

EDITORIAL

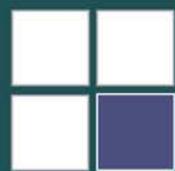
Palabras para que
se conviertan
en nuestro destino

ENFOQUES DE POLÍTICAS SANITARIAS

Retraso de precios en la medicina
privada por aceleración de la inflación

SOCIEDAD

ADIRCOM... Hace 25 años
Asociación de Dirigentes de Comercialización
de Sistemas Privados de Salud



ADEMP

20
Aniversario



CONFIANZA

RED FARMACEUTICA + PROVISION DE MEDICAMENTOS

Unidad Farma

- Droguería de Insumos especiales
- Trazabilidad
- Tránsito interjurisdiccional
- Certificación ISO 9001:2008



Unidad Prestacional

- Red de Farmacias de alcance Nacional
- Auditoría y control de consumos
- Monitoreo permanente del servicio
- Información estratégica



Servicios On Line

- Sistema de gestión on line de expendios
- Gerenciamiento de pacientes crónicos



Farmacoeconomía

- Implementación de vademécums
- Análisis de escenarios prestacionales
- Desarrollo de circuitos normativos



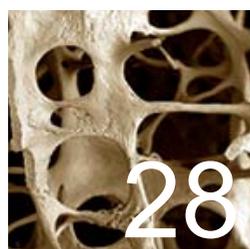
COMPAÑÍA
de Servicios Farmacéuticos

MÁS DE 30 AÑOS MARCANDO EL RUMBO

CENTRAL: RINCÓN 40, BUENOS AIRES | 4136-9000
DROGUERÍA UNIDAD FARMA: J. B. ALBERDI 5308/10/12 | 4137-4000
CIUDAD DE CÓRDOBA: CHILE 242, NUEVA CÓRDOBA

WWW.CSF.COM.AR

contenido



Enfoques de políticas sanitarias	6
El ferretero de Dolores y el Marketing Pyme	20
Mala praxis médica y legislación vigente	24
¿Osteoporosis u Osteopenia?	28
Pasar muchas horas sentado es peligroso, aunque se haga ejercicio	32
Novedades	34

Tapa

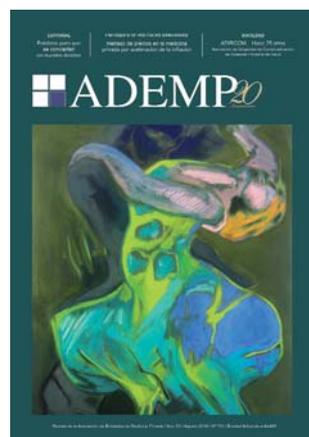
Cristina Santander

Título:

Rumba y Salero

Técnica:

Pastel sobre papel color



Palabras para que se conviertan en nuestro destino



por el

Lic. Diego Martín Tillous
Director Revista ADEMP

Algunas personas sostienen que hay que ser muy cuidadosos con nuestras palabras, porque el Universo toma nota y actúa en consecuencia.

Confirma esa teoría la foto que tomó y el mensaje de texto que escribió el pasajero del avión de Malasyan Airlines justo antes de abordar: *“este es el avión, por si se pierde...”*. Minutos después la aeronave se precipitaba en un campo por el impacto de un misil al pasar sobre el espacio aéreo que se disputan ucranianos y pro-rusos.

Volvemos a tierra, a la nuestra. Hemos escrito mucho en 20 años de esta Revista de ADEMP. *¿Será que nos enfocamos demasiado en transformar nuestros problemas en reclamos, y éstos en palabras? Cada vez tenemos más reclamos para hacer... ¿Hubiese sido diferente si hubiéramos invertido el papel y nuestras energías en publicar exclusivamente “propuestas”?*

Intentemos un cambio

Vamos a imaginar el año 2016. El nuevo gobierno de la Argentina nos convoca al diálogo, al trabajo. Nos dice: *“Ustedes son el brazo privado de nuestro sistema de salud. Son muy importantes para mantener la salud de la población. Debemos trabajar juntos en una misma dirección. Queremos que el esfuerzo que hacen se transforme en mayor salud para más habitantes de nuestro país. Queremos coordinarnos para que los esfuerzos del Estado y del Sector Privado, no se superpongan y que rindan mayores frutos a los argentinos”*.

Nos pide que trabajemos. Por eso se genera una mesa de enlace entre prestadores médicos, obras sociales, entidades privadas, y asociaciones de usuarios, que comienza a delinear propuestas comunes.

Los nuevos paradigmas son

- Mejorar la accesibilidad de los pacientes a la mejor calidad médica posible y a las nuevas tecnologías
- Evitar la superposición de roles entre el Hospital Público, las Obras Sociales y las Entidades Privadas
- Avanzar siempre que sea posible en el mix público privado

Se escriben muchas palabras, diseñando buenos planes, con la mejor intención: utilizar lo mejor de cada Sector para mejorar la salud de todos los argentinos. Aquí van algunos ejemplos de estas palabras

- Diseñar coberturas parciales que permitan a todos los ciudadanos del país acceder a planes de atención primaria con cartillas descentralizadas
- Impulsar inversiones privadas en centros públicos para internar pacientes de medicina privada en hospitales públicos

- Implementar convenios entre hospitales públicos y centros privados para el acceso a prestaciones de diagnóstico de alta complejidad a fin de evitar la duplicación de inversiones
- Crear un organismo universal de financiación múltiple para proveer a pacientes con enfermedades catastróficas, en forma directa, insumos y medicación de alto costo
- Crear un centro de evaluación de nuevas tecnologías conformado por representantes de la salud pública, las obras sociales, las entidades privadas, las asociaciones médicas, la Academia Nacional de Medicina.
- Impulsar la investigación médica para la resolución de problemas críticos para la salud
- Habilitar a los trabajadores jubilados a elegir obras sociales o entidades privadas con subsidios desde el PAMI
- Definir programas de atención primaria obligatorios para todos los usuarios de obras sociales y entidades médicas privadas, comenzando por un chequeo anual segmentado por edad y sexo
- Comprometer a las entidades de seguridad social y privadas para utilizar buena parte de su comunicación interna y publicidad para campañas de prevención
- Utilizar la tecnología para la mejora en la gestión, impulsando la historia clínica electrónica única para cada ciudadano, protocolos en la atención de enfermedades crónicas y un nomenclador de prestaciones médicas actualizado en forma periódica
- Establecer un espacio de mediación obligatoria en el ámbito de la Superintendencia de Servicios de Salud previo a cualquier demanda judicial y la obligación de los juzgados de convocar a dicha instancia previa a un recurso de amparo, así como de pedir información técnica a dicho organismo ante cualquier reclamo legal.

Llega el año 2020. Todos los índices sanitarios de la Argentina están mejorando. La conflictividad entre usuarios y entidades decrece. Los Hospitales Públicos van creciendo en prestigio, están mejor equipados y ya no tienen colas para el acceso a la atención primaria. Los prestadores médicos están mejor remunerados, son respetados y ya no hay agresiones en las guardias. Las entidades privadas son sustentables. El modelo sanitario argentino es caso de estudio en las universidades más prestigiosas del mundo.

Ya está escrito.

Allá vamos. ♦

COMISIÓN DIRECTIVA

PRESIDENTE

Cdor. Nestor Gallardo. *ALTA MEDICA S.A.*

VICEPRESIDENTE

Lic. Hugo Magonza. *CEMIC*

SECRETARIO

Dr. Luis Degrossi. *APRES*

TESORERO

Dr. Gustavo Criscuolo. *MEDICAL'S*

SECRETARIO DE ACTAS

Dr. Pablo Giordano. *STAFF MEDICO*

VOCAL TITULAR

Sr. Cristian Mazza. *MEDIFE*

VOCAL SUPLENTE

Lic. Humberto Maone. *CORP. ASISTENCIAL*

COMISION FISCALIZADORA

Titulares

Sr. Carlos A. Caballero. *VITA'S*

Sr. Luis Albertón. *SABER*

Sr. Antonio Paolini. *FEMEDICA*

Suplentes

Cdor. Juan Pablo Tenaglia

FUND. MEDICA MAR DEL PLATA

ASESORES LEGALES

Dr. Sebastián Grasso

Dr. Julio Frigerio

ASESORA CONTABLE

Cdra. María del Pilar Gallardo

APODERADO

Sr. Jorge Otero Lacoste

RETRASO DE PRECIOS EN LA MEDICINA PRIVADA POR ACELERACIÓN DE LA INFLACIÓN

La escalada de la inflación y los aumentos de costos laborales están generando un importante retraso de precios en los planes de salud. Es clave generar instancias de diálogo social para mitigar el disloque de precios relativos propios de los entornos de alta inestabilidad. Entre otros temas, este diálogo debe velar por la actualización automática de precios y copagos, las condiciones de incorporación de nuevas prestaciones, la distorsiva estructura tributaria y los requerimientos administrativos del ente regulador.



Por Jorge Colina
Economista de IDESA

La inflación y los precios de la medicina privada

Transcurrida más de la mitad del año 2014 se confirma una tendencia que se presagiaba a finales del año pasado. Esto es, la aceleración de la inflación. La medición oficial del INDEC, que comenzó a realizarse con una nueva metodología a partir de enero de este año –luego de los severos cuestionamientos recibidos por las distorsiones que se aplicaron a la vieja medición desde el año 2007–, señala que entre diciembre del 2013 y agosto del 2014 la inflación acumulada fue del 18,2%. Esto significa que la inflación oficial anualizada está en el orden del 28,5%. El nivel más alto de inflación que el INDEC haya dado a conocer desde la crisis del 2002.



**La Calidad
es una actitud**

ACUDIR S.A.
Alte. F. Seguí 1350 - C1416BXF - C.A.B.A.
Teléfono: 0054 11 6009 3300
Fax: 0054 11 4581 8956

www.acudiremergencias.com.ar



En la misma dirección aparecen las mediciones privadas, difundidas por el Congreso Nacional, que señalan que la inflación minorista en el 2014 se ubica en el orden del 39% anual. Este nivel, además de muy elevado, denota una franca aceleración dado que en el año 2013 la inflación medida por los privados era de 28,3% y en el año 2012 de 25,3%.

