrían roto hace ya bastante tiempo, pues España vende a Cuba por valor de más de 50 millones de pesetas al año y le compra bastante menos de siete millones, y esta desproporción en el intercambio, nada favorable para Cuba, no hubiera continuado ni aun invocando el que fuera también igual a coria diferencia para Francia, Inglaterra, Alemania, etc., y más si tenemos en cuenta que en ciertas esferas de la república no se sienten grandes simpatías hacia la antigua metrópoli, ni se han extinguido, como debería, los odios que llevaron a la colonia hasta la emancipación, resultando de todo ello que si no fuera bastante la competencia de las naciones, especialmente de los Estados Unidos, que poco a poco nos van echando de aquel mercado, hemos de luchar con la enemiga de los directores de la política de aquel país. A pesar de esto, la rotura comercial y las represalias arancelarias no han venido, debido, a mi entender, como ya dije antes, a que Cuba tiene necesidad de vender su tabaco y como en los otros mercados coloca cuando le es posible, el excedente de su producción le sería altamente conveniente venderlo a España, ya que así se podría aquí colocar el 18 por 100 millones de pesetas al año; pensando de este modo se explica el que los *vegueros* hayan puesto su influencia y hasta el voto, en cuantas ocasiones se ha tratado de anular el modus vivendi actual.

Convencido nuestro gobierno de esa necesidad, ha dejado transcurrir el tiempo esperando que los cubanos mejoraran sus proposiciones o cedieran en sus indisciplinadas exigencias hasta ser atendidas; pero, como el tiempo iba apremiando y no ha faltado quien empujara de vez en cuando, hemos estado a punto de que fuese discutida la proposición de aumento de las tarifas aduaneras, señalándose en parte también la situación por las especiales circunstancias que la guerra europea ha hecho atravesar todos los mercados, pues como dice un economista «los tratados de comercio y los modus vivendi han quedado rotos desde que estalló la guerra europea y mientras esta no termine y se fijen los principios que en materia arancelaria han de seguir las naciones, no cabe adoptar sino el statu quo. La razón está en que nadie sabe cual es la orientación que han de seguir las naciones cuando se restablezcan estos principios que han quedado quebrantados o rotos, ni cual será la

conveniencia general». La prórroga, pues, de esta interinidad, no ha de preocuparnos de momento puesto que no nos perjudica, pero sí hemos de irnos preparando a fin de que al normalizarse el curso de las cosas y con la paz vuelva el comercio ser lo que fué hasta hace algunos meses, no nos dejemos desprevenidos y confiados, apremiando los datos que sean menester para que sean tenidos en cuenta al firmarse el tratado que llamaremos definitivo, teniendo siempre presente que dicen los cubanos: «llevaremos a cabo las negociaciones con España bajo la base de obtener grandes beneficios para Cuba y sin esta condición no prosperará el asunto»; y como una vez salvado para ellos el conflicto del tabaco, aguardientes y maderas quedarán asegurados sus intereses, quizá nuestro gobierno se vea precisado a sacrificar a alguna industria para poder llegar al acuerdo definitivo, y dada la exigua importancia que para el comercio general de exportación de España tiene el calzado, podrían tal vez ser anuladas las ventajas que todavía hoy conserva, cayendo sobre Menorca la triste realidad de su completa ruina.

En la prensa de Menorca se publicó hace tiempo la contestación que la Cámara industrial de Barcelona dio a nuestra Cámara de Comercio al solicitar y requerir su apoyo, cerca del gobierno a fin de obtener la aprobación del tratado de comercio con Cuba, y de estudio de esta respuesta se puede deducir el que los catalanes no están muy dispuestos a ayudarnos en esta empresa, pues convencidos de que más o menos tarde hemos de perder aquel mercado y halagados por la idea de las primas a la exportación, creen que con ello verán compensadas las desventajas arancelarias y podrán competir en el mercado cubano con los norteamericanos inclusive. Ante el peligro seguro de nuestro aislamiento, ante nuestra insignificancia como centro productivo, ante las dificultades de poder ir de buenas a primeras a un nuevo mercado, es por lo que juzgamos de absoluta necesidad, o de alta conveniencia al menos, el insistir nuevamente cerca de los poderes públicos, de los hombres políticos todos, de cuantas entidades comerciales o industriales existan, haciéndoles patente no sólo la situación actual si que también el lastimoso estado en que quedamos a Isla si se modificaban para el calzado las actuales tarifas del modus vivendi cubano.

