

# LOS HONORARIOS ANTE LA MORAL

SUMARIO: *Plan y directrices del estudio.*—I) CUESTIONES DOCTRINALES.—Aspectos históricos.—Conflicto en la naturaleza de los honorarios: en realidad se trata de un contrato de prestación de servicios en que ha de haber equivalencia de prestaciones.—Mensurabilidad de los honorarios.—Honorarios independientes de la capacidad del cliente.—Fijación de los honorarios.—II) VOLUMEN DE LOS HONORARIOS.—La cuantía normal ideal.—Razón de las limitaciones.—Se motiva el cálculo aproximado.—Solución a algunos reparos.—Conclusión: Las opiniones pueden encontrarse en la cima unificadora del Evangelio.

## *Plan del estudio.*

Dos enfoques o vertientes cabrían bajo el título de «Los honorarios ante la Moral».

Podríamos detenernos en el análisis de los principios morales que deben presidir la regulación de los honorarios. O bien, podríamos avanzar a un terreno más expuesto, ofreciendo el juicio ético que en concreto nos merecen hoy los honorarios de nuestros profesionales.

---

<sup>1</sup> Bibliografía consultada: JOAQUÍN AZPIAZU, S. J., *La moral del hombre de negocios*, Ed. Razón y Fe. Madrid, 1944; *Moral profesional económica*, Ed. Razón y Fe. Madrid, 1942, segunda edición.—Dr. LUIS MUÑOYERRO, *Código de Deontología Jurídica*, Ed. Fax. Madrid, 1950.—G. PAYEN, S. J., *Deontología Médica*, Ed. J. Gili. Barcelona, 1944.—F. PEIRO, S. J., *Deontología Médica*. Madrid, 1948, tercera edición.—JOSÉ SALSMANS, S. J., *Deontología Jurídica*, Ed. El Mensajero. Bilbao, 1947.—ALEJANDRO MARTÍNEZ GIL, *Código de Deontología Jurídica*, P. Y. L. S. A., Madrid, 1954.—MANUEL DE FORONDA, *Ensayo sobre Ética Profesional*. Madrid, 1954.—LUIS REDONET Y LÓPEZ DÓRIGA, *Justicia y Caridad*, Ed. Magisterio. Madrid, 1955.—BENZO CANO, *La responsabilidad profesional del médico*, Ed. Escelicer. Madrid, 1944.—MUNAR, *La moral profesional del Abogado*. Palma de Mallorca, 1939.—MARAÑÓN, GREGORIO, *Vocación y ética*, Espasa-Calpe. Madrid, 1947, tercera edición.—VILA CREUS, S. J., *Orientaciones sociales*, Ed. Razón y Fe. Madrid, 1949, cuarta edición.—Delegación Nacional de Sindicatos, *Temas económicos*. Madrid, 1947.—*Colección de encíclicas y documentos*, Ed. Acción Católica. Madrid, 1955, cuarta edición.—ALBARRACÍN GODOY, JORGE, *Honorarios de Abogados y Procuradores*. Buenos Aires, 1948.—CONSTANTINO A., *Gli Onorari di Avvocato e di Procuratore*. Milano, 1950, cuarta edición.—GONZÁLEZ SABATHIE, J. M., *Normas de Ética profesional del Abogado*. Buenos Aires, 1941, segunda edición.—*Tercer Congreso Nacional de Abogacía*. Valencia, 1954.—*Estatutos y Acuerdos del ilustre Colegio de Abogados de la Corte*. Madrid, 1772.—*Estatuto General de la Abogacía de España*, 1946.

El primer planteamiento acabaría en unas normas generales, que dejarían inatacadas las situaciones palpitantes en que vivimos; aunque ejerciendo una alta misión de invitación indeterminada al buen sentido cristiano.

Conocemos el riesgo de aventurarse hasta las trincheras de las realidades concretas. Pero es en parte el cometido que nos proponemos.

Nos mueve a ello el afán de colaborar dinámicamente a la cristianización de nuestras transacciones económicas, base de una auténtica justicia social.

Naturalmente que, en los asuntos meramente administrativos, no incumbe al moralista la labor de trazar la línea matemáticamente divisoria de la justicia. Mas ayudado por el dictamen de los entendidos, partiendo de las flechas indicadoras de las enseñanzas pontificias, apreciando los desniveles económicos —a veces de vértigo—, existentes entre tareas afines, comprobando la agonía de unos operarios eficientes y contrastándolas acaso con el fausto de otros, le será permitido, en ocasiones al menos, sentenciar sobre algunos extremos.

Le será permitido. Más aún: le será forzoso, en virtud de su consagración como fiscal de la justicia cristiana y abogado de los indigentes.

Aunque la fase terminal sea el análisis de los actuales honorarios frente a la moral, nos ocuparemos de desentrañar los mismos principios morales, sin los que nuestro enjuiciamiento carecería de consistencia.

Las normas éticas sobre honorarios están, por lo demás, escasamente tratadas, a excepción de las que se refieren a los médicos y abogados. Sobre otras profesiones sólo se ha hallado algunas referencias generales. Puede explicarse este vacío por el parentesco de las profesiones liberales entre sí; lo que permite correr la escala de normas deontológicas de la medicina, a las carreras gemelas o vecinas.

Lo que de ninguna manera he hallado ha sido el dictamen sobre lo que en realidad se hace, y se viene haciendo con ligeras variantes desde tantísimos lustros, por no decir siglos. Por sistema se ha declinado el enfrentamiento con la vida. Estrategia laudable en quien pretende el análisis de principios invariables para toda especie de tiempos y espacios.

Razón para que el moralista proceda con cautela, y para que el público acoja con benevolencia su noble esfuerzo en estos tanteos.

#### *Directrices de nuestro estudio.*

Como se deduce del plan que afrontamos, queremos llegar a indicar el dictamen moral sobre la situación de los diferentes honorarios. No nos limitaremos a aconsejar que sean equitativos, o proporcionados, o de acuerdo con las costumbres, no exageradamente excesivos.

A los moralistas más entregados a la altísima labor de la investigación cuadrarán esos límites. Mas se precisa también el cometido más divulgador,

más humilde, de mancharse los dedos manipulando cantidades, medidas, pesos y volúmenes; aunque con las debidas cautelas para no comprometerse en cifras que el viento se lleva en seguida, o que la diversidad de regiones no admitiría.

Jacques Leclercq, ilustre Canónigo de Lovaina, ha escrito con sin par nobleza la falta en que a veces se ha incurrido no concretando las doctrinas pontificias en materia social. Según él, en su patria «la mayor parte del clero tiene la impresión de que no es oportuno recordar demasiado explícitamente la doctrina social de la Iglesia. Más vale contentarse con una solución general —caso muy frecuente—, evitando precisiones embarazosas...»<sup>2</sup>.

Por supuesto, Leclercq anatematiza semejante estrategia. ¿No necesitamos nosotros en ocasiones llegar al abordaje moral de las realidades?

Directriz importante será la advertencia que en nombre de Su Santidad dirigió Mons. Dell'Acqua a la Semana Social Española celebrada en mayo de 1955 y Salamanca, en torno a la Moral Profesional:

«Se puede faltar a la justicia de muchas maneras... Cuando se exigen unos honorarios excesivos, que no estén legitimados por especiales circunstancias.»

Puesto que el Papa nos enseña ese escollo, es prudente entender que exista entre nosotros. Siendo tan legítima la sospecha, no podemos descuidar su revisión, sin una actitud suicida. Al Santo Padre le incumbe enunciar los principios, es decir, dictar «la premisa mayor» del silogismo. A nosotros nos toca aclarar la «menor» —estudiando su existencia o su ausencia en nuestro ambiente—, a fin de que pueda fluir la consecuencia, es decir, la enmienda acaso necesaria.

