

La Voz de Menorca

Número suelto . . . 5 céntimos.
Número atrasado 10

DIARIO REPUBLICANO

Año XI. --- Número 3.796.

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

MAHON, JUEVES 19 OCTUBRE DE 1916

Redacción y Administración:

CALLE NUEVA.—Teléfono 160.

Comentarios de la guerra

El sistema de Asquith

La guerra no se desarrolla solamente en los campos de batalla y en la zona de las operaciones activas, sino que los países en lucha han de prestar a los ejércitos combatientes todas aquellas ayudas materiales y morales sin las que no podría sostenerse mucho tiempo el extraordinario esfuerzo que se manifiesta en los frentes de combate. A la acción militar han de ser paralelas la acción diplomática, la política, la industrial, la de transportes, la de la vida nacional entera, dirigida y encauzada hacia el norte de la guerra, que es la victoria. Tal cúmulo de acciones, de índole tan variada y compleja, no pueden ejecutarse espontáneamente, sino que necesitan directores y grandes inteligencias y voluntades de primera fuerza, capaces de crear, organizar, mantener el espíritu público, prevenir el escollo posible, lanzarse rápidamente por la puerta entreabierta que ofrezca camino para salvar una dificultad.

Tanto es así, influencia tan grande ejercen en la guerra esas inteligencias lúcidas y esas voluntades de hierro, que yo opino que, en último término, conseguirá la victoria el grupo de naciones beligerantes que pueda tener en línea una media docena de grandes hombres superior a la otra media docena que haya logrado agrupar el bando opuesto. El estudio de las figuras de la guerra ha de ofrecer, en lo porvenir, interés tan grande como el de la guerra misma. Si a mí me preguntaran lo que preferiría conocer de la guerra actual, la artillería, las fortificaciones, los aeroplanos, los zeppelinos o los acorazados terrestres, contestaría sin vacilar: los hombres que la dirigen. Ellos son la fuerza de la guerra, ellos son sus mantenedores, ellos son los primeros factores de la victoria.

En el grupo de esos hombres, y por lo que se refiere al bando de los aliados, hay que poner a Asquith, primer ministro de la Gran Bretaña. Entre nosotros se le conoce poco, a causa de que, por la misma altura de su misión, no ha de tomar parte en la discusión constante de los proyectos ruidosos que agitan la opinión pública. Pero, para juzgar de la fuerza de los hombres no hay más que examinar la carga que soportan, y la del ministro Asquith, dirigiendo al pueblo británico durante los pasados dos años de guerra, es de las que aplastan a los seres más esforzados. Ultimamente, Asquith ha pagado a su patria una dolorosa contribución de guerra, pues un hijo suyo, hombre ya de mérito sobresaliente, ha muerto en la tierra de Francia, por la gloria de su patria.

Asquith es uno de esos políticos luchadores, que sienten el placer de ponerse en contacto con las multitudes, para convencerlas y sujetarlas. No desdía la propaganda electoral, en la que da muestras de su serenidad envidiable, a veces sometida a las más duras pruebas. No hace muchos años, en cierto acto de propaganda, preludio de las elecciones, uno de los concurrentes se encaró con él, exclamando: «Si tanto conocéis—como habéis pretendido demostrar con vuestro discurso—la marcha de una hacienda rural, decidme ¿cómo sabrías distinguir un huevo bueno de un huevo malo?»

Se hizo en la sala silencio absoluto, semeando que todos los expectadores se habían convertido en estatuas de la curiosidad, aguardando cómo saldría el gran político de la inesperada, pueril, demanda. Mister Asquith no se inmutó: «El sistema más seguro—dijo con calma—es romper el huevo con mucho cuidado y examinar entonces su contenido».

El auditorio soltó la carcajada más formidable que ha resonado jamás en una asamblea humana; carcajada triunfal para el orador, cuya agudeza y serenidad cautivaron a todos los concurrentes. ¿Por qué este éxito? sencillamente, porque el pueblo inglés se vió retratado en el sistema que preconizaba Asquith para saber si un huevo es bueno o es malo. Es el sistema de la realidad práctica, opuesto a la especulación y a la teoría; es llegar directamente al tronco de los asuntos apartando a un lado las ramas que lo oscultan y embarazan.

Cuando sobrevino la guerra, el gobierno de la Gran Bretaña obró con arreglo a esta sencillez de procedimientos, característica del pueblo inglés. Los directores de la política inglesa habían visto harto claro que Alemania, con sus armamentos incabables, quería alcanzar la supremacía mundial; pero estimaban que acaso la detendría en su carrera el respeto a Inglaterra.