Federico Llansó

## LOS RUSOS

En el saliente de Vilna

París 23.—Según comunica el corresponsal de «Le Temps» en Petrogrado, los rusos han escapado una vez más de los alemanes, los cuales, a costa de un enorme sacrificio de hombres, estaban a punto de realizar su deseo ambicioso de hacer caer en un lazo a todos los rusos que ocupaban el saliente de Vilna.

El centro de la defensa rusa había sido lanzado a Sventziany; pero los alemanes no supieron extraer de ese éxito todo el provecho posible.

Los rusos se encontraban en la curva del Vilna, y sus adversarios, apretándoles por todos lados, les obligaron a atravesar el río. Pero era tarde para el resultado pretendido, porque todas las fuerzas rusas de ese sector pudieron retirarse con perfecto orden después de haber des-

truido todas las obras militares, los puentes y los túneles, antes de que los alemanes pudieran atravesar el río detrás de ellos.

La posición estratégica entre Vilna y el Niemen será utilizada por los rusos cuanto sea posible. El valor estratégico del saliente de Vilna ha sido enorme en manos de las mejores fuerzas rusas, haciendo una resistencia tan enérgica, que los alemanes se han visto precisados a abandonar sus proyectos contra Riga.

Abandonado el saliente de Vilna, los rusos han comenzado inmediatamente sus operaciones ofensivas en la región de Riga, donde los alemanes encuentran grandes dificultades para oponer una seria resistencia.

En su conjunto, el aspecto de la situación en todo el sector Norte del frente es de los más favorables para los rusos.

Los alemanes han ganado un poco más de territorio; pero han perdido su tiempo y sus hombres, sin mejorar en lo más mínimo su posición estratégica.

La táctica del general Roussky

Londres 23.—El corresponsal de «Times», que acompaña al Cuartel general de los ejércitos del Norte, telegrafía lo siguiente:

«Después de haber pasado las dos últimas semanas al lado de las fuerzas, recorriendo cerca de 2.000 kilómetros en automóvil, puedo afirmar que es imposible por ahora un avance serio de los alemanes hacia Petrogrado.

La legada del general Roussky a esa zona, con un plan zeno y sistemático de defensa y un programa de acción de resguardo, ha creado una situación que reduce el avance alemán en la línea del Dvina a una serie de penosos ataques contra líneas sucesivas de trincheras, lo que retardará su progreso hasta el extremo de que no lograrán terminar este otoño la campaña del Norte en la línea del Dvina.

Creo que los alemanes concentrarán fuerzas suficientes para apoderarse en seguida, cueste lo que cueste, de la línea Riga-Dvinsk. Pero la región de Riga, Dvinsk y Pskof ofrece un terreno ideal para la táctica del general Roussky.

Creo además que si los alemanes realizasen su tentativa no podrían alcanzar Pskof, que se halla a 250 kilómetros al Este de Riga, antes de tres meses.

Todo indica, de otra parte, que el invierno ha de aparecer muy pronto, asegurando los camposinos que será largo y riguroso.»

Una maniobra de la caballería rusa

Petrogrado 23.—Mientras que la caballería alemana se extiende por la región de Sventziany, entre Dunabourg y Vilna, la caballería rusa, sostenida por fuerzas de infantería, se extiende entre el Pripet y Rovno, y en tanto que la primera amenaza envolver el ala derecha de los ejércitos rusos del centro, la segunda amenaza, a su vez, rodear el ala izquierda de los ejércitos austroalemanes del Sur.

Y el éxito de esa operación ha sido uno de los más interesantes de los últimos comunicados rusos.

El día 13 persistía una ancha distancia entre el ejército de Mackensen, que estaba al Oeste de Pinsk, y el ejército de Puhallo, que ocupaba la línea Derajno-Kevan y que trataba de forzar el Suhal. La separación era de un centenar de kilómetros, pero las caballerías respectivas estaban en contacto.

La caballería alemana era ya derrotada en la región donde el Tourin desemboca en el Pripet.

En ese mismo día 13, el ejército de Puhallo tomaba la ofensiva, pero fue rechazado en su derecha al Oeste de Klevan, y los rusos, además, pasaban el Goryn, por encima de Derajno, procurando desbordar el ala izquierda.