Tercera directriz —también pontificia—: la repetida voluntad de «que desaparezcan las desproporciones estridentes e irritantes en el tenor de la vida de los diversos grupos de un pueblo», según el Mensaje de Navidad de 1952.

Desniveles de escándalo de una nación. Y desniveles de abismo incluso dentro de una misma dignísima profesión, así como en relación a otras, quizá de rango mayor.

Es decir, que los principios deben germinar en la tierra de las realidades. Unos mismos honorarios —20.000 pesetas por una resección de estómago— pueden estimarse como un «uso» corriente en pueblos avanzados, o como un «abuso» intolerable en comunidades más depauperadas. Por eso, un análisis ético de determinados honorarios no es posible aislarlo de la situación circundante.

Ultima salvedad: el carácter adogmático de nuestros puntos de vista, en los que aventuramos una nueva orientación. Exploramos regiones nuevas.

---

<sup>2</sup> *Cristo, su Iglesia y los cristianos*, cap. 8.

Discutimos afirmaciones tradicionalmente repetidas. Operamos, además, sobre apreciaciones concretas, no sobre altos principios en los que no cabría disentir. Apreciamos un horizonte, más que un cuerpo geométrico, de perímetro tajante. No existen los contornos apenas.

Por lo demás, no erigimos en realidad los rumores generalizados sobre los millones que ganan en unos meses estos abogados, aquellos médicos o tales arquitectos. Si damos la impresión de aceptarlos, diagnosticando éticamente sobre lucros tan cuantiosos, es siempre en hipótesis: *caso de que existiesen merecerían esta censura.*

Esperamos, no obstante, que nuestras conclusiones persuadan y movilicen hacia fórmulas más justas y humanas.

Y, al menos, tenemos la convicción de que despertaremos una inquietud y una revisión profunda de nuestra realidad.

## I.—CUESTIONES DOCTRINALES

### *Aspectos históricos.*

La voz latina «honor» sirvió de elegante expresión a la gratificación cuasi ultrónea y gentil que el agraciado hacía a ciertas atenciones profesionales o liberales, incapaces de valorarse en moneda. Los cuidados de un médico, los consejos o diligencias de un abogado, no tenían precio. El cliente no pretendía, pues, pagar unos servicios, sino tan sólo mostrar un «detalle». Trataba de *honrar* a quienes le habían prestado favores incalculables. De ahí la palabra «honor», sutil celofán que envolvía elegantemente la masa monetaria. Para nuestro caso, valdría traducirla por «homenaje».

Según Benzo Cano, en Roma se ejercía la medicina desinteresadamente, replicando el cliente favorecido con el «honor» de una cantidad estimable. La gratuidad del honorario prevaleció largo tiempo<sup>3</sup>.

Munar nos recuerda que Antisoaes fué el primero que *cohró* por sus atenciones abogaciales, rompiendo la fiel costumbre de prestación gratuita<sup>4</sup>.

El carácter de «obsequio» ha pasado religiosamente a todos los tratados, si bien compatible con un derecho, por parte de los profesionales, a exigir en justicia estricta, los debidos honorarios.

«Así, pues —concluye Payen—, el enfermo ha contraído ante la verdad y ante sí mismo una deuda: *en primer lugar*, la de no regatear esta justa retribución, que es la primera manera de honrar al médico; y, *además*, la de no considerarse, después de haber abonado la cuenta, *absolutamente en*

<sup>3</sup> *La responsabilidad profesional del médico*, cap. VI de la parte II.

<sup>4</sup> *La moral profesional del abogado*. Palma de Mallorca, 1939.

paz con el médico: debe quedarle reconocido y mostrarle su agradecimiento «honrándole» en algún modo»<sup>5</sup>.

El artículo 183, 2.º del «Código de Deontología médica», ha incorporado el mismo sentido: «La cantidad con que se contribuye al sustento del médico no es el precio de sus servicios, a falta de una equivalencia propiamente dicha, sino que es una remuneración justamente llamada *honorario*, en cuanto lleva, además, implícita la demostración de la honra que el médico merece, no enteramente satisfecha por la retribución material»<sup>6</sup>.

Un artículo de Alejo Hernández en la *Revista de Trabajo* analiza con tanta precisión como erudición los orígenes y carácter de los honorarios, demostrando cómo el trabajo del abogado —al igual que el de médicos, profesores, agrimensores, etc.—, no era objeto de arrendamiento. En consecuencia, «se percibe la singularidad y nobleza del trabajo del abogado, que ni en Roma ni en parte alguna fué jamás objeto de un contrato»<sup>7</sup>.

La «quota litis» —no inmoral intrínsecamente, pero repudiada de ordinario como indigna por letrados y moralistas— señala también la voluntad de rehuir toda especie de equivalencia mercenaria.

Si en un sentido, aquel mundo pagano supo enaltecer las tareas liberales, hemos de lamentar que su gloria brillase a expensas de los trabajos serviles, considerados como mera mercancía. Fué, pues, en parte, la sombra de un concepto paganísimo del trabajo manual, lo que realizó la prestancia del liberal.

Desde su arranque histórico hasta nuestros días han ido conjugándose los honorarios de ciertas profesiones liberales, con sus dos caras de obsequio la una, y de derecho estricto la otra. Y en los siglos pretéritos, como en los nuestros, junto a remuneraciones fastuosas, se conocen pléyades de profesionales, principalmente médicos, debatiéndose con la estrechez.

Crinas amasó al parecer una inmensa fortuna. Según Plinio el Viejo, dejó a su muerte diez millones de sextercios, después de haber erigido en vida innúmeros edificios. Pero, en general, la clase facultativa vivía pobremente<sup>8</sup>.

La doble cara que tiene el honorario —obsequio y retribución de justicia— puede convertirse en un monstruo o anfibio, cuyas complicaciones, casi contradicciones, vamos a analizar seguidamente.

La bibliografía que hemos consultado tipifica el carácter de honorario en tres profesiones: médicos, abogados, sacerdotes. No se excluyen otras; pero tampoco se las nombra. Sí las fuentes romanas: profesores agrimensores, etc. Es un deber señalar como clase rigurosamente digna de figurar la del profesor. Por consiguiente, no cerraremos este estudio sin atender a su situación.

<sup>5</sup> *Deontología médica*. Parte II, cap. XXIV.

<sup>6</sup> Dr. Alonso Muñozerro, Ed. Fax.

<sup>7</sup> Julio-agosto, 1955, p. 767.

<sup>8</sup> BENZO CANO, obra citada, parte II, cap. II.

*Conflicto en la naturaleza de los honorarios.*

Hemos apuntado su dualidad como núcleo de debate. Ese nudo de antiguas reminiscencias, por un lado, y por otro, ese aire de nobleza casi sacerdotal que circunda el ejercicio de las profesiones típicamente liberales, aun en nuestros días, nos invitan a clasificar los honorarios más allá de la línea comercial y aun contractual que ciñe groseramente las demás prestaciones o transacciones. ¿Cómo reducir a pesetas los desvelos de un abogado, los riesgos y devoción de un facultativo, la abnegación de un preceptor o profesor, sobre todo si al mismo tiempo se encarga de forjar un corazón?

Mas en oposición a estas consideraciones se enfrentan otras realidades: En la práctica se va desusando el sentimiento de «homenaje» por parte del cliente, así como el de desinterés por parte del profesional. Su gratitud no siempre convence del todo cuando el médico o el abogado impone una factura, es decir, señala el «obsequio» (?) terminantemente al agraciado. Como, por otra parte, a veces las cantidades son de susto, sonaría a eufemismo llamarlas «obsequio», graciosamente otorgado por el cliente.

En la obra de Albarracín Godoy puede seguirse el análisis del equívoco que ha rondado siempre a los honorarios del abogado. Todo provino del encuadramiento de las relaciones jurídicas entre el letrado y su cliente, en el «mandato».