En este marco, resulta interesante observar el comportamiento de los precios de la medicina privada en función de los incrementados autorizados por la Superintendencia de Servicios de Salud. Para simplificar, los aumentos se expondrán por año calendario, sin dejar de considerar que los primeros aumentos de cada año corresponden a incrementos de costos del año anterior.

Los incrementos autorizados para la medicina privada en el corriente año fueron de 5,5% en marzo, 9% en junio y 7,5% en octubre totalizan-

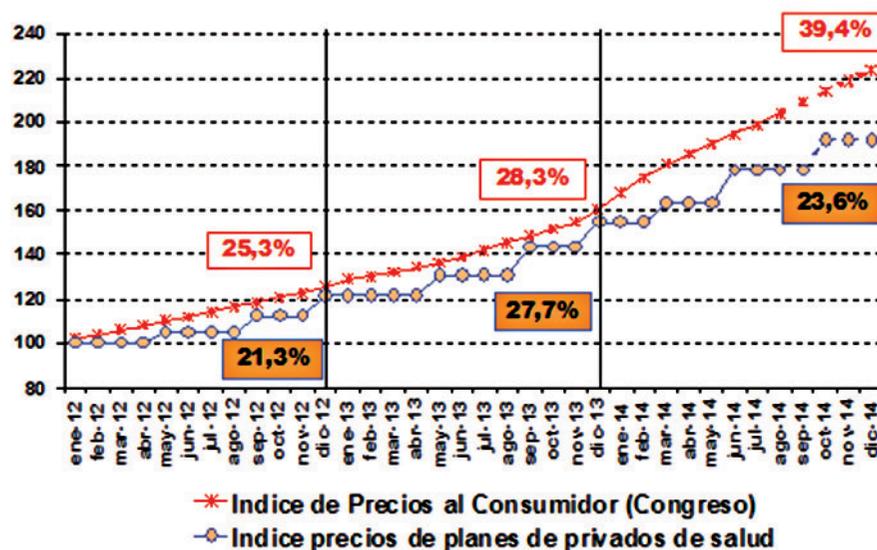
do 23,6% para el año 2014. De no mediar otro aumento, y manteniéndose la inflación minorista al ritmo que viene mostrando, el panorama de precios para la medicina privada se deteriora de manera importante.

Las perspectivas en materia de precios para la medicina privada son complicadas. En el año 2012, los incrementos autorizados a diciembre ascendieron a 21,3%, por debajo de la inflación minorista (25,3%); en el 2013 los incrementos fueron de 27,7% –que incluyen 2 puntos porcentuales correspondientes al año 2012–, porcentaje que estuvo más a tono con la inflación general (28,3%); pero en el año 2014 el escenario se vuelve marcadamente adverso.

La inflación general se acelera mientras los precios de la medicina privada se desaceleran, abriendo una brecha. Esta situación se refleja claramente en el *Gráfico 1*.

En principio, se podría argumentar que los

Gráfico 1. Inflación Congreso y precios autorizados a la medicina privada
Variación anual



Fuente: Congreso Nacional y elaboración propia en base a aumentos autorizados

La innovación y la tecnología hacen la diferencia.

Management eficiente que mejora las prestaciones en el ámbito de la salud.



INNOVACION

ESTRATEGIA

COMPROMISO

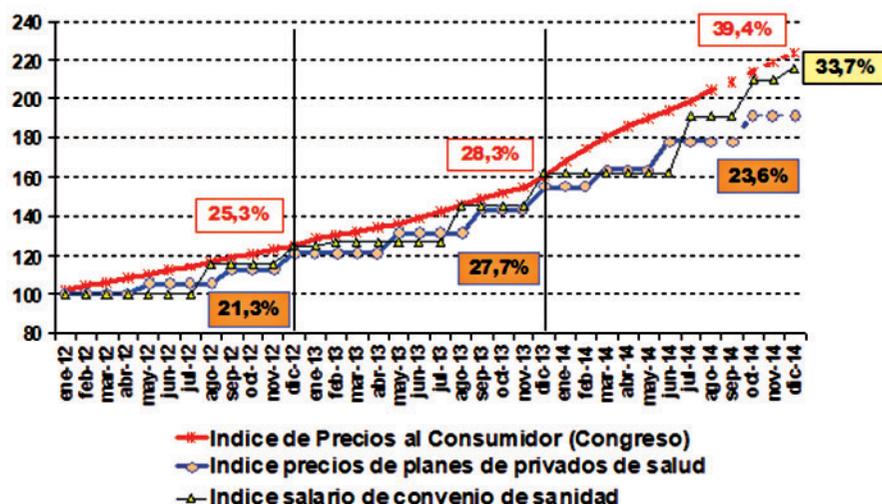
- ✚ Administración de redes farmacéuticas
- ✚ Management farmacéutico
- ✚ Informes estadísticos y de consumo
- ✚ Uso racional de medicamentos
- ✚ Auditoría y validación on-line de recetas
- ✚ Estudios de farmacoeconomía
- ✚ Centro de patologías crónicas
- ✚ Venta y distribución de medicamentos
- ✚ Trazabilidad: Auditoría y Gestión

precios de la medicina privada no necesariamente deben seguir la evolución de la inflación general. Desde esta perspectiva, una comparación pertinente sería con la evolución de los costos de los servicios médicos. El motor que define la marcha de los costos de la atención médica en el corto plazo son los costos laborales. Esto se debe a que la medicina, sea ambulatoria o de internación, es intensiva en recursos humanos –médicos, paramédicos, enfermeras, auxiliares, personal administrativo, de mantenimiento–, y los costos de gestión de los planes de salud también los son –con personal para atención al cliente, manejo de registros de afiliados, de recaudación, pagos, auditoría, control de calidad, etc.–. Un parámetro de medición de la evolución de los costos laborales en el sector salud es el convenio colectivo de la sanidad que engloba a la mayoría del personal de

las instituciones con internación, que además funciona como caso “testigo” para el resto de las ocupaciones en el sector salud y no difiere de otros convenios colectivos también aplicables al sector como el personal administrativo. La evolución del salario de convenio de la sanidad en comparación con los precios de la medicina privada se presenta en el *Gráfico 2*.

Del gráfico resaltan dos elementos de central importancia. Uno es que los costos salariales venían creciendo con bastante sintonía con los precios de los planes de salud, pero este año las tendencias se disociaron. Mientras que los salarios del convenio de la sanidad habrán crecido un 33,7% en lo que corresponde al 2014 (hay que aclarar que este crecimiento se efectivizará en febrero del 2015, ya que los aumentos estipulados en el convenio colectivo fueron de 18% en julio del 2014, 10% en octubre del 2014

Gráfico 2. Inflación, precios de la medicina privada y salarios de convenio
Variación anual



Fuente: elaboración propia en base a CCT

cuidamos tus viajes,
cuidamos tu mundo



u universal
assistance

ASISTENCIA AL VIAJERO

cuidamos tu mundo



ASISTENCIA AL VIAJERO
CALIDAD ISO 9001
universal-assistance.com

y 3% en febrero del 2015), los precios de la medicina privada lo habrán hecho en un 23,6%. Así entonces, desde el punto de vista de los costos de los servicios médicos los indicios señalan que los incrementos autorizados en los precios de la medicina privada son insuficientes.

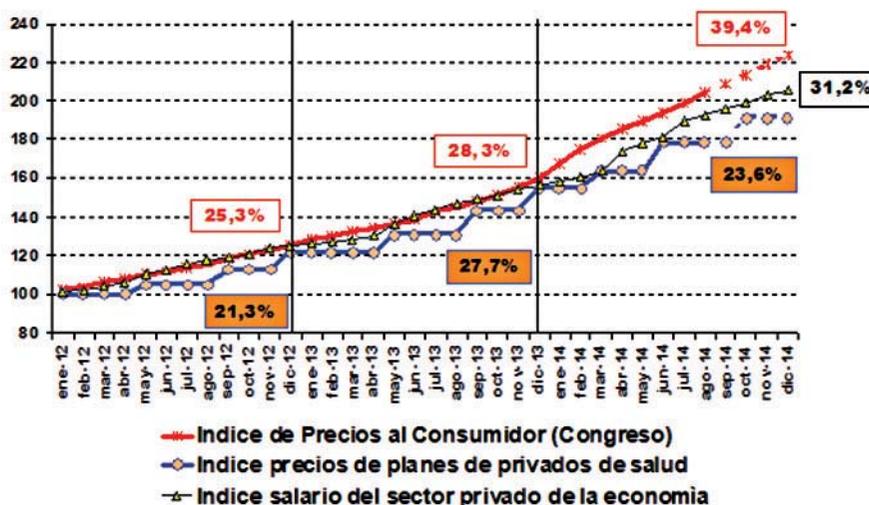
Pero lo más preocupante es el segundo elemento que se desprende del gráfico, y es que aún cuando los aumentos de salario de convenio son superiores a los aumentos de precios dentro de la medicina privada, no alcanzan a compensar la inflación. Esto implica un doble problema. Por un lado, las instituciones de salud enfrentan severas limitaciones para cumplir con los aumentos del convenio colectivo y, por otro, los trabajadores de la salud no están mejor sino que con altas probabilidades vayan a ver reducido el poder adquisitivo de sus remuneraciones. En otras palabras, la insuficiencia que impone la aceleración de la inflación no deja a salvo a ningún actor. Afecta tanto a las instituciones como a los trabajadores.

El fenómeno de la insuficiencia de recursos que impone la inflación se va a agravar si la escalada general de precios continúa. Para la medicina privada, la autorización de incremento que no se otorgue en el curso del 2014 no se traslada al 2015. El próximo año, las entidades de la medicina privada van a partir de una base retrasada y va a ser improbable que puedan igualar el ritmo inflacionario si la inflación se sigue acelerando. En este escenario, las chances de que los trabajadores de la salud mejoren el poder adquisitivo de sus salarios son mínimas.

Sin control de la inflación, los problemas sólo pueden agravarse

Así como la inflación hace daño en las finanzas de las instituciones, también lo hace en el poder de compra de los salarios en el resto de las economías, o sea, las remuneraciones de quienes tienen que pagar los planes de salud

Gráfico 3. Inflación, precios de la medicina privada y salarios formales de la economía / Variación anual



Fuente: elaboración propia en base a INDEC



COMPROMISO

"Tomamos un compromiso, que con el tiempo y el trabajo de todos los días, se volvió inquebrantable: Ser el eslabón más fuerte entre la investigación, el desarrollo y lo más importante, la esperanza de cada paciente".



