

La Voz de Menorca

DIARIO REPUBLICANO

MÑO XV - Número 4.873.

úmero atrasado 10 céntimos
Número suelto.

Subscripción En la Isla el mes. . . Ptas. 1'50
Resto de España. . . " 1'75
Extranjero. . . " 2'50

MAHON, SÁBADO 12 JULIO 1919.

Redacción y Administración: CALLE NUEVA - Teléfono 160.

DESDE LA HABANA

(DE NUESTRO CORRESPONSAL ESPECIAL)

Hemos de confesar con franqueza, que no obstante los diez años transcurridos que salimos de nuestra querida e inolvidable «roqueta», cada vez que llega a nuestras manos (que es de tarde en tarde) un número de LA VOZ DE MENORCA, lo leemos con sumo interés y cariño, no solamente porque sea el eco del pueblo donde vimos la luz primera y donde pasamos nuestros mejores años de la vida, sino porque al leer ese periódico fuimos nosotros los primeros que le pusimos las primeras ropas, cuidándose otros más tarde de vestirlo de largo.

Estando encañados, pues, con ese periódico, es natural que lo estemos con la mayoría de sus lectores y a ellos pensamos dedicarles alguna que otra correspondencia para manifestarles lo que a nuestro escaso entender comprendamos haya de servirles de alguna utilidad y curiosidad al mismo tiempo, tanto en lo que se refiera a la principal industria de Menorca, como a la fabricación de calzado por estar íntimamente relacionada con el capital cubano, como de lo que ocurra de notable en esta República y de lo que nos parezca digno de mención de la colonia menorquina, para satisfacción de familiares y amigos.

No podremos, claro está, proporcionar a nuestros paisanos datos claros y precisos en lo que respecta al ramo de calzado: primeramente por la torpeza de nuestra pluma y secundariamente por no ser expertos en el particular; pero sí podemos asegurarles que pondremos de nuestra parte nuestra mayor voluntad y procuraremos beber siempre en las mejores fuentes de información, con el fin de que nuestra labor resulte fructífera y provechosa.

Hagamos un poco de historia.

En el año 1909 o sea hace diez años, existían en la capital de la República de Cuba solamente tres fábricas de calzado: «La Fé», «La Industrial» y la del señor Cabrisas, radicadas las tres en la barriada del Cerro. La clase de calzado que salía de esos talleres era bastante basto y deficiente, dedicándose a la confección de calzado de señora, de niño y para hombre.

Dos años después, si mal no recordamos, un hijo de Ciudadela, el señor Sebastián Benejam (hijo del ilustre pedagogo menorquín del mismo apellido), dueño de la famosa peletería «Bazar Inglés», establecida en una de las calles más céntricas de la Habana como es la de San Rafael, tuvo la iniciativa de establecer lo que en nuestro dialecto llamamos *roda*, cuyo sistema de trabajar era completamente desconocido en este país, confeccionando solamente calzado de señora.

Para tal efecto, el señor Benejam escogió algunos paisanos nuestros y como que la mayoría de éstos son operarios hábiles y expertos, está por demás el decir que los pares que salían de aquella *roda* no dejaban nada que desear, pues su confección era exactamente la misma que se emplea en Menorca.

El señor Benejam muy pronto se dio cuenta de que su iniciativa le daría pingües beneficios, pues además de tener la gran ventaja de recibir calzado fresco todas las semanas, po-

dría variar muy ameno sus vidrieras con tipos elegantes acordes al gusto del país, que ninguna peletería más que la del señor Benejam podía hacer.

En vista, pues, de esa gran acogida y de las notorias ventajas que ello le proporcionaba, el señor Benejam, hombre de empuje y de iniciativa probada, muy pronto amplió la fabricación y poco tiempo después se constituyó una Sociedad Anónima con un capital respetable, comprando en su guía «La Industrial», y poco después ya era dueña también de la del señor Cabrisas.

Mientras tanto, como es natural, Benejam tuvo sus imitadores y varios fueron los menorquines que se dedicaron a hacer alguna que otra *ruedita*.