Se presuponía que el mandato era gratuito, y que, en consecuencia, no daba lugar a una acción judicial en pro de los honorarios. Hipótesis, dice Albarracín, inexistentes o abolidas. Contra el parecer de algunos juristas franceses inclinados antiguamente a negar en el mandato toda sustancia de contrato; en contra asimismo de la opinión de otros, para quienes el trabajo abogacial es un «contrato innominado», asienta con firmeza la tesis de ser una especie concreta de contrato, llamado «locación de servicios», y en ocasiones, «locación de obra», como si se defendiese una causa a condición de percibir la «quota litis»<sup>9</sup>.

Surge, pues, el problema: Los honorarios, ¿representan una obligación que satisfacer en virtud de un auténtico contrato bilateral y oneroso? ¿Será una especie extraña de contrato, pero tan peregrino, que a la vez no lo sea en rigor? ¿Prevalece a la estricta justicia su carácter de gratuidad? ¿Deben regirse por las clásicas fórmulas del «honor» en vez de acomodarse por entero al estilo riguroso de lo contractual?

Nos place la conclusión a que llega Benzo Cano: «En resumen: la prestación de los servicios médicos ha de considerarse como un contrato de arrendamiento de servicios, y, como tal, consensual, bilateral y oneroso»<sup>10</sup>.

Y tal es la opinión de la mayoría, con él. Sobre su figura jurídica queda-

<sup>9</sup> *Honorarios de abogados y procuradores*. Buenos Aires, 1948.

<sup>10</sup> Obra citada, pág. 181.

rá lugar a la polémica; pero no sobre su esencia estrictamente contractual, por la que se busca una cierta equivalencia de prestaciones. Es fuerza imponerse una labor revisional, pues andan tan confundidas sus caras de gratuidad y obligatoriedad estricta.

La conclusión del valor contractual todavía no zanja la cuestión; pues bastaría alegar que se trata de un pacto bilateral en el que una de las partes se abre al infinito, resultando así su prestación impagable por el cliente. ¿Es cierto que los servicios «liberales» crean una deuda de valor inestimable, que nunca puede agotarse? ¿Habrá que admitir su naturaleza de supercontrato?

#### *Mensurabilidad de los honorarios.*

Si queremos ser lógicos alcanzaremos conclusiones o posiciones algo divergentes de las que hemos hallado, por ejemplo en Payen.

La razón que mantiene el carácter de gratuidad, de obsequio, se funda en la consideración de no tener precio el cuidado que presta un hombre en el ejercicio de su profesión «liberal». ¿Cómo estimar los peligros a que se expone el doctor, por ejemplo? ¿Cómo calibrar el inestimable beneficio de la salud o de la vida o de una mayor longevidad? No habrá más que una remuneración digna, la que se perpetúe en el reconocimiento vitalicio, por no decir eterno.

En virtud de tal principio, el médico podría en absoluto demandar cuanto quisiese —supuesta la capacidad económica del paciente—, aunque la misma índole nobilísima de su trabajo le impedirá aprovecharse, incurriendo en vastas ganancias de tipo mercantil.

Indudablemente hay un fondo de belleza, así como de verdad, en tan excelsa concepción. Más aún, sería la situación ideal y apropiada de responder tanto los hombres de profesión como sus clientes a tan altas miras.

Mas no ocurre así por lo regular. Como además creemos que su trabajo puede reducirse a dinero dentro de ciertos márgenes elásticos, no dudamos en mantener el carácter estricto de contrato. Nos apoyamos en otro de los postulados de deontología médica, jurídica, etc. Se establece que el derecho a percibir los honorarios es independiente del resultado. El médico no cobra la salud conseguida al enfermo, no percibe por la vida devuelta al paciente, sino *por los servicios o cuidados prestados*. Lo mismo se diga del abogado, quien indefectiblemente será remunerado, aunque pierda el litigio o no salve el honor de su cliente. De idéntica manera, el profesor exige en justicia los suyos, con independencia del resultado que los exámenes arrojen.

Ahora bien, si es cierto que son bienes inapreciables la salud, el honor, la enseñanza o la educación, ¿quién dudará que los *trabajos* o esfuerzos hechos en su persecución sean moralmente estimados en metálico?

No es el fruto de sus atenciones lo que cobra el doctor, cosa que, efectivamente, no tendría precio. Por eso pasa la factura cuando la intervención

de cáncer ha sido inútil, consistente tan sólo en abrir y cerrar; cuando el tuberculoso fallece; y aun cuando el paciente sucumbe por fallo involuntario, pero fallo, es decir, equivocación del facultativo.

Tan sólo se tiene derecho a ser remunerado por los cuidados, y no por los éxitos alcanzados. Ahora bien, el trabajo, aunque sea liberal, es, en cierto sentido, sustancialmente reducible a precio. Bastará calcular los años de preparación, las inversiones de especialización, el equipo o material con que se trabaja, para amortizar todos estos conceptos de gastos; luego, las necesidades de una familia suficientemente desahogada, la educación de los hijos y un ahorro medio prudencial para el futuro. Las circunstancias singulares de méritos, especialidad, atención extraordinaria, etc., podrán regular un incremento correspondiente.

Se objetará que así prostituimos el esfuerzo más típicamente humano, cual es el liberal. Respondemos que, al contrario, desmaterializamos todo trabajo del hombre, aun el manual o servil, ya que *en rigor* ninguna tarea humana es mercantilmente mensurable. ¿Cómo pagar la abnegación de una enfermera que sabe reanimar a sus pacientes? ¿Qué precio tiene un dependiente cortés, sonriente y amable? Todo quehacer impregnado de algún aroma humano, espiritual, debería dejar de evaluarse. Todas las profesiones poseen o deben aspirar a ejercerse transcendentemente. Habría, pues, que suprimir las equivocaciones económicas.

#### *Honorarios independientes de la capacidad del cliente.*

Si queremos ser lógicos, abordaremos otro postulado, de cuyo valor dudamos seriamente: los honorarios deben ser proporcionales a la situación económica de quien los ofrece.

Munar, después de señalar el sentido de obsequio que suponen los honorarios, concluye: «Ahora bien, los que hacen un obsequio, se acomodan ante todo a su posibilidad económica, dando el rico más que el pobre»<sup>11</sup>.

Tal conclusión nos lleva a estimar el valor práctico que tiene la discusión de la gratitud o contractualidad estricta de los honorarios. Si son y se rigen por las normas de un auténtico contrato es insostenible la tesis de que puedan exigirse los honorarios conforme a la escala de las posibilidades de fortuna. Únicamente cabrá una zona fluctuante, entre el precio mínimo y el máximo justo, que aquí será más amplia que en las transacciones rigurosamente comerciales, por ser su apreciación más anchurosa.

Para tranquilidad nuestra hemos sometido al juicio de tres juristas, dos sociólogos y cuatro moralistas esta novedad doctrinal: a saber, que la cuantía de los honorarios debe fijarse independientemente de la capacidad económica del cliente.

---

<sup>11</sup> Obra citada.

Los tres juristas y sociólogos han aceptado íntegramente nuestra proposición. Los moralistas coinciden también, al menos fundamentalmente. «Me parece indudable —me escribe el P. Zalba— que los honorarios de suyo se han de fijar independientemente de la situación económica; se trata de un contrato en el que impera el principio de la equivalencia de prestaciones.»

Señalan, sin embargo, algunos que por razón de justicia o compensación social puede haber alguna diferencia moderna. Otro profesor de Moral estima que tal diferencia puede consistir simplemente en el uso atinado de la escala del precio justo, desde el ínfimo al sumo, escala que en los trabajos profesionales es algo más amplia, como nosotros indicábamos. La autoridad de Santo Tomás, que admite la desigualdad, cabe interpretarla en este sentido.

Apurando las cosas hemos de consignar que el motivo de las prestaciones gratuitas, como justificante de alguna elevación en los servicios a los adinerados, va siendo cada día más exiguo, supuesto que la seguridad social va amparando a la mayoría de las clases económicamente débiles.