La invasión de Bélgica les dió la medida justa de la situación: Alemania arrojaba el guante—el guante con la mano, y con la mano la espada—sobre la Gran Bretaña, y toda vacilación era suicida. Había que luchar, y el gobierno inglés se apresó a la lucha. Las fuerzas navales estaban lis-

tas y podían obrar desde luego; pero con visión clara de la realidad, consideró Inglaterra que poco le servirían sus escuadras, si Alemania dominaba sobre el continente europeo. La historia de la Gran Bretaña habló al gobierno inglés para decirle que en 1914, como en las luchas napoleónicas, como en todos los conflictos continentales, el ejército inglés debía desembarcar para tomar parte en la contienda. ¡Disponía la Gran Bretaña de sólo seis divisiones! Y las desembarcó en Francia. Pero, desde luego, el gabinete dirigido por Asquith planteó el inmenso esfuerzo de crear un ejército y para ello—con evidente sentido práctico—llamó al hombre que mejor podía desempeñar esta tarea, es decir, al malogrado general Kitchener. A partir de aquel instante, es incontable el esfuerzo de Inglaterra para sostener la lucha.

En efecto, sus escuadras, a pesar de la acción de los submarinos enemigos, han mantenido encerradas en sus puertos a las flotas de los Imperios centrales, han anulado en absoluto su comercio exterior y, por fin, han asegurado el transporte de tropas y material de guerra entre todas las naciones aliadas. Aquel ejército microscópico de 1914, se ha convertido poco a poco en un número inmenso de legiones, que no sólo combaten en Francia, sino que defienden el Egipto, obran en la Macedonia, terminan la conquista del Africa alemana, hacen sentir en todas partes su poderío. Sería cándido opinar que el ejército inglés ha dado, con la ofensiva entre el Ancre y el Soma, todo lo que puede rendir. No olvide nadie que se trata de un ejército recién na-

cido, de un ejército cuyas unidades en su mayor parte se acaban de formar, y que por lo tanto las luchas que ahora sostiene sólo son los primeros, inciertos, pasos de la criatura que pretende andar. Pero la Gran Bretaña se halla dispuesta a que su ejército sea alimentado, instruído, fortalecido con todos los elementos necesarios, y en estas condiciones es de creer que el tierno infante crecerá y marchará todo lo que sea preciso, y obrará con el vigor que las circunstancias exijan.

Para que Inglaterra pudiera realizar el inmenso esfuerzo que ha ejecutado en los pasados dos años de guerra, no bastaban la voluntad, el dinero, el espíritu de sacrificio, el método, la organización. Precisaba el auxilio de un factor esencial en un pueblo libre y ese factor era el convencimiento de ese pueblo de que la guerra era necesaria; de que, sin la victoria, la existencia de Inglaterra dejaría de ser la de una nación independiente, para convertirse en la de un Estado decaído, en perpetua subordinación a un dueño más poderoso. Vino entonces la labor de los oradores.

Se ha dicho muchas veces que España es un país de oradores. Este es uno de tantos conceptos inexactos como tenemos de nosotros mismos; pues ni tenemos oradores en número regular siquiera; ni público adecuado para escucharles, de tal manera que el fin más noble de la oratoria, que es el de convencer al oyente, creo que jamás lo ha conseguido un discurso pronunciado en España. En Inglaterra, la oratoria forma parte de la vida nacional y los oradores de la guerra, hablando mucho, hablando en todas

partes, aablando bien, lograron que el pueblo inglés sintiera la guerra, que se preocupara de fabricar día y noche armas y municiones para ella, que se alistara voluntariamente en las filas del ejército y que transformara las leyes fundamentales del Reino, aceptando el servicio militar obligatorio.

Tal fué el milagro de la propaganda. Pero, no debemos desconocerlo, una oratoria terrible y en grado sumo convincente, se unió a la de los grandes hombres ingleses para proclamar la necesidad de la guerra; fué la oratoria de los cañones de los cruceros alemanes que bombardearon las ciudades abiertas del litoral, y la de las granadas arrojadas desde las barquillas de los dirigibles. A su voz estridente, no quedó inglés que no empuñase las armas, no quedó ni un obrero sin fabricar cañones, ni una mujer que no labrase municiones. El grito de ¡desperta ferrol fué espantoso. Y el hierro despertó.

MARIANO RUBIÓ y BELLVÉ.
(De *La Vanguardia*.)

