

LOTERIA

JULIO, 1942 — Nº 1

ÓRGANO DE LA LOTERÍA NACIONAL DE BENEFICENCIA

DIRECCIÓN: 1903 - GUILLERMO KATALLA



He aquí una gráfica del momento que ha de llevar al ánimo de los cooperadores de esta empresa la alegría del premio gordo o la desilusión de la mala suerte. Lea Ud. en nuestras páginas muchos datos que lo pondrán al tanto del progreso que periódicamente ha venido alcanzando esta institución.

La LOTERIA

ORGANO DE LA LOTERIA NACIONAL DE BENEFICENCIA

DIRECTOR: JOSE GUILLERMO BATALLA

GERENTE:

ENRIQUE A. JIMENEZ

SUB-GERENTE:

SAMUEL LEWIS JR.

TESORERO:

ANTONIO E. DORADO

SECRETARIO:

JOSE A. SIERRA

SUMARIO

	Páginas.
PLAN DEL SORTEO EXTRAORDINARIO DEL 20 DE SEPTIEMBRE-----	4
EDITORIAL-----	5
LOS BENEFICIOS DE LA LOTERIA NACIONAL-----	6
UNA EXCITATIVA-----	7
DESVENTAJAS DEL CHANCE CLANDESTINO-----	8
UNA GIRA TRIUNFAL-----	9
UN HOMENAJE JUSTICIERO-----	10
UNA GRATA ROMERIA-----	11
A UD. LE INTERESA SABER-----	12
UNA INFORMACION INTERESANTE-----	13
SECCION LITERARIA-----	14
AYER Y HOY-----	16
PREMIOS PAGADOS EN JUNIO-----	18
DE LA NADA A MILLONARIOS.—F. H. BOYCE-----	19
PROTEGIENDO A LAS BILLETERAS-----	24
MESA REVUELTA-----	25

**LA JUNTA DIRECTIVA DE LA
LOTERIA NACIONAL DE
BENEFICENCIA**

Presidente: CORONEL MANUEL PINO R.

MINISTRO DE SALUBRIDAD Y OBRAS PUBLICAS

Vice Presidente: ANA DE LA G. DE JAEN GUARDIA

PRESIDENTA DE LA CRUZ ROJA NACIONAL

Secretario: JOSE ANTONIO SIERRA

DIRECTORES

JUAN ANTONIO GUIZADO

COMANDANTE DEL CUERPO DE BOMBEROS

PADRE DOMINGO SOLDATTI

DIRECTOR DEL HOSPICIO DE HUERFANOS

ERNESTO DE LA GUARDIA Jr.

PRESIDENTE DE LA CAMARA DE COMERCIO

EDUARDO DE ALBA

GERENTE DEL BANCO NACIONAL

Ing. MANUEL J. ZARATE

SUPERINTENDENTE DEL HOSPITAL SANTO TOMAS

**PLAN DEL SORTEO EXTRAORDINARIO No. 1226
DE 30 FRACCIONES, QUE SE JUGARÁ
EL 20 DE SEPTIEMBRE DE 1942**

PREMIO MAYOR

1 PREMIO MAYOR.....	B.	60.000.00
1 SEGUNDO PREMIO.....		18.000.00
1 TERCER PREMIO.....		9.000.00
18 APROXIMACIONES DE...B.	600.00 cada una..	10.800.00
9 PREMIOS DE.....	3.000.00 cada uno..	27.000.00
90 PREMIOS DE.....	180.00 cada uno..	16.200.00
900 PREMIOS DE.....	60.00 cada uno..	54.000.00

SEGUNDO PREMIO

18 APROXIMACIONES DE...	150.00 cada una..	2.700.00
9 PREMIOS DE.....	300.00 cada uno..	2.700.00

TERCER PREMIO

18 APROXIMACIONES DE...	120.00 cada una..	2.160.00
9 PREMIOS DE.....	180.00 cada uno..	1.620.00

1.074

Total..... B. 201.180.00

PRECIO DEL BILLETE B. 30.00

PRECIO DEL TRIGÉSIMO B. 1.00

La LOTERIA

CIUDAD DE PANAMA, REPUBLICA DE PANAMA

Julio 1942

EDITORIAL

LO QUE ES ESTA EMPRESA

Obedecen las líneas editoriales del presente número a nuestro empeño por llevar a la mente de todos los que, en mayor o menor escala contribuyen al sostenimiento de esta empresa oficial, la seguridad de que al invertir sus dineros en la compra de billetes de la Lotería Nacional están llevando a cabo una obra de positivo beneficio para la comunidad panameña.

Si no fueran suficientes los interesantes datos estadísticos que nuestra prensa y los boletines oficiales le suministran al público periódicamente, abundan muchas otras razones para considerar a la Lotería Nacional de Beneficencia como una de las instituciones del Estado de mayor importancia rentística y de más provecho comunal que existen en nuestro suelo.

En respaldo de este aserto vamos a mencionarles a nuestros lectores a continuación las entidades y establecimientos públicos que se sostienen o se ayudan con los fondos de esta empresa. Ellos son: Los Hospitales de Santo Tomás y Amador Guerrero, en Panamá y Colón, respectivamente; los Hospitales de Aguadulce, Chitré, Soná, Santiago, David, Bocas del Toro y La Palma, Preventorio de Penonomé, Leprosorio de Palo Seco, Asilo de Bolívar y Crónicos, Hospicio de Huérfanos, Cruz Roja Nacional, Asilo de María Auxiliadora, Orfelinato de la Santa Familia, Casa de Beneficencia de David, Sociedad San Vicente de Paúl, Orfelinato San Vicente de Paúl, Casa Cuna, Asilo de la Infancia, Cuerpos de Bomberos de Panamá y Colón, Orfelinato de María Auxiliadora en Chitré, Hogar de la Niñez, Escuela Correccional de Mujeres, Escuela Correccional de Colón, Escuela de Enfermería, Retiro de Matías Hernández y Hospital de Profilaxis Venérea.

El dato que antecede, cuya veracidad y elocuencia están fuera de discusión, deberá, no tan sólo ratificar en el ánimo de la colectividad la convicción de que con su ayuda realiza obra buena y plausible, sino acrecentar también las simpatías a que son acreedoras las empresas que, como la Lotería Nacional, representan, no una fuente exclusiva de lucro para determinado número de personas, por lo general pudientes, sino un medio legítimo y justo para que se practique en favor del mayor número, formado casi siempre por los menesterosos, la más noble y santa de las virtudes humanas: la Caridad.

LOS BENEFICIOS DE LA LOTERÍA NACIONAL

Como información que debe interesarle al público favorecedor de esta empresa, consignamos a continuación el importante Memorandum que nos ha sido galantemente facilitado por el Director de Salubridad Pública, y que, en forma elocuente, pone de manifiesto los inmensos beneficios que recibe la comunidad menesterosa de nuestro país con los ingresos de la Lotería Nacional. Dice así el referido documento:

La Dirección de Salubridad en su servicio de Asistencia Pública está en capacidad de apreciar, con mayor exactitud que ninguna otra Institución del Estado, los inmensos beneficios que por su conducto reporta la Lotería Nacional de Beneficencia a la comunidad panameña.

Unos cuantos datos estadísticos, recopilados globalmente, pueden dar al lector una idea de la influencia que debe reconocerse a la Lotería en este aspecto de la actividad gubernamental, si tomamos en consideración que una gran parte de las erogaciones para el desarrollo de tales labores tiene como fuente directa las subvenciones otorgadas por esa Institución.

El crecimiento demográfico que ha experimentado nuestro país en los últimos años por causas conocidas, han dado una marcada preeminencia a la tarea de asistencia en que están empeñados todos los establecimientos dependientes de esta Sección, tanto los dedicados a la curación de enfermedades y atención de pacientes, como los que tienen bajo su cuidado la labor de prevención sistemática, la difusión de preceptos higiénicos entre el elemento popular y la educación de ese mismo sector en las normas sanitarias más elementales.

Como un ejemplo tenemos que los hospitales de la República han atendido y tratado durante el año pasado aproximadamente 31.323 pacientes y en los cinco primeros meses transcurridos del presente alcanzan ya la suma de 12.106.

Las Enfermeras de Salubridad, cuya fructífera labor se está haciendo sentir notablemente entre los barrios pobres, atienden un promedio mensual de 8.000 casos, llevando el consejo científico y el valioso concurso de sus conocimientos hasta las insalubres viviendas del obrero, a las madres cuyos recursos económicos no les per-

miten la visita periódica a la clínica del médico y a los niños a quienes la ignorancia paterna tenía sumidos en un lamentable y peligroso descuido higiénico.