El pánico de las clases humildes puede obviarse a nuestro parecer. Puesto que si se considera ese postulado tradicional como una manera de favorecer a los necesitados, compensando los servicios que gratuitamente se prestan a los indigentes, en realidad los altísimos honorarios que se piden a los bien acomodados parece que no son otra cosa que una tributación indirecta, en pro de los económicamente débiles. Ahora bien, ¿es procedente dejar estas contribuciones al arbitrio de un particular? ¿Es que no habrá maneras de imponerlas, sea independientemente de la enseñanza, medicina o abogacía, sea en su mismo ejercicio? ¿Es que no presenta, como luego estudiaremos, ese margen ilimitado un peligro de rápido enriquecimiento del profesional que lo exige? ¿No nos persuaden ciertos abusos que, en realidad, bajo esa circunstancia social de compensación por gratuitos servicios a los pobres se amasan en ocasiones millones?

Siendo consecuentes concluimos que, si los honorarios se rigen —como pensamos— por el rigor de un verdadero contrato, cuyos servicios son en algún modo mensurables, es improcedente el postulado de su relatividad a la fortuna del cliente.

Y creemos que si antiguamente una inteligencia mutua más generosa por ambas partes justificaba la teoría de la obsequiosidad o gratitud de los honorarios, las realidades contemporáneas nos invitan a modificar su carácter.

De lo contrario, continuaremos con las complicaciones, por no decir contradicciones, que enturbian la situación, y que sintetizamos.

#### *Carácter contradictorio.*

Los honorarios son un obsequio, pero lo escoge e impone el obsequiado: primera contradicción.

Porque sus realizaciones son inestimables, no tienen precio; pero cuando fracasan sus intentos requieren igualmente su remuneración. Es decir,

que al pretender que su trabajo no tiene precio se fijan no en el esfuerzo, que sería en alguna forma mensurable, sino en su objetivo, que cierto, es inmensurable. Y cuando el objetivo o éxito no se obtiene, se fijan en el esfuerzo o cuidados, los cuales son mensurables: segunda contradicción.

Dicho de otra manera: como título a la «impagabilidad» de sus funciones las consideran «objetivamente»; o sea, se fijan en el objeto o término a que se enderezan: la salud, la vida, el honor, la educación...; y como título a la percepción efectiva, aun en el caso de no haber conseguido su propósito, consideran sus funciones «subjetivamente»; o sea, pretenden que se recompensen sus afanes, tiempo y servicio, no la salud o el honor o la educación, que por hipótesis no han germinado. Nosotros nos preguntamos si es del todo legítimo este movimiento pendular de las razones objetivas a las subjetivas.

La inestimabilidad de las funciones del médico y del abogado no puede desorbitarse en cuanto a su proyección crematística. Más inestimables son las de la enseñanza. La sociedad no debería aceptar que una profesión tan honorable se rija por normas contractuales y honorarios casi de hambre, mientras se deja en su tradicional posibilidad a quienes destacan en las otras. No pretendemos aminorar su bien conquistada valía, sino sus posibles exageraciones. Este contraste, ¿no significa una nueva contradicción? No enfrentamos unas profesiones a otras, pues somos víctimas de rutinas seculares y no de animadversiones entre los diferentes grupos profesionales, que entre nosotros mutuamente se aprecian.

Otra pretensión que puede enturbiarse es la del eterno agradecimiento del atendido respecto al facultativo. Si acierta, se comprende, al menos si ha concurrido o un especial resultado, o una devoción noble, como gracias a Dios suele suceder. Asimismo, si con alguna de estas circunstancias coincide la de una minuta moderada, cosa que también ocurre bastantes veces. Mas si falla, o muere, no puede razonablemente esperarse tanta gratitud, a menos que una abnegación notoria la reclame, sin que se haya desvirtuado por unos honorarios exagerados.

En la hipótesis que sustentamos de su valor contractual y mensurable, precisamos otra condición para salvar la dignidad de los honorarios: deben presentar el acuerdo de ambas partes *libremente* contratantes. Un contrato bilateral, oneroso, que no emana de fuerzas aproximadamente equilibradas, tiene gravísimo peligro de ser injusto. Si no se ajusta entre «potencia» y «potencia», con facilidad se habrá sustituido el contrato por un «dictado» que impone el más fuerte, a no ser que el más fuerte sea también el más desinteresadamente cristiano. ¿Será, pues, recto dejar a una sola parte la estipulación? Sobre todo si, como acaece en medicina, urge al paciente la intervención o la consulta y ya no es fácil llamar a otro médico... Trances en los que, sin una nobleza a prueba, sería expuesto alzar la cuenta.

El desequilibrio entre las partes contratantes juega tan gran papel como desembocadura de la injusticia, que la inmensa mayoría de los contratos laborales del siglo pasado entre patronos y obreros creemos han de tacharse

de injustos. Tal situación perdura aún en no pocos países, por lo que una potente fuerza sindical libre y compacta es indispensable para mantener la justicia elemental en pro de los más débiles. Que se nos perdone esta pequeña digresión, denunciadora de un problema de justicia, todavía pavoroso, única o casi únicamente poseída en un país o región.

### *Fijación de los honorarios.*

Los autores deducen que el mismo facultativo es el indicado para fijar los honorarios, por exclusión de otras entidades civiles.

Desechan por lo regular la ingerencia de la Autoridad pública o municipalidad. Aunque reconocen que esto señalaría algunas ventajas, tanto para las familias como para los que las atienden, opinan que los inconvenientes serían fatales: Se lesionaría por diferentes títulos la justicia: pues no se atendería en un régimen tan igualitario a las diversidades de las consultas, de las enfermedades, del tiempo o afanes invertidos, según su naturaleza.

Asimismo, «obligar a todo el mundo —escribe Payen— a satisfacer la cuota médica, redundaría en perjuicio de aquellas personas que, por su sobriedad y su preocupación en materia de higiene, se mantienen ordinariamente sanas»<sup>12</sup>. Sobre todo se comentaría la injusticia contra los que por su prestigio, su destreza y demás cualidades atraerían la confianza de los asegurados, percibiendo los mismos honorarios que sus colegas, convertidos éstos en rentistas de su profesión, sin apenas trabajo ni riesgo.

Estimamos en su justo valor estos inconvenientes. Mas los creemos superables. La clásica «igualada», ¿no ha sido una discreta solución que indica cómo mediante una cuota periódica las clases modestas aseguran una asistencia regular?

¿No se obviarían las dificultades mediante un sistema de *doble* remuneración? Se fijarían unos ingresos más bien escasos a cada médico, y se le mejorarían proporcionalmente a las visitas o consultas evacuadas. Paralelamente, el asociado podría cotizar con una cantidad y satisfacer además por cada consulta un pequeño porcentaje de la «mejora» a que el facultativo se haría acreedor. Hoy es ya corriente que los Seguros contra incendios reserven a sus socios un moderado tanto por ciento con que contribuir ellos mismos a la reparación de los daños sufridos en el inmueble. De este modo estimulan suficientemente el interés o buena fe de los asegurados.

Por lo demás, la socialización en concreto de la medicina nos está indicando que el procedimiento de la libre estimación del que la ejerce no soluciona en la mayoría de la clientela la cuestión económica. Si ahora en algunos países llegan a ser los médicos víctimas de la autoridad, quizá se deba en

<sup>12</sup> Libro y capítulo citado.

parte a que algunos de sus colegas hayan abusado de la misma sociedad, mediante una libertad desenfrenada en sus honorarios.

Esto ocurre sobre todo por la incapacidad de la misma clase media —en su mayoría— a afrontar sin alterarse económicamente la emergencia de una intervención. La cirugía debe afinar su sentido y misión social, haciéndose más asequible.

