



EL VALOR DE UNA CONSULTA

- Pase, Saturnina, tome asiento. ¿Cómo anda, tanto tiempo? ... Así comienza un diálogo jugoso, a “corazón abierto”, en la que la señora -de avanzada edad - le cuenta a su médico cardiólogo que el nieto se recibió, que va a ser bisabuela y que no se olvidó ni un solo día de tomar la pastilla de la presión. Luego viene la revisión con electro incluido, las recetas y el saludo de despedida.

Son 20 minutos, ni poco ni demasiado, pero es tanto lo que se puede sacar en limpio. Saturnina vino sola, entró caminando, mantiene bien su relato, no se olvida sus fármacos, manejó sola el recetario y la credencial y desplegó gestos de cariño hace el médico. Además de no estar fibrilada, tenía la presión controlada y no había bajado de peso. No tenía disnea cuando entró caminando ni tenía edemas. ¡Cuánta información sin uso de tecnología!

Pocas veces tomamos conciencia de lo que ponemos en juego en cada consulta. Dejamos un poco la vida... al decir de Silvina Garré (esto denota mi edad!), “se fuerza la máquina” y al final eso nos pasa factura. Además, cuando somos jóvenes no pensamos en que un día quedaremos sujetos a una jubilación de \$25.000, a pesar de aportar 40 o 50 años.

Y llegamos al tema de la retribución económica, que siempre consideramos insuficiente. Hace unos años escribí “Un kilo de queso”, artículo en el que analizaba lo exiguo de nuestros honorarios. Hoy estamos mucho peor. Porque somos muchos más cardiólogos y cardiólogas que entonces. No llegamos a un cuarto kilo de queso en muchas consultas. Y si te quejás te dicen: “no te gusta, andate”. Y seguro aparecen 20 o 30 para ese puesto.

Mi suegra desembolsa 17 lucas y media en su prepaga y ésta paga la consulta 400 pesos, a 4 meses. No niego los costos dolarizados ni lo que vale un tratamiento de monoclonales. Pero si no se honra el honorario de la consulta, se activan los mecanismos de compensación oculta que tiene la medicina: la reducción de la duración de las consultas (¿atender bien en 12 minutos?), sobre indicación de prácticas y utilización de fármacos innecesarios o caros.

¿Quién nos defiende? ¿Quién se acuerda de nuestros derechos? Nadie. Estamos a merced de los que sólo piensan en su renta. ¿Cómo logra un trabajador aceitero un salario en la categoría más baja de \$54.902,23 y un bono de fin de año de \$52.000? Con trabajo gremial.

Creo que debemos ir pensando en unir voluntades. Es una idea nomás. Para el debate.

Dr. Diego Nannini

Presidente de la Sociedad de Cardiología de Rosario