No hay duda de que tal esfuerzo del Estado necesita ingentes sumas para sufragar los gastos de equipo, materiales, personal, etc., y es en ese punto donde se hace notar la importancia de la Lotería Nacional de Beneficencia, cuya renta es puntal sobre el cual descansa parte considerable de esa estructura oficial.

Y podrá tomarse una idea aproximativa de las grandes proporciones que adquiere el monto de gastos para tal labor, si observamos que a los Hospitales de la República se ha destinado para el bienio actual un millón, cuatrocientos cincuenta y seis mil setecientos balboas y que el mantenimiento de otras instituciones como el Retiro de Matías Hernández, el Hospital Profiláctico, el Cuerpo de Enfermeras de Salubridad, etc., requiere más de medio millón de balboas.

Pero no se detienen allí nuestras observaciones, ya que si deseáramos medir lo más posible la efectividad de esos servicios a favor de los asociados, las estadísticas lo dirían claramente al demostrar que el año pasado fueron dados de alta un noventa y dos por ciento de los enfermos graves internados en los Hospitales de la República.

Por una simple operación divisoria nos cercioraremos de que los Hospitales han gastado por término medio la cantidad de cincuenta balboas por cada paciente, rata que por sí sola nos sirve de índice para apreciar el "standard" de la asistencia que en los hospitales se presta a la ciudadanía.

Es pues, deber de todo el que, en virtud de la equidad y la justicia, al darse cuenta cabal de la estrecha relación existente entre la Lotería Nacional de Beneficencia y la salubridad pública, reconozca los frutos que rinde esa Institución, cooperar para su auge y desarrollo, y brindarle el apoyo que merece un esfuerzo de tal naturaleza y proyecciones, en el que cada individuo, tarde o temprano, verá reciprocado con creces el grano de arena de su contribución personal.

Director de Salubridad Pública.

UNA EXCITATIVA

Fieles a nuestro propósito de propulsar y difundir la producción poética en el país, propósito ya exteriorizado en nuestro editorial del número anterior de esta Revista, nos permitimos requerir del modo más encarecido a todas aquellas personas que tienen el valor de quebrantar con el cultivo de las bellas letras—los ritmos de lucro y de frivolidad que imperan en nuestro suelo, a que nos ayuden a hacer de esta sección un medio informativo de las actividades de nuestro reducido Parnaso.

Existe en nuestra tierra un número selecto de cultores del verso que muy bien podrían, si así lo quisieran, favorecernos con sus producciones, en la confianza de que, dentro del marco de una justa apreciación, libres de esos egoísmos mezquinos y de esos apasionamientos malsanos que, por desgracia, son tan comunes entre nosotros—, las acogeremos y publicaremos en estas páginas.

Vaya dirigida, pues, esta excitativa a los compatriotas nuestros señores Enrique Geenzier, Demetrio Korsi, Maria Olimpia de Obaldía, Ana Isabel Illueca, Stella de Vernacci, Hortensio de Icaza, Roque Javier Laurenza, Rogelio Sinán, Demetrio Herrera S., Ricardo Bermúdez A., Eduardo Ritter Aislán, Moisés Castillo, Lucas Bárcenas, Jorge Enrique de Icaza, Aizpuru Aizpuru, Elías Alaín, Santiago MacKay, y otros más cuyos nombres se escapan de momento a nuestra memoria.

Para todos ellos, de antemano, las más cumplidas gracias por la bondadosa atención que quieran dispensarle a este requerimiento.

LA DIRECCION.

COMO HA VENIDO PROGRESANDO EL SORTEO POPULAR CONOCIDO CON EL NOMBRE DE "CHANCE", QUE INICIO SU PRIMER JUEGO EL 24 DE SEPTIEMBRE DE 1939, CON EL NUMERO DE

52 series, o sea.....	5.200 billetes
En Enero 1940, 60 series.....	6.000 "
En Junio 1940, 67 ".....	6.700 "
En Enero 1941, 140 ".....	14.000 "
En Junio 1941, 280 ".....	28.000 "
En Enero 1942, 350 ".....	35.000 "
En Junio 1942, 500 ".....	50.000 "

PROGRESO ALCANZADO EN LOS SORTEOS ORDINARIOS:

En noviembre de 1940 el billete tenía.....	18 fracciones
En Diciembre de 1940.....	20 "
En Abril 1941.....	22 "
En Junio 1941.....	25 "
En Septiembre 1941.....	26 "
En Junio 1942.....	30 "

DESVENTAJAS DE COMPRAR EL "CHANCE"

CLANDESTINO:

PRIMERO: Peligro de que a usted no le paguen si su número resulta ganador.

SEGUNDO: Viola usted las leyes del país que prohíben los juegos clandestinos.

TERCERO: Contribuye usted a acrecentar la fortuna de los **CHANCEROS**, generalmente extranjeros que vienen a nuestro país a ganar dinero para luego gastarlo en otra parte.

VENTAJAS DE COMPRAR EL CHANCE OFICIAL

PRIMERO: Tiene usted la seguridad más absoluta de recibir sus premios inmediatamente después de cada sorteo.

SEGUNDO: Contribuye usted a aliviar el dolor de los pobres, ya que con las ganancias de la Lotería Nacional de Beneficencia se sostienen los hospitales, asilos, orfelinatos, etc., de nuestro país.

TERCERO: No está usted violando las leyes de Panamá, que prohíben los juegos de "chance" clandestino.

UNA GIRA TRIUNFAL



Las gráficas que aquí reproducimos nos muestran un aspecto del recibimiento dispensado a nuestro Primer Mandatario con motivo de su reciente visita a las Provincias centrales.

La actitud de nuestra colectividad interiorana al rendirle el homenaje de su calurosa simpatía y de su entusiasta apoyo al Jefe del Estado, se justifica plenamente. Los pueblos saben discernir entre el buen y el mal gobernante; y el hecho, varias veces repetido entre nosotros, de que soporte con mansedumbre rayana en estoicismo los abusos y las explotaciones de que se les hace víctimas, no significa que hayan perdido la sensibilidad ni el juicio que los capacita para justipreciar entre la acción benéfica y la dañina de sus guías o conductores. Los pueblos saben diferenciar entre el sátrapa arrogante que fla-

gela sus espaldas con el látigo del ultraje y que atenta contra su libertad hasta en las más nimias manifestaciones de la existencia, y el mandatario ecuaníme, comprensivo y sereno cuyas actuaciones van dirigidas al bienestar común y al respeto de los derechos ciudadanos; en una palabra: entre el hombre que destruye y el hombre que edifica. De ahí el fervoroso regocijo que ha encontrado don Ricardo Adolfo de la Guardia entre la comunidad interiorana en los diversos lugares de su recorrido. Y es que él no solamente representa hoy día en el cielo de nuestra patria algo así como el arco iris de la armonía nacional, sino que constituye una sólida garantía de sanas intenciones, de adhesión decidida a los ideales democráticos, y de rectitud y honradez en el manejo de los negocios públicos.



UN HOMENAJE JUSTICIERO



desarrollo más satisfactorio, destacándose entre los números el del discurso de don Carlos E. Villalaz, intelectual de nota, y las felices recitaciones de la simpática y anlaudida artista nacional, Señorita Silvia Villalaz.

Bien haya el suelo en donde se le rinde culto de admiración a la lira que vibra con acordes armoniosos y triunfales. Y bien haya la tierra donde se premia y se honra el valioso acervo intelectual. Muévase siempre al soplo de tan generosos impulsos la acción colectiva, y se hará patria grande, respetada y feliz!

Con motivo de tan justificado homenaje al aclamado aeda Geenzier, el Director de esta Revista, que siente por él admiración y afecto, tuvo a bien dedicarle el soneto que seguidamente reproducimos:

MENSAJE

✓ A Enrique Geenzier, en la noche de su coronación, afectuosamente.

Noble hermano, poeta de valía
por tu verso, de clásico modelo,
que es fragancia sutil, lumbré de cielo,
carne de corazón hecha armonía.

En la noche del 26 de Junio pasado se celebró en nuestro Coliseo la coronación del exquisito poeta nacional don Enrique Geenzier, cuyo prestigio como miembro del Parnaso panameño ha traspasado los linderos de la patria.