La fijación de tarifas mínimas por los respectivos Colegios de Abogados, Médicos, etc., se considera como menos inconveniente; pero la mayoría de los autores que hemos consultado se inclinan a desestimarla. Mas acertada nos parece la doctrina del Excmo. Sr. Dr. Muñozerro en su *Código de Deontología médica*, artículo 188. Se pronuncia por la oportunidad de que las tarifas sean fijadas por los Colegios profesionales, y sólo a falta de ellas procedan los mismos hombres de profesión.

En el tercer Congreso Nacional de la Abogacía, Valencia, 1954, se pulsa perfectamente el estado de opinión entre los letrados: prácticamente, la totalidad coincide en la oportunidad de que emanen «normas» orientadoras de honorarios máximos y mínimos; pero no tarifas obligatorias. Esta cota fué superada por dos valientes, que abogaron por la implantación de aranceles o tarifas máximas y mínimas. Don Prudencio Landín Carrasco, de Pontevedra, lo urgía en virtud de los múltiples abusos, y «para evitar desigualdades que llaman la atención». Don Francisco José Gas Carpio, se apoya en la necesidad de devolver así al público la *confianza* en el abogado —que ya no le podrá «clavar»—, y su dignificación profesional, con la liquidación de las ingratisimas «impugnaciones» a las minutas. A nadie escapará la valía de estos motivos. Nos parece descubrir en tales demandas una flecha indicadora del porvenir; si bien no nos incumbe adoctrinar sobre medidas tan concretamente técnicas.

Nosotros exigiríamos también —predominando en nuestra opinión el valor contractual de los servicios «liberales»— que no se excluyese al usufructuario en la estipulación de los honorarios. Deberían, por tanto, oírse los ciudadanos en las corporaciones profesionales que los estableciesen, sea mediante la Autoridad pública o mediante el Municipio.

La dignidad humana, la conciencia que aun en las clases débiles económica o culturalmente va tomando de su derecho a los beneficios más elementales de la vida, irá liquidando poco a poco, o bruscamente, las situaciones tildadas de explotación o de abuso. Estamos asistiendo a su proceso. La socialización arrolla más hombres de profesión cada día. Las consultas privadas continúan su descenso, al menos en medicina.

Se impone, pues, la sobriedad en la fijación de los honorarios. Cautela de humanismo y moralidad, que por lo demás, los teólogos, moralistas y profesionales mismos siempre han urgido aun por el mero honor de la profesión. *Educar este pundonor y sentimiento social es más provechoso que tarifar los honorarios.*

Sin el abuso de una porción, aunque corta, perviviría en el ejercicio de las profesiones liberales el halo de generosidad y gratuidad que aureoló su

nacimiento. Nos agradecería que se pudiese vindicar con facilidad la «impagabilidad» de unos servicios alados de espíritu.

Hemos remachado el aspecto económico-jurídico de las profesiones libremente ejercidas. Podría entenderse que es lo importante para calificarse en ellas. No es así. Todos estos valores de justicia y equidad no son más que el cuerpo; cuerpo inerte sin el alma de devoción, entrega y amor cristiano, que todo lo vivifica.

La insistencia en lo jurídico se ha debido a una discusión teórica —aunque de consecuencias prácticas— que aporta alguna novedad.

Nos hemos atrevido a disentir en algunas de sus consecuencias de autores de la talla de Payen, artífice de tan maravillosa y amplísima obra —así como la algo más reducida del P. Francisco Peiró—. Sin embargo, la revisión práctica que inmediatamente acometemos de la cuantía de honorarios a la luz de la moral, prescinde en casi todos sus puntos de vista de la concepción que se posea sobre el valor contractual, mensurable o impagable, de los cuidados profesionales.

## II.—VOLUMEN DE LOS HONORARIOS

### *La cuantía normal-ideal.*

De acuerdo con todos los tratadistas y «codicistas», para tasar la remuneración hay que tener en cuenta el presente, el pasado y el porvenir.

Habrà que calcular los gastos del período escolar, experimental o de especialización, para amortizarlos. Evaluar las necesidades de una familia modesta, pero de clase media, es decir, suficientemente desahogada. Prevenir los años de la senectud o del ambiente, la incapacidad o el retiro.

Según el parecer más corriente, deducido de múltiples conversaciones y lecturas, hoy —refiriéndonos a familias numerosas— se estiman necesarias entre 100.000 y 200.000 pesetas anuales, para hacer frente a la vida con un mínimo decoro, dentro de la dignidad profesional. Es la suma que nos sugieren algunos entendidos; y con ese alcance discrecional la presentamos.

Tal cantidad parece sensata a diversos sociólogos, economistas y moralistas. Debería, pues, poder allegarla quienquiera trabajase con una suficiente competencia y honradez. Circunstancias ulteriores de más numerosa familia, de región más opulenta, de veteranía y habilidad más aquilatadas, justificarían cantidades mayores y viceversa. Acaso podría señalarse como cima para tales casos, hasta unas 500.000 pesetas, o algo más, según el parecer privado de algunos.

Elementos reguladores de las diferencias serán la habilidad, el arte, la especialización costosamente conquistada, la gravedad o complicación del trabajo, su riesgo, su tiempo; acaso también la posición económica del beneficiario, de acuerdo con la doctrina de otros moralistas, dentro de una gran moderación.

Si se admite como éticamente válida esta circunstancia, hemos de llamar la atención sobre la circunscripción de los ricos. No es raro que a un funcionario remunerado con 60.000 pesetas, o a un profesor con semejantes ingresos, o a un ingeniero con 140.000 se les considere para estos efectos como económicamente fuertes. Sería inicuo pasarles una factura de 7.000 pesetas por una extirpación de apéndice o por unos rápidos cuidados a una testamentaria sencilla y no muy cuantiosa.

Pretendemos, pues, reducir el concepto de rico al millonario o cuasi millonario. Imponer a una familia numerosa, con 100.000 pesetas de ingresos, 5.000 de honorarios por una hernia, lo reputamos más grave que «clavar» a un millonario con una factura de 50.000, aunque en nuestra opinión esto sea también inmoral.

Creemos que a veces intervienen en el prestigio y los honorarios elementos técnicamente menos valiosos, que no justifican una elevación ulterior. Nos referimos a las relaciones sociales, políticas, con fácil acceso a la fama o a la influencia. Casos no frecuentes, que honrosamente indignan a los colegas.

Por fortuna son raros los episodios como el que nos refiere Manuel de Foronda en su *Ensayo sobre ética profesional*, bajo el título «Abogados»:

«Podemos citar el caso de un abogado extranjero a quien se le sometió en consulta un caso difícil, en cuya exposición empleó su cliente no más de veinticinco minutos. Poco después, este señor comunicó a dicho abogado que el caso se había resuelto sin necesidad de ulteriores gestiones, y por lo mismo no era necesario llegar a incoar el procedimiento jurídico.

»Complacido quedó el cliente, sin duda; pero no tanto al ver la minuta de honorarios que el abogado le presentó, y cuya cuantía, en moneda española, se elevaba a cincuenta mil duros.

»El cliente protestó; le pareció injusto; pero, no obstante, y tal vez por desconocer la vía legal a emplear, hubo de abonar los honorarios que se le exigieron.»

Para rebasar notablemente los honorarios exigiríamos condiciones o títulos *extraordinarios* de rango, eminencia, especialización, eficiencia, intuición y arte. Es decir, verdadera categoría de un as en su carrera.

¿Existirán moralmente límites a tales eminencias? Sin duda alguna, aunque borrosos. Quizá cedan algunos a una sobrestimación económica de las diferencias profesionales dentro de una misma carrera. Algunos proceden al revés que en la industria. La superior calidad de un «omega» sobre un «cyra» permite aumentos, pero graduales. Las estilográficas se distancian moderadamente en sus precios. Mas en algunas profesiones no se procede por grados dentro de una escala, sino, al parecer, por saltos.