SCIENZA
A R G E N T I N A

VENTA, DISTRIBUCIÓN Y GERENCIAMIENTO DE MEDICAMENTOS PARA TRATAMIENTOS ESPECIALES

ISO 9001 - 2008
BUREAU VERITAS
Certification



www.scienza.com.ar

enfoques

de políticas sanitarias n° 42



privados. El *Gráfico 3* presenta los mismos datos anteriores (inflación Congreso y precios de la medicina privada) pero esta vez con la evolución que según el INDEC vienen tendiendo los salarios formales del sector privado de la economía.

En el gráfico se observa que, aunque los salarios formales se mantienen creciendo, su situación relativa no es nada halagüeña. Si bien aumentan por encima de los precios de la medicina privada (31,2% vs. 23,6%) lo hacen por debajo de la inflación general. Esto ocasiona que las familias que pagan un plan de salud privado sientan cimbronazos cuando se autorizan aumentos en los planes de salud, aunque los incrementos sean insuficientes, porque la inflación en el resto de los bienes les está quitando poder de compra. En el fondo, lo que está ocurriendo es que se ha entrado en una fase de la economía donde la inflación deteriora masivamente los ingresos de la población.

Aquí se produce una inequidad, que el ciudadano común no percibe, y es que las obras sociales reciben vía paritarias aumentos automáticos de ingresos del orden del 31%, que es

lo que suben los salarios, mientras que la medicina privada tiene limitada la actualización de valores por los planes médicos. La tensión se genera con los prestadores privados cuando éstos últimos buscan, como salida al retraso de aranceles médicos, cobrar copagos por fuera de los planes de salud. Así es como el retraso de los precios de los planes privados tampoco implica un beneficio para el usuario, porque se somete al usuario al riesgo de tener que pagar copagos por fuera de los planes o ver deteriorada la calidad de sus servicios.

Las experiencias inflacionarias que la Argentina tuvo en el pasado y que se dieron también en el concierto internacional enseñan que el proceso inflacionario siempre comienza con incrementos de salarios superiores a la productividad e incluso a lo que crecen los precios. En esta instancia, la inflación es “atractiva” porque permite incrementar los salarios reales sin esfuerzos. Pero esto hace crecer el nivel general de precios. Entonces, se aumenta en mayor medida el crecimiento de los salarios nominales para volver a ganarle a la inflación. Esta es una segunda etapa, donde los salarios le siguen



CENTRO DE DIAGNÓSTICO PARQUE

- *Resonancia Magnética*
- *Laboratorio de Análisis Clínicos*
- *Radiología Digital*
- *Mamografía de Alta Resolución*
- *Ecografía General y Endocavitaria*
- *Estudios Cardiológicos*
- *Ecocardiograma Doppler Color*
- *Eco Doppler Vascular*
- *Eco Stress*
- *Espirometría Computarizada*
- *Estudios Ginecológicos*
- *Densitometría Ósea*
- *Citopatología Oncológica*
- *Videoendoscopia*
- *Kinesiología y Fisiatría*
- *Láser - Magnetoterapia*
- *Audiología - Foniatría*



ganando a la inflación, pero ambos ya crecen a tasas altas. Luego viene la tercera etapa, donde la inflación se retroalimenta provocando la escalada de aumentos de precios que llevan a que la inflación pase a ganarle a los salarios. Esta es la etapa terminal, donde la única forma de volver a lograr aumentos de salario real es erradicando la inflación.

Este proceso se puede identificar en Argentina. Entre los años 2003 y 2008, el salario formal creció a razón de 23% por año mientras que los precios lo hacían al 14% anual. Esta fue la primera etapa donde el salario real crecía sin que la inflación apareciera como un problema por el cual preocuparse (de hecho, a finales de este período –2007– se optó por tergiversar la medición oficial de inflación, para sacar el problema de la vista). El período que transcurre entre los años 2008 y 2013, es la segunda etapa, donde el salario formal sigue creciendo (26% anual) por encima de la inflación (24% anual) pero claramente la escalada de precios acechaba el salario. La tercera etapa avisa a finales del 2013 y se presenta en el 2014, cuando los salarios nominales crecen aún más de lo que lo venían haciendo (31% anual) pero la inflación se aceleró y supera los aumentos de salario (39% anual).

Entonces, no sólo el sector salud tiene problemas con la inflación sino todos los sectores de la economía están en un momento delicado donde va a ser complicado ganarle a la inflación, hasta tanto las autoridades se decidan a combatirla con profesionalismo y efectividad. En el interregno, es muy importante mitigar la desalineación de los precios relativos, donde un ejemplo muy concreto es precisamente el precio de la medicina privada, que se desacelera justo en el momento en que se aceleran el resto de los precios de la economía y los salarios.

Recomendaciones de política

Ciertamente que el combate a la inflación trasciende el alcance de las autoridades de salud, sin embargo, lo que se puede hacer para tratar de atenuar el impacto de las dinámicas que se producen con la inflación es activar instancias de diálogo social. Una herramienta en este sentido, por ejemplo, sería poner en funcionamiento el órgano consultivo creado por el artículo 27° de la ley de medicina prepaga (Consejo Permanente de Concertación) integrado por representantes del Ministerio de Salud, de las autoridades de aplicación, de los usuarios y de las entidades reguladas, a fin de seguir de manera permanente la evolución de la inflación, los costos de la atención médica y los precios de los planes, y así contar con información común y consensuada dentro del sector para tomar medidas apropiadas a fin de mitigar los desfases de precios relativos y administrar la escasez de recursos.

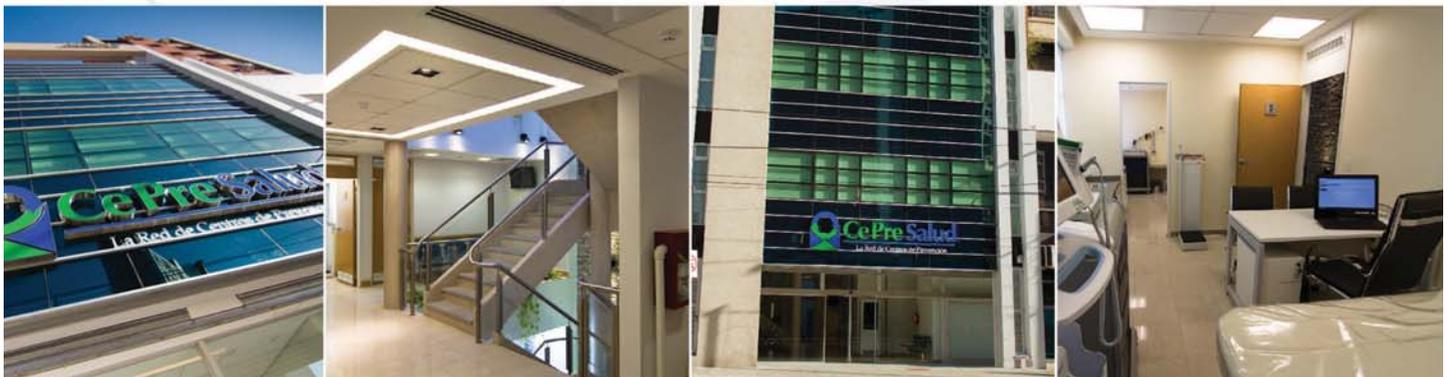
En este ámbito se debería analizar, discutir y consensuar:

- ✓ mecanismos automáticos de actualización de precios de los planes en consonancia con la inflación y los costos laborales: con alta inflación es importantísimo utilizar fórmulas polinómicas y automaticidad para minimizar los desfases de precios relativos;
- ✓ la actualización de los copagos que de otra manera pierden eficacia como ordenador de la demanda agudizando el problema de la insuficiencia de recursos;
- ✓ la evaluación en la demanda por nuevas incorporaciones al Programa Médico Obligatorio (PMO): es muy importante no perder de vista que el punto de partida de la calidad médica es la combinación de aranceles médicos altos y

Con CePreSalud, tu prepaga goza de buena salud.

Tenemos los mejores Centros de Prevención del país, y ahora vos también podés tenerlos. La Red prioriza la calidad del cuidado del paciente, protegiéndolo mediante un esquema de atención médica primaria que interactúa, en forma proactiva, con un sistema de prevención y seguimiento de las enfermedades prevalentes que está basado en la aplicación de protocolos médicos sustentados en evidencia científica.

CLÍNICA MÉDICA • PEDIATRÍA • GINECOLOGÍA
CARDIOLOGÍA • GASTROENTEROLOGÍA



Central de turnos: **0810-122-9876** • www.cepresalud.com.ar

Hipólito Yrigoyen 9215 (Lomas de Zamora)

PRÓXIMA APERTURA

Bartolomé Mitre 1059 (Morón)

Av. Corrientes 753, piso 6 (Microcentro)

enfoques

de políticas sanitarias n° 42



cantidades muy medidas de prestaciones, de aquí la relevancia de la protocolización de la atención médica;

✓ las reglamentaciones para el acceso prudente a las nuevas prestaciones, como la fertilización asistida, las nuevas drogas biológicas y las prestaciones para la incapacidad, prestaciones altamente demandantes de recursos que implican relegar y/o desfinanciar prestaciones existentes;

✓ las reglamentaciones en torno a los requerimientos de información y trámites, buscando generar un sistema eficiente de información donde se maximice el valor de la información transmitida, minimizando el volumen y la complejidad de los datos que las entidades privadas debe informar a la Superintendencia;

✓ la revisión de todos los impuestos distorsivos (aranceles a la importación de insumos, impuesto al cheque, impuestos internos, impuestos a los ingresos brutos, impuestos municipales, etc.) que afectan la cadena de valor de la atención médica encareciendo innecesariamente los costos de producir medicina;

✓ la simplicidad para importar insumos y equipamiento médico;

✓ la instrumentación de planes de pago para las deudas impositivas, sin perder de vista que esto es un paliativo y que la solución de fondo pasa por revisar la estructura impositiva;

✓ un costeo realista de los planes de salud y medidas de salvaguardas para desvíos muy pronunciados.