Pero cuando la cosa tomó su verdadero empuje, cuando empezó a desarrollarse en verdad la fabricación de calzado, fué cuando empezaron a repercutir aquí los desastrosos efectos de la guerra europea con la falta de transportes y demás consecuencias propias de la anomalía, lo que trajo como secuela la privación casi en absoluto de la introducción del calzado menorquín, obligando también tal escasez a tenerse que surtir en mayor escala de calzado norteamericano, especialmente en la clase de hombre y niño.

A esta sazón, las dos fábricas mencionadas, bajo la experta dirección del señor Benejam y con personal idóneo, en su mayoría hijos de Menorca, no solamente proveía ya a muchas peleterías establecidas en la Habana, sino que surtía en grandes proporciones a las establecidas en el interior.

Muchos dueños de peletería se dieron cuenta después de lo conveniente y beneficioso que les sería proteger a algunos que hacían *rodas* y no se mostraron rehacios en adelantarse suficiente dinero para la compra de materiales con el fin de que les fabricaran para ellos exclusivamente.

Otros peleteros hubo que fueron más allá en su empresa; pues no sólo se dispusieron a ofrecer el dinero para la compra de materiales, sino que se dirigieron al Norte para la adquisición de maquinaria, montando luego fábricas con todos los adelantos modernos, y hoy existen en esta capital nada menos que *veinticinco fábricas*, es decir, veinticinco más de las que existían hace diez años, sin contar las que están haciendo sus preparativos para implantarse, y una porción

TEATRO PRINCIPAL

CINE Y VARIETÉS

Sábado día 12 de Julio de 1919. -- Domingo, día 13

A LAS NUEVE Y TRES CUARTOS

Espectáculo de primer orden

Últimas funciones del notable artista

¿MORENO?

VENTRILOCUIO MUSICAL. — REY DEL XILOFÓN

CON NUEVOS NUMEROS

Nuevo programa de películas

PRÓXIMA SEMANA EUGENIA ROCA

de *rodas* que están esparramadas por la capital.

Claro está que ese calzado de señora que se confecciona aquí es mucho más inferior que el que se fabrica en Menorca, porque ya ha entrado en grado sumo la especulación, y si a mano viene, a los dueños de peleterías les resulta poca diferencia el mismo precio que el menorquín por estar la mano de obra elevadísima debido a la escasez grande de operarios, pero así y todo les conviene más el que se fabrica en el país (puesto que tiene el mismo aspecto que el de esa isla), con la gran ventaja de poder hacer los pedidos en la forma que más les convenga; y a todas horas pueden disponer de calzado de última novedad, pudiendo variar sus vidrieras semanalmente y así se libran de la demora natural que les resultaba al hacer los pedidos a Menorca.

Esto no quiere decir que el calzado de señora menorquín haya muerto para Cuba pues quizás pasando el tiempo, y a medida que las cosas se vayan normalizando puedan competir nuestros paisanos con el calzado del país, principalmente en tipos corrientes, puesto que la mano de obra, como ya hemos dicho, está aquí elevadísima y debido a esto haya o pueda haber una compensación; pero aquella abundancia que se notaba años atrás, esa... seguramente ya no volverá.

Pero con el calzado de hombre ya no pasa lo mismo; porque si bien en

algunas de las mencionadas fábricas se hace algo de esa clase, imitando en lo posible el tipo menorquín, no gusta en el país por resultar bastante deficiente, ni mucho menos el que se recibe de los Estados Unidos, es decir, en las clases de segundas, que distan mucho de la solidez, elegancia y perfección del calzado menorquín; pero los tipos finos que se reciben del Norte estos sí gustan mucho aquí, pero tienen el inconveniente de resultar carísimos, pues tienen que venderse a 16 o 18 dollars el par, lo que priva, como es natural, a poderle dar la salida que fuera de desear.

En cambio, el tipo fino menorquín, que puede competir con cualquiera que se presente en plaza, será siempre el preferido, por más que no ha faltado quien ha influenciado para que se cargaran onerosamente los aranceles para facilitar la entrada al calzado norteamericano.

En cartas sucesivas continuaremos hablando del mismo asunto, en las que expondremos los precios que se pagan por docenas; como también lo que se abona por la mano de obra, algo del calzado a la medida, etc., etc.