Insistimos en apuntar la gradualidad con que deben incrementarse los honorarios, de modo que no cabalguen sobre una progresión geométrica. Si se considera razonable el tope máximo corriente en 200.000 pesetas, ¿no queda todavía una larguísima escala de 800.000, hasta el millón? Alar-

guemos, según insinuaciones de especialistas, hasta un segundo millón. Recalquemos que la unidad monetaria no es el millar, sino la peseta.

Admitiríamos todavía un margen mayor y amplísimo para descubrimientos o aportaciones geniales, por las que se presentase a la humanidad un servicio singular: nuevos métodos de tratamiento, nuevos sistemas operatorios, o pedagógicos para el caso de la docencia, una ciencia y habilidad única o casi únicamente poseía en un país o región.

Es desaconsejable una tasación de honorarios en el moralista. Pero sí puede dictaminarse sobre extremos chocantes. Y así censuran varios moralistas en conversación o correspondencia privada la ganancia de varios millones al año.

#### *Razón de estas limitaciones.*

Las profesiones enumeradas —enseñanza, medicina, abogacía— constituyen un artículo de primera necesidad, si bien la última todavía no está suficientemente al alcance de los humildes, al menos no en todas sus crisis.

El ser un servicio necesarísimo para la existencia, debe reducir en lo posible su coste. Cabría aplicar la doctrina de Francisco de Vitoria acerca de las compraventas:

«Cuando son pocos los vendedores de artículos necesarios para la vida, no es lícito vender a precios elevados, aprovechándose de la mucha demanda»<sup>13</sup>.

Téngase cuenta en especial para la medicina, por constituir de las tres profesiones a que nos referimos la más urgente estimada para la aprensión de los hombres.

Tales limitaciones quizá no puedan aplicarse a otras actividades como artistas, deportistas, joyeros, etc., pues no realizan servicios de primera necesidad. Mas, en nuestro caso, no podría especularse con la agonía de los clientes, imperiosamente forzados a llamar al letrado o al facultativo.

Cuando o donde el nivel medio de la sociedad y de la profesión sea estrecho, acuciante, angustioso —como ocurre en nuestra Patria— no dudáramos en tachar de inmoral la cantidad media que supere notablemente los márgenes que hemos indicado.

Más aún, la estrechez reinante, así como la escasa pericia, incluso puede justificar una retribución por debajo del mínimo de 100.000 pesetas que establecíamos.

Dentro de la gran familia humana, el que ejerce actividades liberales con las que gana su sustento, no puede aislarse. Ahora bien, el principio de la limitación de las ganancias hoy se admite en todos los países como inviolable y sagrado, contra el desenfreno de que el más fuerte se apodere

<sup>13</sup> Q. 77.

de cuanto su suerte o su genio le permita<sup>14</sup>. ¿Quién no ha oído de ese 80 por 100 de contribución que pasa a manos del Estado cuando una industria rebasa un moderado límite de beneficios?

Es el sentido comunitario más elemental y justo el que impone cierta disciplina al lucro. En España, la renta distribuida por igual, nos suministraría a cada habitante unas 825 pesetas al mes<sup>15</sup>. Un abogado prestigioso que percibiese medio millón como mensualidad, privaría en teoría a más de 500 habitantes —una aldea— de toda su necesaria fortuna para vivir. O bien, reduciría a 1.200 españoles a la agonía de unas 400 pesetas mensuales.

Toda ganancia superior a la indispensable para un suficiente desahogo merma de lo conveniente el salario de otros conciudadanos —ya que la renta es tan estrecha—; ganancias de medio millón o más arrastrarían la angustia y el hambre de nuestros hermanos. Supuesto que éstos se interesen por merecerse un salario suficiente, ¿no habrá que condenar de ordinario lucros tan cuantiosos, por los que se anula a muchos la posibilidad de vivir dignamente? Hace falta pulso sereno y medida para apreciar en lo debido cada peseta que exceda una remuneración normal.

Nueva razón para limitar los honorarios, el cotejo con otras profesiones. Tomemos, por ejemplo, el Profesorado y la Ingeniería.

El profesor se ocupa en la tarea más liberal y elevada, excepción hecha del ministerio espiritual. Las gentes, llevadas por su aprensión, gastan con más decisión en la medicina que en la formación de los suyos. Mas la sociedad no puede por menos de valorar la docencia como el ejercicio más alto y el servicio más trascendente para la comunidad. Se trata, pues, de la profesión más «impagable».

¿Qué consigue un buen licenciado, que se desvive de las nueve de la mañana a las diez de la noche en el trasiego de sus clases? Quizá cinco o siete mil pesetas mensuales, en los mejores de los casos. Es decir, una solución estrecha, apurada, para el jefe de una familia que ha de facilitar carrera a sus hijos.

Así, pues, mientras un profesor de valía allega a duras penas siete o nueve mil pesetas, un médico, cirujano o abogado de éxito se piensa que logra en la misma mensualidad acaso 400.000 y aun más, es decir, cincuenta o cien veces más. ¿No nos hallaríamos frente a esas «diferencias estridentes e irritantes» que denuncia Su Santidad Pío XII?

Los ingenieros representan quizá la profesión de mayor armonía económica. A los cinco o siete años de ejercicio, es normal el sueldo de 125 ó 150.000 pesetas al año. Progresando en su labor, puede alcanzar en la

<sup>14</sup> AZPIAZU, S. J., *La Moral del hombre de negocios*, parte II, cap. IX.

<sup>15</sup> La Renta española de 1955, según estimaciones del Servicio de Estudios del Banco Central, es de 321.034.000.000 de pesetas (equivalentes al valor de nuestra moneda en 1929, a pesetas 39.029.000.000). Distribuidas entre treinta millones de españoles, corresponderían a 891 por mes y español, en teoría; pues en la práctica, deducidos los gastos impersonales de la nación, no llegarían a 800 pesetas.

madurez hasta las 200.000, y aun quizá rebasarlas ligeramente. Dentro, pues, de tan prestigiosa profesión, las distancias nunca sobrepasan el triple o el cuádruplo.

Los datos que nos han suministrado numerosos médicos, jóvenes o maduros, nos fuerzan a creer en lo extendidos que se hallan los honorarios de tres mil pesetas mensuales por los estamentos inferiores de su profesión. Nos consta de especialistas que a sus ocho o diez años aún no han podido formar un hogar, pues, a pesar de su abnegadísimo trabajo y de sus múltiples oposiciones conquistadas a punta de méritos, no consiguen capitalizar en un mes ni 2.500 pesetas.

Conocida es asimismo la alcanzada condición económica de las ingentes tropas de facultativos empleados en el Seguro Obligatorio de Enfermedad. Damos la bienvenida a esta conquista social. Era imperiosa su implantación. No nos extrañe que su complicadísima contextura y sus menguados recursos tarden en hacerla perfecta. Seamos comprensivos. Pero reconociendo a la vez la insuficiencia económica que al médico le reporta. También se quejan muchos de la explotación del médico en algunos Seguros Libres, en los que percibe una escasa remuneración, mientras los «accionistas» cosechan altos beneficios.

Consideran igualmente muchos que las diferencias hoy existentes entre el que diagnostica y el que realiza la operación diagnosticada son también exageradas. En efecto, el diagnóstico de apendicitis quizá le reporte al médico que la reconoció 100 pesetas o aun 500, mientras le deja al buen cirujano 7 ó 10.000: lucro cien o veinte veces mayor, dentro del ejercicio libre de la profesión. Diferencia que, en nuestra opinión, debería reducirse. Recuérdese, sin embargo, que la Cirugía es, por naturaleza y exigencias de material, más cara.

