

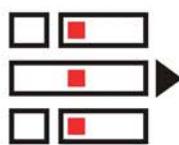
# ADEMP

Revista de la  
Asociación de  
Entidades de  
Medicina Privada  
Año XIX  
Noviembre 2013  
Nº 114  
ENTIDAD ADHERIDA A ALAMI



# 30 AÑOS DE COMPAÑÍA

Sin e-mail. Sin internet. Sin celulares.  
Hace 30 años, un grupo de hombres tuvo una idea.  
Y decidió ponerla en marcha.  
Eran sólo ellos, algunas computadoras, teléfonos pesados, cables y papeles.  
Poca tecnología. Mucho ingenio.  
A la gesta se sumaron empleados, farmacias, prestadores, proveedores, clientes, amigos.  
Juntos abordaron la aventura de crecer.  
Confiaron.  
Se hicieron Compañía.  
Y superaron inflaciones, hiperinflaciones, devaluaciones, recesiones, reconversiones, escaseces y estallidos.  
Para construir, a fuerza de perseverancia, el camino que hoy los encuentra a la vanguardia.  
El camino del esfuerzo, la responsabilidad y el compromiso.  
Con la misma pasión.  
Marcando el rumbo.  
Por eso, hoy celebran su aniversario compartiéndolo con todos los que transitaron ese camino haciendo Compañía.  
Muchas Felicidades.  
Un abrazo fuerte.  
Y muchos años más en Compañía.



**COMPAÑÍA**  
de Servicios Farmacéuticos

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



por el  
**Cdr. Nestor Gallardo**  
*Presidente de ADEMP*

# EXPERIENCIA

Cuando aún la medicina privada no era una figura siquiera imaginada por gobernantes, profesionales, pacientes ni empresarios, nuestro país había ya adquirido la calificación de “*granero del mundo*”, que de ninguna forma era producto de una inspirada creatividad publicitaria sino la forma de identificar en dos palabras su inmensa capacidad de producir materias primas de consumo básico alimenticio, de allí lo de “*granero*”, en volúmenes que superaban inmensamente las que pudieran demandar sus habitantes y que por lo tanto la extendía a ser “*del mundo*”.

Ningún hecho ecológico, meteorológico, ni de origen divino ha generado modificaciones en su capacidad productiva y lejos de ello la ciencia ha aportado medios que, no sólo permiten preservar la capacidad productiva de la tierra y aún incrementarla, sino que ha favorecido la ampliación de las superficies viabilizando la explotación de sectores antes vedados por las características del suelo.

En resumen, el “*granero del mundo*” vio sus virtudes ampliadas a la vez que el mundo demandaba más cantidad de alimentos al ritmo de su crecimiento demográfico y de la mejora del nivel de vida de países con sectores más relegados.

En el año que concluye, la Argentina ha debido importar trigo para sus necesidades primarias lo que ha llevado a que sus habitantes paguen el pan más caro del mundo mientras su salario pierde a cada minuto capacidad de compra.

*¿Esto ha sido producto de una falta de previsión de los responsables de definir políticas? O contrariamente ¿lo ha sido por exceso de intento intervencionista a la búsqueda de logros plausibles pero utilizando herramientas inadecuadas?*

Quien esto escribe no ha perdido el rumbo de su relato, ni olvidado que este es el editorial de la revista de la Asociación de Entidades de Medicina Privada, y se ha otorgado la licencia de traer el ejemplo de lo sucedido con el cereal emblema para destacar el resultado de la sobre actuación de las autoridades en la búsqueda de una supuesta protección del consumidor que, de tan celosa acción se nutre, que termina produciendo el efecto inverso al que con sus mejores intenciones se marcó como objetivo de bien común.

La medicina privada muy luego de que nuestro país ya fuera un rincón del mundo mirado por sus bondades naturales y su capacidad para aprovecharlas, nació para cubrir necesidades que no solo surgieron de la incapacidad material del sector público

&gt;&gt;&gt;

para satisfacerlas sino también de una notoria mejora de medios de sus habitantes para procurarse mediante recursos económicos propios una medicina más avanzada y por sobre todo disponible en tiempo y forma, toda vez que la saturación de la demanda en los Hospitales Públicos, sin dejar de reconocer la calidad y amplitud de sus servicios resultó insuficiente en todos sus aspectos.

Se generó así un sistema, si bien perfectible en todos sus aspectos, que logró una estabilidad que satisfizo necesidades de atención médica de la mayor complejidad poniendo al alcance de sus usuarios, medios que la atención pública difícilmente pudiera lograr en los tiempos y condiciones ideales.

En definitiva, un sistema, que si bien requería un ordenamiento que regulara las relaciones entre los partícipes para evitar abusos tanto de una como de otra parte (como todo contrato regido por el derecho privado), debía permitir la libre elección del usuario para adquirir aquello que mejor se adaptara a su necesidad y capacidad de compra y al financiador la obligación de cumplir adecuadamente sus obligaciones contractuales.

Pero, llegaron los tiempos de la participación estatal desmedida y de una regulación tan proteccionista e intervencionista como la que terminó volcando a los consumidores a pagar el pan más caro del planeta mientras pisaba el propio suelo del granero del mundo, y así el sistema comenzó a perder bondades al establecerse la obligatoriedad de que todos compren el producto total, aquel que contiene ingredientes que nunca se habrán de requerir, que deba ser protegido quien llega al sistema con una preexistencia manifiesta cuya cobertura obligatoria jaquea la estabilidad económica del sistema, y, en el que la permanente incorporación de patologías, terapias y especialidades medicinales cuyos costos en el país duplican y hasta triplican los de los países desarrollados y cuya importación directa está vedada más allá de la evidencia de esta situación, solo enturbia la relación de partes quitándole fluidez y transparencia.

*La EXPERIENCIA ¿es una circunstancia olvidada en nuestro medio como buena práctica para regular acciones?*

El sistema se debate en una lucha por la subsistencia en el que las pequeñas y medianas empresas se encuentran en la posición más débil, y, si las condiciones no cambian a tiempo su futuro se verá limitado y así el mercado se concentrará en las entidades con mayor capacidad para soportar una crisis en la que más pronto de lo esperado también se verán inmersas.

La medicina privada cuenta con directivos inteligentes, pilotos que han atravesado airoso *“tormentas perfectas”*, pero la capacidad también se agota y el ánimo de lucha requiere una renovación cuya mayor dosis de efectividad la brinda el diálogo franco y bien encaminado con los funcionarios del sector público que tarde o temprano evidenciarán también su verdadera intención para que el sistema subsista por el bien de todos, como para que también la atención médica sea un bien al alcance de todos como el pan en el granero del mundo. ♦

# La innovación y la tecnología hacen la diferencia.

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



## INNOVACION

## ESTRATEGIA

## COMPROMISO

- |  |  |
|--|--|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>✚ Administración de redes farmacéuticas</li> <li>✚ Informes estadísticos y de consumo</li> <li>✚ Auditoría y validación on-line de recetas</li> <li>✚ Centro de patologías crónicas</li> <li>✚ Trazabilidad: Auditoría y Gestión</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>✚ Management farmacéutico</li> <li>✚ Uso racional de medicamentos</li> <li>✚ Estudios de farmacoeconomía</li> <li>✚ Venta y distribución de medicamentos</li> </ul> |
|--|--|

## 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

Sr. Miguel A. Prieto. SAMA

### COMISION FISCALIZADORA

#### Titulares

Sr. Carlos A. Caballero. VITA'S

Sr. Luis Albertón. SABER

Sr. Antonio Paolini. FEMEDICA

#### Suplentes

Dr. Juan José Rodríguez. SEMESA

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

# sumario

## ENFOQUES DE POLÍTICAS SANITARIAS N° 37

Las posibilidades y ventajas de un sistema de reaseguros privados 8

## NOTAS DESTACADAS

Sobre siembras y cosechas 18

## MEDICO/LEGAL

Valor de la Historia Clínica en la atención médica pre hospitalaria 22

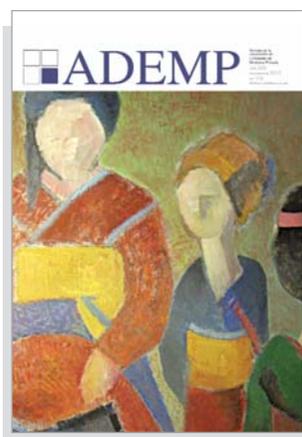
## LEGALES

Responsabilidad médica en obstetricia  
 Cómo minimizar los riesgos legales 26

## ACTUALIDAD

Un modelo para la excelencia en la atención médica 28

NOVEDADES 30



PINTURA DE TAPA:  
**FIGURAS**  
*Silvia Samaniego*



**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](http://www.acudiremergencias.com.ar)





Por **Jorge Colina**  
*Economista de IDESA*

# Las posibilidades y ventajas de un sistema de reaseguros privados

Los tratamientos de muy alto costo son la principal preocupación de los financiadores en Argentina y en el mundo. Si bien las regulaciones de cada país no son neutrales a los impactos que estos tratamiento pueden tener sobre la economía de los seguros de salud, lo cierto es que la raíz del encarecimiento obedece a un factor positivo y deseable que es el adelanto médico. De aquí la importancia de pensar diseños que permiten dar sustentabilidad a su financiamiento. Una alternativa, muy viable y ventajosa, sería conformar un esquema asociativo entre seguros de salud que opere como reaseguro privado para el alto costo.