En cualquier caso, este punteo señala cuáles son los temas más delicados, importantes y urgentes de la agenda. Obviamente que se pueden sumar otros temas relevantes para el sector. Pero el avance estaría dado con el cambio en la actitud y la forma de regular el sistema en un momento crítico, basándose en el diálogo franco y constructivo, apoyándose en la evidencia, en lugar de apelar a las postergaciones, las improvisaciones y las imposiciones de poca racionalidad.

El principio básico de racionalidad es entender que defender el bolsillo de los usuarios implica trabajar sobre los costos en la cadena de valor, eliminando impuestos distorsivos, rentas espurias e induciendo eficiencia, no retrasando los precios de la medicina en escenarios de alta inflación. ♦

Vanguardia en Diagnóstico por Imágenes

Director Médico: Prof. Dr. Ricardo F. Román



+15
años

60
equipos

90
profesionales

22.000
pacientes/mes

20
servicios

5
sedes

Nuevo Laboratorio de Análisis Clínicos
junto con MANLAB

Nuevos equipos de Resonancia Magnética y
Tomografía Computada Siemens

Primer Mamógrafo en el país Siemens
Mammomat Inspiration con Tomosíntesis



Institución Afiliada
a la Facultad de
Medicina de la
Universidad de
Buenos Aires



Central única de turnos
4370-7600
www.imat.com.ar

Viamonte 1742 | Rincón 686 | Ciudad de Buenos Aires

Por el Lic. Pedro Lawson

Consultor en Marketing
y Comercialización

El ferretero de Dolores y el Marketing Pyme

Cuando con mi mujer y los chicos nos decidimos a pasar unos días en el campo familiar ubicado en Dolores, Pcia. de Buenos Aires, tenemos la costumbre de hacer las compras de carne, verduras y frutas en una despensa de la ciudad. En una esquina, y a dos cuadras antes de llegar a la misma, se ubica la ferretería donde se puede conseguir absolutamente todo lo que a uno se le ocurra y que mediante su “house organ” (pizarrón negro de dos caras escrito con tiza) da a conocer su oferta y novedades de su “quehacer institucional”.

Déjeme contarle que, aunque no vamos mucho, con el correr del tiempo, la compra en la despensa y fundamentalmente los mensajes del ferretero próximo a la despensa, se han convertido en un pequeño gran programa familiar, esperado y disfrutado por todos.

Así, a modo de ejemplo, el año pasado nos enterábamos de la fructífera labor pastoral del papa Francisco, ya que el hombre anunciaba para esos días y en letras catástrofe que “Los domingos no abrimos más: ahora vamos a misa”.

En el viaje de la semana pasada, el ferretero tampoco nos defraudó: la primera cara del pizarrón nos recibió con un mensaje mundialista y provocador “Decime que se siente: Tender a \$175”.

Sin detener el auto y entre las risas de los chicos por la esperada ocurrencia, el ferretero la remató en la contracara con una pieza para el anuario: “Mejorá tu levante - Calefón \$89,99 - Bañate más seguido”, escrito con claras reminiscencias vintage tan en boga en estos días.

Más allá de la anécdota, y para ir al punto en cuestión, cuando hablamos de marketing, ventas y comunicación en entidades Pyme, habitualmente nos pasa que el deseo de dar en la tecla y acertar con la fórmula mágica que salve nuestro negocio nos lleva a tratar con gente que no conocemos ni conoce nuestra actividad, perdersen en conjeturas, análisis complejos extrapolados vaya a saber de donde, y al mismo tiempo, a incursionar en costos muchas veces inconducentes pero justificados en aquellos postulados que no terminamos de comprender pero terminamos aceptando, y que casi



siempre nos dejan igual o peor que como estábamos.

Esto que parece una simplificación (y como toda esta nota, lo es) es más común que lo que todos creemos y quisiéramos. No me lo diga si no quiere, pero... *¿no le ha pasado que cuando se entusiasmó con invertir en marketing se convenció (o se dejó convencer) de que para lograr el posicionamiento y las ventas deseadas tenía que invertir (o gastar?) mucho, contratar a la agencia más grande, pautar en el medio más costoso, o quizás, elaborar la campaña publicitaria de su vida, que le "dé vuelta" la imagen de la entidad u organización y le brinde para siempre la rentabilidad salvadora?* Ese fue probablemente, el *Primer Estadio*, donde todo es magia y fascinación.

Lamentablemente para una pyme, los primeros apurtes de presupuestos y costos terminan

por desalentarnos y nos llevan al *Segundo Estadio* que no es más que el otro extremo: postergamos, suspendemos o eliminamos las acciones de marketing y comunicación escudándonos en los altos costos, la necesidad permanente de ahorrar y los exiguos presupuestos de nuestras entidades. En el fondo, probablemente no hemos sentido confianza ni en la gente que hizo la propuesta ni en la propuesta en sí misma y por ende quedó rechazada. El *Segundo Estadio*, donde todo es negación y frustración.

Pero la gestión sigue en un péndulo de decisiones. Cuando terminamos de comunicarle a nuestra gente de ventas que no haremos nada y sus reproches aún retumban en nuestros oídos, podrá aparecer ese sentimiento de "culpa", que nos llevará a un *Tercer Estadio*, que consiste en intentar expiar nuestra responsabilidad contratando al familiar cercano, amigo, vecino, hijo de alguien "de confianza" para que nos "solucione el tema marketing". El *Tercer Estadio*, donde todo es culpa, descreimiento y tratar de conformarnos con lo que haya más a mano.

Para hacerlo breve, la falta de resultados, improvisación y su consecuente sobreinversión en costos, serán moneda corriente y extenderán este calvario conduciéndonos, exhaustos, al *Cuarto Estadio*, que no es otro que el despido del recomendado quedándonos ahora sin marketing, sin plata y para peor también...sin la amistad del recomendador...

Creo que hoy en día y gracias a las crisis vividas (y por venir!) muchos directivos pyme pueden decir para sus adentros "qué se siente" en los momentos críticos, hayan sido estos por falta de ventas, por la acción de nuevos competidores, por la suba de costos, por exigencias de los bancos, o por la misma caída de ingresos de los compradores que afectan el volumen de ventas, y pueden sentirse con autoridad moral sobre como actuar en la coyuntura si es que supieron extraer las enseñanzas elementales de dichas

marketing y ventas



situaciones y capitalizarlas al momento de tomar decisiones sobre marketing.

Porque esta disciplina es apasionante como el fútbol, donde todos somos directores técnicos y por eso resulta siempre tan polémica y conversada, pero la mayoría de las veces, también muy mal jugada.

Y gracias a la tecnología, el infinito mundo de internet y el aporte cada vez más relevante de las cámaras de comercio e industria y/o asociaciones profesionales de cientos de localidades, hoy podemos acceder a educación y prácticas presenciales o virtuales, intentando capitalizar

dichas experiencias o conocimiento empírico, en conocimiento científico, como también interactuar online con expertos, acceder a sus publicaciones, blogs y tutoriales que nos aportan en forma interactiva verdades simples y aplicables en nuestra actividad diaria.

No obstante y para ir cerrando estas reflexiones, el directivo de una entidad pyme, sobre todo si está ligada al sector Salud, debe tomar conciencia de la verdadera implicancia de esta disciplina. Si bien es fundamental ampliar su horizonte de conocimiento, su experiencia y su sentido común, **el directivo debe descubrir que el marketing en sus múltiples facetas es hoy por hoy una función determinante en la evolución y el éxito de su actividad**, ya que por acción u omisión siempre se ejecuta y sus consecuencias son implacables. Cuando comprendemos esto es cuando llegamos al definitivo *Quinto Estadio*, donde la racionalidad y el sentido común se conjugan con el profesionalismo para sumar en favor de su entidad.

En este sentido, es cada vez más recomendable que el directivo pyme incluya dentro de su staff, habitualmente conformado por su Contador Público, su Asesor Legal, su estudio Impositivo, etc., a un profesional o una agencia de Marketing y Ventas, tomándose el tiempo necesario para una correcta elección y destinando los recursos adecuados que eviten caer en soluciones cortoplacistas, manos inexpertas o como le contaba al comienzo de la nota, en el *"hágalo Usted mismo"* del ferretero de Dolores que, si bien logra un curioso y efectivo *"Call to Action"* identificando a su público, sus necesidades y sus motivaciones, seguramente no será suficiente para su entidad pyme, que necesita proyectarse, posicionarse y afirmarse en el áspero y competitivo camino que lleva al logro de los objetivos institucionales. ♦



/CentroRossi



@CentroRossi

CDR incorpora el servicio de

CHEQUEOS PREVENTIVOS DE SALUD

PARA PACIENTES DE OBRAS SOCIALES Y PREPAGAS

en nuestra sede ESMERALDA 141



- Examen físico
- Estudios de laboratorio
- Estudios radiológicos
- Estudios cardiológicos
- Examen funcional respiratorio
- Ecografías
- Mamografías



**CENTRO DE DIAGNÓSTICO
DR. ENRIQUE ROSSI**

“La excelencia en el Diagnóstico”

4011-8420

chequeosejecutivos@cdrossi.com

www.cdrossi.com

Mala praxis médica y legislación vigente

La legislación vigente, la doctrina y la jurisprudencia sobre la mala praxis afectan a todos y destruirán cualquier Sistema de Salud.



Por **Dr. Ernesto I. Badi**

Asesor en Política Social y Empresaria de FECLIBA.

Afecta al paciente porque frente a los excesos padece una medicina defensiva, que rechaza asumir terapias riesgosas o lo somete a métodos de diagnóstico o terapéuticos innecesarios, que no siempre son incruentos y que encierran una dosis de incertidumbre y angustia.

Afecta a los profesionales que están expuestos a ser demandados hasta diez (10) años después de haber actuado o de que la supuesta víctima tome conciencia del daño, por montos que carecen de límite, dependiendo de la mera estimación personal, que generalmente inflan el asesoramiento comprometido y el beneficio de litigar sin gastos.

Afecta a los establecimientos asistenciales que deben responder, no solo por sus propios actos, sino también por los de los profesionales o personas, que si bien actuaron en su ámbito, no son dependientes sino que han sido contratados directamente por el paciente, sus familiares o por las entidades o empresas que le dan cobertura médico-asistencial.