Nos place el parecer de Marañón, deseando sea la aspiración de todo facultativo eminente:

«La ganancia del médico, si logra una cierta fama, es muy escandalosa; casi como la de los toreros. Sobre todo en algunas épocas del mundo se pasaba rápidamente desde el grado de licenciado, pura y simple esperanza, hasta la casa lujosa y el coche llamativo. Vana apariencia. Son excepcionales los médicos que, siendo honrados y puramente médicos, han dejado fortunas importantes al morir. La mayoría alcanzan un bienestar moderado y más o menos lustroso; y no se necesita más... Los millones están en otra dirección»<sup>16</sup>.

También la abogacía, en sus complicadas ramificaciones o «salidas», ofrece desniveles de abismo. Un notario de Madrid, con buena clientela, ganará honradamente, según calculan algunos, cincuenta o cien veces más que el de una población mediocre.

Aunque la pasantía junto a un profesional renombrado y el asesoramiento

<sup>16</sup> *Vocación y Ética*, 1947, tercera edición, pág. 125.

empresarial representan excelentes salidas, tal solución absorbe a un minúsculo número de Letrados, debiendo forcejear el inmenso enjambre sobre la estrecha boca de las distintas oposiciones, resultando luego, en caso de éxito, demasiado lenta la progresión suficiente del sueldo, como ocurre en la Judicatura.

En el ánimo de todos está —nos advierten algunos— que ciertos abogados de fama totalizan ingresos cincuenta y cien veces superiores a los de un abogado modesto, aunque competente. Indicaremos después cómo a veces se hinchan sin motivo rumores de éstos.

En consecuencia, el dictamen moral que tales distancias, si es que existiesen como el rumor las propala, nos merecería es el de un estado escandaloso de injusticia, abonado por la rutina.

Según leemos en *La responsabilidad del médico*, aunque Venecia nos ofrece distancias de remuneración entre sus facultativos; pero nunca tan altas como las nuestras: Doce médicos y doce cirujanos municipales contaba la ciudad. La retribución de los primeros fluctuaba entre los 15 y los 100 ducados al año (distancias máximas de siete veces aproximadamente). La de los cirujanos entre los 10 y los 130 (distancias de trece veces más). Parece, pues, que hemos agrandado el abismo<sup>17</sup>.

#### *Motivación de esta aproximación.*

Concorre una triple relación en las diferencias económicas que hemos señalado, de darse tales desproporciones:

Se ofende a una amplísima masa popular, porque las remuneraciones altísimas de algunos contrastan estridentemente con sus flacos sueldos, con la miseria de su vivienda, alimento, educación y disfrute de la vida. Y porque se merma considerablemente su posibilidad de un sueldo justo o suficiente, ya que la renta española es estrechísima.

Se desconsidera prácticamente a algunas profesiones liberales, como la del magisterio o docencia, condenada a una lucha desesperante para satisfacer con estrecheces las necesidades más corrientes en una familia media modesta.

Se humilla la propia profesión, dejando que en el barranco de la pobreza se debatan millares de colegas, quienes a pesar de una estimable preparación o competencia, tardan quizá lustros en poder fundar un hogar o penan por sacarlo adelante.

Siendo éste el terreno que en España pisamos, ¿no se verificarán las desproporciones condenadas por el Papa como «estridentes e irritantes»? Si señala a los españoles el mismo Pontífice los honorarios excesivos, como

<sup>17</sup> Obra y capítulo citado.

una de las tres principales fuentes de injusticia, ¿no será sensato reflexionar que algunos de estos ilimitados honorarios pueden cometerla?

No pretendemos hacer demagogia. Queremos hacer honor a muchos de los verdaderos ases en las carreras liberales, que un espíritu ligero condenaría acaso superficialmente. Más aún, creemos que sus auténticas eminencias tienen derecho, en tesis, a los mejores emolumentos como los que podría percibir el banquero, el comerciante, el industrial. La complicación reside en los excesos que también se comprueban en este terreno.

En su descargo hemos de apuntar que a veces los rumores sobre sus fabulosas ganancias están desorbitados. Personas de plena solvencia me han dado su impresión sobre los altísimos honorarios percibidos por un eminente abogado. Mas el conocimiento directo que tengo de él me permite calibrar la exageración con que la fantasía popular ha engrosado sus minutas.

Sirva también de descargo la necesidad de esta sociedad, que valoriza la categoría de una eminencia por la altura de sus honorarios. En ocasiones no es la avaricia del médico o el abogado, sino la necesidad de los clientes, la que fuerza la factura.

#### *Solución a algunos reparos.*

No es raro, sobre todo tratándose de médicos, invocar las prestaciones gratuitas en favor de los pobres. Aun aceptando su valor, tan sólo cabría permitir una «moderada» elevación de honorarios sobre servicios prestados a la gente adinerada. Pero si su conjunto de cuidados gratuitos y cuidados onerosos arrojasen una suma de varios millones, ¿no es evidente que se habría desquitado con creces?

Si el cirujano se compensa con el rico por su intervención desinteresada en el Hospital Provincial, ¿no deberá reconocer que entonces él no practica la caridad con el pobre, sino que obliga a sus otros clientes a que la ejerciten, sin conocimiento ni mérito?

En la IX Semana Social Española, celebrada en Madrid en 1948, había dicho el P. Joaquín Azpiazu: «Cabría aquí llamar la atención de no pocos profesionales católicos que cobran algo más de lo debido en sus minutas o consultas a los ricos para después cobrar menos o nada a los pobres. Esto es hacer limosna con los bienes ajenos, no con los propios. No parece el método legal ni mucho menos. El cobrar menos a los pobres está muy bien cuando se da del propio dinero, no cuando se toma del exceso del rico, que dejó involuntariamente lo que se le pidió»<sup>18</sup>.

Si suponemos que consagra cuatro horas diarias a servicios gratuitos y seis horas a cuidados rentables, estas seis horas deberán calcularse de modo

---

<sup>18</sup> Semanas Sociales de España. *Hacia una más justa distribución de la riqueza*. Madrid, 1950, pág. 134.

que la suma de ingresos satisfaga esa altura que le corresponde por sus necesidades y méritos. Lo que equivaldría aproximadamente al precio sumo justo de las visitas que cobra.

También se opone a nuestras limitaciones el inapreciable valor del arte médico, por ejemplo. Una delicada intervención, por supuesto, no puede tasarse, al igual que ni una cabeza de Planes o un lienzo del Greco. Es el resultado de una habilidad, de un arte. Por lo demás, se dice, el enfermo es libre de buscarse otra mano, si no está de acuerdo con la cuenta.

Por fuerza hemos de admirar en muchos casos un alto valor artístico, o de habilidad o de genio. Pero no puede extremarse la igualdad entre la cirugía y la pintura. El arte plástico representa una gala que decora la vida y favorece una mayor sensibilidad estética. El arte médico, pedagógico o jurídico, una necesidad ante la que se eclipsa la cordura administrativa.

Su urgencia es extraordinaria al tratarse de la salud —aunque conocemos también dispendios abnegadísimos de gente pobre para la instrucción de sus hijos—. Lo impone el afecto familiar, el pundonor con los suyos, la paz de conciencia. ¿Será éticamente limpio explotar sin medida una labor realizada, no a título de lujo, sino a golpes de angustia, ante imperativos primarios de la existencia? Si es cierto que en ocasiones lo mismo sería para el paciente entregarse a un ayudante o especialista menos reputado, la hipersensibilidad del enfermo conjugada con la tranquilidad o pundonor de sus familiares hacen de la preferencia casi una necesidad. Con todo, reconocemos que el médico podría alzar *algo* sus honorarios.

Más razón asiste en apariencia a los doctores cuando oponen, como único recurso para seleccionar el gentío inatendible de clientes, la elevación de clientes, la elevación de sus honorarios. Al levantarse la barrera de oro, se van eliminando ellos mismos.

El motivo es serio. Pero no podemos en todo aceptarlo. Habría familias modestas que pasarían por el expolio de sus bienes, antes de privarse de unos cuidados que estiman los únicos adecuados o *los más adecuados*.