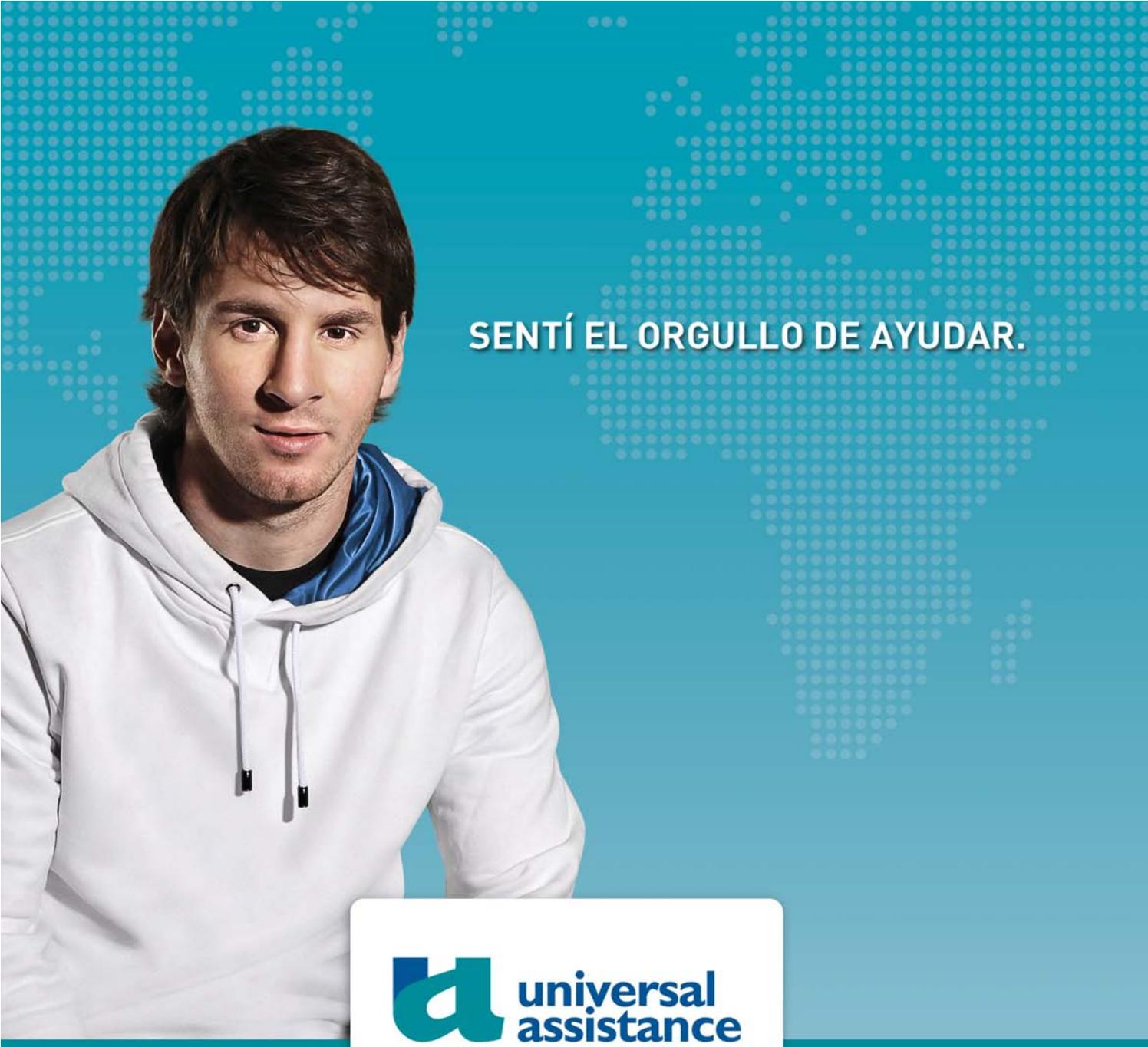
## El esquema del reaseguro privado

La principal preocupación de los financiadores de salud privados en el mundo moderno es la cobertura financiera de las enfermedades de muy alto costo.

El avance médico, con sus impresionantes e incansables descubrimientos científicos y la enorme capacidad de innovación para incorporar dichos descubrimientos en los tratamientos, hace que la medicina sea cada vez más cara, en general, y para el grupo de personas afectadas

por enfermedades complejas el encarecimiento sea particularmente más intenso y más elevado aún.

Cómo ya se analizó en varios de los anteriores números de los Enfoques, estas enfermedades están ligadas al desarrollo de distintos tipos de malformaciones (esclerosis, tumores, artrosis, necesidades de transplantes, etc.) cuyos tratamientos dan cada vez más y mejores respuestas a los pacientes, pero cuyos costos son exponencialmente crecientes.



SENTÍ EL ORGULLO DE AYUDAR.



universal  
assistance

ASISTENCIA AL VIAJERO

Cuando elegís nuestra asistencia al viajero estás integrando las acciones sociales de las fundaciones Leo Messi y Universal Assistance en favor de los niños.



SOCIAL TEAM



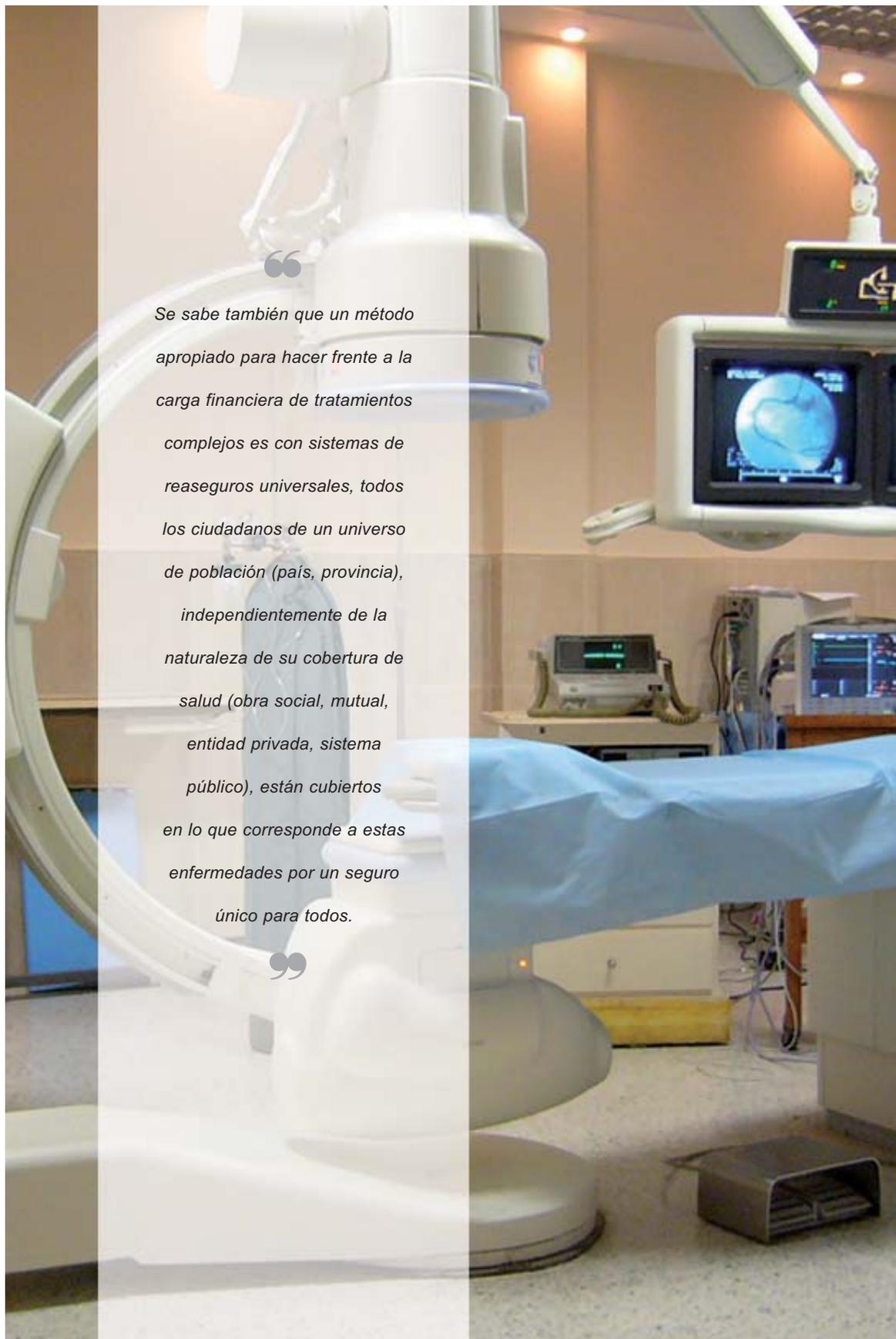
Fundación Leo Messi  
ELEGÍ CREER  
[www.fundacionleomessi.org](http://www.fundacionleomessi.org)