El homenaje, que revistió los caracteres de brillantez y majetuosidad propias de las simpatías y los méritos del compatriota consagrado, es signo halagador del aprecio que le merecen a la comunidad los esfuerzos de quienes, en una u otra forma, le dan brillo a nuestro país en el campo improductivo de las bellas letras. El programa elaborado para dicha pleitesía tuvo el

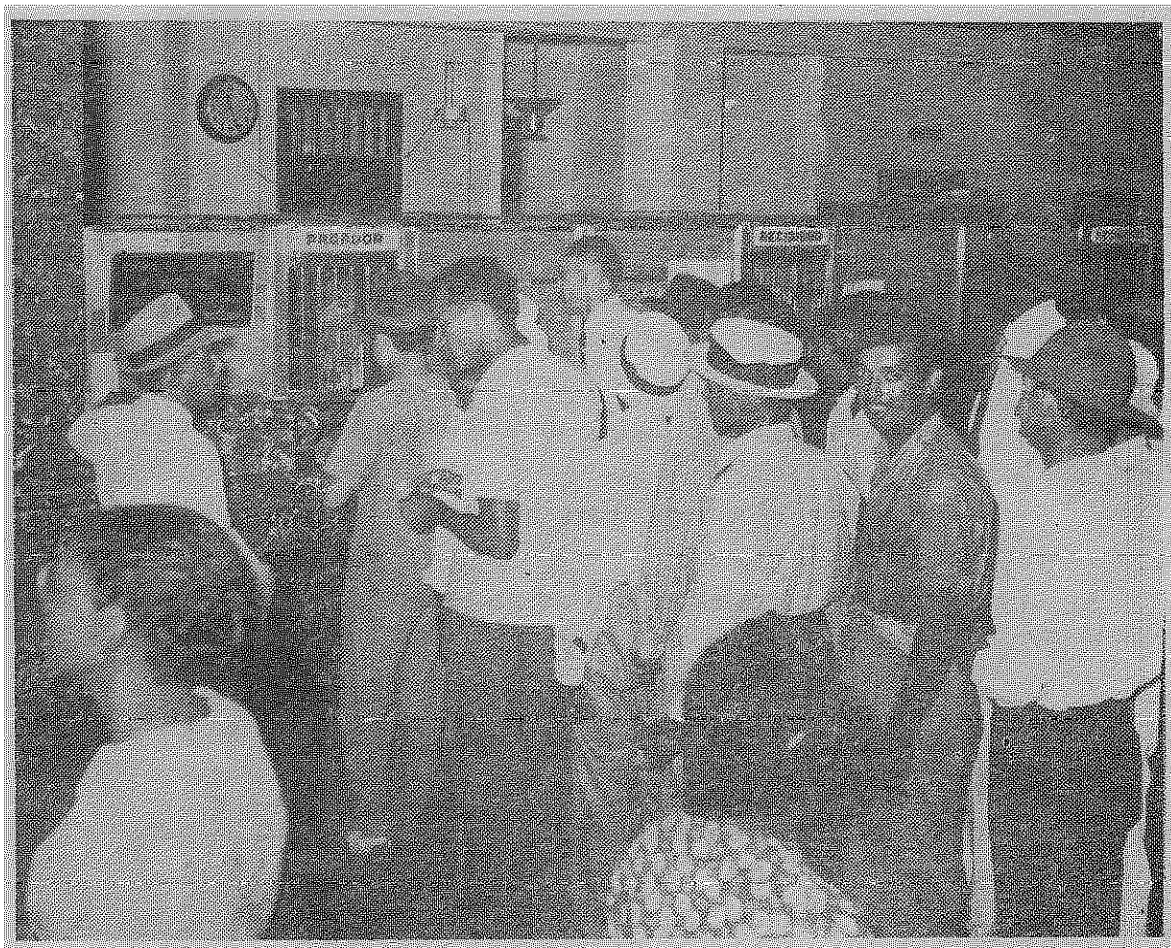
En esta noche de tu pleitesía,
en que, al grato calor de un justo anhelo,
premia la Patria tu constante celo
por darle mayor lustre y nombradía;

cuando bajo la acción emocionante
del tributo, una lágrima quemante
y traicionera de tus ojos fluya,

piensa que, ungida con el fiel aroma
de la Amistad, a mi pupila asoma
otra lágrima hermana de la tuya.

José Guillermo BATALLA.

Junio 26 de 1942.



He aquí uno de los momentos, muy repetidos en el curso del mes, en que la fila interminable de los favorecidos por la Fortuna va desfilando frente a las ventanillas de esta institución para recibir el importe de sus respectivos premios. Si Ud. lector, tiene interés en participar en esta romería constante de los protegidos por la Suerte, dispóngase a comprar semanalmente su billete, seguro de que al hacerlo así busca Ud. su propia conveniencia económica y contribuye en la obra intensa de beneficio público que se lleva a cabo con los dineros que ingresan a la Lotería Nacional de Beneficencia.

Misterios de la Naturaleza.

Muchos son los misterios que no alcanzamos a explicarnos. Sentimos frío, por ejemplo, más, acaso hemos descubierto exactamente de qué modo se produce? Estamos más instruídos que nuestros mayores sobre los fenómenos del rayo, pero, cuál es la naturaleza de esta materia eléctrica que se manifiesta de un modo tan terrible en las tempestades? Sabemos que la vista discierne las imágenes de los objetos que conmueven la retina, y que el oído percibe las vibraciones del aire, más, qué viene a ser el tener esas percepciones y cómo se ejecutan? El aire y el fuego están continuamente a nuestra vista, más, cuál es su verdadera naturaleza y cómo se producen sus diferentes efectos? En una palabra: Sobre la mayor parte de los objetos no tenemos principios seguros e incontestables; estamos reducidos, cuando más, a conjeturas y probabilidades. La Naturaleza nos ofrece a cada paso maravillas que confunden, y aunque se han hecho algunas investigaciones y descubrimientos, quedan siempre mil cosas que no podemos comprender.

M. Sturm.

A UD: LE INTERESA SABER

Que con la gran demanda de billetes es conveniente que no espere el sábado para la compra de sus billetes, porque corre el peligro de no encontrar su número.

Que es conveniente, siempre que Ud. compre billetes, tomar nota del número de los folios correspondientes, pues si se le extravía, Ud. no puede presentar denuncios, etc., sin este importante detalle.

Que es conveniente, coleccionar esta revista pues se seguirán publicando vistas históricas del Panamá de hace 40 años y del Panamá de nuestros días.

Datos interesantes que debe el público conocer y que se relacionan con la Lotería Nacional de Beneficencia

Al señor Presidente de la República, don Ricardo Adolfo de la Guardia, le debe el gremio de expendedores de billetes de la Lotería Nacional el apreciable aumento de B/. 85.756.86 sobre la comisión que venían percibiendo por su trabajo, de acuerdo con las cifras contenidas en los interesantes datos que ofrecemos a continuación.

Es así, con hechos y no con promesas que generalmente no son más que una palabrería hueca y engañosa, como se hace obra de provecho y se ayuda a los hijos del pueblo.

Comisión percibida por los billeteros en el primer semestre de 1942

B/. 514.541.18

La misma comisión en el primer semestre de 1941

B/. 301.605.49

Diferencia a favor de los billeteros con motivo de ventas en el primer semestre de 1942

B/. 212.935.69

Suma que representa el 1% de aumento en el primer semestre de 1942, obra del señor Presidente de la República

B/. 85,756.86

Los inconstantes

Los inconstantes son seres prematuramente fracasados. Su entusiasmo sin límites los impulsa a abrazar mil empresas que son omnipotentes para llegar a feliz término, pues que cuando llegan a la mitad del camino recorrido, otra idea flamante los absorbe. Son constructores en potencia. Conciben en el terreno de lo utópico, pero la realidad es superior a sus arrestos y a su tesón por conseguir lo propuesto. Pasan la vida tejiendo proyectos, pero su labor en éstos es de ardillas, lo mismo que las vueltas y revueltas de este animalito.

Con la décima parte de lo que sueñan podrían alcanzar un medio de vida o llegar a una meta. Pero la inconstancia los pierde y les juega sus malas pasadas. Por eso son víctimas de su versatilidad, juguetes de los caprichos que fomentan.

Eduardo Kelley.

INMORTAL

*Es mi cerebro nido de alondras
que cuando el alba vierte su luz,
buscan las fuentes, buscan las frondas,
los prados verdes, la sierra azul.*

*Mi pecho es nido de ruiseñores
y cuando llega la noche gris
de las estrellas a los fulgores
alegres vuelas sobre el pensil.*

*Cantan cuando arde la tarde rubia,
si el cielo es claro, si el cielo es gris;
cuando sus trenzas suelta la lluvia,
si llora Octubre, si danza Abril.*

*Cuando aleridos
estén los nidos
porque les falta calor y luz,
morir no pueden mis ruiseñores,
ni mis alondras, que en bellas flores
han de trocarse junto a mi cruz.*

*Cantarán siempre las aves mías,
mas en mi tumba sus armonías
serán efluvios de suave olor;
serán sus alas ondas de aromas,
e irán por valles, fuentes y lomas
cantando ufanas, cantando a Dios.*

MARIA OLIMPIA DE OBALDIA.

