

## LOCURA Y CORDURA EN EL MERCADO DE LA SALUD

Se dice que como el mercado de la salud está “loco” porque cambia sin lógica, las empresas “cuerdas” no tienen en él cabida. Entonces ¿en qué medida justa deberemos enloquecer?

Es obvio que no sería tolerable ni recomendable alienarse del todo y sufrir fuga de ideas como los dipolares en fase maníaca. Tampoco serviría el delirio místico o de grandeza, el narcisismo, la agresividad, las tendencias autodestructivas ni la apatía melancólica de la depresión o el bloqueo para aprender de los propios errores, que sufre el neurótico.

Propongamos en lugar de “enloquecer” al ritmo del mercado una respuesta casi “cuerda” plantando una forma de empresa médica fundada en cuatro principios.

**1. Principio de la organización y del ejercicio** del poder que permitirá a las empresas de salud planificar su desarrollo y crecimiento y ejecutar mejor las decisiones que se tomen. Una organización como la de nuestro hospital resulta ideal para este fin porque permite sin predominios autoritarios, la gestación de ideas médicas y administrativas en cuerpos de asesoramiento técnico y su ejecución por las respectivas je-

faturas. Quienes conducen las empresas en su más alto nivel, deberán ocuparse de planificar a mediano y largo plazo, establecer prioridades, asesorarse y oportunamente informar; considerando siempre la costo-eficiencia de los proyectos y su clara contribución al progreso y rentabilidad de la empresa.

**2. Principio del trabajo asistencial** que se cumplirá estimulando la enriquecedora convivencia institucional de la medicina general con la especializada. La general porque es indispensable para prevenir la enfermedad, educar al paciente y conducirlo en el tratamiento de las enfermedades crónicas y la especializada porque para curar, asegura la eficaz aplicación de la ciencia y de la técnica, y porque es el núcleo académico que estimulará la formación de los generalistas y de los propios especialistas.

**3. Principio de la administración** que los médicos deberemos asumir como una parte indelegable de nuestro ejercicio profesional para asegurar a la Sociedad que desde hace décadas nos lo reclama, un servicio médico, accesible, confiable, empático, costo-eficiente e incansa-

ble en la búsqueda y mejoría de la calidad.

**4. Principio de la rentabilidad y de la retribución de los servicios profesionales** para asegurar el sostén, reinversión y crecimiento de las empresas de salud y para conseguir una razonable satisfacción económica de los médicos que así veremos en el honorario una recompensa justa y equitativa a nuestros esfuerzos y sacrificios.

Parecería que en el futuro debe-

rán convivir la locura del mercado con la cordura de las empresas. Cordura que aunque fundada en la mejor ciencia y técnica médica y administrativa, será flexible como para adaptarse a los cambiantes rostros del mercado, sin olvidar nunca los sanos preceptos hipocráticos que obligan a guardar por encima de todo, la salud y el bienestar del paciente.

*T. Caeiro - G. Chiotti - Agosto 1996*

*La palabra sirve, entre otras cosas, para demostrar que uno no es tan inteligente como parece cuando está callado.*

*Anónimo*