Fundación  
universal  
assistance  
para el cuidado de la salud infantil  
[www.fundacionua.org](http://www.fundacionua.org)

ASISTENCIA AL VIAJERO  
[universal-assistance.com](http://universal-assistance.com)  
CALIDAD ISO 9001





“  
*Se sabe también que un método apropiado para hacer frente a la carga financiera de tratamientos complejos es con sistemas de reaseguros universales, todos los ciudadanos de un universo de población (país, provincia), independientemente de la naturaleza de su cobertura de salud (obra social, mutual, entidad privada, sistema público), están cubiertos en lo que corresponde a estas enfermedades por un seguro único para todos.*  
”

Se sabe también que un método apropiado para hacer frente a la carga financiera de estos tratamientos, es con sistemas de reaseguros universales, es decir, todos los ciudadanos de un universo de población (país, provincia), independientemente de la naturaleza de su cobertura de salud (obra social, mutual, entidad privada, sistema público), están cubiertos en lo que corresponde a estas enfermedades por un seguro único para todos. La lógica financiera es que, si las personas en riesgo de contraer estas afecciones no son muchas, la forma de sustentar sus caros tratamientos es conformar un solo fondo donde toda la población aporte un monto que, en la medida que sea toda la población la que participa, tenderá a ser de un nivel accesible. Hasta aquí, la teoría es impecable.

El interrogante surge con la dimensión política: *¿Cómo hacer para poner de acuerdo a todos los actores del sistema de salud –obras sociales en todas sus tipología, mutuales, seguros privados de diferentes naturaleza y, fundamentalmente, los gobiernos provinciales que administran los recursos públicos de atención médica– para organizar un fondo de estas características? ¿Cómo hacer para evitar que dicho fondo único no se convierta en una caja más de corrupción?*

De aquí que surge la idea de analizar la factibilidad de organizar este tipo de esquema de reaseguro, pero circunscripto a un grupo de entidades privadas y qué ventajas reportaría.

La mejor forma de ilustrar el funcionamiento de un diseño de reaseguro privado, con sus requisitos y ventajas, es remitiéndose a algunos datos de la vida real. El Cuadro 1 presenta los datos de gasto médico anual correspondiente al año 2012 de una muestra de

10.405 personas pertenecientes a un grupo de empresas de cobertura médica privada.

Los datos del Cuadro 1 están organizados por nivel de gasto médico de las personas en orden creciente. Lo primero que hay que observar es que el gasto médico de la mediana<sup>1</sup> de esta población es \$2.147, o sea, el 50% de los pacientes tiene un gasto médico inferior a este valor. Sin embargo, el promedio de gasto de esta población es mucho mayor, ya que es de \$6.685, lo que señala que hay una distribución del gasto médico muy desigual. Mucha gente tiene poco gasto médico y poca gente tiene niveles de gasto médico muy elevados.

Esto último se detecta observando en el Cuadro 1 a la gente que se ubica en el tramo de 96% o superior en la escala de gasto médico. Las personas que se ubican entre el 96%-97% de la distribución de gasto médico tuvieron un gasto anual de \$27.761, las que están entre el 97%-98% de alrededor \$39.020, las que están entre 98%-99% de \$55.086, las que están entre 99% y 99,99% de \$148.734 y la última persona tuvo un gasto médico de \$1.643.848.

Pero, además del alto nivel de gasto de este 4% de la población, el fenómeno que general-

**Cuadro 1. Gasto médico anual de una muestra aleatoria de asociados a coberturas médicas privadas**  
10.405 casos. En pesos // Año 2012

Asociados	GASTO MÉDICO				
	Casos	Mediana	Promedio	Min	Max
25%	2.600	166	178	1	458
50%	2.602	1.134	1.186	458	2.146
75%	2.601	3.534	3.694	2.147	5.843
90%	1.561	8.504	8.955	5.843	14.094
95,99%	624	17.356	17.773	14.094	23.386
96,00% - 96,99%	104	27.466	27.761	23.386	33.860
97,00% - 97,99%	104	38.581	39.020	33.860	44.883
98,00% - 98,99%	104	53.427	55.086	44.883	69.829
99,00% - 99,99%	104	107.774	148.734	69.829	545.546
Ultimo afiliado	1	1.643.848	1.643.848	1.643.848	1.643.848
<b>TOTAL</b>	<b>10.405</b>	<b>2.147</b>	<b>6.685</b>	<b>1</b>	<b>1.643.848</b>

Fuente: ADEMP en base a datos reales de empresas asociadas.

<sup>1</sup> La mediana es el valor correspondiente a la persona que se ubica justo en la mitad de la muestra, es decir, habiendo 10.405 personas es el gasto médico de la persona N° 5.203. El promedio, en cambio, es el valor medio

**Cuadro 2. Estructura tipo de gasto de entidades privadas sin población de muy alto gasto**

Entidad	Asociados	GASTO MÉDICO PER CAPITA (\$)				
		Casos	Mediana	Promedio	Min	Max
Entidad A	25%	2.600	166	178	1	458
Entidad B	50%	2.602	1.134	1.186	458	2.146
Entidad C	75%	2.601	3.534	3.694	2.147	5.843
Entidad D	90%	1.561	8.504	8.955	5.843	14.094
	95,99%	624	18.105	19.008	14.094	23.386
	<b>TOTAL</b>	<b>9.988</b>	<b>1.945</b>	<b>3.904</b>	<b>1</b>	<b>23.386</b>

Gasto promedio total de cada entidad privada → **\$39 millones** → **Capita mensual: \$312**

mente no se tiene en cuenta, pero que es muy relevante, es la alta dispersión que se produce al interior de este 4% de personas en los tramos de gasto más elevado. Por ejemplo, en el segmento entre 98% - 98,99% el gasto médico de las personas es en promedio de \$55 mil anuales, pero puede variar entre \$44,8 mil y \$69,8 mil, y en el segmento de 99% - 99,99% el gasto médico promedio es \$148,7 mil pero puede variar entre \$69,8 mil o \$545,5 mil; y obviamente puede haber casos de hasta \$1,6 millones o más.

Esto significa que el gasto médico entre la población de mayor gasto es muy difícil –sino imposible– de predecir, y los estadígrafos convencionales (como el valor promedio) pierden relevancia como herramienta de análisis. En términos económicos, esto implica que el costo médico de los planes médicos se vuelve muy volátil, dependiendo de la posibilidad de capturar como asociado a las personas de mayor gasto. Para ilustrar este fenómeno sirve observar los Cuadros 2 y 3 a continuación.

**¿Cómo sería un hipotético sistema de planes de salud sin las personas de alto gasto médico?**

En el Cuadro 2 se presenta una estructura hipotética de costos excluyendo al 4% de mayor gasto médico. Obsérvese que las 10.405 personas pasarían a ser 9.988 con un gasto promedio de \$3.904 por persona lo que haría un gasto médico total de \$39 millones al año. Lo central de este cuadro hipotético es que ilustra la estabilidad de los costos cuando no están las personas de muy alto gasto médico. La variación del gasto médico per capita oscila entre \$1 y \$23.386, pero con una gran mayoría (más del 90%) que presenta valores posibles de gasto médico entre \$1 y \$14.094. Suponiendo que esta fuera la estructura típica de costos médico de la entidad A, de la entidad B, de la entidad C y de la entidad D, se podría afirmar que este sería un sistema de planes privados de salud bastante estable y predecible en sus costos, donde cada una de ellas tendría un gasto per capita mensual que oscilaría en los \$312.