INVOCACION

*Señor! A donde se dirige hoy día,
transformado en famélica jauría,
este rebaño humano
que salió de tu mano
miraculosa y pia?*

*En donde está, Señor!, aquél mandato
del recíproco amor
que hace el proceso del vivir tan grato
y tan fecundo y tan prometedor?
De qué han servido a nuestra humanidad
tus múltiples ejemplos de bondad?
Oh, buen Señor, no dejes que tu obra
perezca entre la ira y la zozobra
en que se agita el mundo! Sé más fuerte
que el Odio y que la Muerte.
Sé compasivo nuevamente, y haz
que cese el toque del clarín de guerra,
y que sobre la faz
ensangrentada y mustia de la Tierra,
como una santa bendición del Cielo,
la bíblica paloma tienda el vuelo
con el ramo de olivo de la Paz.*

JOSE GUILLERMO BATALLA.
1942.

BUTTERFLY

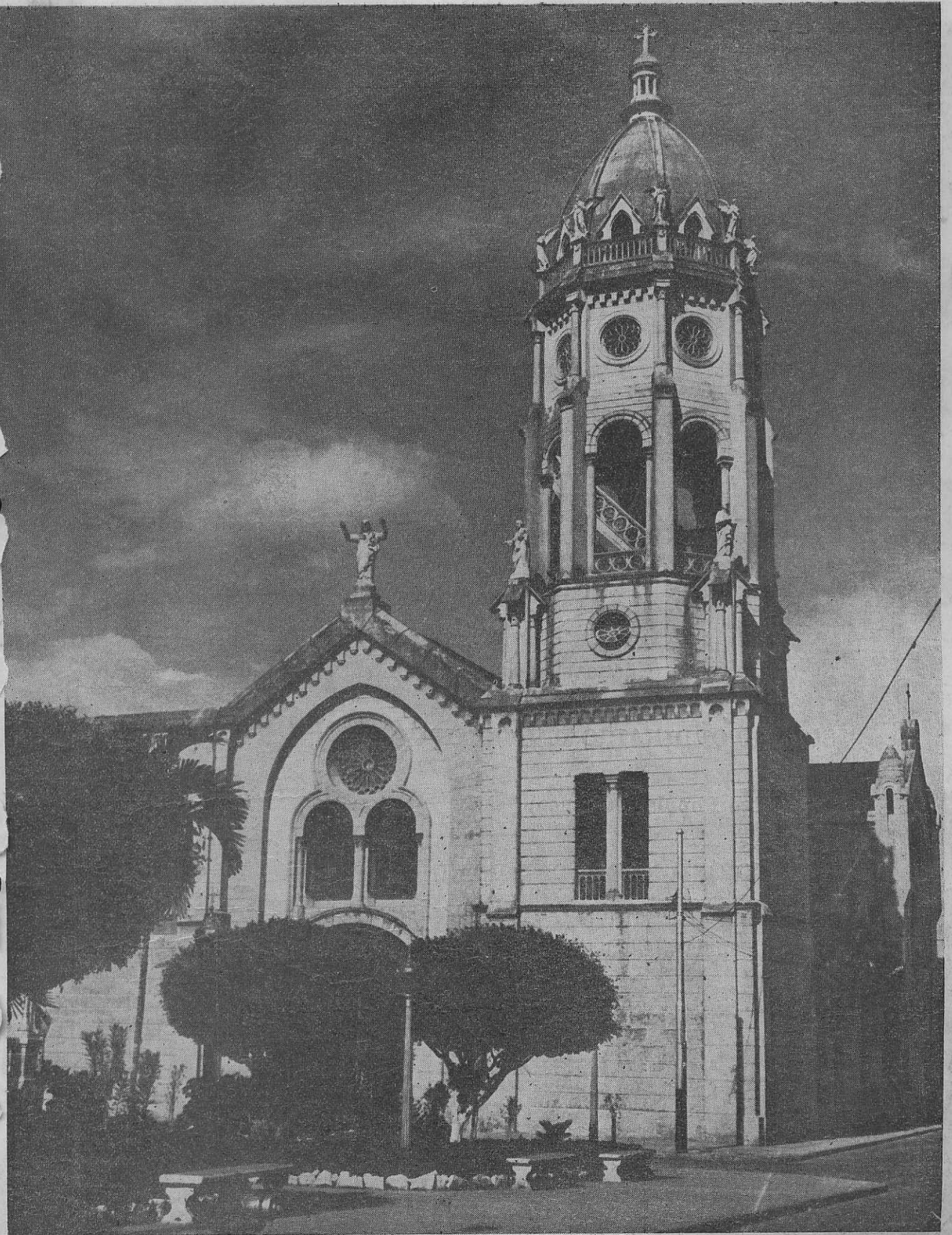
*Mis pavos reales abrirán sus colas
para ofrendarte su oriental decoro,
y mis lirios de púdicas corolas
aromatizarán tus tardes de oro.*

*Tu voz es una música; tu aliento
lífil perfume que su esencia glosa,
y tu imaginación vaga en el viento
en pos de una quimera —estrella o rosa—.*

*Rindo a tus pies mi corazón de hastío;
sobre él mis penas mostrarán sus rastros,
y tus pupilas —noches del estío—,
las llorarán, con un insomnio de astros!*

*La mariposa azul de mis ensueños
vuela hacia ti —sonámbula suprema,—
desde el palacio de mis locos sueños
y en sus alas te escribo este poema.*

DEMETRIO KORSI.



DETALLE de los premios pagados en las Oficinas de la Loteria

Nacional de Beneficencia durante el mes de Junio de 1942.

SORTEO ORDINARIO DEL DOMINGO 7	B/. 102.090.00
Sorteo Popular (Chance)	137.500.00
Sorteo de los 3 Golpes, Jueves 11	59.357.00
SORTEO ORDINARIO DEL DOMINGO 14	102.090.00
Sorteo Popular (Chance)	137.500.00
SORTEO ORDINARIO DEL DOMINGO 21	102.090.00
Sorteo Popular (Chance)	137.500.00
SORTEO ORDINARIO DEL DOMINGO 28	102.090.00
Sorteo Popular (Chance)	133.870.00
Total de premios pagados en Junio de 1942	B/..1.014.087.00

De la Nada a Millonario

F. H. ROYCE

Un vendedor de diarios y el hijo de un Barón crean el mejor automóvil del mundo

Es una tranquila tarde de verano del año 1932.

Un magnífico automóvil se desliza silenciosamente a través de la pequeña aldea de Alwalton, en la vecindad de Peterborough.

El coche se detiene frente a la casa de Mr. Waterford de Chesterton.

De él baja un hombre alto, de cabello blanco, pero cuyos movimientos son extraordinariamente juveniles. Oprime la campanilla.

Un lacayo abre la puerta.

El visitante le pasa una tarjeta.

El hombre mira el nombre y ruega vivamente al caballero que pase adelante.

¿En qué puedo servirle, Mr. Royce?

le pregunta el dueño de casa.

—¿Me permitiría usted dar un paseo por su parque, del lado de Alwalton?

Mr. Waterford mira extrañado a su huésped. ¿A qué viene que al activo presidente y fundador de la firma Rolls-Royce le nazca de pronto el deseo de recorrer su propiedad?

Mr. Royce, dándose cuenta de la extrañeza del dueño de casa, dice a manera de explicación:

—Me gustaría volver a recorrer los sitios en que trabajé, cuando niño, por seis peniques a la semana.

Frederick Henry Royce no había tenido una infancia feliz. Nacido el 27 de mayo de 1863, era el menor de cinco hijos del molinero James Royce. Sus antepasados habían escrito el apellido ya Rice, ya Rees. Siempre habían sido molineros, y se decía que provenían del País de Gales. Su madre era hija de un agricultor de la vecindad.

Henry creció en el campo. No le quedaba mucho tiempo libre, pues desde los cinco años debió ocuparse en ayudar a los labradores de la vecindad, por cuya labor recibía el salario principesco de seis peniques semanales. Muy ufano le entregaba cada sábado sus pocos centavos a su madre, a la que adoraba. Durante dos años asistió a la escuela de la aldea, donde aprendió el mínimo indispensable para ganarse la vida un chiquillo campesino. Su padre murió al cumplir el niño los 9 años. La familia se dispersó, recogiendo los niños con varios parientes. Henry fué adoptado por una tía que vivía en Londres. Allí volvió a la escuela, y por las tar-

des desempeñaba mandados por cuenta de su tía o de alguna vecina. Su alimento, según declaró una vez, consistía, a veces, en dos gruesas rebanadas de pan remojadas en leche.