Lanzados hacia el Turija, los alemanes volvieron con ímpetu. El 15 rechazaron a los rusos hacia Stochol, tratando de forzar el paso de Ugrinezy, y fueron rechazados a su vez. Al mismo tiempo,





Para hacer un licor exquisito en casa, cómprese

# Madeleine

Concesionarios: GISPERT Y CORTADA, S. A. Diputación, 282, Barcelona.—Teléfono 3736

Representante en Mahón Menorca: JUAN FIOL PRIETOS, Cifuentes, 145.—Mahón

Producto exclusivamente vegetal, compuesto con varias hierbas inofensivas

Con este preparado, sin necesidad de utensilio alguno, se obtiene en casa, con muy reducido gasto y gran facilidad, DOS BOTELLAS de un litro del más excelente y exquisito licor, tónico y estomacal, tan agradable como la Chartreuse y otros similares.

De venta en farmacias, droguerías y colmados

Caja verde: 1'00 peseta. Caja amarilla: 0'80 peseta.

## Crema Kaiser

Cuando los productos de la industria nacional son mejores y más económicos que los extranjeros, deben preferirse, ya que con ello no hacemos otra cosa que cumplir el deber elemental de mi-**KAISER** es la mejor de todas las conocidas. Fabricada a base de esencia y cera pura, con aparatos modernos y primeras materias de calidad superior, como puede apreciarse a simple vista, suaviza el cuero, lo hace impermeable y da al calzado un brillo rápido, intenso y duradero, como ningún otro producto ha podido alcanzar jamás. La leyenda de que las cremas que arden quemar el calzado, es una burda invención de los que fabrican betunes a base de agua, de ácidos y de sales que corroen el cuero y que siendo solubles al contacto del agua o de la humedad, ensucian los vestidos y cuantos tocan. Por lo tanto, debéis rechazar los betunes que **KAISER** elaborada con materias cerosas, que son no arden. La crema **KAISER** zombustibles, arde, pero no quemar el calzado, antes al contrario, lo suaviza, lo hace impermeable y lo defiende de la humedad. El que la prueba una sola vez, rechaza siempre todas las demás.

No gastéis **KAISER** QUE NO ENDURECE LA PIEL Y ECONOMIZA EL CALZADO.

DE VENTA EN TODAS PARTES

Fabricante, MANUEL ALBIAC, Tarragona.

Venta al por mayor en Mahón: don LORENZO MIQUEL, calle Arravaleta, 18. Venta al detall en todos los buenos establecimientos.

## Automóvil SAXON

SAXON



### SAXON LIGERO 15 HP

MOTOR monobloc, 4 cilindros, 66 por 101.  
IGNICION magneto Bosch.  
ENFRIAMIENTO por termosifón, radiador celular.  
LUBRIFICACION automática por bomba.  
EMBRAGUE eficiente, acero sobre raybestos.  
TRASMISION por cardan, con diferencial, dos cambios de marcha y marcha atrás.  
FRENOS eficientes de pié y mano.  
CHASSIS de acero comprimido.  
MUELLES Cantilever de acero vanadio.  
RUEDAS de madera o metálicas a opción, de 750 por 75 u 85.  
CARROCERIA torpedo, dos asientos, con capota, parabrisas, etc. esmaltado todo en negro, con la caja azul oscuro.  
Completamente equipado con faros, generador de acci6n, pneus, herramientas, cric, etc.

PESETAS 4.750

Con puesta en marcha, con faros e ignición e6ctricos por dinamo Davis y Gray.

PESETAS 4.925

Puesto en Barcelona, riesgos y portes a cargo del destinatario

Coche ideal para jóvenes, viajeros, médicos, etc. por su poco precio, reducidos gastos, infimo coste de entretenimiento, menor contribución, etc.

Concesionario general para Baleares

ANTONIO RIUDAVETS.-Mahón

### SAXON SIX 30-35 HP.

MOTOR monobloc, 6 cilindros.  
IGNICION por dinamo Gray y Davis, con iluminación y puesta en marcha eléctrica.  
ENFRIAMIENTO por termosifón, radiador celular.  
LUBRIFICACION automática por bomba.  
EMBRAGUE discos múltiples, acero sobre raybestos.  
TRASMISION a cardan, con diferencial, tres cambios de marcha y marcha atrás.  
FRENOS eficiente de pié y mano.  
CHASSIS de acero comprimido.  
MUELLES Cantilever de acero vanadio.  
RUEDAS de madera, llantas desmontables, 32 por 3 y medio.  
CARROCERIA doble f6t6n torpedo cinco asientos, con capota, parabrisas, etc., esmaltado negro, caja azul Richelieu oscuro.  
Completamente equipado con faros, pneus, una llanta de recambio, herramientas, cric.