**Cuadro 3. Estructura de la población de muy alto gasto médico**

Asociados	GASTO MÉDICO PER CAPITA (\$)				
	Casos	Mediana	Promedio	Min	Max
96,00% - 96,99%	104	30.278	30.343	23.386	33.860
97,00% - 97,99%	104	38.581	39.020	33.860	44.883
98,00% - 98,99%	104	53.427	55.086	44.883	69.829
99,00% - 99,99%	104	107.774	148.734	69.829	545.546
Ultimo afiliado	1	1.643.848	1.643.848	1.643.848	1.643.848
<b>TOTAL</b>	<b>417</b>	<b>44.971</b>	<b>73.288</b>	<b>23.386</b>	<b>1.643.848</b>

Gasto promedio total de cada entidad privada → **\$30,6 millones**

Población total de cada entidad: 10.405 → **Cápita mensual: \$ 245**





# 50 años

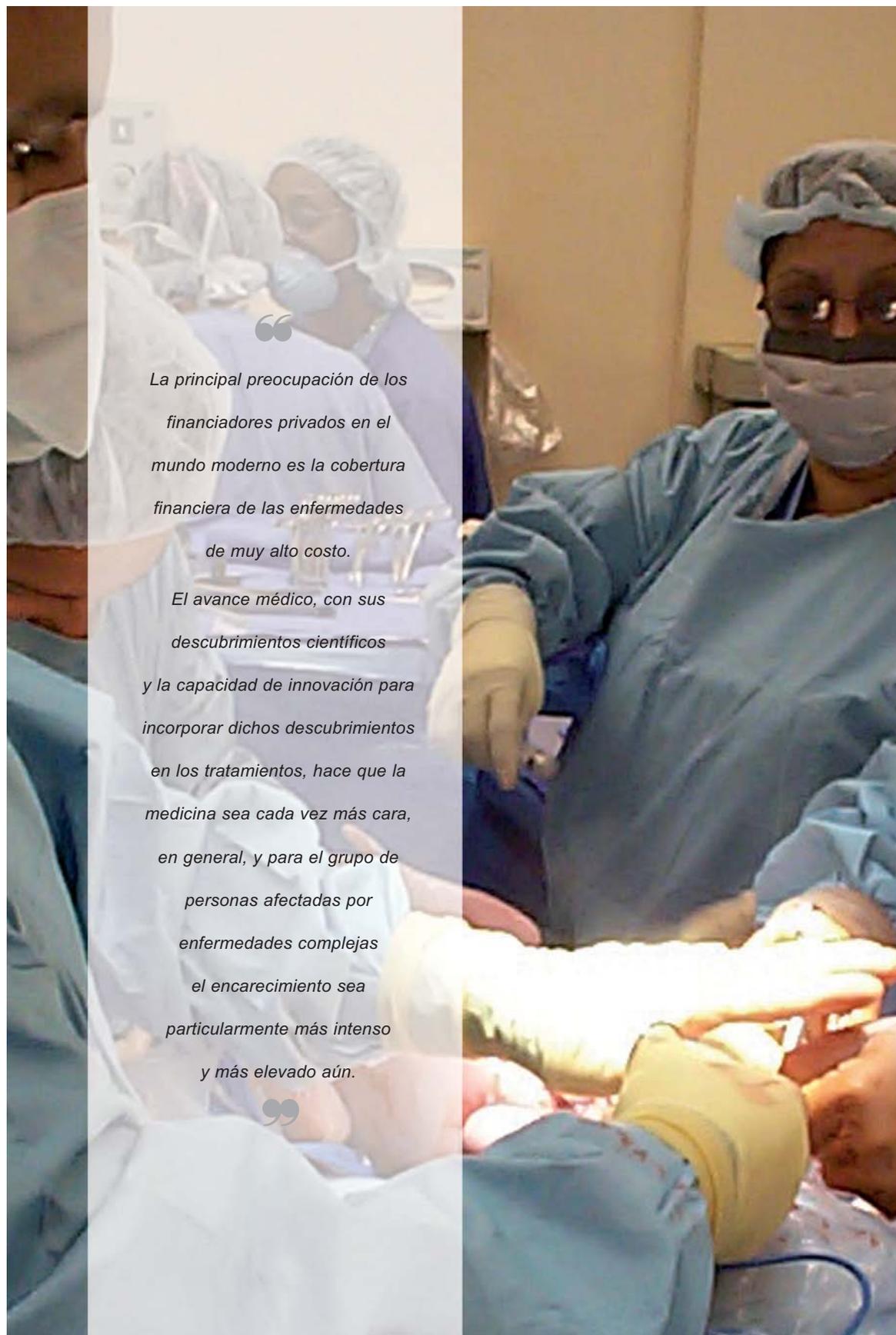
Asistencia al viajero,  
nuestra especialidad, en **Salud**.



**Contáctenos las 24hs, los 365 días del año**

0800-333-4490 / [division.salud@europ-assistance.com.ar](mailto:division.salud@europ-assistance.com.ar)

[www.europ-assistance.com.ar](http://www.europ-assistance.com.ar)



“  
*La principal preocupación de los  
financiadore s privados en el  
mundo moderno es la cobertura  
financiera de las enfermedades  
de muy alto costo.*

*El avance médico, con sus  
descubrimientos científicos  
y la capacidad de innovación para  
incorporar dichos descubrimientos  
en los tratamientos, hace que la  
medicina sea cada vez más cara,  
en general, y para el grupo de  
personas afectadas por  
enfermedades complejas  
el encarecimiento sea  
particularmente más intenso  
y más elevado aún.*

”

### ¿Y si se incorporan las personas de muy alto gasto médico?

Las personas de muy alto gasto médico son las que se ubican en el segmento del 4% de mayor gasto. Son 417 personas con un gasto promedio anual de \$73.288, y –lo más importante– una variabilidad que se abre desde \$23.386 y llega hasta el posible gasto de \$1.643.848 (Cuadro 3). El valor per capita es de \$245, ciertamente muy alto (dado que corresponden a 417 personas cuando los \$312 de los asociados con bajo gasto médico corresponden a 9.988 personas), de todas formas lo más relevante es la altísima variabilidad de los valores posibles de gasto médico que estos pacientes pueden generar que va desde \$23 mil hasta \$1,6 millones, de aquí que el valor per cápita de \$245 (calculado sobre el promedio de \$73.288) queda muy relativizado.

Para entender por qué la cápita de \$245 puede resultar siendo un valor engañoso desde el punto de vista de los planes de salud individuales, considérese que en un sistema de competencia las personas pueden elegir cualquier prepaga (A, B, C o D) libremente. Siendo así, podría suceder que la gente elija de forma tal que se dé siguiente ordenamiento:

- Los que están en el segmento 96% - 96,99% >>> van a la entidad A.
- Los que están en el segmento 97% - 97,99% >>> van a la entidad B.
- Los que están en el segmento 98% - 98,99% >>> van a la entidad C.
- Los que están en el segmento 99% - 99,99% >>> van a la entidad D.
- El último afiliado (con gasto médico de \$1.643.848) puede ir a cualquiera de las cuatro prepagas.

El incremento de gasto médico que se produciría entre cada prepaga sería como se presenta en el Cuadro 4. Allí se muestra el incremento de gasto médico en millones de pesos en el

caso de que cada entidad reciba los afiliados según la distribución arriba mencionada y con el aditamento que además reciba el último afiliado (cuyo gasto médico es elevado).

Se observa que la entidad A, que estaría relativamente beneficiada al recibir al segmento de menor gasto relativo dentro del segmento del 4% de mayor gasto, vería incrementarse su gasto médico entre un 8,1% y un 12,3% (dependiendo de si recibe al asociado de gasto médico de \$1,6 millones o no). En el caso de la entidad D, que recibe el segmento de mayor gasto médico dentro del 4% de alto gasto médico, el costo médico regular se le incrementaría entre un 39,7% y un 43,9% (según reciban o no a la persona con gasto médico de \$1,6 millones). Es decir, la posición de sustentabilidad de cada entidad está seriamente comprometida dependiendo del tipo de asociado que le toque. La entidad A puede administrar su subsistencia con la incorporación de los asociados de mayor gasto, pero la D seguramente que va a la bancarrota; máxime cuando en competencia las 4 entidades deben cobrar aproximadamente el mismo precio para poder competir.

Esta diferencia de impacto en los costos según el tipo de asociado del 4% de mayor gasto que recibe cada entidad se debe, precisamente, que los pacientes de muy alto costo no son homogéneos; por el contrario, el gasto médico que demandan, además de ser muy alto, es muy variable. Por lo tanto, el gran riesgo que enfrentan las entidades ante la minoritaria población de muy alto gasto médico es que su afiliación tenga una “selección adversa”. Es decir, las personas de mayor gasto dentro de las que más gastan sean las que elijan esa entidad.

Cuadro 4. Incremento de gasto de las entidades A, B, C y D

En millones \$	Gasto médico		Aumento del gasto médico	
	Sin último asociado	Con último asociado	Sin último asociado	Con último asociado
Entidad A	3,2	4,8	8,1%	12,3%
Entidad B	4,1	5,7	10,4%	14,6%
Entidad C	5,7	7,4	14,7%	18,9%
Entidad D	15,5	17,1	39,7%	43,9%

### Recomendación de política

La regulación de las medicinas privadas no atiende esta problema. Al establecer que toda entidad (A, B, C y D) están obligadas a recibir a cualquier asociado independientemente de la edad, sexo, preexistencia o perfil epidemiológico, alimenta el problema; incluso agravándolo. Las personas con afecciones de muy alto costo elegirán a los planes de salud con los mejores prestadores poniendo en riesgo financiero –involuntariamente– a los planes de salud de mejores prestaciones.