A los diez años de edad se presentó en la oficina principal de W. H. Smith & Son., los más grandes agentes de periódicos de Inglaterra, y cuyo fundador había comenzado igualmente en las más humildes circunstancias, hasta alcanzar su alta posición presente gracias a su iniciativa y empeño. La firma, siempre dispuesta a estimular a los muchachos emprendedores y despiertos, lo ocupó para atender la estación de la calle Liverpool, uno de los puntos más concurridos de Londres. Desde las seis de la mañana, Henry vendía allí los diarios del día, y por la tarde, cuando comenzaban a salir las ediciones vespertinas, su puesto necesitaba de nuevo una rápida atención, hasta las diez de la noche, hora en que se encaminaba fatigosamente a su vivienda, contando por el camino el dinero que había hecho. Estaba muy contento de poder ganar ahora diariamente el doble de lo que recibía en el campo por toda una semana de trabajo.

No era por mero accidente que Henry se hubiera dedicado al negocio de periódicos. Su empleo le interesaba vivamente. Se dedicó a echar una rápida ojeada a los diarios que vendía, y en unas cuantas palabras anunciaba a su clientela las principales noticias. Por la noche leía con la mayor atención los diarios que le sobraban, y que tenía que devolver a la mañana siguiente. De esta manera adquirió un gran volumen de conocimientos. Estaba mejor informado en muchas materias de comercio o de política, que muchos adultos que se habían educado en Eton.

A los trece años de edad, dió un paso adelante en su vida. Un parroquiano que había observado la viveza del muchacho, le dió una recomendación para el correo. Se le nombró mensajero de telégrafos de Mayfair, el barrio más aristocrático de Londres, centro de los flamantes hoteles donde se alojaban los norteamericanos ricos — el verdadero corazón de la metrópoli del mundo—. Henry llevaba ahora un elegante uniforme azul y una gorra con franja roja. Se le pagaba medio penique por cada telegrama que entregaba. Corría de uno a otro hotel, y como era pronto en todo, ganaba el salario más alto, hasta dos chelines diarios — ¡24 telegramas!

Por entonces resolvió cuál sería su profesión: quería ser un electricista. En el telégrafo tenía oportunidad de ver en operación las últimas aplicaciones de esa fuer-

za natural. Cuando no había telegramas que entregar se pasaba el tiempo observando los maravillosos aparatos, y procurando penetrar sus inexplicables secretos. De todas partes del mundo llegaban los mensajes traídos por hilos invisibles del país de las hadas.

Su tía, que seguía estimándolo, le consiguió una ocupación con el Great Northern Railway en Peterborough, donde su madre se ganaba el sustento como sirvienta doméstica. Como los aprendices no recibían salario, él necesitaba por lo menos 20 libras esterlinas al año para vivir. "El chiquillo las vale, pensó la tía. Algún día me las pagará con intereses". (Henry lo ha cumplido realmente. No se ve tan a menudo que alguien reciba intereses tan altos sin pedirlos. Por ahora, sin embargo, volvamos a su experiencia como aprendiz en las maestranzas del ferrocarril en Peterborough).

Al comienzo, sólo se le ocupaba en acarrear herramientas; pero aprovechó la oportunidad para conocer las diversas clases de trabajos que se llevaban a cabo en los talleres.

Comenzó entonces a remediar su escasa instrucción yendo a los cursos nocturnos de las escuelas. Aprendió francés, leyó la vida de los hombres famosos, y sobre todo se impuso de los últimos descubrimientos de los técnicos que aparecían en las revistas especiales. Lo que más le interesaba era el perfeccionamiento de la lamparilla eléctrica. En su casa se puso a hacer experimentos con baterías eléctricas de gran potencia. Economizaba en sus alimentos, a fin de tener con que costear acumuladores, alambre, bombillas eléctricas, etc. No tenía quien le dirigiera en estos trabajos, y debía desentrañar las cosas a fuerza de perseverancia.

Algún tiempo después, procuró colocarse en el departamento de reparación de locomotoras. No era cosa fácil conseguirlo, pues siendo este trabajo el más interesante, los que tenían influencias eran los que lograban entrar. A pesar de todo, al fin, logró satisfacer su ambición. Henry Royce se sentía como un bienaventurado. Ahora iba a poder estudiar los más ingeniosos detalles que habían discurrido los más famosos genios mecánicos del mundo.

Pronto estuvo en situación de poder, por lo menos teóricamente, desarmar una locomotora en tiempo mínimo y volverla a armar, si era necesario, con la vista vendada.

A los 18 años de edad, tuvo la convicción de que podía sacar mayor ventaja de los conocimientos mecánicos que había adquirido, y habiendo sabido por algunos amigos que en la ciudad industrial de Leeds había una demanda permanente de jóve-

nes con conocimientos técnicos para emplearlos en las fábricas, renunció a su empleo y se fué a pie, en busca de ese paraíso de los jóvenes con ambición de surgir.

Pero en aquel año de 1881, las industrias de Leeds estaban pasando por una seria crisis. Las empresas estaban despidiendo a sus mejores obreros, debido a la falta de mercados.

Dondequiera que Henry fuese en busca de un puesto, encontraba el mismo letrero: "No se reciben nuevos empleados por ahora". El joven Royce estaba en grandes aprietos: había gastado sus escasos ahorros en la larga y fatigosa caminata, y se hallaba sin un centavo.

Por la noche dormía en cualquier parte, y por el día pedía unos peniques de limosna para comprar pan. Tenía una apariencia lastimosa, con las mejillas hundidas y la ropa en harapos. Era apenas una sombra de lo que fué.

Por espacio de dos semanas anduvo de puerta en puerta, de fábrica en fábrica, y siempre tronezando con la misma negativa.

Al fin, la suerte se apiadó de él. Una firma italiana de fabricantes de herramientas, en los arrabales de Leeds, no estaba tan arruinada por la crisis económica. Este "Arsenal italiano" lo ocupó con un salario de once chelines semanales.

El trabajo comenzaba a las seis de la mañana y terminaba — con un corto descanso para el almuerzo — a las diez de la noche. ¡Dieciséis horas diarias! ¡Y ganando poco más de diez chelines semanales!

Y a fin de que no tuviera razón para decir que no se le explotaba bastante, se esperaba de él que una vez a la semana, el viernes, trabajara la noche entera.

Henry Royce estaba harto satisfecho de poder trabajar de alguna manera; pero hasta el fin de sus días, siempre consideró ese tiempo, en que le hicieron trabajar como un condenado a galeras, como el peor que conociera jamás.

A pesar de su miserable salario, logró ahorrar unas cuantas libras. Con este capital, economizado a costa de su estómago, pudo volver a Londres. Se había dado cuenta de que sus conocimientos eran insuficientes para realizar sus ambiciones.

Este muchacho, de apenas veinte años de edad, se puso a estudiar electricidad con avidez, se inscribió en varios cursos, y se puso a hacer experimentos en los laboratorios de varios técnicos que le manifestaban simpatía. Su mayor interés estaba en las patentes de Hiram Maxim.

Los profesores comenzaron a reparar en el aplicado estudiante, le prestaron ayuda y le procuraron todos los medios de satisfacer su hambre de conocimientos.

Al cumplir los veinte años entró a ocu-

parse con la Lancashire Maxim and Western Electric de Liverpool, en calidad de técnico. Royce instaló la planta eléctrica del teatro. Hizo su trabajo tan acertadamente, que muchos jefes de firmas al ordenar algún trabajo, pedían especialmente que los atendiera "el muchacho largirucho".

Pero Royce no se proponía trabajar por cuenta ajena toda su vida.

Al llegar a los 21 años tenía ahorradas £20. Le pidió prestadas £50 más a su amigo E. A. Claremont. Con este **gran capital** se estableció como "Royce Limited", en la calle Croke, en Manchester.

Su trabajo era tan excelente que no daba abasto a los encargos. Con todo, estaba tan deseoso de que nada resultara malo en los trabajos que ejecutaba, que se acostumbró a mandar un ayudante a cada casa en que hacía alguna instalación de luz eléctrica, a comprobar que todo marchaba bien.

En varias ocasiones se negó a tomar trabajos que no podía ejecutar cuidadosamente.

—¿Por qué no trabajas más rápido? — le preguntaban sus amigos.

No, prefería hacerlo todo lo más perfecto posible. Antes vería disminuir sus ganancias que rebajar la calidad de su trabajo.

Diez años pasó en estas actividades. Comenzó a construir grúas eléctricas y pesados taladros. Los pedidos le llovían. Sus colaboradores solían hallarle, en la mañana, durmiendo con la cabeza apoyada en el brazo. Su vida era de lo más sobria. Solía contentarse con un sandwich y un vaso de leche, que consumía junto a las máquinas.