La celebrada «canzonetista» Gloria Gil Rey, hija de nuestro paisano el aventajado artista don Juan Gil Rey, debutó en este Teatro Principal.

La señorita Gil Rey ha sido muy bien recibida por el público habanero, el que le ha dispensado la más lisonjera acogida.

El *Heraldo de Cuba* publica una interviú, encabezándola con su fotografía, el que le dedica muy merecidos elogios, y entre los muchos que le dedica, tenemos el gusto de copiar el siguiente párrafo:

«El arte de la señorita Gil Rey, es un arte exquisito. No es el arte basto, descocado y rampón que estamos acostumbrados a oír, en los cuplés de los artistas españoles. De estas deplorables artistas que para producir efecto y sensación, lucen pantorrillas rellenas, gestos lascivos y palabras de burdel. En la señorita Gil Rey todo se atempera a su voz dulce, a su espíritu de niña y a su gentil elegancia.»

Su hermana, la señorita Pilar, debutó también en la Habana, cosechando muchos aplausos.

Después de una breve temporada en Méjico, fué contratada la señorita Gloria en Cienfuegos, cantando las últimas canciones en el teatro Payret de esta capital, saliendo luego para Puerto Rico.

Tuvimos la satisfacción de pasar algunos ratos de charla con su mamá y las simpáticas artistas, recordándonos ratos agradables experimentados en Mahón en sus excursiones por esa isla.

Llaman mucho la atención unos cuadros de frutas del país pintados al óleo, expuestos en las elegantes vidrieras de la acreditada casa de pinturas «Bohemia», establecida en la muy populosa Avenida de Italia.

Dichos cuadros son debidos al pincel de nuestro paisano y amigo muy querido nuestro; el señor Emilio Hernández Portella.

Como menorquines, no podemos ocultar el orgullo y la satisfacción que nos produce contemplar esa preciosa obra hecha con tanta exquisitez y buen gusto, y a trueque de recibir un reproche por parte del artista, damos a la stampa esa noticia, con gran complacencia, pues conocemos muy bien lo modesto que es nuestro buen amigo Emilio.

Vaya nuestra más calurosa enhora buena.

Con gran suntuosidad y lucimiento se celebró el día 5 del mes actual, a las nueve de la noche y en la iglesia de la Caridad del Cobre, el enlace matrimonial de nuestro querido paisano el señor Francisco Orfía, con la agraciada señorita María Luisa Ferrer, hija del difunto comerciante ciudadano don Francisco Ferrer.

Damos nuestra más cordial enhorabuena a nuestro buen amigo Pancho y le deseamos que las primicias de la luna de miel le resulten sabrosísimas.

Debemos manifestar a nuestros queridos paisanos que tendremos mucho gusto en facilitarles cuantos informes deseen, tanto familiares como comerciales, siempre que se trate de asuntos que se relacionen con esta capital y sus suburbios y no sean de índole privada; pudiendo dirigirse a nosotros calle de San Rafael número 54 (altos).

M. Ribé

Habana, Junio, 1919

La revolución en Alemania

Los informes que llegan de Alemania prueban que las revueltas espartaquistas de enero están a punto de repetirse en Berlín.

El saqueo de las tiendas y el asesinato de los comerciantes son hoy día escenas corrientes.

A la plebe «facciosa» se ha unido lo más vil de la población; y los comerciantes de comestibles tienen que defender sus tiendas donde se hallan expuestos al froteo de las turbas.

La huelga de los ferrocarriles se extiende cada día.

Los comunistas despliegan una gran actividad y aconsejan la continuación de la huelga, aunque confinan las gestiones de Noske.

Su propósito es aislar completamente a Berlín, y, sobre todo, impedir toda clase de comunicación con el Este.

En Hamburgo el Consejo de obreros y la Guardia obrera se han hecho dueños del Poder.

Gentes armadas visitan las casas y se llevan los víveres que encuentran en ellas.

Un hombre de confianza de las fábricas ha avisado a Noske que se encargaba de restablecer el orden, y



Sábado 12 Julio 1919. — A las 6 y tres cuartos y a las 10 menos cuarto

ESTRENO de la grandiosa película en 6 partes de la acreditadísima marca TIBER, titulada

Monores de la guerra

magistral interpretación de

Hesperia, Ida Carloni y Alfonso Casini

Domingo sesiones a las mismas horas con el mismo colosal programa.