PESETAS 7.500

Puesto en Barcelona, riesgos y portes a cargo del destinatario

Excelente coche para familias, ocasionando a proporción poco gasto de entretenimiento, construido exprofeso para turismo, al alcance de muchas fortunas.

## Tipografía Mahonesa CALLE NUEVA

Se hacen toda clase de trabajos de imprenta, en negro y en colores

Impresiones en tinta comunicativa

ESPECIALIDAD EN TRABAJO COMERCIAL

Se sirven todas las obras editadas tanto en España como en el extranjero. Relaciones con las principales casas editoriales. Obras literarias y científicas.

Gran surtido en toda clase de objetos de escritorio. Papel para cartas. Papel pautado para música. Papeles y objetos para dibujos. Cartulinas. Tintas, etc.

Precios económicos

Rapidez en servir los encargos

## El Teatro de los Niños

C. B. NUALART

Juguete instructivo que participa de interés pictórico, literario, trabajo manual y finalmente educativo

El «Teatro de los Niños» está al alcance de todas las fortunas, no pierde nunca su interés, pues como en los teatros de verdad — renueva constantemente con estrenos — y cada uno de estos es sólo cuestión de unos céntimos.

El cuaderno «Teatro-Escenios» contiene:

- La boca del teatro con su proscenio.
- El escenario.
- El telón de boca.
- Los bastidores de boca.
- La pantalla de luz.
- Taquillaje e instrucciones.

Esto, que el niño ha de comprar una sola vez, se adquiere por dos pesetas.

Cada cuaderno, conteniendo una obra, comprende una comedia en dos actos, dos decoraciones compuestas de tres o cuatro telones, los personajes adecuados, instrucciones generales, el libreto, etcétera.

Precio: 1'50 pesetas cada cuaderno.

### OBRAS PUBLICADAS

- «El alma de las ruinas» (2 actos).
- «El mercader de Venecia» (2 actos).
- En breve se publicarán otras.

Ha llamado poderosamente la atención nuestro teatro. El efecto plástico de las decoraciones es sorprendente, y todo el mecanismo está resuelto de una manera definitiva.

Una representación puede ser ejecutada a la perfección por dos niños. La comedia está impresa de modo que pueda cortarse cada parlamento; éstos están numerados, y basta que uno de los niños actores se quede con los números impares y el otro con los pares.

Es un juego que incluye el libro, la acción, la visión práctica y el trabajo.

Hay un modelo especial de lujo que contiene el teatro montado y plegable, con dos obras de dos actos, cuyo decorado está ya recortado y listo, todo dispuesto para efectuar las representaciones, pudiendo guardarse siempre en un lindo estuche.

Pesetas diez cada caja.  
Véndese en esta ciudad en la «Tipografía Mahonesa», calle Nueva.



## “NUGGET”

LO MEJOR PARA EL CALZADO

De todas las cremas que se venden en Inglaterra, tiene la preeminencia por LA CALIDAD; preeminencia reconocida e indiscutible desde hace más de 10 años.

Se gasta muy poca cada vez.  
Da un brillo perfecto, de una rara permanencia.  
Conserva la piel en vez de estropearla. No hace ácido ninguno. Se aplica a la piel ordinaria, a la muy delicada, y también al charol.  
No mancha la ropa.  
Es impermeable: después de andar sobre suelo mojado, deje secar los zapatos, y sólo con frotarlos con un paño suave quedarán lustrosos como antes.

CAJAS negro y color a 0'20 céntimos

Pida V. la marca NUGGET e insistista V. en que le sea servida

DE VENTA: En Mahón en los establecimientos El Bazar, Nueva, 37 y Hannover, 11; zapatería de don Amado Clis, P. y Margal, 42; comercio de doña Agueda Bazar, Cifuentes, 82; comercio de don Benito Seguí, San Lorenzo, 94. En Villacarlos, en s. Estanco y en San Luis en la Cooperativa «La Luz del Porvenir».

## AUTOMÓVILES DE DION-BOUTON

Mercedes, Renault, Mitchell, Imperial y otras marcas.

Motocicletas YNDIAN

MOTO-ROUE

PRECIOS SIN COMPETENCIA

Además se facilitan datos sobre automóviles de ocasión.

Referencias: D. Juan T. Vidal, Doctar Orfila, 10.—Mahón