Afecta a los Estados Nacional, Provincial y Municipal cuando dan asistencia médica, sea por

el Subsistema Asistencial o el de la Seguridad Social, ya que sus establecimientos hospitalarios, centros y profesionales, están involucrados como prestadores en todo lo que aquí se dice.

Afecta a los agentes del Seguro Nacional de Salud y empresas de medicina prepaga, expuestos a cubrir indemnizaciones, que en general no conciben con los aportes y contribuciones recibidos, debiendo afectar recursos calculados actuarialmente para dar atención médica al pago de indemnizaciones no previstas. Afecta a los tres "subsistemas de atención médica": el Público, el de la Seguridad Social y el Privado; que deben auxiliar, cuando están en condiciones, el quebranto económico de sus efectores y agentes, en los que inciden las causas enunciadas, pago de indemnizaciones, tratamientos en exceso, sobrestaciones innecesarias desde el criterio médico, pero que permiten justificar, en caso de denuncias temerarias o aventuras judiciales, que se recurrió a todos los medios científicos y técnicos disponibles -ortodoxos y aún heterodoxos- cuando puede ser opinable su utilización.

Afecta a la Medicina, que encuentra retaceada la aplicación de nuevos métodos de diagnóstico o tratamiento, cuando conllevan un riesgo e inexorablemente se desalienta la asistencia de enfermos que por diversas razones tienen aumentada su fragilidad: edad, HIV, hepatitis, afección broncopulmonar.

Afecta a la Sociedad en general, que sufre los efectos de una litigiosidad desenfundada, que distrae recursos afectados a la asistencia médica, en pos de intereses no siempre defendibles.

Causas que provocan el tremendo impacto negativo

- Legislación general sobre responsabilidad civil por daño, que comprende a todas las personas y profesiones, no distingue ni considera las características de cada actividad; ni lo hacen los jueces al momento de aplicar las normas.

- Pocas actividades, como la medicina, deben resolver los problemas sobre procesos dinámicos en evolución; sin embargo, al momento de juzgar el caso, la prueba, especialmente la pericial de gran relevancia, se produce sobre un tratamiento concluido en base a resultados y consecuencias conocidas. Para el que lo ve desde afuera, en un gabinete, al margen de las presiones y sabiendo el desenlace, puede surgirle la idea de que actuando de otro modo pudo ser mejor, sin que exista manera de hacer la comprobación. Doctrina y jurisprudencia imperante, que de hecho han instalado la responsabilidad objetiva (en virtud de la cual no deberá probar la culpa quien formula el reclamo, ya que al profesional o al establecimiento les resultará difícil exonerarse aunque demuestren que actuaron correctamente) consideran que cuando el resultado del tratamiento médico es insólito, anormal o razonablemente imprevisible, debe presumirse la existencia de culpa, salvo que se demuestre lo contrario, al extremo en muchos casos de requerirse compruebe la culpa de la víctima o de un tercero, por el que el establecimiento o el profesional no deben responder.

- Alentados por este criterio se promueven juicios cuando el paciente o sus familiares no obtienen del tratamiento el resultado por ellos esperado.

- Falta de límite indemnizatorio, que puede comprometer el esfuerzo, el ahorro y la inversión de toda una vida y que generalmente no condice con los honorarios y aranceles devengados, ni con los recursos del Sistema.

- Prescripción de la acción de reclamo de diez (10) años, contados a partir del acto médico que se denuncia como causante del daño o desde que la víctima tuvo conocimiento de su incapacidad, plazo que puede ser suspendido por un año simplemente con cursar una intimación fehaciente, lo que provoca en muchos casos la desmesura de

quedar expuesto casi de por vida y de tener que responder a una demanda, el profesional o sus herederos si ha fallecido, cuando no le queda atisbo de elementos probatorios para demostrar su inocencia.

- Litigar sin gasto, un beneficio que se concede con absurda y arbitraria facilidad, aún a quienes poseen recursos suficientes para costear un juicio, lo que incentiva la promoción de demandas y dispara el importe reclamado a cifras impensadas, que generalmente no se corresponden con el supuesto daño.

Otras dificultades

- La “Buena Praxis” no alcanza para eximir de responsabilidad. El criterio sustentado a través de la actual Doctrina y Jurisprudencia y la responsabilidad objetiva que jurisprudencialmente se consume, llevan a la presunción de la culpa a extremos difíciles de contrarrestar. Solo puede eximir de responsabilidad una prueba contundente, de haber actuado de modo diligente, haciendo lo que corresponde en el momento oportuno. Sin exagerar la nota, podemos concluir diciendo que en la actividad médico asistencial, los profesionales y establecimientos están expuestos al reclamo y pago de indemnizaciones, aun habiendo obrado con la mayor capacidad, diligencia y eficiencia.

- Riesgo de soportar los gastos causídicos demostrando la inocencia. A la posibilidad de resultar condenado, sin haber actuado con negligencia, impericia, imprudencia o temeridad, se agrega la injusticia de tener que cargar con los honorarios de los peritos y de sus abogados, no obstante que se rechace el reclamo, por aventurado que haya sido, si la supuesta víctima o sus derechohabientes, actuaron con el beneficio de litigar sin gastos.

- Exposición de la fama en todos los supuestos de denuncia o reclamo, pero totalmente injustificada cuando se obró conforme a las reglas de la ciencia y la técnica médica. Aunque quede absolutamente demostrada la ausencia de responsabilidad, la reputación queda tocada, en mayor grado cuando mayor es la difusión del hecho. Como el cristal cuando se astilla no se recompone más.

Soluciones para el profesional y el establecimiento

- Muy pocas o ninguna. El consentimiento informado en la medida en que se lo complete idóneamente, para que el paciente o sus representantes acepten “*in extenso*” las consecuencias y secuelas del tratamiento, se convierte en un elemento que facilita una estrategia defensiva, pero por sí solo no exime de responsabilidad, como tampoco lo hace la dispensa de la culpa.

- Se debe admitir que la obtención de este instrumento, no es un procedimiento simple o fácil en la relación médico-paciente. La carga de tareas administrativas a las que está sometido el profesional, los bajos aranceles que intensifican el número de pacientes para obtener un ingreso decoroso, no hacen propicia la pausa para entablar un diálogo en un marco de acercamiento espiritual, en el que informar detenidamente sobre los métodos de diagnóstico y tratamiento, las consecuencias, secuelas y el pronóstico, con las posibles alternativas, por tratarse de una actividad riesgosa, falible, inexacta y conjetural.

- Transferencia del riesgo mediante contratación de seguro. Es en todo caso una solución, que mantiene un grado de exposición por encima del monto contratado. Al no tener límite el reclamo y tampoco el monto indemnizatorio objeto de la eventual condena, es difícil quedar indemne. El pago de la prima en el mejor de los supuestos, solo da cobertura hasta el importe contratado. El margen, hasta cubrir el monto indemnizatorio de la condena o la transacción, no deja de ser una exposición. Sin embargo es importante la cobertura asegurativa, que además de cubrir un importe indemnizatorio brinda la oportunidad de un servicio letrado a cargo de profesionales expertos y experimentados, dándole un complemento superlativo, cuando además se brinda permanente asesoramiento para prevenir las situaciones de riesgo mediante estándares de seguridad. ♦

Medios para erradicar el problema definitivamente

Algunos países están pensando y otros ya están aplicando nuevas fórmulas imaginativas, inteligentes y equitativas, para resolver las perniciosas consecuencias de la mala praxis.

Instrumentar una indemnización para los pacientes que padezcan daño, como resulta de un tratamiento médico, haya o no culpa. El financiamiento puede tener una fuente impositiva, como sustento en una responsabilidad del Estado en proteger el Derecho a la Salud o nutrirse de los aportes y contribuciones destinados al sistema de cobertura o en parte por el Estado y los efectores de los servicios de salud, mediante un porcentaje de los aranceles que perciban. En este caso, el esfuerzo económico para sustentar el pago de las indemnizaciones sería acorde con los ingresos de los profesionales y establecimientos. Constituir un seguro a favor del paciente, para el supuesto de quedar incapacitado, financiado con recursos provenientes del sistema que le cubre los servicios, formado de modo similar al fondo de redistribución que contempla el Seguro Nacional de Salud.



Medifé

COBERTURA MÉDICA NACIONAL

0800 333 2700 / medife.com.ar

Superintendencia de Servicios de Salud - Órgano de Control de Obras Sociales y Entidades de Medicina Prepaga
0800 222 SALUD (72583) | www.sssalud.gov.ar | R.N.E.M.P.: B/e 205746/12

prevención

Pasar muchas horas
sentado es peligroso.

Aunque se haga ejercicio



Es probable que usted salga a correr todos los días, o que vaya al gimnasio un par de veces a la semana; sin embargo, si pasa más de seis horas sentado en el trabajo, ni siquiera la actividad física compensa los riesgos cardiovasculares asociados a ese sedentarismo laboral, tan propio de las sociedades occidentales.

Un estudio español, acaba de demostrar que pasar muchas horas al día sentado en el trabajo es por sí solo un factor de riesgo cardiovascular, independientemente de la dieta o del nivel de ejercicio físico.

El trabajo ha sido posible gracias a la colaboración de más de 800 trabajadores de la fábrica de General Motors en Figueruelas (Zaragoza), que participan en el llamado Aragon Workers' Health Study en el que colaboran la Universidad de Zaragoza, el Centro Nacional de Investigación Cardiovasculares (CNIC), el Centro de Investigación en Red sobre Salud Pública (Ciber-ESP) o el Hospital 12 de Octubre.

A todos ellos se les hicieron exhaustivos análisis para medir parámetros como el colesterol y los triglicéridos, pero también detalladas entrevistas sobre las horas que pasaban sentados, sus niveles de actividad física o el tipo de dieta.

En sus conclusiones, los autores dirigidos por José Antonio Casasnovas, del Instituto Aragonés de Ciencias de la Salud (I+CS), observaron que aquellos que pasaban más de seis horas sentados en el trabajo, tenían mayores índices de masa corporal, perímetro de cintura y presión arterial, pero también peores marcadores en sangre de resistencia a la insulina e inflamación.