Muy pronto: La Colosal serie

LAS GARRAS DEL LEON

por MARIA WALCAMP

25912
836

ieva

SALUS EST VITA

La Salud es la vida

y la salud se obtiene y conserva purgándose con frecuencia con el purgante

ZEA

que es eficaz, agradable, inofensivo y económico, pues solo cuesta

25 CÉNTIMOS

Dolor de cabeza

GRIPPE

enfriamientos, dolores de muelas, oídos, etc., se curan rápidamente con el

Sello ZEA

el cual corrige y evita los molestos

Dolores del período

Lacto ZEA

Se recomienda para aumentar la secreción láctea en las recién paridas y en aquellos casos en que por ser deficiente la leche el niño no gana en peso

Caja de 30 papeles, 3'50 pesetas

KOPROL

Laxante excelente
UNA PESETA

DE VENTA EN TODOS LOS CENTROS DE ESPECIFICOS, FARMACIAS Y DROGUERIAS BIEN SURTIDAS.

Representante en Menorca:

Donorenzo S. S. Lda. Mahón

Especialidades ZEA -- Fortuny, 13. -- BARCELONA.

El Laboratorio Farmacéutico ZEA, cuyos preparados tienen su característica especial y bien definida, no necesita para forzar su venta hablar en forma despectiva de sus similares y reconoce que preside en la elaboración de ellos el mismo criterio de absoluta honradez que el usado al preparar las especialidades ZEA

Artríticos,
estais
amenazados...



...de una o varias de estas afecciones debidas a un exceso de ácido úrico no eliminado. El estado artrítico proviene de una nutrición deficiente, es necesario seguir un tratamiento reparador, introducir en la economía un elemento modificador que devuelva a la sangre su fluidez normal y ayude a la reconstrucción de los globulos. Este resultado se obtiene por el uso regular de los

Litínés del Gustin

que eliminan rápida y seguramente el ácido úrico, lavan los riñones y restablecen el equilibrio de la nutrición destruyendo todos los elementos nocivos del organismo. Basta hacer disolver un paquete de Litínés del Gustin en un litro de agua para obtener un agua deliciosa al paladar, que se mezcla fácilmente a todas las bebidas y principalmente al vino al cual da un gusto exquisito.

Con una caja de 12 paquetes se obtiene 12 litros de agua mineral. — Precio: 1'20 pta.



Venéreo :: Sífilis :: Impotencia

Es un hecho cierto y positivo que su curación sólo se ha conseguido con los milagrosos medicamentos

COSTANZI

Millares de cartas de pacientes desahuciados lo corroboran

CONFITES, ROOB, INYECCION Y ELIXIR

Estrecheces uretrales, prostatitis, ostitis, catarros de la vejiga.—Su curación pronta, segura, radical, garantizada, sin producir dolores y evitando las funestas consecuencias producidas por la sondación o medio de los Confites Costanzi, que son los únicos que calman instantáneamente el escozor y la frecuencia de orinar, devolviendo a las vías génito urinarias su estado normal.—Caja, 5 pesetas.

Males venéreos Purgación reciente o crónica, goma militar, úlceras, etc., curación radical, milagrosamente en ocho o diez días, con los renombrados **Confites e Inyección Costanzi.**—Un frasco, 4 pesetas.

Sífilis Curación radical con el **Antisifítico Roob Costanzi**, de purativo insuperable de la sangre infecta. Cura las aneclitias glandulares, dolores de los huesos, impotencia, manchas, erupciones de la piel, pérdidas seminales y cualquiera clase de sífilis, sea o no hereditaria.—Un frasco de **Roob**, 6 pesetas.

Impotencia Haciendo uso del **Elixir Nutro-Musoulina Costanzi**, se evita y cura lo propio que la Anemia, Clorosis, Escrófulas, Artritis, así como que todas las enfermedades constitucionales que tantos estragos causan en la sociedad.—Frasco, 7 pesetas.