La solución es un reaseguro privado. Las entidades A, B, C y D se juntan y constituyen una entidad asociativa donde transfieren el gasto de las personas pertenecientes al 4% de mayor gasto médico que se afilian a sus planes de salud. De esta forma, las 417 personas del *Cuadro 3* son atendidas colectivamente y el gasto global es financiado por el conjunto de las cuatro entidades del ejemplo (A, B, C y D) por medio del respectivo valor per cápita (\$245) multiplicado por el número de afiliados de cada entidad. Lo central es advertir que si las 417 personas se distribuyen voluntariamente entre las 4 entidades, los \$245 de cápita pierde eficacia de previsibilidad porque a una entidad le puede tocar la gente por debajo de este valor y a otra la gente que se ubica muy por encima; en cambio, agrupándolas en un solo colectivo los \$245 de cápita vuelve a ser un indicador más o menos preciso del gasto promedio de las 417 personas. Esta agrupación en un solo colectivo es el reaseguro privado. ♦

## Las ventajas son fundamentalmente tres

1. Las entidades transfieren el riesgo de captar un asociados de muy alto gasto (pertenece al 4% de mayor gasto) al colectivo, por lo tanto, atenúan su exposición financiera. En el caso del ejemplo, si bien hay una entidad (la A) que sale “ganando” porque no afilia a los pacientes de mayor gasto dentro de esta población especial, no está exenta de recibir a pacientes de gasto mucho más elevado. El de gasto muy elevado (el D) socializa con el colectivo los requerimientos de ese 1% que más gasto. En suma, todas (A, B, C y D) se hacen cargo proporcionalmente a su cantidad de afiliados de la carga de enfermedad de las afecciones más costosas de esta minoría de mayor gasto.

2. El colectivo (la entidad asociativa de las entidades A, B, C y D) puede administrar de manera más eficiente los tratamiento de gasto elevado ya que juntando todos los casos (el 4% de mayor gasto) puede generar escala para la compra de prestaciones y medicamentos (que son particularmente caros en estas afecciones), establecer protocolos de tratamientos (para que los 417 pacientes reciban prestaciones sujetas a reglas estándar de utilización y calidad) y estrategias legales más efectivas de contención de las presiones de lobbies de nuevas prestaciones, tecnologías y medicamentos de alto costo.

3. Las entidades pueden competir por calidad de los planes de salud en los servicios donde más se manifiesta los atributos de satisfacción al cliente, celeridad y calidad, que son las prestaciones de relativamente menores costos.

Pero lo más importante, es que no haría falta ninguna regulación del Estado sino que su diseño e institucionalización depende exclusivamente de la capacidad técnica de los financiadores privados que participen.



## Somos la empresa que queríamos llegar a ser.

Trazabilidad farmacéutica en todos los medicamentos dispensados. Sistema de código Datamatrix GS1. Red de Farmacias. 50 móviles propios. 450 empleados. 4500m<sup>2</sup> de estructura edilicia en uso. 8000m<sup>2</sup> proyectados. Sistema de gestión SAP en todas las áreas de la compañía. 3000 pedidos diarios dispensados. Certificación ISO 9001:2008. Cobertura Nacional. Servicio de atención al cliente Sciienza Responde. Acceso a información On line. Responsabilidad Social Empresaria. Adhesión al pacto global de las Naciones Unidas. Miembros del IARSE



ISO 9001 - 2008  
BUREAU VERITAS  
Certification



[www.sciienza.com.ar](http://www.sciienza.com.ar)

VENTA, DISTRIBUCIÓN Y GERENCIAMIENTO DE MEDICAMENTOS PARA TRATAMIENTOS ESPECIALES

Por **Diego Tillous**

Gerente Staff Médico

# Sobre siembras y cosechas

Para quienes desempeñamos cargos ejecutivos en la Argentina de hoy, resulta un desafío cotidiano compatibilizar nuestros objetivos personales, aquellos vinculados a nuestros ideales de tratar de ser buena gente, frente a los objetivos profesionales que demandan las empresas u organizaciones competitivas. Más aún, si tomamos en cuenta la forma en que se realizan los negocios en estas latitudes y los estilos con los que se llevan a cabo las relaciones humanas entre nuestros conciudadanos en estas tierras.

Muchas veces nos quejamos acerca de la forma en que somos tratados por pacientes, subordinados, superiores, proveedores, prestadores o colegas. Ni que hablar del trato que nos dispensan quienes hace tiempo eran denominados “servidores públicos”. Algunos de esos destratos, que a veces se tornan maltratos, nos ponen en la disyuntiva de adaptarnos y seguir la corriente para sobrevivir cual especie bajo amenaza de las leyes de Darwin, o tratar a toda costa, con un esfuerzo supremo, de mantener nuestras convicciones y las enseñanzas recibidas hace tantos años por abuelos y padres, vecinos, maestros, profesores del club, conductores de radio y televisión, y por qué no, por algún amigo menos liero que uno.

Mientras el mundo se globalizó, la Argentina se burocratizó, y la tecnología nos puso a mirar teléfonos y pantallas de computadoras, en lugar de mirarnos a los ojos, hemos ido perdiendo sensibilidad, tal vez como una forma de autoprotección

ante la realidad tan áspera que nos toca vivir, y nos endurecimos. También fuimos adoptando algunas actitudes mediocres, justificándonos más (como los chicos) en la forma de obrar de los demás, poniéndole menos ganas a nuestros desafíos cotidianos quizás porque caminar por la vereda virtuosa demanda un gran trabajo y parece no traer mayores beneficios. Somos testigos o protagonistas de alguna situación, en la que no pudiendo echar a un colaborador inútil por su costo laboral, terminamos castigando a un colaborador leal con la sobrecarga de trabajo que le generamos por la falta de compromiso del primero.

*¿Qué tenemos que esperar para que las cosas cambien; para que nuestro país camine hacia otro norte? ¿Aguardar a qué venga un líder superdotado que nos convenza de volver a poner el hombro, para que esta vez sí nos vaya bien? ¿Tenemos que esperar...? ¿Somos testigos impotentes de la realidad, y reparadores de nuestra Argentina en charlas de café o podemos cambiarla nosotros mismos con nuestros actos?*

Tal vez sea hora empezar por casa. Mirarnos al espejo. Cada uno de nosotros es una oportunidad para hacer un país mejor. Somos una semilla capaz de germinar una sociedad que valga la pena compartir, de la que nos enorgullezca formar parte en lugar de avergonzarnos de su decadencia. Una sociedad que hoy acumula muchas promesas incumplidas, que tiene muchas decepciones, por un bienestar que nos mereceríamos y que nos retacea alguien: “el otro”.

# Cumplimos

15 años cuidando la salud  
e incorporamos más tecnología



Festejamos un importante aniversario en el cual renovamos el compromiso con nuestros pacientes: brindar un servicio médico de excelente calidad gracias a un cuerpo de profesionales destacados en la especialidad, recursos humanos con marcada orientación al cliente y la actualización tecnológica constante.

Compromiso | Excelencia | Innovación



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

Central única de turnos  
**4370-7600**

Viamonte 1742 | Rincón 686 | Ciudad de Buenos Aires

[www.imat.com.ar](http://www.imat.com.ar)

Pero cada uno de nosotros puede y debe tomar decisiones, a diario. La democracia no está solo en los votos que ejercemos cada dos años. Está en la góndola del supermercado, en los productos que consumimos. Está en los comercios en los que entramos y a los que volvemos o no, en los restaurantes que elegimos para llevar a nuestra familia; también en el control remoto del televisor, cuando elegimos que programa mirar.

Y cabe preguntarnos: *¿Estamos eligiendo los productos y servicios de los empresarios más nobles, de las figuras de televisión que nos ofrecen lo mejor de ellos? ¿O elegimos por comodidad, por conveniencia, o porque la mayoría los elige y nosotros seguimos a la manada...?*

Si todos miramos un programa de televisión en el que es gracioso faltarse el respeto, meterse en la vida ajena ventilando los trapitos al sol para luego "chusmear" con nuestros amigos o compañeros de trabajo... *¿que clase de país estamos potenciando: un país en el que los que dan lo mejor de sí ocupan lugares privilegiados o el país de la Biblia y el calefón?. ¿somos responsables de lo que la pantalla difunde y potencia? ¿o somos espectadores pasivos sin responsabilidad alguna? ¿Somos conscientes de que hay una relación entre nuestras elecciones y el país que tenemos, o solo cabe distraernos de la realidad que cada vez nos lastima más y que degrada más a nuestra sociedad?*

Nuestras decisiones y nuestras acciones tienen consecuencias. El ejemplo que con ellas les damos todos los días a nuestros hijos, a nuestros vecinos, a nuestros compañeros de trabajo, nuestros clientes y proveedores, siembran nuevas actitudes y decisiones. Tal como una semilla puede generar un campo de lavanda o uno de cardos...

