

a la vegada? Caritat i egoisme agermanat, confós, sense prefixar espai de temps.

Llur funcionament és tan simple com lògic; una quota de garantia en ingressar cada soci per respondre de les seves obligacions i serveix per satisfer el socors per defunció als prop-parents, sense haver d'esperar el cobrament total de les derrames que han de satisfer els altres. Després, aquestes derrames prorratjades. I solament una vegada a l'any, si els interessos de les dites quotes de garantia no cobreixen les despeses d'administració, es prorratgen entre tots les despeses o diferència per cobrir-les, tal com si es tractés d'una nova defunció. Aquestes despeses són i han de ser les més justes: local, llum, personal, impresos, propaganda, petites despeses, impostos i amortitzacions.

El càlcul previst es fixa en el següent guarisme:

1.000 associats, 12 defuncions cada any, 5 pessetes derrama, són 60 pessetes anuals

2.000 associats, 24 defuncions cada any, 2'50 pessetes derrama, són 60 pessetes anuals.

5.000 associats, 60 defuncions cada any, 1 pesseta derrama, són 60 pessetes anuals.

El conferenciant, a seguit, dóna les següents dades extretes d'una mutualitat de Barcelona, que compta amb més de 20 anys d'existència, que són:

Mortalitat mínima en 1905, el 3'07 per 1.000.

Mortalitat màxima en 1918, el 15'97 per 1.000.

Mortalitat promitja en 20 anys, el 8'79 per 1.000.

Suma mínima satisfeta per associat en 1905; 10'20 pessetes.

Suma màxima satisfeta per associat en 1916; 91'25 pessetes.

Suma total satisfeta per associat en 20 anys, 940,15 pessetes, o sigui un promig de 47 ptes. l'any, cobrint el risc de mort amb 5.000 ptes.

Suma total satisfeta per defuncions en 20 anys: 1.655,325 ptes

El govern d'aquestes mutualitats és el més popular, el més democràtic, ja que són dirigides pels mateixos associats per mitjà de Junta general, elegint una Directiva.

L'eloqüència d'aquests números ens estalvia una sèrie de consideracions.

Les quantitats fixades com socors, no són un límit, ja que el socors pot ampliar-se fins a la quantia que hom desitgi, mitjançant la formació de noves agrupacions.

Allò cabdal, indispensable en tota mutualitat, és un augment de socis. Cal fixar-se que no es requereix cap mena de capital per desenrotllar la seva obra benèfica. Només són necessaris els associats.

Potser l'únic inconvenient que trobaríem en les germandats i mutualitats amb quota fixa mensual, ço és, la quota fixa, és el de requerir la formació de capital productiu.

Per fer ressaltar el dit inconvenient adueix l'exemple el pasatara amb una de les institucions que ere = consi-

derades com a invulnerables, com a monument d'estalvi mundial: les Caixes d'Estalvi alemanyes, les quals, tenint i disposant d'un capital fabulosíssim, s'han vist en greu perill i perjudicats els seus imponents per no poder atendre, a causa de la baixa del marc. Allò que valia 1, ara val 1.000, i és clar que el que estalviava 1 ara no pot tenir 1.000.

Amb la forma simple del mutualisme, en l'acte del risc no succeeix aquest perjudici, car la derrama s'efectua en el mateix temps que hom paga els socors, i el valor de la suma de les derrames és el mateix que el del socors, sense oscil·lacions.

L'indispensable és, doncs, el nombre d'associats, ja que com més n'hi hagi més assegurat és el socors; que el perill existeix únicament i solament en la minva de socis; que en morir un no n'hi haguessin d'altres per formar el socors. Cal, doncs, l'expandiment de la Mutual per dues raons poderoses; per prolongar l'obra humana als nostres semblants i per assegurar l'efectivitat del socors quan un mor. A part que com més associats siguin, s'aminoren proporcionalment les despeses generals.

I és ben fàcil d'obtenir nous associats, ja que és de suposar que aquell a qui es demostrí la bondat de la Mutual i els beneficis que se n'obtenen, no pot ni ha de despreciar el seu ingrés.

Quin, dels socis avui existents, no té un parent o un amic que l'interessi per a ell o per a la seva família?

Doncs que cada un n'aporti un altre a l'any, i es duplica.

Es elemental que així es faci, és imprescindible; que de no fer-ho, es va en camí d'enderrucar-se obra tan bella i humana

I això no pot ser, no deu ser. Al contrari, cal pujar, engrandir-se, no tan sols per cimentar l'obra que es desenrotlla, sinó per crear-ne d'altres tan importants.

Basta fixar-se en altres riscos de la vida, tots els quals poden cobrir-se amb la nostra institució:

A base de 1.000 associats, pagant 0'15 ptes. al mes cada un, es poden donar 150 ptes. al company que s'invalida permanentment. Hom pot calcular en un 5 per 1.000 el promig d'invalideses (cecs, paralítics, boigs, mancos i coixos, malalts incurables). Doncs representa un pagament màxim de 150 ptes. que percebrien en el cas desgraciat d'impossibilitar-vos. No és això formós i humà?

Què es vol més? Es fa el mateix amb la vellesa i calculen en la mateixa proporció. L'home als 65 anys, per exemple, portant-ne 50 d'associat, hom pot jubilar-lo, fixant-li un vitalici produït també per derrama entre els altres. Sempre resultarà més pràctica i més econòmic que la prima o quota fixa.

També poden estendre's els beneficis d'aquest mutualisme als casos de vaga forçosa o falta de treball. Vetaquí el cas de malaltia, sempre més segur i més econòmic amb la forma simple de mutualisme.

Suposant 1.000 socis, amb el 60 % de malalts a l'any, percentatge excessiu. Suposem que a cada