España es uno de los países más sedentarios del mundo, con un 47% de la población totalmente inactiva, según datos del Ministerio de Sanidad correspondientes al año 2006 y citados en el trabajo. En el mundo, según la Organización Mundial de la Salud (OMS), 3,2 millones de personas mueren al año debido a la falta de actividad física, y todo indica que los actuales hábitos de vida no van a hacer sino aumentar el problema en el futuro.

Por eso, pese a la importancia que se le ha dado a la actividad física como factor preventivo, los cardiólogos españoles reconocen la importancia que está adquiriendo el sedentarismo como factor de riesgo independiente.

De hecho, recuerdan que existen ya estudios que demuestran que pasar demasiadas horas en posición sentada puede aumentar el riesgo cardiovascular a través de diferentes mecanismos. Entre otras cosas, recuerdan, se ha demostrado que esta postura puede alterar la función de una enzima (lipoproteinlipasa) encargada, entre otras cosas, de descomponer los triglicéridos y otros compuestos. *“Las elevadas concentraciones de glucosa, triglicéridos y ácidos grasos [provocada por este déficit] puede generar un exceso de radicales libres y desencadenar una cascada de inflamación”.*

Con estos resultados, la Sociedad Española de Cardiología (SEC) ha recomendado en un comunicado a las personas que deban permanecer muchas horas sentadas en el trabajo, que además de practicar ejercicio físico habitualmente se levanten cada dos horas de su puesto y realicen algún tipo de estiramiento. ♦

www.elmundo.es › Salud



SOLUCIONES EPSON AL SERVICIO DE LA SALUD

Conocé las opciones que tiene Epson
para el segmento hospitalario.
Rendimiento y ahorro, con tecnología de punta.



DUPLICADORES DE CD/DVD

Solución para entrega de estudios en formato digital a pacientes.

DIGITALIZADORES

La mejor opción para escanear y organizar documentos.

IMPRESIÓN DE ETIQUETAS Y PULSERAS A COLOR

Etiquetas para muestras de laboratorio.
Identificación de pacientes.
Tinta resistente al agua y solventes.

IMPRESORA PORTÁTIL

Impresión de etiquetas o recibos.

IMPRESORA TÉRMICA DE ETIQUETAS

Imprime en diferentes tamaños a la máxima velocidad.
Además, te ofrece impresión en dos colores.

VIDEOPROYECTORES

Ideales para proyecciones digitales
y salas de reuniones.

PRODUCTIVIDAD | CALIDAD | VERSATILIDAD | CONECTIVIDAD

www.epson.com.ar

 [epsonlatinoamerica](https://www.youtube.com/epsonlatinoamerica)

 [@epsonlatin](https://twitter.com/epsonlatin)

 [epsonlatinoamerica](https://www.facebook.com/epsonlatinoamerica)

EPSON[®]
EXCEED YOUR VISION

ADIRCOM... *Hace 25 años*

Asociación de Dirigentes de Comercialización de Sistemas Privados de Salud

ADIRCOM fue una locura de varias personas, que en el año 1989 decidieron que juntarse a discutir y capacitar vendedores era un acto de idoneidad profesional y que -sin duda alguna- terminaría beneficiando al Sector Privado de Salud. Muchos temores desató entre los empresarios de ese entonces, porque parecía haberse generado una organización gremial que finalmente manejaría los destinos comerciales de la Medicina Prepaga de esa época.

Con el correr del tiempo, pudimos demostrar que estábamos muy lejos de ello. Nuestra Organización joven como era, sólo quería generar un cuerpo de vendedores profesionales, porque vislumbraba que con el tiempo, el que iba a ser profesional era el cliente (cosa que sucedió muchos años después).

Los componentes de la misma eran todos profesionales del área comercial de sus empresas y en algún caso el dueño de la organización.

La Comisión Directiva de origen la componían: Constantino Prieto de AMSA como Presidente, el que escribe estas líneas Guillermo Nervi como Vice Primero, nuestro recordado Alberto Ulloa como Vice 2do y dueño de OPTAR, el Secretario Daniel Piscicelli de CIPREM, luego integraban la Comisión: Roberto Tonizzo de CEMES, José González de Medicus, Francisco Esteban de TIM, Guillermo Fappiano de GALENO, Juan Alberto García de OMEGA y el Dr. Alberto San Miguel de COMI.

El propósito formal de ADIRCOM fue nuclear a los responsables comerciales de las empresas dedicadas a la salud, intercambiar experiencias para enriquecer la capacidad profesional de sus miembros, analizar y tratar los problemas del sector y fundamentalmente colaborar con las empresas en el crecimiento y desarrollo del sistema.

El 23 de noviembre de 1990 pudimos convocar la Primera Convención Nacional donde más de trescientas personas del medio recibieron sin cargo una capacitación que incluía el Vendedor Profesional, Comunicación y Motivación, Telemarketing, Supervisión y Calidad Total...todo un avance para la época.

El desarrollo fue in crescendo y tuvo su marco de oro, en el ámbito del VI Congreso de ALAMI de 1992, donde en el Sheraton Hotel nos tuvieron que ceder el Salón Libertador, el de mayor capacidad y ante la sorpresa de las autoridades del evento, dada la convocatoria del mismo (juntamos durante el día casi 1000 personas!!)

Fue realmente una experiencia maravillosa que duró pocos años, la venta de algunas empresas y el retiro de alguno de los miembros por diversas causas, motivó que ADIRCOM sea un gratisimo recuerdo y una experiencia maravillosa para aquellos que tuvimos el placer de crearlo y gerenciarlo en una época de oro de la Salud Privada.

Constantino Prieto

Guillermo Nervi

TODO LO QUE TIENE QUE TENER UN SANATORIO

MÁS 40 AÑOS DE EXPERIENCIA MÉDICA



más de 250 camas de internación • resonancia magnética nuclear abierta • medicina nuclear • servicio de guardia de alta complejidad • servicio de hemodinamia • cirugía cardiovascular • reconocimiento académico internacional • tomógrafo helicoidal de última generación • equipo de ultrasonografía "ligiq 5 expert" • arco en c, bv endura 12" • sistema de densitometría ósea dpx - pro • digitalización completa del servicio de imágenes • unidad quirúrgica con 11 quirófanos • turnos online vía chat • carrera de enfermería profesional • remodelación completa de la infraestructura • reconocimientos de calidad certificada

40
AÑOS

novedades

Nueva incorporación

En su 51 aniversario y con el fin de continuar con el crecimiento de su División Salud, la compañía creadora del Servicio de Asistencia en el mundo, incorpora como Ejecutivo de Cuentas al Sr. **Leonardo Szusterman**. Leonardo, se ha desarrollado en empresas del sector de la Asistencia



al Viajero durante varios años. Europ Assistance apuesta a seguir creciendo y expandiendo el mercado del sector con su División Salud, direccionada a Nivel Regional por **Daniel R. J. Piscicelli** y Gerenciada a Nivel Nacional por **Ariel Pierini**.

Europ Assistance División Salud Argentina le dá una cálida bienvenida y le desea el mayor de los éxitos.



XX Congreso de RAS

Europ Assistance División Salud, participó del XX Congreso Nacional de la Red Argentina de Salud, bajo el lema "Por un sistema Nacional de Alta Complejidad", que se llevó a cabo en la ciudad de Mar del Plata y contó con la presencia del Gerente de División Salud Argentina Lic. **Ariel Pierini**. Fue una jornada de 2 días en la que disertaron importantes personalidades del sector. Europ Assistance agradece a la Red Argentina de Salud y a su presidenta la **Dra. Griselda Aquino** de Cabrera la invitación a este importante evento.



Charla abierta a la comunidad: Vértigo y Mareos

Síntomas, diagnóstico y tratamiento

A cargo del **Dr. Francisco Gualtieri**, Médico Neurólogo especializado en alteraciones del equilibrio - mareos y vértigo; especialista en Neuro-otología y Jefe del Servicio de Videonistagmografía en IMAT.

4 de septiembre de 2014 18 hs
Lugar: IMAT - Sede Central (Viamonte 1742)
Actividad sin cargo. Reservar cupo:
info@imat.com.ar



Vértigo y Mareos. Síntomas, diagnóstico y tratamiento

El Centro de Diagnóstico por Imágenes IMAT organiza una charla sobre Vértigo y Mareos abierta a la comunidad a cargo del Dr. Francisco Gualtieri, Médico Neurólogo especializado en alteraciones del equilibrio-mareos y vértigo; especialista en Neurootología y Jefe del Servicio de Neurootología y Videonistagmografía en IMAT.

La actividad es sin cargo y tendrá lugar el próximo 4 de septiembre de 2014 a las 18 hs. en la sede Central de IMAT - Viamonte 1742, Ciudad de Buenos Aires. Se requiere inscripción previa por mail o teléfono: info@imat.com.ar | 4370-7643 ó 4370-7639.

Los mareos son una de las causas más frecuentes de consulta en la práctica médica y constituyen un problema diagnóstico de importancia, siendo habitual que los pacientes deambulen por los consultorios de distintos especialistas (otorrinolaringólogos, traumatólogos, neurólogos, internistas, etc.) sin encontrar alivio a su problema y con un sinnúmero de estudios, muchos de ellos innecesarios.

De acuerdo con el National Institute of Health de EE.UU., el 42 % (lo que representa 90.000.000) de las personas en ese país consultan por el síntoma mareos al menos una vez en su vida.

El miedo a las caídas es el de mayor prevalencia en el anciano y los mareos son una de las principales causas, con los consecuentes gastos en internación, estudios y tratamiento, especialmente por fracturas de cadera.

Empresarios • Profesionales • Monotributistas • Empleados en relación de dependencia

OSDEPYM
La Obra Social Empresaria

Las empresas líderes de la medicina prepaga han elegido a OSDEPYM.

Así lo testimonian más de 390.000 afiliados que canalizan sus aportes con OSDEPYM y con las obras sociales de personal de convenio que gerencia.



Superintendencia de Servicios de Salud
Órgano de control: 0800 - 222 - SALUD (72583)
www.sssalud.gov.ar
R.N.O.S. 4-0170-4 / R.N.E.M.P. Provisorio 6-1486-9

5288-5694/95/98
www.osdepym.com.ar

novedades

Acudir amplía su cobertura de traslados pediátricos y neonatológicos en alta complejidad



El lema de Acudir, “La Calidad es una actitud” se refleja en pediatría fundamentalmente en la calidad humana y profesional de su equipo médico, así

como la actitud ante un niño en riesgo de vida y su padres.