*¡Vaya coincidencia!* En el país que otrora fuera el granero del mundo, lograr el lugar que creemos

merecer, depende de nuestra siembra diaria. Distinto de lo que sucede en la Pampa Húmeda, que tal vez nos haya confundido un poco, donde se siembra una o dos veces por año, y se espera mucho para ver los resultados. Acá también habrá que esperar bastante para ver resultados, pero es imprescindible comenzar ahora mismo a sembrar todos los días.

Nos han dado entre tantas bendiciones que nos cuesta aprovechar, otra más, que es tener un Papa de nacionalidad argentina, un hombre Santo que con sus gestos está comenzando a darle al mundo un aire fresco de esperanza, con un mensaje simple, basado en palabras profundas de unión, de fe y amor. No es casual... De este mismísimo suelo ha surgido un líder, de enorme carisma, que viene a conmovernos, a producir un sismo sobre el piso de nuestra indiferencia, de nuestra rutina gris.

*¿Queremos cosechar una Argentina mejor?* Podemos comenzar ya. Es solo cuestión de tomar una decisión. Cambiar los hábitos. Quitar energía de nuestra boca, y ponerla en nuestros oídos, en nuestros ojos y en nuestros brazos y piernas. Mucha gente nos necesita, gente que en verdad no cuenta con los medios que nosotros tenemos, ni nació con las oportunidades que a nosotros nos han dado. Todo lo que hagamos será en beneficio de nuestros hijos, determinará el país en el que les tocará vivir. Si no lo hacemos por nosotros, ¿lo haríamos por ellos? Bastará con sembrar algo, cada día, un poco más de respeto, de compromiso, de sacrificio, de valor, de diálogo, de comprensión, de generosidad. Y en un tiempo veamos como nos va...

Como decían mis abuelos, es bien simple:

- *"No mires que hace el otro, mirá que estás haciendo vos. Saludá, decí gracias, pedí las cosas por favor, pedí perdón si te equivocaste. Ahhh... y no te olvides... no le hagas a los demás lo que no te gustaría que te hagan a vos".* ♦



# 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

## Valor de la Historia Clínica en la atención médica pre hospitalaria



**Dr. Diego Kersfeld**

MN 92703

Coordinador Médico - Acudir S.A.

La *Historia Clínica* es el único documento en el cual queda el registro del acto médico, con su correspondiente valor médico y legal.

Este valor es reconocido y llevado a la práctica en los diversos ámbitos de atención médica.

Es usual encontrar *Historias Clínicas* en general muy completas, tanto en formato físico como electrónico, a nivel de la Medicina de internación, en donde cada profesional que evalúa al paciente deja plasmado el examen físico, las prácticas realizadas, las impresiones diagnósticas, el plan terapéutico a seguir, etc.

Además, suelen existir en forma anexa registros bien organizados y detallados del trabajo de enfermería, una sección con los resultados de los estudios complementarios, otra con partes quirúrgicos.

Por otra parte, en el ámbito de la medicina ambulatoria, al ser el tiempo dedicado a la atención de los pacientes más acotado, las *Historias Clínicas*

suelen ser más resumidas o condensadas, sin que por ello dejen de contener todos los datos necesarios, resultando concisas pero correctas.

En el área de la medicina prehospitalaria, dada la dinámica del servicio en donde el profesional debe dedicar la mayor parte del servicio a la atención y eventualmente al traslado del paciente, dependiendo de la gravedad del cuadro clínico, es importante destacar los siguientes puntos fundamentales de revisión:

- El profesional debe escribir con letra clara, legible, evitando abreviaturas de uso difundido en la práctica médica.
- Debe quedar claro el motivo de consulta o de llamado del paciente, la hora de arribo y la de partida del domicilio.
- Es necesario registrar los datos positivos y negativos del examen físico, sobre todo los relacionados al motivo de consulta.
- Como resultado de lo anterior debe constar una impresión diagnóstica, y una conducta terapéutica.
- Debe existir registro de todo procedimiento médico y de toda medicación que pudiera haber sido administrada.
- Si se realiza un electrocardiograma, además de la descripción del trazado por el médico, estará anexo al reporte.
- Si el paciente (o su familia) no acepta alguna indicación médica, debe quedar constancia de ello en la *Historia Clínica*, en donde mediante su firma quede objetivado que ha sido informado en forma clara por el médico, entiende la indicación, pero la rechaza.

Dada la importancia de este tipo de documento, *Acudir S.A.* cuenta con un área específica de *Auditoría de Calidad de Historias Clínicas*, encargada de detectar y corregir posibles desvíos en los registros de los reportes de atención.

Gracias a esta tarea de revisión constante, y de contacto permanente con todo el plantel profesional de atención de urgencias y emergencias, *Acudir S.A.* lleva adelante un proceso de mejora continua en sus estándares de calidad de atención. ♦



La excelencia  
médica diagnóstica  
de Zona Norte  
llegó a Capital

NUEVA SEDE

## CREAMOS UN LUGAR DONDE EL PACIENTE QUIERA VOLVER

### LA MEJOR TECNOLOGÍA DISPONIBLE EN EL MUNDO

Resonadores digitales 1.5 y 3T con túnel más grande y mayor velocidad. Ventajas claves para pacientes claustrofóbicos.  
Tomógrafo multislice con sistema de doble energía. Menor radiación.  
Cámara Gamma de doble cabezal con Tomógrafo de baja dosis.  
Mamógrafo full digital con tomosíntesis (3D).  
Ecografía. Radiología digital. Radiología odontológica. Densitometría. Laboratorio.

### EL MÁS ALTO ESTANDAR DE CONFORT

Un exponente destacado de la arquitectura especializada en servicios de salud.  
3000 m<sup>2</sup> distribuidos en 6 niveles.  
Estacionamiento sin cargo. Bar exclusivo para pacientes.

*Siempre es posible  
superarse.*

CABILDO  
**457**  
ALTA  
TECNOLOGÍA  
& CONFORT

Turnos: 4837-7777 Administración: 4837-7555 / [www.diagnosticomaipu.com](http://www.diagnosticomaipu.com)  
Vicente López | Av. Maipú 1668 • Martínez | Av. Santa Fe 1459 • San Isidro | Alsina 30  
Clínica Bazterrica | (RM y TC) Juncal 3002. CABA. • Sede Cabildo | Cabildo 457. CABA.

**DIAGNOSTICO  
MAIPU**

DIAGNÓSTICO POR IMÁGENES - LABORATORIO

# Libros

Comentarios de Carlos María Arzadún

## Bienvenido Dolor

**Pilar Sordo**

Editorial: Planeta



Últimamente nos ha visitado varias veces, recorriendo salas de conferencias y presentaciones de libros en diversos ámbitos. Pilar Sordo, escritora chilena muy apreciada especialmente por el público femenino presenta su nuevo libro Bienvenido Dolor. Accedió a la popularidad con sus presentaciones televisivas en donde realizaba críticas agudas a su propio sexo, diciendo que las mujeres negaban la posibilidad de ser felices. Escribió varios libros, entre ellos ¡Viva la diferencia! (2005), Con el Coco en el diván (2007), No quiero crecer (2009) y Lecciones de seducción (2010). La obra nos enseña como debemos actuar para desarrollar los caminos a la felicidad.

### SINOPSIS

*Luego de una profunda investigación sobre la felicidad, la reconocida psicóloga Pilar Sordo descubrió que los latinoamericanos asociamos este concepto con algo tan fugaz como la alegría, por lo que tendemos a creer que lo bueno dura poco y vivimos anticipando la desgracia. Este libro desmitifica ideas como estas para buscar el verdadero significado de la felicidad, vinculado con estar conectados con el presente, recuperar la ilusión, encontrarle sentido a lo que hacemos y cambiar comportamientos y dinámicas sociales. Bienvenido dolor es una aventura de transformación, una invitación a convertir las experiencias que nos afligen en una fuente de infinitos dones. Con su estilo directo, cercano, divertido e igualmente reflexivo, Pilar Sordo nos exhorta a conocer, mirar, tocar y hacernos amigos del dolor mediante una serie de herramientas que nos ayudarán a tomar la decisión de ser más felices, a caminar sanamente por los duelos y a vivir libres de todo apego y conscientes de nuestra existencia.*