En 1893 se casó con la hija de Alfred Punt, un comerciante de Londres. Su primera impresión de un automóvil ocurrió frente al Casino de Montecarlo, adonde había llegado en su luna de miel. Era un coche Mercedes, uno de los últimos modelos de la fábrica Daimler, y era propiedad de Herr Jellineck, el cónsul general de Austria en París.

La recién casada quedó tan bien impresionada con el automóvil como el mismo Royce.

—¿No podrías hacer algo tan bonito como esto? — le preguntó a su marido.

—Tendré que intentarlo...

—Y Royce lo hizo. Hasta ese momento no tenía idea de la técnica de un automóvil. Pero fue adquiriéndola.

En 1904 construyó su primer coche de dos cilindros. De acuerdo con sus principios habituales, sólo empleó materiales de primera clase.

El primer automóvil Royce cubrió una distancia de 16 millas en hora y media, en su primera prueba.

Sus amigos quedaron muy preocupados con su interés en "ese juguete". Royce no se preocupó por su falta de interés, sino que siguió trabajando sin descanso en mejorar el mecanismo.

Por ese tiempo estableció talleres especiales para la fabricación de automóviles y llamó a la firma **F. H. Royce y Cía.** No podía, por lo demás, comenzar la producción inmediatamente, pues antes debía fabricar dínamos y grúas. La reputación de la maquinaria Royce había cundido por toda Gran Bretaña.

En Octubre de 1897 recibió pedidos por valor de £6.000.

En marzo de 1898 por un valor de £9.000.

En febrero de 1899 hasta la cifra de £20.000.

En 1900 adquirió una casa con un lindo jardín en Knutsford, Cheshire. Allí se ocupó en desarmar pieza por pieza varios automóviles franceses, con el fin de familiarizarse con sus ventajas. Pues había de tardar tres años en convencer a sus capitalistas acerca de las ventajas comerciales de la construcción de un automóvil. Royce se opuso terminantemente a la fabricación en grande escala. Cada coche debía ser, igual que todos los demás trabajos que salían de sus talleres, una obra maestra en sí misma. El primer automóvil Royce fué vendido el 4 de abril de 1904.

Henry Edmunds, un industrial que conocía bastante acerca de la construcción de automóviles, vió ese coche en Londres, se fué de carrera a la Bolsa y compró todas las acciones disponibles de la compañía Royce. Luego telegrafió a Claude Goodman Johnson, el más entusiasta de los maníáticos del automóvil, que era por entonces secretario del British Automóvil Club: "¡Eureka!".

Johnson salió a escape para la oficina de Edmunds, preguntándole:

—¿Dónde está?

Juntos se fueron a Manchester, y allí Edmunds condujo derecho a Johnson a los talleres de Royce, y señalando un coche recién terminado, le dijo:

—¡Ahí lo tienes!

Johnson lo examinó. Con la cara encendida de placer, exclamó:

—¡Sí, tienes razón, Edmunds! Esto es lo que buscábamos.

Johnson era secretario de "Charlie", el personaje que desde su adolescencia ha pasado buscando un automóvil de lujo en que realmente se pueda confiar.

Ahora, ¡al fin!, y gracias sean dadas al cielo por ello, ¡su secretario lo ha encontrado!

¿Quién era "Charlie"?

Charlie era el más popular automovilista de Inglaterra: Charles Stewart Rolls, hijo del barón Llangattock. Eran tres her-

manos: John, que murió en la guerra, Henry que falleció con la "influenza" contráida cuando estudiaba en París, y Charles.

Charles nació en la mansión campestre de la familia, en Monmouthshire, en 1887, y fué educado en Eton. No le preocupaban los deportes ni las demás distracciones de sus condiscípulos. Su pasión eran los dinamos, y se pasaba todo el tiempo fabricándolas.

Al salir de Eton en sus primeras vacaciones, llegó a casa con un pesado paquete, que contenía un dinamo de su propia manufactura. Todos los habitantes de la casa quedaron aterrorizados: tanto la servidumbre masculina como la femenina, lo tuvo por obra del demonio, tan peligrosa como la dinamita.

Charles — o Charlie, como todos le llamaban — no puso ninguna atención en ellos, y procedió a "electrificar" la casa paterna. Antes de que la familia, acostumbrada a lámparas y velas, se diera cuenta de lo que significaba el martillar, barrer y carpintear del muchacho, la casa se había convertido en la primera mansión campestre de Inglaterra con iluminación eléctrica. Pasó mucho tiempo, sin embargo, antes de que los habitantes se acostumbraran a esta revolución en su sistema de alumbrado.

En 1895 Charlie entró a Cambridge. En la Universidad se declaró un ciclista entusiasta. Las clases y los libros no le interesaron, y los cursos y profesores le aburrían.

El "ciclista perezoso", como se le apodó, no fué un honor para esa antigua sede de la erudición.

Por esta época, llegó a sus oídos que en Francia comenzaban a verse carruajes sin caballos.

Se disparó de un tirón hasta París, y fué uno de los primeros ingleses que compraron un Peugeot del tipo de 334 de caballo.

Se llevó el monstruo a través del Canal de la Mancha y apareció con él en su país natal.

Desde su niñez, todos se habían acostumbrado a las excentricidades de Charlie, pero cuando apareció en Cambridge con su asmática y silbante "máquina de carrera", los pacatos habitantes, horrorizados, levantaron sus brazos al cielo.

—¿Dónde diablos descubre Charlie estos aparatos infernales? — exclamó el jefe de policía, y le prohibió correr a más de cuatro millas por hora — o sea a paso de camino.

Charlie contaba su primera excursión en el automóvil, desde la estación de la calle Liverpool, en Londres, adonde llegara después del viaje por mar y ferrocarril:

"—Eran las dos de la madrugada. Subí al coche, después de pasar un minucioso interrogatorio. De pronto un policía apareció a mi lado:

"—¡Buenos días — dijo el cancerbero de la ley.

"—¡Buenos días! — respondí.

"—¿Uno de esos carruajes sin caballos? — investigó el polizón.

"—Sí—respondí honradamente.

"—¡Qué lástima que no haya muchos de ellos! — dijo el policía, en el deseo de aparecer como un espíritu progresista — ¡Con lo que me gustaría subir en uno!

"—Entonces, no tiene más que colarse adentro — exclamé, encantado de encontrar otro entusiasta. Y abriendo la puerta lo senté, a la fuerza, a mi lado. El policía se aferró con una mano al auto y con la otra mantuvo el casco en su sitio. No chistó en las siete horas y media que duró nuestro viaje. Llegamos a Cambridge a las nueve y media. Y aun cuando mi acompañante se lo hubiese pasado durmiendo la mitad del camino, apenas llegamos al hotel se tiró vestido en la cama y siguió durmiendo. Yo también me sentía agotado, y me eché a dormir en el sofá sin desvestirme. Dormí doce horas seguidas.

Antes de mucho, el único interés de Charlie era el automóvil. Tomó parte en la primera carrera y ganó muchos primeros premios. Su nombre se hizo famoso en el mundo entero.

El camarada más fiel de Charlie era Claude Johnson, el que, entre otras actividades, había logrado aumentar el número de socios del Royal Automobile Club de 200 a 2000. En vista de que no encontraban automóviles ingleses de primera calidad, pensaron en instalar su propia fábrica para construirlos, tal como se estaba haciendo en Francia, Alemania y Estados Unidos.

Y ahora Edmunds acababa de descubrir al maravilloso Mr. Royce y se lo había presentado a Johnson.

Este, que tenía fama por su olfato en los negocios, no se levantó de la mesa donde almorzaba, mientras no hubo obtenido el asentimiento de Royce a la formación de una firma afiliada, C. S. Rolls & Co., que estaría manejada por Rolls y Johnson.

Tan pronto como obtuvo el sí de Royce, Johnson le telegrafió a su amigo Rolls: "Descubrí al más grande de los constructores de automóviles del mundo. Ya es socio nuestro".

Una hora más tarde tenía en su poder la respuesta de Rolls: "Muy bien".

Durante dos años Rolls y Royce construyeron sus coches por separado, pero con una administración común.

En marzo de 1906 las dos firmas se unieron públicamente. Su primera modesta

sede en Londres estuvo en la calle Conduit.

Los automóviles Rolls-Royce conquistaron el mundo. Ganaban una carrera tras otra.

De repente, a mediodía del 12 de julio de 1910, su labor conjunta llegó a su fin. En un concurso de aviación de Bourne mouth, Rolls, que piloteaba un biplano francés, cayó con su aparato desde una altura de 60 pies y murió de resultas de sus heridas.