Apuesta de 50.000 francos

El principal periódico de Cuba, *La Lucha* de la Habana, anuncia que está dispuesto a apostar cincuenta mil francos, que los aliados resultarán vencedores. Las apuestas serán aceptadas de todos los países del mundo.

Se ruega al mismo tiempo a los periódicos alemanes que publiquen la apuesta en Alemania, Austria, Bulgaria y Turquía.

Unión Latina traslada el anuncio, a los germanófilos españoles, particu-

268

EL NOVENTA Y TRES

En la referida sala no se podía respirar: nadie pudo pasar en ella veinticuatro horas sin morir asfixiado, pero la brecha permitió la entrada del aire exterior, y la dotó de condiciones para poder vivir en ella. Por eso los sitiados no incomunicaron la brecha. Además, ¿para qué habían de cerrarla? El cañón la hubiera abierta otra vez.

Colocaron en el muro una argolla de hierro y en ella una antorcha, y así tuvieron alumbrada la sala del piso bajo; ¿pero cómo defenderse en ella?

Hacer desaparecer el boquete era fácil, pero inútil; preferible era construir una *retirada*. La retirada es un atrincheramiento de ángulo entrante, una especie de barricada doble, que permite hacer que converjan los fuegos de diferentes puntos de los sitiadores, y que, dejando abierta la brecha por el exterior, la cierra por dentro. Como no les faltaban materiales, construyeron una retirada con aberturas para los fusiles. El ángulo entrante de este reducto apoyaba el vértice en el pilar central, y las dos alas rozaban el muro por las dos partes; después practicaron en sitios oportunos algunos barrenos para minas.

El marqués lo dirigía todo; era el inspirador, el ordenador, el guía, el maestro, el alma terrible de la torre. Lantenac pertenecía a la raza de los hombres de guerra del siglo XVIII, que a los ochenta años salvaban ciudades. Se asemejaba al Conde de Alberg, que, siendo ya casi centenario, expulsó de Riga al Rey de Polonia.

—¡Valor, amigos!—les decía el Marqués;—al principio de este siglo, en 1715, Carlos XII, encerrado en Bender, en una casa, se resistía con trescientos suecos contra veinte mil turcos.

Fortificaron también los otros dos pisos, cerraron las habitaciones con barricadas, hicieron aspilleras, atrancaron las puertas con vigas empotradas a fuerza de golpes de mazo, dejando en libertad sólo las escaleras de caracol que comunicaban con los pisos, por ne-

FOLLETIN DE LA VOZ DE MENORCA

26

bre. Su paso era recto, pero era estrecho su camino. Era hombre rígido en el mando y exacto en la obediencia.

Gauvain dirigió con viveza la palabra a Guechamp.

—Guechamp, una escalera.

—Mi comandante, no poseemos ninguna.

—Pues la necesito.

—¿Para escalar?

—No, para salvamento.

Guechamp recapitó, y dijo:

—Comprendo; ¿pero la necesitaréis muy larga?...

—Que alcance lo menos tres pisos.

—Esa es la altura poco más o menos, mi comandante.

—Pues debe ser de mayor altura para confirmar el éxito.

—Sin duda.

—¿Cómo es que no tenéis escalas?

—Como no creísteis oportuno atacar a la Tourgne por el lado de la meseta, ni por el puente, sino por la torre, sólo nos hemos dedicado a las obras de la mina, y no hemos traído escalas.

—Mandad hacer una inmediatamente.

—No se improvisa una escala que alcance tres pisos.

—Se le unen por los extremos otras más cortas.

—Para eso es preciso tenerlas.

—Buscadlas.

—Es difícil que se encuentren. Los campesinos en todas partes destruyen las escalas, así como desmontan los carros y cortan los puentes.

—Quieren paralizar el movimiento de la República.

—Quieren que no podamos conducir un convoy, ni pasar un río, ni asaltar un muro.

—Pues necesito una escalera.

—Recuerdo que en Javené, cerca de Fougères, hay una gran carpintería. Allí podremos conseguir escaleras.

Agua imperial Alcalina diurética

MAQUINAS SINGER PARA COSER

PARA USO DOMESTICO: Con accesorios los más utiles y perfectos para producir toda forma de costura.

PARA INDUSTRIAS: La colección más completa de máquinas especiales para cada una de las operaciones de costura.

ESTABLECIMIENTOS SINGER EN TODO EL MUNDO

RIBETeadOR ACOLADOR

NUEVA, 32. — MAHON.

