

La Voz de Menorca

Número suelto 5 cts.

DIARIO REPUBLICANO

Año X, Número 3.418

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

Mahón martes 13 de Julio de 1915

Redacción y Administración
Calle Nueva.—Teléfono, 123

CREMA INGLESA



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 tiene ácido ninguno. Se adapta 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 insista V. en que le sea servida

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

La codicia

La industria española y el mercado francés (De «La Mañana»)

En Septiembre de 1914, o sea por aquellos días en que nuestra industria nacional se veía tan solicitada y sus productos eran objeto de contratación persistente y apremiante, decíamos desde las columnas de un periódico español que se publica en París:

«Tememos mucho que esos negocios sean de corta duración, que esas contrataciones cesen de un momento a otro, sin que nuestros productores advinieran las razones.»

Hemos podido comprobar que nuestros vaticinios han comenzado a realizarse.

Nuestro pesimismo obedecía al convencimiento que teníamos de la verdadera capacidad y de la defectuosa organización de nuestra industria para acometer la conquista de un mercado nuevo, de un mercado independiente, bien acostumbrado, y por tanto difícil de conquistar por quienes no han salido o no se han emancipado de los viejos usos de todo productor rutinario.

No desconocíamos los métodos y sistemas que aún persisten en nuestro país, ni las costumbres comerciales al uso. Sobre todo, y más que todo eso, temíamos que ante la ocasión inesperada de realizar inopinados y pingües negocios, olvidaran nuestros industriales la conquista del mercado francés; para no pensar en otra cosa que en el «negocio momentáneo» el que venía a ofrecerles una Intendencia preocupada por las apremiantes necesidades de su ejército, movilizadas repentinamente, sin estar preparadas para entrar en campaña.

Aquellas transacciones han cesado, o van cesando, sin que pueda decirse que subsisten por el solo hecho de que algunos talleres o algunas fábricas continúen suministrando algunos millares de metros de paño o algunos millares de pares de zapatos, que una última Comisión les haya encargado a guisa de postres adiós o de consuelo.

«Se debe esto a que la industria francesa, por haber reanudado sus trabajos puede ya satisfacer todas las necesidades de la Intendencia y del mercado civil de ninguna manera. Las fábricas y talleres de Francia no pueden dar abasto ni a mitad de lo que la Intendencia les reclama. El estado de la industria en Francia es casi el mismo que en Septiembre de 1914.»

«Por qué, pues, cesaron las transacciones entre España y Francia? ¿Quién o qué industria y productores abastecen el mercado francés?»

Cesaron aquellos negocios y transacciones entre la industria productora española y el mercado consumidor francés, porque nuestros industriales no hicieron nada para conquistar este mercado ni para que los negocios subsistieran. Por algo los negocios momentáneos se llaman así, y por algo por amarlos demasiado se aprovechan de ellos quienes los miran como a tales.

El negocio se ofrecía inesperadamente, porque no se creía que otras nuevas circunstancias lo repetirían, y porque además el consumidor, más que solicitar, «pedía», y pedía con insistencia, y por cien intermediarios diversos. Nuestros comerciantes e industriales, tratando a relucir la vieja ley de la oferta y de la demanda como supremacía reguladora de precios, elevaban estos sin pensar en que nadie aceptaría que el alza fuera motivada, porque ni estaba armonizada por aquellos días con la escasez de las primeras materias, ni con el riesgo que corriesen las mercancías o los productores.

Cuando sobrevenga la crisis y la paralización de nuestra industria, a consecuencia de una absoluta falta de pedidos—no está lejano ese día—se preguntarán unos y otros, los profesionales y los aficionados a estudiar las crisis económicas: «¿Qué pecado cometió nuestra industria, que de tal manera se la castiga y se prescinde de ella?»

Aquellos negocios que se les presentaron eran fruto de circunstancias imprevistas. No tenían, por tanto, nada que ver ni con el reclamo, ni con la bendición que distinguiera a nuestros productos de los de otros

países. A las apremiantes necesidades del momento sólo acompañaba el factor favorable de nuestra vecindad con Francia. La vecindad y la necesidad apremiante llevaron por sí solas a España a los negocios inesperados.

