

sitar per l'exercici de la seva professió amb una reducció de preu que oscilla sobre els que els metges havien pagat fins ara entre el 10 per 100 i el 25 per 100 i, finalment, haver trobat a fi d'any un benefici del 6 per 100 sobre el total de les compres efectuades.

En molts casos, el tant per cent repartit en concepte d'excés de percepció ha estat suficient perquè el soci s'hagi reintegrat de l'import d'un títol subscrit.

Per més claredat esmentarem un exemple, sense referir-nos als companys que per posseir una clínica o un dispensari on fan molt consum de material de cura i d'instruments, els quals han trobat una utilitat molt remarcable.

Un company recent llicenciat s'ha establert comprant tot el mobiliari, tot l'instrumental i el material necessari a la Cooperativa. Tenia subscrits dos títols de soci cooperador que a raó de 50 pessetes són 100 pessetes. El resultat, que ell ens ha manifestat comparat amb els pressupostos que s'havia procurat d'altres subministradors ha estat que ha comprat a la Cooperativa per 1.475 pessetes tot el mobiliari i material que amb els altres pressupostos li hauria costat 1.697 pessetes o sigui que en la diferència de preu ha obtingut un benefici de 222 pessetes. Apart d'aquest benefici immediat a fi d'any la Cooperativa li ha abonat 3 pessetes per l'interès dels títols de soci cooperador que tenia subscrits i li ha retornat en concepte d'excés de percepció 84'50 pessetes, o sigui, aproximadament, igual el capital que ell

havia anticipat per subscriure dos títols. Aquest company, que havia començat a conèixer el Sindicat per la Cooperativa, es demostrà un entusiasta d'aquesta Institució i esmerçà les quantitats que s'havia estalviat per ampliar els seus grups a la Mutual Mèdica.

Evidentment que no tots els companys tenen necessitat de fer compres importants, encara que en moltes ocasions es compra algun aparell o instrument especial que pot fer pujar el valor de les compres, però, àdhuc en els casos que es comprà a la Cooperativa per una quantitat mínima vegem el resultat que dona. Escollim a l'atzar l'exemple d'un company que no ha comprat altra cosa durant l'any que uns quilos de cotó, uns quants metres de glassa, benes, compreses, xeringues, agulles, etc., etc. En total, comprat per valor de 35 pessetes, durant dotze mesos, doncs bé, comparat el preu de compra a la Cooperativa amb els altres preus a què venia pagant el material, ha estalviat als voltants de 15 ptes., estalvi que sumat a l'excés de percepció que és 1'80 pessetes i a l'interès dels dos títols de soci cooperador que tenia subscrits li ha representat en total 19'80 pessetes, o sigui l'estalvi de la quota de tot l'any del Sindicat que com és sabut és de 20 pessetes.

Podríem esmentar molts altres exemples, però no creiem necessari insistir; les dades abans exposades del balanç de 1929 són prou eloqüents perquè sense dubtar ni un moment més us inscriviu a la Cooperativa.

En aquest BUTLLETÍ hi va inclosa una fulleta de sollicitud de soci de la Cooperativa de Consum. En benefici vostre, per solidaritzar a tots els companys i per fer més gran aquesta Institució, curseu l'adjunta fulleta i demaneu preu i pressupostos a la Cooperativa.

Llista d'articles de la Cooperativa de Consum del Sindicat de Metges de Catalunya

SECCIONS

- | | |
|------------------------------------|---------------------------|
| A.—Apòsits. | G.—Urologia. |
| B.—Clínica Mèdica. | H.—Oto-rino-laringologia. |
| C.—Cirurgia general i Ginecologia. | I.—Oftalmologia. |
| D.—Mobiliari. | J.—Odontologia. |
| F.—Electro-Medicina i Raig X. | K.—Llibres i Revistes. |
| E.—Laboratori. | |