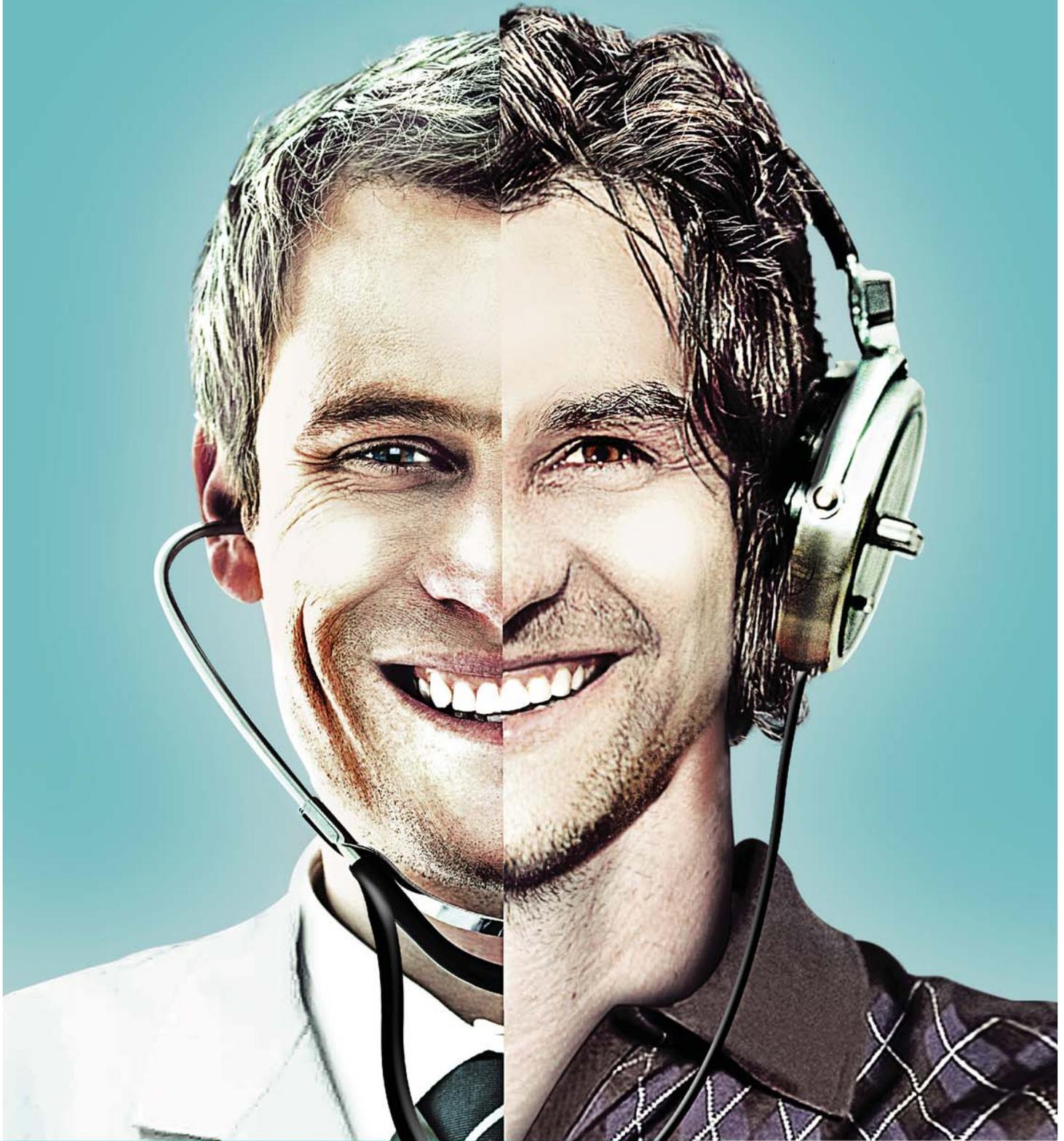
Esta consigna llevó a la empresa a invertir fuertemente en tecnología y a realizar una estricta selección de pediatras. Buscando ante todo buenas personas, lo cual es fundamental para ser buenos médicos.

Acudir cuenta con un equipo de 50 pediatras y 4 móviles de pediatría con guardias activas rotativas y un móvil virtual de guardia pasiva, lo que asegura una cobertura las 24 hs., todo el año.

La coordinación médica mantiene contacto continuo con el personal en las ambulancias, brindándole el apoyo inmediato desde la empresa ante algún imprevisto.

Los móviles de terapia intensiva neonatológica y pediátrica están equipados con aparatos de última generación, algunos únicos en el mercado, por ejemplo: óxido nítrico, bombas de infusión de alta resolución con micro gotero, saturometría pre y post ductal, monitoreo de tensión arterial invasiva, monitor multiparámetro.

Todo ello permite a Acudir garantizar todas las condiciones necesarias para realizar una cobertura eficiente en los traslados de bebés y niños.



**NUESTRA SALUD ES LA DE NUESTRA GENTE.
POR ESO ESTAMOS TAN COMPROMETIDOS CON ELLA.**

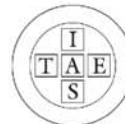
- Guardia activa 24 hs. • Polo pediátrico integral.
- Centro de la mujer. • Estudios de alta y baja complejidad.



**Corporación
Médica Sanatorio**
Más para tu Salud.
76 años



Matheu 4071 (B1650CSQ)
San Martín, Pcia. de Buenos Aires
Teléfono: 4754-7500
www.corporacion.com.ar



Institución acreditada por ITAES
Instituto Técnico para la Acreditación de
Establecimientos de Salud.
Miembro de la International Society for
Quality in Health Care.

novedades

Sanatorio San José, *compromiso con la comunidad*

Surgió en el año 1938 y fue fundada priorizando los valores del Padre Federico Grote. Con una visión humanista busca brindar una buena prestación, cuidando el bienestar del paciente, a partir de servicios médicos y sanatoriales de calidad.

El Sanatorio San José, nacido en 1938, y perteneciente a la Federación de Círculos Católicos de Obreros, es una Institución líder y señera en la atención de la Salud, con fuerte presencia en la memoria de la ciudad.

Actualmente la FCCO trabaja conforme a las orientaciones dadas especialmente a la Institución por el Papa Francisco, que la visitara como Arzobispo de Buenos Aires para celebrar los 120 años de vida en la Argentina.

Desde hace poco más de un año, y asociándose con Prosanity S.A., consultora de reconocido prestigio en la gestión de Sistemas Sanitarios e Instituciones, se ha desarrollado un programa estratégico y volcado a una profunda reingeniería de procesos.

El Sanatorio ha realizado cambios sustanciales en sus equipos de atención y organizado su estructura y sus normas buscando la excelencia en la prestación de sus servicios, con un abordaje multidisciplinario, y con una medicina basada en la evidencia científica. Para ello se sirvió de un modelo de gestión clínica destinado a mejorar la eficiencia y la calidad. Con todas estas herramientas, le permite atender integralmente a los pacientes provenientes de empresas de Medicina Privada y de agentes del Seguro Social Obligatorio en todos los niveles de complejidad, obteniendo una alta satisfacción de los usuarios.

Con la Academia Nacional de Medicina se ha firmado un Programa de Colaboración Institucional para el dictado de Jornadas, Seminarios y Cursos de Capacitación de Posgrado, también con la USAL se ha realizado un convenio tripartito de cooperación y complementación entre la Universidad del Salvador, Prosanity SA, y la Federación de Círculos Católicos de Obreros (Titular del Sanatorio San José). Como así también se ha firmado con la Universidad ISALUD un convenio marco, que permitirá abordar próximamente estudios en el área de la Economía de la Salud, de los que participarán además profesionales del Sanatorio San José, aportando sus experiencias en gestión clínica.

Gestión del Cuidado de la Salud en Pacientes con Enfermedades Crónicas

Curso Para Jornadas AbbVie Hotel Sofitel Cardales de Pilar

Este curso está dirigido a todos los profesionales de salud que estén involucrados en el manejo de pacientes con patologías crónicas.

El curso está orientado a ofrecer un acercamiento a las herramientas de gestión y a los conocimientos, actitudes y habilidades necesarias para brindar una atención de calidad a estos pacientes en sus diferentes etapas evolutivas, mejorar su calidad de vida, y gestionar adecuadamente los recursos disponibles en su entorno asistencial.

Objetivos

Se espera que los participantes logren:

- Adquirir conocimientos para la gestión de pacientes que padecen enfermedades crónicas de alto costo.
- Identificar los ámbitos y tiempos de intervención como parte fundamental de la atención en el enfermo crónico alto costo.
- Conocer los protocolos de gestión SFT (Seguimiento Farmacoterapéutico) en enfermedad crónica de alto costo.
- Relacionar la importancia del SFT (Seguimiento Farmacoterapéutico) con la adherencia a los tratamientos crónicos de alto costo para el paciente.
- Dimensionar la importancia del SFT (Seguimiento Farmacoterapéutico) para el sistema de atención.
- Conocer los componentes del modelo de gestión de atención de pacientes con enfermedades crónicas de alto costo y reconocer su relevancia.
- Identificar barreras y facilitadores para la implementación del modelo.
- Ponderar la importancia del trabajo en red para la atención de personas con enfermedades crónicas.
- Reconocer fuentes alternativas de financiamiento, los requisitos para su gestión y las pautas de su seguimiento.

Modalidad de cursado

El curso es presencial, y se desarrollará en una jornada de 8.30 hs., entre las 09.00 y las 18.30 hs., con una pausa para el almuerzo.

Cuerpo Docente: Gabriel Lebersztein, Fabio Zambón; German de la Llave; Fernando Coppolillo; Javier Valverde, Laura Díaz y Ruben Roa.

Coordinador: Edgardo von Euw.

CDR y la Fundación Dr Enrique Rossi Jornada de Prevención y Arte

CUIDARTE EL CORAZÓN

28 DE SEPTIEMBRE, 15 hs.
Av. Sarmiento e Iraola.
Bosques de Palermo

Se instalará una gran bandera con forma de corazón, que será intervenida por artistas, médicos y público. Habrá música, charlas gratuitas de prevención de enfermedades cardiovasculares, y una jornada de expresión plástica para niños, donde se les darán gratuitamente los materiales para participar pintando! Dejá tu mensaje en la bandera-corazón, ya que aportarías mucho a la construcción colectiva de este emblema a favor de la prevención de enfermedades cardiovasculares. ¡VENI A PINTAR LA BANDERA-CORAZÓN!