Como que en Francia se sabía que la producción española era importante y esmerada; pero también se sabía que la producción norteamericana era más importante que la nuestra y que en punto a esmero no le iba en zaga, sino, seguramente, le aventajaba. No obstante, Francia no pensó en Norteamérica desde el primer día.

Pero si Francia no pensó en la gran República americana, ésta sí que pensó en Francia y en su excelente mercado, y digámoslo de una vez: a haber pensado en que en Francia había un gran mercado por obtener y conquistar, mercado serio y fie, debe la citada República americana su éxito y la conquista real que que de él ha hecho; como a no haber pensado en esto se debe que España lo haya perdido; cuando ya lo había obtenido sin conquista, cuando tan fácil, por tanto, era conseguirlo.

Si ha dicho que España perdió sus colonias porque no supo explotarlas, o porque las explotó demasiado. Yo creo que en esta ocasión se puede decir otro tanto con relación a la industria nacional. Esta ha perdido el mercado francés, porque no ha sabido explotarlo, o porque ha querido explotarlo demasiado. Es cierto que para disculpa suya nuestros industriales, o al menos, una gran parte de ellos, podrá replicar, a su vez, que fueron también explotados.

No lo negamos, porque nos consta que al lado y en derredor de una Intendencia honorabilísima, una nube de intermediarios sin escrúpulos cometieron actos reprobables. Los aceptamos así. Pero ello no es bastante para que absolvamos a nuestros productores de sus yerros y torpezas.

Por qué cometieron error y torpeza al confiar al primer venido. Cometieron error y torpeza esperando que viniera el desconocido, y entrando en tratos con él. Y mayor error y torpeza cometieron al confiar, más tarde, al adivinado con el comerciante y comprador serio, de crédito y de honorabilidad y solvencia indiscutibles. El error y la torpeza subieron de tono cuando nuestros comerciantes plantearon los negocios en las mismas invariables condiciones, fuera quien fuera el cliente, fueran cuales fueran las garantías que éste aportara.

Esta actitud de nuestros industriales, viniendo a confirmar aquello de la obsesión por el negocio momentáneo, ha resultado un desaire para el cliente serio; desaire que esta clase de cliente no perdonará nunca, y que se resolverá en una definitiva descalificación del industrial español. Y como resulta difícil convencer al desairado por unos de que existe otra legión de otros industriales respetables y tratables, entendidos y dignos de toda consideración, resulta que la torpeza de unos pocos perjudicará irreparablemente a la mayoría, y en definitiva, a toda la industria de nuestro país.

Añádase a este error y torpeza en el planteamiento de los negocios, las condiciones draconianas—hijas de la ignorancia en que estaban nuestros productores de la situación interna de este mercado—puestas en práctica obstinadamente.

Me refiero a las de pago al contado, pago en taller o fábrica, comprobación y recepción de mercancías en los mismos, la fastidiosa de «salvo venta», que tantas especulaciones engendró y tantos negocios estropeó y no creemos que haya quien diga que nuestros industriales hicieron algo para granjearse las simpatías del consumidor francés, para establecer relaciones comerciales que afianzaran nuestras transacciones.

Por todo esto, por esas torpezas y pecados, nuestra industria deja de ser solicitada por el mercado francés y por razones opuestas, aciertos y virtudes diferentes, el mercado de Francia ha pasado a manos de Norteamérica.

LUIS G. VINAS.

Los alemanes en Barcelona

De nuestro colega «El Liberal», de Barcelona, copiamos la siguiente información:

«Esta mañana, cuando en cumplimiento de nuestros deberes informativos estuvimos en el Palacio de Justicia, pudimos comprobar que por esta vez las demasías de los alemanes que se albergan en el viejo Matajero de Gracia no quedaron impunes.

Las autoridades judiciales ya han tomado cartas en el asunto.

Inmediatamente después de ocurridos los reprobables sucesos, que llegaron hasta nosotros de rumor público y que quedan relatados, se dio cuenta del hecho al Juzgado en funciones de guardia, que lo era el del distrito de la Barceloneta.