Puntos de venta: **En Farmacias y Centros de Especificos.**—Depósito exclusivo: **Laboratorio Grau-Englada, Pasaje Escudillers, 3, Barcelona.**

Consultas médicas, contestando gratis y con reserva las que se hacen por escrito, debiendo dirigir las cartas al Director del Consultorio Médico «COSTANZI»

3, Pasaje Escudillers, 3. -- BARCELONA

AVISO.—Prevenimos al público esté sobre aviso acerca unas burdas imitaciones que se hacen de estos envidiables medicamentos, por un titulado Profesor que dice tener Casa-Clinica en Roma, la que sólo habrá existido en la imaginación del anunciante.

Comerciantes e Industriales

Aumentad vuestras ganancias

El medio más seguro para ello es el anuncio.

No creáis aquello de que «el buen paño en el arca se vende» En la vida moderna se hace preciso buscar los clientes con rapidez.

Toda cantidad gastada en anuncios es extraordinariamente aumentada por los beneficios que con ellos se obtienen. Los comerciantes e industriales que se han hecho ricos han sido gracias al anuncio.

Haced la prueba y os convenceréis de nuestras afirmaciones.

Indicador de Direcciones

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

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 Lladavets.

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

BENTURAS, esmaltes, barnices. Hijo de Pons Murillo. Pi y Margall 34. — Mahón.

PAPELES pintados para decorar habitaciones. — Hijo de Pons Murillo, Pi y Margall 34. — Mahón.

PARA VENDER.—Lo están un cartón con su correspondiente borriquita. — Enfermos en esta imprenta.

LIBROS NECESARIOS para triunfar en la lucha por la vida

OBRAS DEL DOCTOR MARDEN

Estos libros no sustentan principios que combatan ninguna idea política ni religiosa.

I. **Siempre adelante!** Colección de anécdotas y ejemplos que encaminan a voluntad del joven hacia el ideal de la vida intensa.

II. **Abrirse paso.** Confirmación demostrada del criterio sustentado en el primer volumen. Contiene además el interesante estudio LA FUERZA DE LA VOLUNTAD.

III. **El poder del pensamiento.** Enseñanza de cómo influye en el bienestar y en la dicha humana la autoeducación y el dominio de la voluntad. Contiene además LOS ATRACTIVOS PERSONALES.

V. **La iniciación en los negocios** Guía y consejo del joven que emprende la senda de la vida de acción y necesidad luchar.

V. **El éxito comercial.** En este volumen se han reunido los dos libros que constituyen el nexo de correlación para obtener el éxito comercial. Se estudia en ellos la influencia que la armonía entre patronos y dependientes puede ejercer para el éxito en los negocios.

VI. **Actitud victoriosa.** Libro de iniciación, aliento y triunfo en las luchas por la vida.

VII. **Paz, poder y abundancia.** Libro de terapéutica mental, medicina espiritual y guía para la vida sencilla y feliz.

XX. **La alegría del vivir.** He ahí el libro de la vida placida y feliz; la realización del ideal de bienestar y reposo; el descanso mental después de la lucha.

Cada tomo, 4 ptas. en rústica. — 1' cuadernado, 5 ptas.

Véndense en la «Tipografía» Mahonesa, calle Nueva.

PIEDRAS SIMILIS

para la fabricación de «hebillas» para calzado

Desde el número 14 al 16 a pesetas 7'50 el millar.

Desde el número 17 al 22 a pesetas 19'00 el millar.

Depósito y venta en Mahón: Manuel Beltrán Llabrés y C.ª, San Fernando 34.

LA NOVELA LITERARIA

Director: V. Blasco Ibáñez

MONMARTRE

por Henri Duvernois

Prólogo de Blasco Ibáñez

Traducción de G. Gómez Mata

Duvernois es el novelista de Montmartre con su alegre escenario, sus miserias, abyecciones, ternuras e inocencia. «Montmartre» contra lo que parece ser su título es en el fondo una novela tierna y moralizadora. Las aventuras de su protagonista, pobre joven rodeado de seducciones y hostilidades, arrancan lágrimas de emoción.

Véndese en la «Tipografía Mahonesa» al precio de 3'00 pesetas.