

BOLETÍN MENSUAL DEL SANATORIO QUIRÚRGICO DE ALMAGRO

DIRECTOR: HUBERTO DOMINGUEZ LOPEZ, ESPECIALISTA EN ENFERMEDADES DE LAS VIAS URINARIAS

La correspondencia al Director | Este BOLETIN se reparte gratis entre la clase médica. | VISADO por la CENSURA.

Perdonadlos Señor...

Sin tener yo iguala ni haberla tenido en la vida y siendo para mí completamente indiferente que este sistema cobratorio se reglamente o no, puesto que jamás he de utilizarlo, por lo inmoral que me parece, hube de dar opinión en el debate planteado sobre cobranza de honorarios y hube de permitirme proponer la solución que en mi concepto habría de ser más beneficioso para todos. También, con independencia de toda solución, di oportunamente a la publicidad, el procedimiento cobratorio que los Médicos de Almagro hemos adoptado, que no es otro que el que hace la friolera de *diez y ocho años!* tengo yo puesto en práctica con un resultado archi-super-satisfactorio. Me encuentro por lo tanto completamente al margen de todas esas dificultades remuneratorias que, en cantidad y calidad, agobian al noventa por ciento de los compañeros de España.

Es decir, que en mi concepto, del mismo modo que el problema de cobranza no existe para mí, no debe existir para nadie; o lo que es lo mismo, el problema cobratorio no tiene realidad: es una ficción que los Médicos, seres tontos por excelencia y con Excelencia, convierten en realidad sin otra razón que la de perjudicarse a sí mismos, Prueba al canto. Yo no he hecho en mi vida lo que veo hacer a una mayoría inmensa de compañeros, que es, preocuparme de como podrá el público pagar con facilidad al Médico; a mí me ha tenido siempre completamente sin cuidado como se las arregla el cliente para pagar; de lo que me he preocupado en todo momento ha sido de cobrar. Yo no he pensado nunca si es un sacrificio para el cliente satisfacer mis honorarios; lo que he hecho siempre ha sido ver el medio de librarme del sacrificio de no cobrar lo que legítimamente gano. Y como soy hombre franco, sencillo y amigo de la realidad, digo lo que he hecho, que no ha sido otra cosa que no prestar asistencia por nada del mundo a quien no paga.

Y no se me venga con el tópico, tan desgastado ya, por haber sido el arma uti-

lizada por los vividores para explotarnos, del sacerdocio. Esta cantinela sacerdotal podría ser atendible (aunque sólo hasta cierto punto), si no hubiera establecimientos de Beneficencia donde mandar a los que no pueden pagar al Médico, del mismo modo que se envía a los Asilos a cuantos no pueden pagar las más perentorias necesidades de la vida; sin ocurrírsele a nadie exigir a posaderos ni fondistas el ejercicio sacerdotal, dando albergue y comida a quien de estas cosas carece. El encargado de la misión sacerdotal es el Estado, que para eso cobra al Médico contribución por lo que con su trabajo gana, nunca el Médico que no ha de cometer la primada de contribuir a las cargas del Estado, pagando una crecida cantidad por los ingresos que su profesión le reporta y usurpar encima a este su función sacerdotal. Así entiendo yo la profesión y así la practico.

¿Qué ocurrirá si todos los compañeros mirasen la profesión a través de este prisma de realidad con que yo la miro? Que como iguales causas producen siempre iguales efectos, del mismo modo que no existe para mí problema de cobranza, no lo habría para ningún Médico. Esto es evidente. Como no habría Sociedades explotadoras de Médicos, Farmacéuticos y clientes y no se quejaría nadie de ellas, si no hubiera médicos que se prestasen a sostenerlas con su Título profesional.

Lo que sucede, es, que los Médicos parecen todos legítimos descendientes del popular Corregidor de mi pueblo (Almagro), que murió de disgusto pensando en que habían sacado el chaleco corto al sacristán. Entre nosotros se ve el caso insólito de pasarnos la vida pensando en como nos las arreglaremos para que el público tenga asistencia buena, barata y fácil de pagar. Con esta descomunal dosis de idiotez que poseemos, sólo conseguimos beneficiar y facilitar el problema de la vida a nuestros más encarnizados y contumaces enemigos, que es el público en general, a cambio del perjuicio y dificultad del problema de nuestra propia vida. Si creo que es barbaridad la nuestra.

Teniendo por base principal todo esto, como a mí por otra parte me parece de perlas practicar el bien a todas horas, siempre que obrar así no me origine perjuicio, encuentro muy razonable dar facili-

dades a todo el mundo para pagar lo que deba; y como es consiguiente las doy a todo el que lo merece. Esta es la razón de que permita a mis clientes amortizaciones mensuales de su deuda en proporciones de 5 y 10 por ciento, según su posición económica, con lo que nos va divinísimamente tanto a ellos como a mí, siendo esta la razón de que mis restantes compañeros del pueblo hayan adoptado mi sistema.

Pero como hay seres tan desgraciados y perjudiciales en el mundo que no tienen otro motor de su cerebro que el apasionamiento, sin parar mientes en el daño que pueden producir a quien ninguna culpa tiene, de los odios que contra determinadas personas almacenen en su alma estrecha y tenebrosa, ya ha habido alguien de *privilegiado cerebro*, que ha presentado en tono *despectivo y despreciable*, el sistema cobratorio de amortización mensual que en Almagro hemos adoptado, los que con orgullo tenemos el honor de llamarlos COMPAÑEROS. Claro que, movido por la pasión y el *megalomanismo* que padece, y sin ninguna clase de respeto a los compañeros, a algunos de los cuales pudiera interesarle, lo presenta en la forma que a sus particularísimos fines conviene; haciendo ver lo absurdo y descabellado de tener que tardar *veinte meses* en cobrar *treinta pesetas!*

Vamos a evidenciar a este sabio su *do-blez*, o su ignorancia al expresarse de este modo.

Desde luego que, si los clientes fueran pocos y deudores todos de *treinta pesetas*, el negocio de cobrarlas en *veinte meses* no sería muy allá, aunque no sería despreciable; y menos lucrativo sería, si la deuda fuera de *veinte pesetas*. Pero vamos a imitar a Pitágoras y nos convencemos de la redondez del negocio: Supongamos que tenemos trescientos clientes, (yo no tengo más), distribuidos en la siguiente forma:

180 de 5 por ciento de los que hay 90 amortizando cantidades.

80 de 10 por ciento de los que hay 40 amortizando cantidades y 40 que pagan al contado.

Esto suele suceder así al principio, pues pasados dos o tres años se encuentran amortizando deuda más del 70 por ciento de la clientela según me han demostrado mis *diez y ocho años* de práctica.