

El sentit comú imposant-se, haurà sens dubte capít la justesa de carregar un arbitri sobre d'elles per les raons dites al tractar dels específics, i em relleva, per tant, d'enfadoses repeticions.

No insistiré doncs. Aprofitaré el temps parlant d'altres recursos extraordinaris adequats també a l'assoliment de l'estada quasi gratuïta a la *Mutual*, i entre ells dels *anuncis*; no per a proposar ço ja des de mesos establert pel SINDICAT en profit del BUTLLETÍ i *Mutual* (que fora en mi ridícula fanfària), sinó per assenyalar una pauta d'explotació conduent al seu màxim rendiment, avui per avui tan misèrrim, que a penes abasta a subvenir a les despeses del BUTLLETÍ.

És evidentment llastimós que fracassi un mitjà de renda que tan bons resultats dona sempre als que saben explotar-lo; gràcies, no a una casualitat sempre fantàstica, ja que ella res no val ni res no significa així en el món físic com en el moral, ni menys a l'influx de innates aptituds per als negocis, sempre dubtoses per llur caràcter d'inexplicables, sinó per l'encert d'haver posat amb fermesa la seva *diligència* i *capital* al servei d'una ben equilibrada *intel·ligència*, constituint elles l'imprescindible tríode en què deu apoiar-se tot negoci, i la miraculosa clau de l'únic secret d'un segur èxit.

Així, doncs, és precís enfocar la nostra actuació envers el camp d'aquelles realitats.

És un fet indiscutible, que la *Mutual* disposa del *capital* requerit, sens necessitat d'esmerçar ni distreure cap pesseta del seu «actiu», ja que el SINDICAT li presta gratuïtament el necessari, no en metàl·lic efectiu, sinó en el seu equivalent, cedint-li el seu BUTLLETÍ per a anunciar; les planes del qual aniran sens dubte augmentant a mida que les necessitats ho demandin.

Però això no basta. La *Mutual* sens perill pot i deu augmentar el seu cabdal, aprofitant tot el blanc dels sens documents i sobre-cartes que essent-li innecessari podria convertir-se en productiu, i nosaltres, els metges, sens perjudicar-nos podem també acreïxer-lo, cedint al mateix objecte, el revers de les receptes i certificacions, tot cuidant d'evidenciar el nostre altruisme davant del públic, encapçalant l'anunci amb l'aclaratòria nota d'haver sigut l'espai cedit gratuïtament a la *Mutual Médica*, per a anunciar-hi exclusivament al seu profit. I tinc tan arrelada la convicció, que públicament li'n faig ofrena de les meves, segur que tindrè imitadors.

M'és grat també reconèixer aquella comercial *intel·ligència* en tots els mutualistes, però discrepo dels que xifren llurs esperances en l'adinerament dels caixetins anunciadors i voto en pro de la baratura.

L'experiència demostra que en el món dels negocis, l'avençatge està sempre de part dels que limiten els preus; dels comerciants que detallen al preu de compra amb la sola ganància del descompte fet pels majoristes; dels que venen al preu de cost determinats articles de reclam; dels que adopten el sistema de cupons i regals amb arrelament a l'import de les vendes efectua-

des, dels que estableixen periòdics descomptes en els preus corrents; dels que adopten freqüents liquidacions; en una paraula, de tots els que procuren intensificar la venda estimulants la cobdícia del públic.

Per això, i prenent exemple d'ells, soc partidari de reduir en el possible el preu dels anuncis segur que els insertats augmentarien en nombre, i en centuplicar-se estimularien l'acoplament dels que restessin remisos, perquè la confiança és sempre comunicativa, i l'home, mal que li pesi, no està encare emancipat del jou de la imitació.

I com que l'ordre dels factors no altera pas el producte, res perdriem en reduir la tarifa, perquè és un fet provat dins del comerç, que el lucre està de part dels que operen molt guanyant poc, no dels que venen poc i car, ja que la intensificació del gir serà, ara i sempre, font d'animació: vida, propaganda i... diners.

Així, dexant-me de lirismes, faria cas omís de la importància que per anunciar té el nostre BUTLLETÍ essent llegit per tots els metges de Catalunya; l'equipararia als restants mitjans anunciadors, i adoptaria com a tipus els preus corrents en el mercat, sens dubte preus remuneradors quan amb tanta persistència s'apliquen.

Anunciaria a tres columnes i m'atindria al nombre de ratlles o al seu espai equivalent, assenyalant l'estipendi de 0'50 pessetes per cada ratlla de trenta lletres de tamany corrent, inclosos els espais de separació, i establiria prudencials descomptes pels anuncis concertats i pagats per un any.

Mes amb tot això no n'hi hauria prou si enganyats per la placidesa del *dolce far niente* ens rendíssim a la vituperable *gandulorrea* que a molts enerva i tot ho malogra, oblidant aquella activa *diligència* que és sens disputa la més essencial, i en l'ordre de prioritat la primera de les tres esmentades qualitats constitutives del nervi de tot negoci. Perquè si el crèdit i l'emprèstit poden suplir la manca de capital, i la intel·ligència pot buscar-se en una dependència apta i honrada que ens secundi, l'activitat és cosa pròpia que no pot delegar-se a ningú, essent ella la reguladora de les altres dues qualitats ni menys relaxar-se essent el seu impuls indispensable perquè no resultin fallits els càlculs millor fonamentats.

Cal, doncs, espolsar-se la peresa i que amb entusiasme per la idea i fe en l'èxit ens prodiguem tots nosaltres en la *busca i captura de l'anunci*, puix seria crasíssim erro impropí d'homes de criteri deixar tota la feina a la *Mutual* creient possible un factible divorci perquè devem sempre recordar que ella res no podria ni res no valdria sens tots nosaltres, que en definitiva som els que la integrem i constituïm.

Cert que podrien buscar-se «agents» a sou basal en un tant per cent de l'import dels anuncis aportats, i aquest procediment no fora antagònic de l'altre sinó que el complementaria; però cal recordar que seria un mitjà car i fallible. Car, perquè una gran part de la *plata* recaudada quedaria en mans d'aquests intermedia-