El digno juez don Gervasio Cruces, visto el parte de la policía, ordenó la comparecencia de los que intervinieron en el alboroto y puso luego en manos del Juzgado del distrito de la Concepción, en cuya demarcación se desarrolló el hecho de autos, todo lo diligenciado.

Por los pasillos del Palacio de Justicia oímos la siguiente versión del suceso:

Anoche, como en otras anteriores, veinticinco o treinta súbditos alemanes de los que se alojan en el matajero de Gracia, se hallaban en un establecimiento de bebidas de la calle de Milá y Fontanals.

Los alemanes comenzaron a disputar entre sí y en forma tan violenta, que llegaron a producir la alarma entre el morigerado vecindario de la citada calle e inmediatas.

La disputa tomó proporciones verdaderamente serias. Los alemanes comenzaron a reñir brutalmente, propinándose mutuos puñetazos y patadas.

Como el escándalo fuese grande, se acercó a los que reñían el sereno de la calle de Milá y Fontanals, José Feu, de cuarenta y ocho años.

Trató Feu de apaciguar los ánimos de los alemanes; pero éstos que estaban fuera de sí, tal vez por el exceso de consumaciones hechas, maltrataron al sereno y le quitaron el chuzo.

Acudió en auxilio de Feu su compañero el sereno de la calle de las Torres y algunos vecinos, entre ellos Esteban Moragas, quien al tratar de separar a los alemanes fué herido.

También resultó de la refriega con diversas lesiones leves el alemán Pablo Kaiser.

A Esteban y al alemán se les curó en la Casa de Socorro de la Ronda de San Pedro.

Hoy comparecieron ante el juez de la Concepción los principales actores de este suceso.

Desfilieron por el Juzgado los dos serenos aludidos, el lesionado Moragas y varios alemanes.

LAS ATROCIDADES ALEMANAS

Juicios del Papa

«Le Figaro», diario católico, publica el relato de una nueva entrevista de Fernando Lauder, antiguo secretario de la Embajada de Francia cerca del Vaticano. Según él, Benedicto XV se expresó en los siguientes términos: «Año a Francia como hace quince años manifesté. He hecho cuanto he podido en favor de los prisioneros. Envío socorros a las Asociaciones de caridad y elevo plegarias por la paz, rogando a Dios que devuelva la tranquilidad al mundo. He encargado al cardenal arzobispo de Colonia que dé a conocer al emperador Guillermo mis quejas por el bombardeo de la catedral de Reims y le haga presente mi ruego de que proteja los edificios religiosos. El soberano alemán me contestó que haría cuanto estuviese en su mano para atenderme. Por mi parte nada puedo hacer si ese monarca no cumple su promesa.»

Su Santidad prosiguió: «Me preguntáis si condeno en principio las atrocidades cometidas? No basta decir que en principio las condeno concretamente? Todo el mundo sabe que Alemania las ha cometido; pero, por mi parte, no me es dable precisar las reprobaciones, como algunos desearían, porque me faltan los elementos necesarios. Solamente oigo aquí el toque de una campana, y en todo caso condeno muy enérgicamente el martirio de los pobres sacerdotes belgas y otros muchos horrores, sobre los cuales se va haciendo luz.»

Su Santidad terminó diciendo: «Estoy aguardando una ocasión para convencer a Francia de mis simpatías.»

La excitación ambiente

Barcelona, 10.

De poco tiempo a esta parte se está formando en Barcelona un estado de excitación tal, que nada tendría de particular llegue un día en que las pasiones se desborden y ocurran sucesos lamentables, que, en nuestro concepto, a toda costa se deben evitar.

La mayor parte de los periódicos de Madrid ya se han hecho eco de esa excitación ambiente.

«El Progreso» publica hoy un vibrante artículo de don Alejandro Lerroux.

Se titula el trabajo periodístico del ilustre jefe radical, «Requetarías». En él expone Lerroux la orientación del partido radical en esa enojosa cuestión de los requetés, que han pretendido adueñarse de las calles de Barcelona por el terror.