La alegación presume que la ley de la oferta y la demanda posee un valor absoluto, pudiéndose pujar a placer en un régimen de libertad sin frenos, cuando las circunstancias lo permitan. Ahora bien, la oferta y la demanda es *uno* de los elementos reguladores, no el elemento regulador de los precios: quien creyese lo contrario, caería en un liberalismo económico condenado por los Sumos Pontífices.

Repetimos la comparación presentada en uno de nuestros artículos:

Imaginamos una academia que prepara para Caminos. Amparada la dirección, tanto en la valía de su cuadro docente como en la suerte de las últimas convocatorias y la propaganda, logran crear una demanda casi patológica. ¿Podrían elevar sus honorarios, de 500 a 600 pesetas? Posiblemente, sí. ¿Podrían explotar la psicosis estudiantil, saltando a las 2.000? No lo creemos. Es decir, la elevación desenfrenada de precios, como táctica de selección, es inmoral. Parecida inmoralidad hallamos en la invocación del

«estímulo», cuando fuese exorbitante. Es precisamente la doctrina liberal: cebar al capital con los máximos dividendos, aunque cruja la sociedad.

Bien que los más destacados hallen, en el ejercicio de sus servicios liberales, cauces hasta la riqueza. Conformes con que puedan allegar una fortuna. Pero esto, a lo largo de lustros, como fruto de una vida laboriosa; de ningún modo revalidando el título de millonario año a año, o trimestre a trimestre.

Nos ha consolado saber que eminentes médicos y abogados piensan que es inmoral una fortuna elaborada en pocos años. Y sabemos de poblaciones cuyas eminencias son un prestigioso dechado de desinterés material.

En nuestra opinión, no se atiende debidamente al carácter de «seguridad» que disfrutan las profesiones liberales. Henry Ford sólo gana en los coches que fabrica bien. El médico o el abogado tiene asegurados sus honorarios, aunque su paciente fallezca o su litigio se pierda. Trabajar en régimen «asegurado» de remuneración, ¿no es argumento para moderar las ganancias?

Razones de compañerismo, de piedad, de evitación de escándalos tapan —según nos confían abogados y médicos— muchas inmoralidades y fracasos. Esta cuasi inmunidad, esta garantía de remuneración, aun en errores y desaciertos, ¿no debe, repetimos, influir en la moderación de los honorarios? Tal salvedad no se aplica a las impugnaciones de las minutas: de ordinario los Colegios frenan con ejemplaridad las exageraciones en que un colega haya podido incurrir.

Es indudable que parece algo olvidada en algún sector una reserva primordial que todos los moralistas vienen señalando para la legítima demanda de sus honorarios: que sean moderados. Sería facilísimo multiplicar las citas, desde Santo Tomás hasta los autores de nuestros días, Payen, Peiró, Munar, Muñozerro, Martínez Gil, etc. Y es incuestionable que semejante olvido de unos pocos ha desfavorecido la propia corporación profesional, sumiéndola por contraste en la escasez, y acaso provocando, como réplica, la socialización de su ejercicio o la práctica de la dicotomía.

Nos deben invitar a un examen sincero las palabras de Su Santidad Pío XII valorando la labor del médico de cabecera, como «arte noble y completo, aunque no siempre fácil y no siempre apreciado como se merece»<sup>19</sup>.

Sobre la enseñanza se expresó Pío XI con las palabras de San Gregorio Nacianceno, llamándola «arte de las artes y ciencia de las ciencias»<sup>20</sup>.

Pío XII ha denunciado la insuficiencia con que la docencia está retribuida en Italia. Nos referimos al discurso dirigido a los Profesores de Enseñanza Media, en Italia:

«Nos no ignoramos que la retribución de la mayor parte del personal docente, lejos de asegurarles el dinero y el tiempo libre necesarios para la

<sup>19</sup> A los médicos de cabecera italianos, 4 oct. 1953.

<sup>20</sup> Divini illius, n.º 55.

cultura personal y para el perfeccionamiento pedagógico, apenas si basta para las necesidades diarias de la vida, especialmente para aquellos que han tenido el valor de asumir la carga de una familia.»

«Tal retribución no puede, además, considerarse adecuada a su grave responsabilidad social. Una sociedad que ha de tener el cuidado de los bienes intelectuales y morales, una sociedad que no quiere derivar hacia aquel materialismo al que le arrastra con su propio peso la vida cada vez más mecanizada de la civilización técnica, debe mostrar la estima que ella tiene de la profesión docente, procurándole una renta que corresponda a su grado social.»

«... Cuando se considera el pequeño lugar que las retribuciones de los profesores tienen en el balance nacional, surge el deseo de que, según las posibilidades, se establezcan en este capítulo las sumas relativamente modestas que bastarían, elevando la condición material del personal docente, para mejorar la enseñanza nacional y, por ello mismo, el estado cultural del país <sup>21</sup>.

No creo haya quien dude que esta lamentación pontificia tiene entre nosotros perfecta aplicación.

Reparemos en su invitación, a que el presupuesto nacional incorpore las sumas necesarias para satisfacer como se debe la misión educadora. Recordemos, de pasada, cómo en virtud del Derecho Natural, el Estado debe impartir su presupuesto entre ambas enseñanzas, oficial y privada; pues de no hacerse así, las familias que opten por la docencia no oficial —como pueden por estricto derecho— se verán obligados a contribuir dos veces; y la educación de los hijos en centros de la Iglesia se irá convirtiendo en un privilegio de la gente acomodada, contra lo que demanda el espíritu del Evangelio y el derecho de todo cristiano.

En consecuencia, precisamos un hondo sentido social que ejerza sus presiones sobre ambos extremos polares en materia de honorarios. Presión por arriba reduciéndose a más moderación quienes, de poseer caudal abundante la nación, merecerían millones. Presión asimismo por abajo, para que se eleve la altura de aquellos colegas o profesionales, cuyos honorarios no pueden aplacar las necesidades más apremiantes dentro de una clase media modesta. Si las corporaciones propias no lo logran, la intervención estatal y el sentido de equidad social lo impondrán por la fuerza.

### *Conclusión.*

No me extrañaría que al terminar este trabajo se polarizasen los ánimos de algunos hacia censuras antagónicas. Es fácil haya quienes juzguen apre-

---

<sup>21</sup> El 5 de enero de 1954.

tada en demasía la condena de ganancias que superan, por ejemplo, el millón o dos. Es fácil que otros estimen laxa esa misma permisión.

No nos hallamos en un terreno matemático, por lo que la diversidad de opiniones es muy aplicable. Tampoco hemos tratado asuntos trillados, por lo que la deformación o falta de noción sobre cantidades concretas puede ser total.

Me ha ocurrido en alguna ocasión ser víctima o blanco de las opiniones más encontradas. Confieso que me ha consolado un tanto una imagen de Chesterton. Se refiere a ese hombre a quien sus amigos describen contradictoriamente: unos que es blanco, otros que negro; unos que alto, otros que bajo; unos que obeso, otros que delgado.

«Puede ser —concluye Chesterton— que se trate de un sujeto normal, y que los gigantones lo encuentren demasiado bajo, mientras los enanos lo encuentren demasiado alto. Tal vez los suecos, de cabelleras tan pálidas como la estopa, le llaman moreno, mientras que los negros lo tienen por rubio. En resumen, acaso este tipo extraordinario no sea más que el tipo ordinario»<sup>22</sup>.

El encuentro de las opiniones podría mejorarse si todos buscásemos un vértice común de referencia. Esa cima unificadora es el Evangelio. Los beneficios materiales, éticamente considerados, no pueden enfocarse con el simple reflector de la economía, y menos, desenfrenadamente concebida. Si los honorarios son y deben ser objeto de un marco moral, hemos de invitar a Jesús con su Iglesia a labrarlo.

MARIANO SÁNCHEZ GIL, S. J.

---

<sup>22</sup> *Ortodoxia*, cap. VI.