Los aviadores y automovilistas de todo el mundo guardaron duelo por el intrépido **pioneer**.

Sobre su tumba en el cementerio de Llangattock se levanta una columna jónica a su memoria. Otro monumento conmemorativo, erigido por subscripción pública en Agincourt, Monmouth, rememora sus valiosos servicios tanto en lo científico como en lo práctico por el progreso del automovilismo y de la aviación, dejando constancia de que él fué el primero que volara sobre el Canal de la Mancha en ambas direcciones sin tocar tierra.

Royce, que había alcanzado entonces el cenit de su carrera, se sintió terriblemente afectado por la catástrofe. Acababa de darle al mundo su coche "Silver Ghost", un modelo de belleza excepcional, con un motor de primer orden. Ahora que inauguraba su gran fábrica de Derby, perdía a su mejor agente de publicidad, el que era al mismo tiempo su consejero práctico y amigo.

Comía muy poco y sin regularidad; su salud se resintió, y al fin cayó seriamente enfermo. Los médicos le ordenaron salir de Derby en busca de un clima más benigno. El excesivo trabajo de los años de lucha empezaba a mostrar su huella.

Royce obedeció. Decidió partir para el Egipto a pasar el invierno. Al cruzar Francia, quiso la suerte que visitara de paso el remoto pueblecito de Le Canadel, al término de La Riviera. Le encantó a tal punto que no pudo resolverse a salir de allí. Claude Johnson, su compañero de viaje, que había permanecido fiel a Royce desde aquel almuerzo histórico en Manchester, le aconsejó que permaneciera radicado allí.

Así fué que adquirió su quinta La Mimosa.

Royce atrajo a su lado a sus mejores amigos y camaradas de labor. Las febriles actividades de su juventud eran ya cosa pasada.

Pese a lo apacible de la vida que ahora llevaba, en 1913 estuvo muchos meses en cama con neumonía.

Hacia el fin de su vida se compró una propiedad rural en West Wittering, cerca de South Downs. "Elmstead" era una pequeña mansión estilo Reina Isabel, con uno de los más hermosos jardines de todo el distrito. Allí pasaba los fines de semana, gozando intensamente de la vida campesina.

Alcanzó a vivir hasta que su automóvil se impuso como el mejor del mundo, preferido por los reyes y por la alta sociedad del nuevo siglo.

Royce no había tenido hijos, pero quería apasionadamente a los niños. Todos los niños de la vecindad hallaban la más cariñosa acogida en su jardín, y se entretenían en jugar con el dueño de casa. Royce les construía castillos de arena, ferrocarriles minúsculos, les fabricaba lindos juguetes automáticos. "El tío Royce" era una de las personas más queridas por la población infantil del distrito.

A principios de abril de 1933, los médicos fueron llamados apresuradamente a su domicilio, y salieron con expresión preocupada.

El 22 de abril, la prensa anunció que no había esperanzas de mejoría.

—Les ruego que lo dejen en paz caballeros — dijo su fiel ama de llaves, miss Aubin, a los reporteros que asediaban la residencia—. Le quedan solamente unas horas de vida.

Ese mismo día falleció en presencia de sus abogados, uno de los cuales era hermano del Mr. Claremont que, medio siglo antes, le había prestado los £50 que lo habilitaron para empezar su primer negocio.

Fué sepultado en Derby, cerca de sus fábricas. Por pedido expreso de Royce, "no hubo ofrendas florales".



Protegiendo a las billeteras

Muchas son las personas poderosas económicamente que se han acercado a la Gerencia de la Lotería a manifestar sus deseos de comprar miles de balboas en billetes de Lotería cada semana. Han llegado hasta proponer que se obligan a no devolver ni un solo centavo de lo que la Lotería les entregue, pagándolos desde luego, de contado. Sin embargo, la Gerencia se ha negado a acceder a todas estas solicitudes porque existe el propósito de, ante todo, proteger a las personas pobres que ganan su sustento vendiendo billetes.

Al anunciar en esta revista la noticia anterior, nos complace-
mos en informarles a las billeteras que no tienen actualmente billetes de lotería, que muy pronto tendrán algunas SABANAS. No es necesario hacer solicitudes. Se ha ordenado que a las que solo sacan billetes del sorteo popular se les agreguen los de los sorteos ordinarios.

La Gerencia confía en que todas estas medidas en beneficio de las billeteras, serán correspondidos por éstas observando una conducta intachable y cooperando en toda forma al engrandecimiento de la Lotería.

LA GERENCIA.

MESA REVUELTA

PENSAMIENTOS CELEBRES

Del Amor.

Amar es querer para alguno el bien que se quiere para sí mismo.

Aristóteles.

El amor que nace repentinamente es el que más tarda en curarse.

La Bruyere.

El amor es invisible y entra y sale por donde quiere sin que nadie le pida cuenta de sus hechos.

Cervantes.

Reducir el universo a una sola criatura; extender esta sola criatura hasta Dios; he aquí lo que es el amor.

Victor Hugo.

No es posible amar verdaderamente a quien no es bueno sino tan solo al que inspira estimación, respeto y admiración.

Smiles.

El amor crea en la mujer un ser nuevo; la de la vispera ya no existe al día siguiente.

Balzac.

El amor no regatea en el mercado, ni emplea balanzas. Su alegría, como la del espíritu, está en sentir que vive. Su esfuerzo consiste en amar, nada más, ni nada ni menos.

Oscar Wilde.

La mujer que más amamos es probablemente aquella a quien se lo decimos menos.

Duchesne.

Estamos más próximos a amar a aquellos que nos aborrecen que a los que nos aman más de lo que descamos.

La Rochefoucauld.

El verdadero amor es el amor abstracto de lo bello, de lo bueno, el amor que conduce en derechura a Dios, que renuncia a la criatura, que no se fija en cosa alguna del mundo. Todo lo demás es sueño, es ilusión, es voluptuosidad de un instante.

Tarchetti.

En el amor se quisiera ofrecer maravillas, y cuando llega el momento advertimos que no tenemos nada de maravilloso que dar.

Henri Bordeaux.

Por desdichado que en amor sea un hombre, no dejará que otro relate aventuras o manifieste opiniones que las implican, sin contar alguna propia, ya verdadera, exagerada o inventada.

Manuel Gálvez.

DEFINICIONES HUMORISTICAS—

GRATIS es una palabra tan extraña a nuestras costumbres que casi podríamos cederla en préstamo a cualquier lengua muerta. — Anónimo.

A LARGO PLAZO.

Una señorita bastante entrada en años, pero sumamente coqueta, se dedicaba a prestar dinero a rédito.

Como un cliente joven y bien parecido se atrasara en los pagos, le interrogó con tono enfurecido:

—¿Cuándo piensa usted pagarme lo que me debe?

—Señorita — contestó con galante sonrisa. — Le prometo hacerlo el día que cumpla usted cuarenta años.

Desde entonces no ha vuelto a molestarle.

INGENIO FEMENINO—

SOFIA Arnould, prestigiosa actriz francesa que en su época fué mimada por el público y las esferas sociales de París, descolló siempre por su ingenio punzante.

Mujer de ponderada belleza, dotada de vasta cultura, cautivó a muchos aristócratas, que se disputaban el honor de ser acompañantes.

Como de pronto, prescindiendo de esas amistades y un tanto prendada de un arquitecto sin fama, abandonase los salones que antes frecuentara, le dijo cierta vez uno de sus admiradores.

—Pero, Sofia, ¿ha podido usted cambiarnos por un simple arquitecto?

—Muy fácil, querido amigo. Como en sus salones mi reputación había salido maltrecha tuve necesidad de un arquitecto para restaurarla.

LA ESPOSA—

PERO tú tendrás — dice Jenofonte — el premio más dulce cuando habiéndote hecho mejor que yo, me habrás hecho tu siervo; cuando habiendo perdido la belleza y la juventud, no temerás perder tu ascendiente porque, envejeciendo, te harás para mí mejor compañera, mejor auxilio para tus hijos y señora más venerada de la casa.

MARAVILLAS DE LA GUERRA—

Desde la guerra de 1914, que arrojó un saldo pavoroso de mutilados, la cirugía plástica o estética adquirió un impulso extraordinario. Habían quedado multitud de hombres sin nariz, sin labios, sin orejas, en fin, con toda suerte de cicatrices impresionantes. Era misión piadosa para la ciencia la de corregir el daño causado por la metralla, evitando a esos desdichados su trágica deformidad. Y lo que hasta entonces se había reducido a ensayos de cirugía reconstructiva por medio de injertos de tejidos, se transformó en algo corriente y de aplicación diaria.