Lerroux hace un violento llamamiento al Gobierno y dice al final de su artículo:

«Con tiempo fué prevenido el Gobierno de tal estado de cosas en Barcelona, y nada hizo.»

La agente de orden, los neutralistas germanófilos y los aliados pacifistas, comienzan a clamar al cielo: Los jóvenes bárbaros se agitan y van a salir a la calle. ¿Qué va a pasar aquí?

Y en seguida lo filosofía barata: fanatismo contra fanatismo, barbarie contra barbarie.

Pues bien; no va a pasar nada, sino que nuestros amigos vuelven a la calle y los requetés vuelven a la santa paz de sus cómodos hogares.

Porque, una de dos: o los mete en su casa la autoridad o los metemos nosotros; nosotros y nuestros amigos.

Y a varios vamos: ¿Cómo? Una de las cosas que más debe temer la burguesía de la liquidación de esta guerra, es la nueva moral que va a formarse, y que aprovecharán en la lucha los más débiles.

Comerciantes e Industriales

La nueva lámpara "NITRA"

ha resuelto el problema del alumbrado eléctrico económico

Todos los arcos voltaicos deben sustituirse por la nueva lámpara NITRA

Consumo medio watio por bujía: la más adoptada por el

comercio e industrias, lo cual comprueba fijando

se en los establecimientos. Una lámpara "NITRA"

de 200 bujías consume como una lámpara de fila-

mento metálico de 100 bujías o una de filamento

carbón de 25 bujías.

TIPOS 200, 400, 600, 1000, 1500, 2000 y 3000 bujías

De venta en todas las Centrales y Establecimientos de Electricidad

A. E. G. Thomson Houston Ibérica (S. A.)

MADRID - BARCELONA - BILBAO - GIJÓN - VALENCIA - SEVILLA - ZARAGOZA

HAGA UNA PRUEBA CON EL Sunlight Jabón

Ningún argumento a favor del Jabón

Sunlight es más convincente que la

prueba del Jabón. El Jabón Sunlight

está hecho para ayudar y, en efecto,

ayuda. Facilita el trabajo pesado y,

disminuyendo el

constante frotar y

golpear, hace

la labor sencilla

y perfecta.

El Jabón

Sunlight

es un ex-

celente

obrero.

le ahorra di-

nero, trabajo y

ropa. ENSÁYALO.



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

HERNIAS Y RELAJACIONES

La operación no es cura radical

Al peligro de morir de la operación hay que agregar el de la recidiva de a hernia si el operado escapa con vida y no usa, después del operado, un adecuado aparato protésico, no un bragero o un vendaje cualquiera. Hecha infaliblemente: no sufre engaño ni decepción; no padece, no muere de extrangulación de la hernia ni de la operación y se quita el sufrimiento de la dolencia quien únicamente acepta lo sancionado por la EXPERIENCIA, reconocido por la CIENCIA y refrendado en el alto PODER JUDICIAL, cual las perentorias creaciones Ramón.

Retención y curación radical en todas edades sin

operar, con comodidad, recato y en breve tiempo

Véase el folleto instructivo que el especialista don Pedro Ramón remite gratis a quien lo solicita. Despacho: CARMEN, 38, piso 1.º, Barcelona.

NOTA: Los aparatos herniarios, vendajes abdominales, pesarios especiales y demás creaciones del especialista don Pedro Ramón son las únicas que han merecido unánimes y laudatorios elogios de todas las Reales Academias de Medicina y Cirugía, incluso la de Palma de Mallorca, y también las únicas presentadas al examen de todos los señores Médicos de la isla de Menorca por el Delegado que cada año, a fines de Julio, visita las poblaciones de la misma. De cuantos no les es posible acudir a esta Casa y piden el folleto instructivo que se ofrece, se toma nota para en su día avisarles por carta la fecha fija en que podrán consultar en Mahón y Ciudadela con dicho delegado.

El jabón Tango Argentino y CREMADORA

son los productos predilectos de toda persona amante de su cutis

Creación de la Perfumería El Cid de Barcelona

Pidanse en todas partes