TARIFA DE ANUNCIOS DE La Voz de Menorca

En cuarta plana		Página entera	
Ancho de una columna		Doble precio que el señalado para media página.	
Hasta 5 líneas, tres inserciones	1'00 ptas.	En segunda o tercera plana	
Hasta 5 líneas, seis inserciones	1'50 »	Doble precio que el señalado para la página cuarta.	
Hasta 5 líneas, por cada inserción que exceda de seis	0'20 »	En primera plana	
Por cada línea más que exceda de seis se pagará 5 céntimos por inserción.		Doble precio que el señalado para la segunda y tercera.	
Ancho de dos columnas		OTROS ANUNCIOS	
Hasta seis centímetros:		Intercalados en la crónica local, de 1 a 5 líneas, 50 céntimos por inserción. Por cada línea más, 10 céntimos de aumento por inserción.	
Tres inserciones	2'50 ptas.	En el anunciador de direcciones, cada mes una peseta por 3 líneas y una peseta por cada línea más para los suscriptores del periódico. Los no suscriptores pagarán doble precio.	
Seis id.	3'50 »	En los anuncios por palabras, cinco céntimos por cada dos palabras.	
Por cada inserción más	0'25 »	Los artículos de reclamo pagarán 5 céntimos por línea.	
Hasta doce centímetros:		ESQUELAS MORTUORIAS	
Cincuenta por ciento de aumento sobre los precios anteriores.		Del ancho de una columna 5'00 ptas.	
Hasta veinte centímetros:		A dos columnas 15'00 »	
Doble precio que para los seis centímetros.		Un cuarto de página 40'00 »	
Ancho de tres columnas		Media página 55'00 »	
Veinticinco por ciento de aumento sobre los precios señalados para las dos columnas.		Página entera 75'00 »	
Media página		En primera plana doble precio.	
Por una inserción	6'00 ptas.		
Por dos inserciones	10'00 »		
Por tres inserciones	12'50 »		
Por cada inserción que exceda de tres	1'25 »		

Importantes regalos a nuestros suscriptores y compradores

1. **Primer premio.** Una máquina de coser, doméstica, bobina central, con todos sus accesorios, de la conocida *Compañía Fabril Singer*.

Junto con la máquina se entregará un carnet, que da derecho a recibir gratuitamente quince lecciones de bordados o labores especiales, a máquina, en cualesquiera de los establecimientos *Singer* de España.

2. **Segundo premio.** Un reloj pulsera, de oro de ley, para señora, del acreditado establecimiento *La Suiza*, de don Jaime Pons, calle Nueva, números 17 y 19.

3. **Tercero.** Un corte traje paño novedad para caballero, del importante establecimiento de don Juan Rita, calle Nueva, número 14.

4. **Cuarto.** Un vestido para señora del conocido establecimiento *La Fantasía* de los señores Palliser y Bagur, calle Nueva, número 18.

5. **Quinto.** Seis botellas de Anís Higiénico Estomacal de la acreditada marca *Manuel Beltrán y Compañía*.

Estos regalos se sortearán en combinación con los premios de la Lotería Nacional en uno de sus sorteos del mes de Junio de 1917, anunciándose previamente la forma y fecha en que se realizará el sorteo, haciendo de modo que todos los premios queden adjudicados.

Para ello, junto con el recibo de cada mes de nuestro diario, daremos dos números y publicaremos además un cupón diariamente dando derecho cada 25 cupones a ser canjeados por otro número.

El único depósito de Calzado en Mahon marca "Washington"

Plaza del Príncipe, 14 (FRENTE LA IGLESIA DEL CARMEN)

PRECIOS REDUCIDOS

Calzado para señora	desde 4'75 ptas. par
» » hombre	8'75 »
» botín con elástico corte una pieza de reglamento para el Ejército Español	12'00 »
» para zagalón	4'50 »
» » Boy Scout	6'00 »
» » futbolistas	7'00 »
» chicharro	1'25 »
» especial acoginado	12'00 »

Tacones goma de las mejores marcas extranjeras.

Para comodidad de la respetable clientela se toman medidas a domicilio fabricándolas con toda prontitud.

Siempre recibe esta casa las últimas modas de París.

Para nuestros lectores CUPON REGALO

LA VOZ DE MENORCA deseando que sus numerosos lectores de dentro y fuera de la población puedan tener un grato recuerdo de este periódico en sus casas, les ofrece casi gratuitamente una hermosa ampliación fotográfica inalterable, tamaño 30 por 40 centímetros, sobre fina cartulina Bristol, de 50 por 65.

Para ello, hemos firmado contrato con los talleres fotográficos de J. Luque, Colegiata, 5, Madrid, y deseando que cada ampliación venga ya perfectamente retocada y libre de todo gasto, sólo exigiremos tres pesetas noventa y cinco céntimos por dicho concepto.