Nuestra Facultad de Ciencias Médicas cuenta con una sala de cirugía plástica, donde se realizan a diario sorprendentes operaciones, incluso por sistemas creados por distinguidos cirujanos argentinos. Y no solamente son operados en ella los que sufren mutilaciones por accidentes del trabajo, o por enfermedades destructoras de los tejidos, sino también personas que padecen alguna deformidad facial, y las que no se resignan a envejecer por razones de estética, trabajo o problemas sentimentales hacen desaparecer sus arrugas mediante una sencilla operación que alisa la piel.

Entre los múltiples casos tratados a diario figuran los de personas a quienes una enfermedad de esas que carcomen los tejidos, o bien un accidente, han despojado de la nariz o de los labios. El método para reconstruir la facción eliminada por la enfermedad o el accidente consiste en un simple injerto y un trabajo posterior de retoque plástico.

El cirujano comienza — previa anestesia — por recortar la cicatriz hasta la carne viva y sana. Corta luego del brazo o antebrazo del mismo enfermo una tira de la dermis, que queda unida a aquél por la base, y la une por el otro extremo, cosiéndola, a la herida de la facción que se quiere reconstruir. Una vez unida se ata

el brazo a la cabeza para facilitar la soldadura mediante la inmovilidad. Pasados algunos días el injerto está hecho. Se secciona entonces la tira de piel, dejando la que está pegada a la cara del tamaño conveniente. Se sutura entonces la herida del brazo. Por medio del bisturí se recorta luego el trozo de dermis que reemplaza a la facción o la parte de ella que faltaba, y se le da la forma que se desee. Poco a poco el tejido va cicatrizando, y al cierto tiempo queda la facción reconstruida, sin que, en la mayoría de los casos, se noten huellas del proceso operatorio.

RENCOR—

—¿Por qué no saludas a Pedro y ni siquiera lo miras?

—Porque estuvo de novio con mi mujer.

—¿Y eres celoso hasta ese punto?

—Todo lo contrario: lo que no le perdono es el no haberse casado con ella.

LA LEY DEL TALION

Un albañil que estaba trabajando en el techo de una casa cayó a la calle sobre un viejo rico, a quien mató sin haberse hecho él el menor daño.

El hijo del difunto hizo arrestar al albañil y conducirlo a presencia del juez, con el cual puso en juego toda su influencia para que condenase a muerte al pobre hombre; y aunque se probó claramente la inocencia de éste, nada satisfacía al querellante sino la Ley del Talión.

El Juez, por consecuencia, sentenció que se pusiera el albañil en el mismo lugar en que estaba el viejo cuando ocurrió el accidente. “Y tú”, le dijo al joven querellante, “subirás al techo de la casa, caerás sobre el albañil, y lo matarás, si puedes”.



GUERRA AL CHANCE CLANDESTINO

Cuando usted compra chance clandestino se expone a que no le paguen. Son innumerables los casos en que esto ha sucedido.

Cuando Ud. compra chance clandestino, en vez de cooperar al mantenimiento de las diversas instituciones de caridad con que cuenta el país, está Usted contribuyendo a aumentar el peculio individual de quienes se dedican a este negocio.

Un bill de chance clandestino que Usted compra representa una ración alimenticia que le está quitando a un enfermo menes-teroso en nuestros hospitales de caridad o a un niño pobre en nuestros comedores escolares.

Absténgase, pues, de comprar chance clandestino y compre únicamente el oficial de la Lotería Nacional de Beneficencia.

BANCO NACIONAL DE PANAMA

FUNDADO EN 1904

DEPOSITARIO OFICIAL DE LA REPUBLICA

OPERACIONES BANCARIAS EN GENERAL

CUENTA CON EL MEJOR SERVICIO EN EL PAIS CON SUCUR-
SALES EN COLON Y AGENCIAS EN AGUADULCE* ALMIRAN-
TE * BOCAS DEL TORO * CHITRE * CONCEPCION * DAVID *
* LAS TABLAS * OCU * PENONOME * PUERTO ARMUE-
LLE * SANTIAGO *

Dirección Telegráfica: "BANCONAL"

EDUARDO DE ALBA, Gerente

**Servicio automático de agua caliente,
necesidad indispensable del
hogar moderno**

Donde hay agua caliente en abundancia se goza de comodidad y conveniencia.

Deje que el agua caliente haga los trabajos de su hogar con limpieza y rapidez.



**AUTOMATICO
EFICIENTE
ECONOMICO
LIMPIO**

CALENTADORES REX O CHIEF

COMPANIA PANAMEÑA DE FUERZA Y LUZ

SIEMPRE A SUS ORDENES

PANAMA

COLON

CAJA DE SEGURO SOCIAL

INSTITUCION AUTONOMA, CON PERSONERIA JURIDICA

RESUMEN DE LOS BENEFICIOS DEL SEGURO SOCIAL

(DECRETO No. 90 DE 12 DE AGOSTO DE 1941)

- * Por enfermedad: Asistencia Médica, Asistencia Dental, Hospitalización, Servicios Quirúrgicos, Servicio de Farmacia y Servicios de Laboratorio. Número de cuotas necesario: 12.
- * Por Maternidad: Asistencia Médica. Hospitalización. Servicios Quirúrgicos, Servicios de Farmacia y Servicios de Laboratorio. Número de cuotas necesario: 12.
- * Por invalidez: Pensión mensual en dinero, proporcional al monto y número de las cuotas pagadas. Número de cuotas necesario: 60.
- * Por Vejez: Pensión mensual en dinero, proporcional al monto y número de las cuotas pagadas. Número de cuotas necesario: 60.
- * Por Muerte: Auxilio en dinero, proporcional al monto y número de las cuotas pagadas, en favor del cónyuge e hijos menores del asegurado. Número de cuotas necesario: 12.

PANAMA

COLON

Edificio Padrós (Calle "I")

Edificio Arboix, (Calle del Frente)

Teléfono 3177

Teléfono 770

Gerente: MANUEL M. VALDES

THE STAR & HERALD Co.

(LA ESTRELLA DE PANAMA)



TIPOGRAFIA
LITOGRAFIA
FOTOGRAFADO
RELIEVE
ENCUADERNACION
PAPELERIA

≡ **EL MEJOR EQUIPO** ≡

Y EL MAS MODERNO DE HISPANO-AMERICA



PANAMA, R. DE P.

Teléfono 696

Apartado 159

NUMERO 8

CALLE DEMETRIO H. BRID

No. 8

CERVEZAS PANAMEÑA



Acompañe al placer de una comida
la delicia de una Cerveza Helada



Balboa-Milwaukee-Atlas



Cervecería Nacional, S. A.



EN UN PABELLON DE MATERNIDAD DEL SANTO TOMAS, INSTITUCION QUE SOSTIENE LA LOTERIA

ASITENCIA SOCIAL, EN SU MAS AMPLIO SENTIDO, ES LA FINALIDAD EXCLUSIVA DE LA LOTERIA NACIONAL DE BENEFICENCIA.

SE DESTINA TODO SU PRODUCTO A LA AYUDA Y SOSTENIMIENTO DE HOSPITALES, CLINICAS, ESCUELAS, PREVENTORIOS Y ASILOS; DISEMINADOS POR TODO NUESTRO PAIS.

COMPRE UD. SUS BILLETES TODAS LAS SEMANAS COLABORANDO ASI A LA OBRA BENEFICA DE ESTA INSTITUCION, Y DEJESE SORPRENDER GRATAMENTE CON LOS PREMIOS GENEROSOS QUE DISTRIBUYE.

Caja de Ahorros

INSTITUCION GARANTIZADA POR EL ESTADO

Paga 2½% de Interés Anual

SOBRE DEPOSITOS DE AHORRO

Depósito Inicial B. 5.00

QUIEN GUARDA SUS CENTAVOS AHORRA SUS PESOS

AHORROS DE NAVIDAD

DEPOSITOS SEMANALES DE B. 0.25 DURANTE 48 SEMANAS

OFICINAS: EDIFICIO DEL BANCO NACIONAL

G. A. DE ROUX

ADMINISTRADOR

RECOMENDACIONES A LAS BILLETERAS:

- ✦ A las billeteras les está estrictamente prohibido aumentar el precio de venta de los billetes de lotería, del sorteo popular o de los "3 Golpes".
- ✦ También les está estrictamente prohibido aprovechar que un cliente solicite un número determinado, para vendérselo a condición de que les compre otro.
- ✦ Las billeteras deben ser amables con el público que es quien sostiene esta Institución que tantos beneficios le presta al país.
- ✦ Las billeteras deben informarse en las Oficinas de la Lotería de cualquier asunto que les interese respecto a la marcha de la Institución y no guiarse por rumores callejeros sin ningún fundamento.