IMÁGENES PARA LA PAZ

Este año impulsamos la creación de obras de arte cuyo concepto sea la búsqueda de la imagen interior de la PAZ, de cada artista. La PAZ entendida como búsqueda humana superadora y como unido como posible para el mundo.

CURADOR: Máximo Jacoby

IMÁGENES PARA LA PAZ

24 a 29 de Septiembre
Horario: L a V: 13 a 19 hs -
Sab: 15 a 17 hs - Dom: Cerrado. Galería Milo Lockett
Cabrera 5507 Bs As

CDR y la Fundación Dr. Enrique Rossi invitan a la exposición solidaria "Imágenes para la Paz". Artistas trabajarán a través de su propia representación el concepto de

la paz, como búsqueda superadora y como mejor camino para la convivencia de la humanidad.

Milo Lockett - Marino Santa María - Felipe Giménez - Omar Panosetti - Ricky Crespo - Fabiana Barreda - Amalia Amoedo - Elisa Insua - Rodrigo Suarez - Alejandro Thornton
Curador Máximo Jacoby

Ayuda Médica



Protección

Médica

Ambulatoria

Desde **Ayuda Médica** trabajamos día a día para brindarle una amplia variedad de servicios médicos, que le permita a nuestros afiliados tener una mejor calidad de vida. Nos honran con su confianza 1.800.000 personas, quienes saben de nuestro profesionalismo e idoneidad.



Promover salud. Preservar la vida.



Si usted desea obtener más información acerca de los servicios de la atención médica ambulatoria, comuníquese con nuestro

Centro de Asesoramiento e Informes

0810 999 4505 (de 8 a 17 hs) | www.ayudamedica.net



ALTA MEDICA S.A.
Alte. Brown 517/19 - B1708EFI- Morón-Pcia. Bs.As.
Tel.: 5627-1440 - Fax: 4627-2801
e-mail: amedica@cmm.com.ar - www.cmm.com.ar



ALTA SALUD S.A.
Av Nazca 1169 (1416) 4to Piso, Capital Federal
Tel.: 4588-5900 / 0810-333-2582
www.altasalud.com.ar
E-Mail: info@altasalud.com.ar



ALLMEDICINE
Pte. Roca 436 C.P. S2000CXJ - Rosario, Pcia. de Santa Fe.
Tel: 0341-5304/4460/6162/63
www.allmedicinesa.com.ar



AMUR S.A.
1º de mayo 2120 - 3000 - Santa Fe
Tel.: (0342) 459-5101 Fax: (0342) 459-8447
www.amur.com.ar / mcanale@amur.com.ar



APRES
Andrés Baranda 210, Quilmes - Provincia de Buenos Aires
Tel.: 4257-4404
www.apres.com.ar e-mail: admision@apres.com.ar



ASI S.A.
Lisandro Medina 2255 - Tel.: 4716-3250 B1678GUW
Caseros - Pcia. de Bs.As
E-mail: info@asi.com.ar - www.asi.com.ar



BASASalud. Buenos Aires Servicios de Salud
Bme. Mitre 760 1º - C1036AAN - CABA Tel. 4021-8440.
www.basasalud.com.ar



BOEDO SALUD S.A.
Boedo 535/543 4º C. B1832HRK Lomas de Zamora - Pcia. Bs.As.
info@boedosalud.com / Tel.: 5238-9006



BRISTOL MEDICINE
Amenabar 1074/76 - C1426AJR - Capital Federal
Tel.: 3220-4900 / 0800-444-0453
e-mail: info@bristolmedicine.com.ar www.bristolmedicine.com.ar



CEMIC
Av. Las Heras 2939 (C1425ASG) Tel. 5299-0850 Fax: 5288-5710
dptocomercial@cemic.edu.ar



CIMA INTEGRAL S.A.
Castelli 188. B2804GFD - Campana - Pcia de Bs. As.
Tel.: 03489-431-300 447-880



CORPORACION ASISTENCIAL S.A.
Matheu 4000 Tel/Fax.: 4754-7580 B1650CST.
San Martín - Bs. As.
www.corporacion.com.ar
e-mail: casistencial@corporacion.com.ar



CYNTHIOS SALUD S.A.
Betharram 1434, Martín Coronado CP 1682 Tel 4840-1771
E-Mail: comercialización@cynthios.com.ar
Tel: 4501-4550/4504-1624



EUROP ASSISTANCE ARGENTINA S.A.
Carlos Pellegrini 1163 9º Tel.: 4814-9055. C1009ABW - C.A.B.A.
www.europ-assistance.com.ar
dpiscicelli@europ-assistance.com.ar



FAMYL S.A.
Lebensohn 89 - B6000BHA Junin - Pcia. Bs.As.
Tel/Fax.: 02362- 431-585 447-117
www.famyl.com.ar - martin@famyl.com.ar



FEMEDICA
H. Yrigoyen 1124/26 C1086AAT - Cap. Fed.
Tel.: 4370-1700 Fax: 4370-1754
www.femédica.com.ar E-mail: info@femédica.com.ar



FUNDACION MEDICA DE MAR DEL PLATA
Córdoba 4545 B7602CBM -
Mar del Plata - Pcia. de Bs. As.
Tel.: (0223) 499-0140 Fax: (0223) 499-0151
E-Mail: fundacion@hpc.org.ar
www.hpc-fmmp.com



GAP - GRUPO DE ASISTENCIA PSICOLOGICA
Larrea 1267 P.B. "C". C1117ABI - Capital Federal
Tel: 4824-9224 4827-0704
e-mail: gap@psicogap.com



GERMED S.A. S.A.
Belgrano 242 B6000GZB -
Junín - Pcia. de Bs. As.
Tel.: (0236) 443-440
www.grupolpf.com.ar



GRUPO DDM S.A. PREMEDIC
www.grupopremedic.com.ar
E-Mail: info@grupopremedic.com.ar
México 625 2º A C1097AAM Capital Federal
Tel.: 4342-2568 / 4342-4409



HOMINIS S.A.
Fco. Acuña de Figueroa 1239.
C1180AAX C.A.B.A. Tel.: 4860-1900
www.Mphominis.com.ar



MEDICAL'S S.A.
Talcahuano 750 11º C1013AAP - Capital Federal
Tel./Fax: 4373-9999 - Int. 1103
e-mail: medicalsdireccion@yahoo.com.ar



MEDICINA PRIVADA S.A.
Flores de Estrada 5290 B1826EJF -
R. de Escalada - Pcia. de Bs. As.
Tel.: 4239-7600 Fax: Mismo número
e-mail: medpriv@sminter.com.ar



MEDIFE
Juan Bautista Alberdi 3541 [C1407GZC] CABA
Tel.: 0800 333 2700
www.medife.com.ar



PRIVAMED S.A.
Uruguay 469 3º Tel.: 4371-4449
C1015ABI - C.A.B.A.
www.privamedsa.com
E-mail: info@privamedsa.com



SABER CENTRO MEDICO S.A.
Av. San Martín 554 B1876AAS -
Bernal - Pcia. de Bs. As.
Tel.: 4252-5551 Fax: 4252-5551
e-mail: saberplandesalud@speedy.com.ar



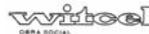
STAFF MEDICO S.A.
Arenales 2016 Tel.: 4821-1551 C1124AAF -
Capital Federal.
www.staffmedico.com.ar
e-mail: info@staffmedico.com.ar



VIDA PYME ASOC. CIVIL
L. N. Alem 1074 8º C1001AAS Capital Federal
Tel.: 5288-5600. Fax: 5288-5710 -
Fax: 5288-5672
E-mail: planpyme@osdepym.com.ar



VITA'S S.A.
25 de Mayo 369 B1708JAG
Morón - Pcia. de Bs. As.
info@vitas-sa.com.ar
Tel./Fax: 4627-8745 4628-8657



WITCEL S.A.
Bme. Mitre 1371 5º P
Tel.: 4372-2096/0538 C1036AAT - Capital Federal
E-Mail: administración@oswitcel.com.ar

VIP

VENTAJAS IMPORTANTES PARA EL PACIENTE



Cama garantizada
para internación



Prioridad
en turnos



Descuento
del 50%¹ o más
en farmacia²



Historia clínica
centralizada también
en consultorios

**TENER EL ALEMÁN EN TU CARTILLA ES MUY BUENO
PERO SER SOCIO DEL ALEMÁN, ES MUCHO MEJOR**

EL PLAN ES QUE TENGAS MÁS BENEFICIOS

40% de descuento
en las dos primeras cuotas³

+20% de descuento
en la primera cuota a los que se
adhieran al débito automático con Visa⁴

VISA
Nº1 en el Mundo



¹Planes A, AJ y A2: 40%. ²Farmacia del Hospital Alemán. ³Promoción Plan Médico Hospital Alemán válida del 01/10/13 al 01/10/14 para nuevas adhesiones a los Planes Médicos Evolución. ⁴Promoción Visa válida del 01/10/13 al 01/10/14 para nuevas afiliaciones a los Planes Médicos Evolución del Hospital Alemán que adhieran el pago de la cuota mensual al débito automático con tarjeta de crédito o débito Visa emitida en Argentina. El descuento será efectuado en el punto de venta sobre la primera cuota del plan adherido. Se deberá permanecer adherido al débito automático por un mínimo de 3 meses continuos e ininterrumpidos. No acumulable con otras promociones. Asociación Civil HOSPITAL ALEMÁN, Av. Pueyrredón 1640, CABA. CUIT. N° 30-54584303-6. Superintendencia de Servicios de Salud - 0800-222-SALUD (72583) - www.sssalud.gov.ar - R.N.E.M.P. N°1086

Pueyrredón 1640
0800 555 2700
hospitalaleman.org.ar



Asistencia al viajero,
nuestra especialidad,
en Salud.



Contáctanos las 24 hs., los 365 días del año.
division.salud@europ-assistance.com.ar
Tel. 0800-333-4490
www.europ-assistance.com.ar