## Agilmente

**Estanislao Bachrach**

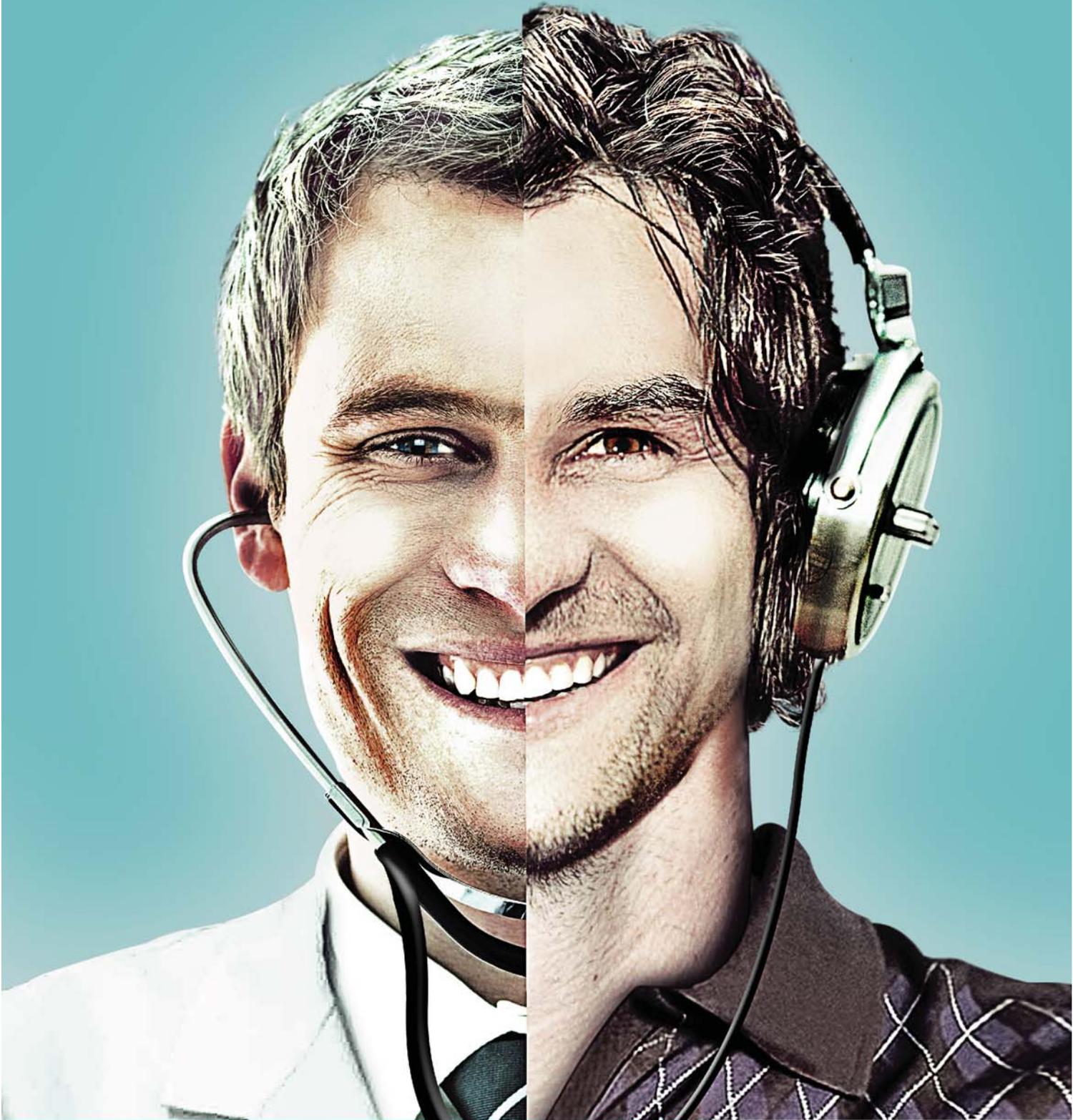
Sudamericana



La neurociencia es el estudio biológico del cerebro, el autor Estanislao Bachrach es un importante especialista argentino en biología molecular que estudió en Francia además de poseer una maestría del Instituto Di Tella y fue durante cinco años profesor e investigador en la universidad de Harvard. Toda esta experiencia la llevo a la práctica acercándose al público en general a través de sus columnas en el programa Los perros de la calle en radio Metro. Este tipo de acercamiento se consolidó en su trabajo de campo actuando en su carácter profesional asesorando al cuerpo técnico y a los jugadores del club River Plate en su ascenso a primera división.

### SINOPSIS

*¿Creés que ser creativo es un atributo de genios y gurúes? Estás equivocado. Seas quien seas podés cambiar. La creatividad puede expandirse. Hoy la neurociencia es clara: el cerebro aprende hasta el último día de vida. Tu mente, mediante la aplicación de las técnicas correctas, puede modificar la anatomía y estructura de tu cerebro. Ágilmente, es un libro sobre nuestro talento más preciado y único: la habilidad que tenemos para imaginar y ser más creativos. A través de estas páginas vas a lograr desarrollar todo tu potencial y a entender los mecanismos de tus propios aprendizajes, a comprender cómo utilizar los sentidos, a ampliar la memoria, a focalizar la atención, a controlar las emociones negativas y a disfrutar de las positivas. Déjate llevar en un viaje alucinante y divertido hacia lo más profundo de tu cerebro porque, una vez que lo conozcas, tu vida va a cambiar para siempre.*



**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](http://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.



Por **Dr. Mario Sebastiani**  
Especialista en Obstetricia.  
Hospital Italiano de Buenos Aires.

## Responsabilidad médica en obstetricia

# Cómo minimizar los riesgos legales

La práctica de la obstetricia requiere en la actualidad no sólo del conocimiento de los aspectos clínicos y quirúrgicos sino también de una experiencia y reflexión particular sobre la relación médico paciente a los efectos de minimizar los riesgos maternos y perinatales y disminuir la exposición a los problemas médico legales.

Aún frente a un cuidado perinatal óptimo los resultados son inciertos y no siempre las demandas legales se deben a errores médicos. Generalmente estas demandas se deben:

1) *Incapacidad de reconocer o dar una respuesta adecuada a los problemas de salud fetal antes o durante el parto,* 2) *Fracaso en la realización de una operación cesárea en tiempo y forma una vez que ha sido indicada,* 3) *Fracaso en lograr una adecuada reanimación de un recién nacido deprimido,* 4) *Utilización inadecuada de drogas para la estimulación de contracciones uterinas,* 5) *Utilización inadecuada de instrumentos (fórceps o vacuum extractor) que puedan producir un trauma en el feto,* o 6) *Imposibilidad de corregir una distocia de hombros.*

Si bien la lectura de estas entidades muestran que las mismas deberían ser fácilmente reconocibles, una vez ocurridas no son tan sencillas de

explicar en el contexto de la relación médico paciente una vez que las mismas han ocurrido sobre todo bajo una presión emocional muy importante que atañe no sólo a los padres sino también al obstetra y a su equipo.

### Minimizando el Riesgo

Ante todo sería oportuno reconocer nuestras propias limitaciones en la práctica de la especialidad. La obstetricia no es solamente una especialidad tendiente a participar del nacimiento de un niño sino que se ha convertido en una especialidad clínica y quirúrgica que requiere de un conocimiento específico en distintas áreas relacionadas con el diagnóstico prenatal de anomalías congénitas, el asesoramiento genético, el tamizaje de alteraciones del metabolismo de los hidratos de carbono, la inmuno-hematología, las trombofilias, la restricción del crecimiento fetal o el manejo adecuado de la prematuridad. Para estos y otros aspectos del cuidado perinatal es necesario muchas veces recurrir a la consulta con otros profesionales. El conocimiento y la utilización de normas o guías de atención aprobadas por sociedades científicas suele ser de gran ayuda. Los protocolos clínicos pueden ser de gran ayuda para evitar los litigios.

También es conveniente trabajar en instituciones que posean los estándares adecuados para la asistencia de una embarazada y sus complicaciones o en caso contrario efectuar la debida derivación a instituciones con complejidad adecuada. La seguridad de la embarazada debe ser un punto cardinal a tener en cuenta durante todo el proceso relacionado con la gestación y el puerperio.

### Asistencia del Parto

Documentar adecuadamente los motivos de la admisión al centro de obstetricia así como las condiciones de ingreso. Anotar correctamente los datos propios de un partograma, documentar los motivos de una inducción o los motivos por los que se administran drogas de estímulo de las contracciones uterinas, la aplicación de una anestesia, la indicación de una operación cesárea o la aplicación de un fórceps o de un vacuum extractor y la condición al nacer de un niño, así como la presencia de una persona de soporte o un familiar que acompañe a la embarazada durante el parto. Siempre considerar la posibilidad que sea necesaria una operación cesárea de urgencia.

### Reflexiones sobre La Relación Médico Paciente

Sugiero algunas consideraciones a la hora de encarar estas difíciles situaciones:

- 1) Preparar la entrevista antes de enfrentarse a los padres. Esto significa en resumen preparar los principales conceptos que podrían explicar el resultado. No dejarse apabullar por los padres o familiares y plantear algún orden en la conversación. Obviamente estas entrevistas deben realizarse en marcos adecuados tales como un consultorio, una sala de reunión o bien en la habitación pero nunca de parados y en un pasillo.
- 2) Reconocer que existen distintas etapas en los duelos por lo que es fundamental reconocerlos y saber que la entrevista deberá repetirse en varias oportunidades dado que el nivel de comprensión de los padres o pacientes puede encontrarse alterado así como la capacidad de transmitir relatos por parte del equipo de salud.
- 3) La entrevista debe ser analizada previamente con todos los miembros del equipo (si es necesario, el neonatólogo incluido) a los efectos de tener relatos coherentes. Los pacientes se encuentran muy afectados por los resultados adversos por lo que un hipotético 10 por ciento de algo dicho por

el obstetra y un 14 por ciento de lo mismo dicho por un neonatólogo puede ser interpretado como una falla de información y coherencia en el equipo de salud.

