

Estrategias de supervivencia

Por un excesivo respeto al juramento hipocrático, o por temor al qué dirán, los dermatólogos evadimos comentar sobre nuestra realidad salarial y laboral, aun cuando nuestro futuro está amenazado. Es necesario que nos quitemos la máscara y enfrentemos los embates de la Ley 100 que nos está volviendo profesionales menesterosos.

Si bien la ACD y CD en sus dos últimas administraciones ha mostrado un interés formal al respecto, en el ínterin sus miembros hemos recurrido a estrategias de supervivencia que motivan comentarios encontrados. Una de estas es la dedicación de un número cada vez mayor de dermatólogos a la cosmética atraídos por la alta rentabilidad de los procedimientos y la venta de productos que ello genera. Aunque la cosmiatría es inherente a nuestra profesión, y por ejemplo la aplicación de toxina botulínica y materiales de relleno nos pertenecen, lo cuestionable es el abuso y la práctica inapropiada de ella al realizar procedimientos que no están indicados o con la venta de productos innecesarios a los pacientes, constreñidos por el afán de recuperar la inversión que se hizo en equipos y mercancía. Qué triste es estudiar diez años para terminar haciendo lo que otros hacen con solo uno o dos años de cursos técnicos seudocientíficos, solo por la premura de llenarnos los bolsillos. ¿Será que nuestros pacientes agradecen más un procedimiento estético o que mejoremos su calidad de vida por una psoriasis, les curemos un carcinoma basocelular o les permitamos dormir al liberarlos del prurito de una escabiosis? De ser así, en lo sucesivo ya no nos deberíamos encontrar en los congresos dermatológicos sino en las convenciones de productos cosméticos.

Buscando recuperar ingresos perdidos con la Ley 100 hemos recurrido a las farmacias dermatológicas, negocios legales, válidos y no censurables, pero con un frágil lindero ético. Si la prescripción se hace a conciencia y sin consideraciones económicas, no habría motivo para sentirse mal. La consigna es practicar el lema "recetar para sanar", y no

"recetar para ganar", generando beneficios al paciente, a nuestra consulta y un ingreso honesto.

Lo ideal sería recibir justos honorarios por nuestro trabajo y que encontráramos los mecanismos para ello, pero mientras eso sucede tenemos que lidiar con lo que hay: las EPS. Estas entidades han aprovechado nuestra desunión y las condiciones del mercado laboral para abaratar y manipular las tarifas, han llevado dermatólogos de una ciudad a otra para suplir a quienes se niegan a trabajar con sus tarifas. Frente a esto, una salida es organizarse en grupos que no compitan entre sí por los contratos; ya ocurrió en algunas capitales, donde se logró cambiar de tarifas ISS a SOAT más un porcentaje adicional en los procedimientos, y se estabilizó el mercado al no haber subofertas. El talón de Aquiles de estas organizaciones es la llegada de un nuevo dermatólogo; por eso hay que acogerlo e integrarlo a estos grupos haciéndole participe de los contratos existentes o por concertar.

Con la proliferación de facultades de Ciencias de la Salud, la docencia universitaria se presenta como otra opción. La academia, como cualquier otro proyecto de vida, cuando se ejerce con vocación, disciplina y motivación estimula la actualización, rompe la rutina consultorio-hospital, permite estabilidad laboral, brinda facilidades para la investigación, da puntaje para la recertificación y, por qué no decirlo, da prestigio. Adicionalmente, si logramos publicar nuestras experiencias con regularidad, estaremos dejando un legado que nos permitirá trascender como dermatólogos, lo que nos daría un valor más para existir y una verdadera razón para seguir ejerciendo.

Víctor Otero Marrugo, M.D
Montería.