Es decir, que entregando en esta administración tres noventa y cinco pesetas acompañadas de una fotografía y diez cupones como el que publicamos más abajo, podrá recibirse sin otro gasto la referida ampliación.

Si el retrato es de más de una persona, habrá de abonarse una peseta por cada persona más.

Quienes lo deseen pueden ver muestras de estas ampliaciones en nuestra Administración, calle Nueva.

DIEZ CUPONES

como el presente dan derecho a una ampliación fotográfica, regalo de LA VOZ DE MENORCA

:: PIANOS ::

DE CUERDAS CRUZADAS

Sublime 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

Referencias, M. Beltrán Llabrés

San Fernando, 34. — Mahón.

Indicador de Direcciones

COMPRA cebada, avena y habones del país, Domingo Estrada.—Rampa de la Abundancia.

SOMBRERERIA de Francisco Vives.—Finales temporada rebaja de precios, calle y plaza Arravaleta número 2.

PAPELES y cartones de todas clases de la casa Pablo Vidal y Negre de Barcelona.—Representante en Menorca: Juan Lladó Portela, San José, 45.—Mahón.

ACEITES de oliva, filtrados y del mejor gusto, marca Joaquín Regás de Barcelona.—Véndense en la Plaza del Carmen esquina Norte, Mahón, comercio de José Riudavets.

CAFES tostados. Los de mejor marca de Puerto Rico, Moka y Brasil, se tuestan a diario en el comercio de José Riudavets, plaza Carmen 15 y Norte 1, Mahón.

EL BARATO BARCELONES.—Pl y Margall, 45.—Por reforma del local grandes rebajas de precios.

Estos anuncios sólo pagan cada mes una peseta por 3 líneas y una peseta por línea más para los suscriptores del periódico. Los no suscriptores pagarán doble precio.

VINOS y Cofacs de la casa Domecq de Jerez.—Representante en Menorca: Manuel Beltrán Llabrés, San Fernando, 34.—Mahón.

LA TROPICAL de B. Coll Pastillas de café con leche. Calle del Dr. Orfila.

PINTURAS, esmaltes, barnices.—Hijo de Pons Murillo, Pl y Margall, 30.—Mahón.

PAPELES pintados para decorar habitaciones.—Hijo de Pons Murillo, Pl y Margall, 30.—Mahón.

ENCUADERNACION de Pablo Fábregues. Se arreglan y encuadernan toda clase de libros.—San Antonio, 6, Mahón.

Policlínica del Dr. Balle.—Dr. Orfila, 51. Artritis, Reumatismo, enfermedades nerviosas en general, Electroterapia, Kinesiterapia y Masoterapia. De 9 a 11 y de 6 a 8.

Sí señor
El reloj marca "La Suiza" es el mejor



Relojeria y Joyeria

Nueva, 17 y 19.—MAHÓN

Manuel Beltrán & C.ía

Mahón - Baleares - España

Fabricantes de los selectos licores NECTAR BELTRAN, estomacal DORA y de los acreditados ANIS HIGIENICO ESTOMACAL y ANIS BELTRAN.

Aguardientes puros de uva con premios en las exposiciones de Barcelona (1888), París (1889), Londres (1889) y única recompensa otorgada en la del Pará (Brasil, 1901) entre todos sus competidores similares.

Exportación a todos los países del mundo

Copia del análisis de un producto llamado

MOKATINA

Don Ramón Codina Langlin

Doctor en Farmacia, Profesor Químico del Laboratorio de Medicina Legal de la Audiencia de Barcelona, Vocal de la Junta provincial de Sanidad, Presidente del Colegio de Farmacéuticos de la Provincia, Decano de los Subdelegados de Farmacia de esta Capital, miembro numerario de las Reales Academias de Medicina y Cirujía y ciencias y artes, etc., etc.

CERTIFICO: Que examinada una muestra de un producto denominado MOKATINA, el cual es resultado de la tostación de varias materias vegetales con cuya operación se desarrollan en las mismas varios principios solubles y aromáticos, constituyendo su infusión en el agua una bebida tónica y agradable, y que mezclada dicha sustancia en el café, exalta sus propiedades, comunicándole un aroma y sabor más fino y delicado, pudiendo recomendarse su uso por no contener principio alguno nocivo a la salud de los que lo utilizan por sus buenas y especiales cualidades.

Firmado y rubricado en Barcelona, 18 Diciembre 1905.

Para pedidos dirigirse al Representante

DON MANUEL BELTRAN LLABRES