

EL ANUNCIO facilita el comercio, la construcción y el ensanche de los pueblos.

El Anunciador de la Costa

SEMANARIO DE NOTICIAS Y ANUNCIOS.

EL DEBER de un industrial, es hacer público el dominio de sus talleres ó fabricas.

PRECIOS DE SUSCRICION

En toda España al mes. **50 cént.**
 Números sueltos. 4 cuartos.

ANUNCIOS

A los suscritores. 5 cént. línea corta.
 — — — — — 10 — — — — — larga.
 A los no suscritos. 13 — — — — — corta.
 — — — — — 25 — — — — — larga.
 Edictos y remitidos. 25 — — — — —

REDACCION Y ADMINISTRACION : CALLE SAN JOSÉ, NÚM. 34.

MATARÓ

Partido judicial de los pueblos de Alella, Argentona, Cabrera, Cabrils, Caldas de Estrach, Dosrius, Llavaneras (San Andrés y San Vicente), Masnou, Orrius, Premiá (San Cristóbal y San Pedro), Teyá, Tiana, Vilasar (San Juan y San Ginés).

EL ANUNCIO

(Conclusion)

Hay quienes, á pesar de conocer bien la importancia del anuncio, tienen el ánimo bastante estrecho para limitar sus inserciones á los periódicos de su partido ó de su fé religiosa. Muy sensato será este sistema si no tratan de vender más que á sus correligionarios; pero es ridículo si desean tener por clientela á todo el mundo.

Hay personas que se complacen en lucir en los papeles públicos como poetas ó gente de ingenio, y anuncian sus mercancías con elogios prestados y con amplificaciones mal rimadas. Si su ánimo ha sido la publicidad para la críticas, verdaderamente ese es el camino; más sino piensan si no en los negocios, mejor es, á mi juicio, emplear el lenguaje de estos.

Dejemos hacer cortosiones á los bufones de circo, y los comerciantes hablen como obran, con exactitud y claridad. Pocas palabras que interpreten las ideas del que hace el anuncio serán las únicas acertadas.

No todos los comerciantes han seguido el inmenso cambio experimentado hace pocos años en el poder de la imprenta. No hace mucho tiempo era un hecho considerable la tirada de tres mil números de un periódico diario. En la actualidad hay en los Estados-Unidos é Inglaterra periódicos que imprimen al dia más de cien mil números, y auméntase continuamente la lista de los que tiran diez ó doce mil. Por regla general puede decirse que el anuncio de un periódico lo verán hoy un número de personas de cuatro á diez veces mayor que hace veinte años. Nada más fácil que poner un anuncio que leerán en

dos dias cien mil personas. Cuando por unos pocos duros puede obtenerse semejante publicidad, y cuando muchos ya la obtienen, ¿cómo los que descuidan valerse de ella pueden prosperar en un negocio nuevo? Un comerciante antiguo puede seguir hasta que se acaben sus parroquianos, ya mueran, ya dejen la poblacion; mas el que en nuestros dias emprende un negocio, debe seguir su época y valerse de las ventajas que presenta. La primera de estas consiste en la facilidad de acudir por poco dinero al anuncio, á la mayor publicidad posible. Renunciar á él equivale á no viajar nunca en buque de vapor y á no servirse nunca del telégrafo. Es cerrar los ojos á la luz y obstinarse á vivir perpétuamente en el seno de las tinieblas. Un particular puede obrar así por su propia cuenta; pero una sociedad, una compañía, no obrará nunca tan á ciegas. En resúmen, el que descuida las ventajas de la publicidad no solamente se priva á sí mismo de buenas ganancias, sino que tambien las deja coger como botin á concurrentes más expertos.

El impuesto sobre los anuncios quita al pueblo las ventajas de una publicidad á que puede aspirar legitimamente. Por espacio de mucho tiempo respetables comerciantes juzgaron que era poco decoroso valerse de los reclamos, por medio de los que hacen fortuna los charlatanes; mas en el dia está reconocido ser esto un error. En efecto, si los comerciantes ingleses entran en concurrencia por una tercera parte del mercado con franceses y americanos, no pueden eximirse del anuncio más que sus rivales, y para prosperar en su lucha necesitan tener el instrumento del éxito tan libre de restricciones legales en su país, como se halla en los Estados-Unidos y en Francia. De que generalmente el comerciante

Jose Escobedo