- 4) Si es necesario defenderse intentar por todos los medios de no perder la postura, buscar el razonamiento y el análisis del caso de manera ordenada, darse tiempo, pero jamás enojarse.
- 5) Asegurarse que los pacientes se encuentren con un grado adecuado de comprensión sobre lo que se les explica y en caso contrario volver a repetir el itinerario o bien intentar estrategias distintas utilizando ejemplos o situaciones supuestas que ayuden al objetivo. La exposición debiera analizar el diagnóstico, el tratamiento indicado y los resultados esperados en base a este razonamiento. Si el resultado no fuera el esperado, se deberán explicar las posibles causas.
- 6) Escuchar a los pacientes y darles respuesta a sus preguntas en la medida que las misma sean razonables. Si las misma no revisten coherencia hay que explicar los motivos y replantear las preguntas pero nunca enojarse ni descalificar los dichos.
- 7) Documentar adecuadamente la historia clínica y hacer fotocopias de los registros que sean fundamentales el día de mañana si hubiera una demanda legal. Recordar que lo que no está escrito en la historia clínica no existe para el Seños Juez
- 8) Consultar con el departamento de riesgo del centro asistencial.
- 9) Aceptar una segunda opinión en caso que sea requerido. Podría ser saludable una simetría en este pedido donde los pacientes solicitan a un profesional externo al caso pero donde usted como profesional también solicita una segunda opinión a otro profesional renombrado. Sería ideal que las segundas opiniones se emitan de manera conjunta.

### Conclusiones

Queda claro que el proceso de asistencia es complejo, multidisciplinario y precisa de instituciones que puedan dar asistencia a una embarazada de manera eficaz y segura. La prevención de los litigios legales hoy se ha convertido en una necesidad que por momentos guarda una relación muy estrecha con la ciencia médica pero que en definitiva es casi un arte. ♦

Por el Dr. Carlos Aranda  
Gerente Médico APRES S.A.

## Un modelo para la excelencia en la atención médica

En los años 1800 la expectativa de vida rondaba los 30 años y actualmente los 75 años. Es claro que esto es consecuencia de los avances en los métodos de diagnóstico, la tecnología médica, los tratamientos (el descubrimiento de los antibióticos), la prevención (la importancia de las vacunas en ese caso), la infraestructura de los servicios domiciliarios, (cloacas, agua potable) y el mejor acceso de toda la población a los servicios de salud.

Dentro de esta actualidad para dar una respuesta al interrogante de cual sería el mejor *modelo* para la atención médica no debemos buscar necesariamente dentro de los modelos que mas costo generan sino dentro de los que mejores resultados brindan tanto en el diagnóstico, curación y prevención de las enfermedades como en promover e incrementar la salud de la población con mejora en la calidad de vida.

La base mas importante para poder armar el mejor modelo depende con que tipo de profesionales contamos. Ya Lain Entralgo dijo: *“La relación entre el enfermo y médico puede terminar con la total confianza de aquél en éste, pero empieza siendo el resultado de la exigencia de un derecho, por tanto un acto preponderantemente contractual, con la cual esa confianza, tan favaroble para el mejor éxito del tratamiento, deberá se en cada caso conquistada -tarea no siempre fácil- por todo terapeuta que no quiera ser un profesional adocenado”*.

Los profesionales con una formación sólida y conducta adecuada son los que nos permitirán armar modelos que no incluyan una medicina defensiva, condicionada por un creciente número de demandas por mala praxis, la mayoría de las veces espurias. Sabemos que el principal detonante de esta situación es una mala relación médico-paciente. Un profesional idóneo y con una relación médica-paciente adecuada es el que mejor posibilidades tiene de ser un real guía de sus pacientes y el que tendrá la mejor adhesión de los mismos.

*“El médico actúa como tal cuando actúa técnicamente, y al decir de Aristóteles, cuando sabe ejercer la medicina sabiendo, no únicamente que hace, sino también por que hace aquello que hace”*.

Todo paciente debe contar con un médico referente, que ademas de ser el responsable de su atención, será quien lo guíe coordinando de ser necesario, la atención con otros profesionales en pos de una atención integral y obtener los mejores resultados. Este profesional que habitualmente es un Médico Clínico o Pediatra será el guía y consultor. Será quien pondrá en marcha todas las medidas para ejecutar la prevención en pos de un diagnóstico precoz de las enfermedades, la prevención de otras y el mantenimiento de nuestro estado de salud psicofísica.

Hay modelos mas enfocados a tratar las enfermedades y sus complicaciones y otros mas enfocados a

*Todo paciente debe contar con un médico referente, que además de ser el responsable de su atención, será quien lo guíe coordinando la atención con otros profesionales.*

prevenir las mismas y preservar la salud. Los mejores resultados y que se traducen con una mejor calidad de vida en los pacientes es enfocando la atención hacia un prevención primaria (para evitar las enfermedades) o secundaria (para evitar las consecuencias de las mismas). Por ejemplo, en los pacientes diabéticos, el médico tratante debe preocuparse por mantener la enfermedad controlada con los métodos de seguimiento necesarios como ser el dosaje periódico de la hemoglobina glicosilada (para evaluar los niveles de glucosa en sangre).

De esta manera se asegura que los efectos deletéreos de la hiperglucemia sobre los vasos no se cocentrará o al menos se producirá mucho mas lentamente. Así estos pacientes tendrán muchas menos complicaciones renales, retinianas, etc. Estaremos enfocando nuestro esfuerzo en tratar de base la enfermedad y no sus graves consecuencias.

Como ya citamos, un factor que influyó fuertemente en los avances de la medicina corresponde a la tecnología médica y métodos diagnóstico. Es así también que como consecuencia de esto han aumentado en forma exponencial los costos de la salud poniendo en crisis al sistema en la mayoría de los países. Con el agregado de que tanto los tratamientos como los estudios no son totalmente inocuos para la salud de los pacientes.

Como ejemplos: *¿Quien no tuvo un cuadro diarréi-*

*co al tomar un antibiótico?* Sabemos las comorbilidades de los estudios cruentos como ser las infecciones entre otros. Sabemos de la alta tasa de radiación que se recibe con los estudios radiográficos y similares.

Por todo lo detallado, en parte, en salud un mayor costo no implica tener siempre mejores resultados. A medida que gastamos más tendremos superiores resultados pero hasta un límite porque una vez superado éste disminuirán los resultados favorables.

Hoy estamos enfrentando una situación límite debido a los incrementos en los costos y esto inevitablemente afecta al asociado, al prepago y al Estado por ser este último el responsable mas importante en fijar las políticas sanitarias para la población teniendo en cuenta todas sus variables. Esto nos condiciona a los Prepagos a velar por un sistema eficiente, basado en la guía de los pacientes por un profesional con perfil de invertir el tiempo suficiente en la consulta para escuchar, revisar e integrar en un todo al paciente.

Que solicite todos los estudios necesarios, y solo los necesarios, con la guía de la interpretación del interrogatorio y el examen físico y no con *"pido para ver si aparece algo"*.

En conclusión, *queda claro que el futuro de la salud está en manos de los buenos profesionales estimulados por un pago acorde al sacerdocio que deben practicar y las responsabilidades a asumir.* ♦

## NOVEDADES

### SE REALIZO EL LANZAMIENTO DE ASE PLUS

La Obra Social de Personal de Dirección, ASE (Acción Social de Empresarios), con más de 300 mil beneficiarios y 38 años de trayectoria en servicios de salud, realizó el lanzamiento de ASE Plus, un plan diferencial y único en el país que le brinda facilidades a sus beneficiarios y una cobertura de calidad superior. Mientras tanto Aon, broker mundial en administración de riesgos, intermediación de seguros y consultoría en recursos humanos, aportó su expertise como líder del mercado.

Este nuevo plan integral cuenta con coberturas suplementarias e indemnizatorias que amplían la cobertura estándar agregando un "plus" de beneficios que no están contemplados por otros planes, facilitando el acceso a más prestaciones médicas de calidad.

Con ASE Plus se les brinda a los beneficiarios contención económica, logística y protección ante situaciones delicadas, ofreciendo canales exclusivos de comunicación. Gracias a esta nueva extensión de la cobertura, se podrá acceder a los siguientes beneficios: Gastos ortopédicos en exceso o no contemplados, gastos de enfermería ante enfermedades graves (aquellas que requieran un cuidado a largo plazo), reforma y adaptación de viviendas ante enfermedades graves, indemnización por cirugías, indemnización por trasplantes, profesores particulares ante tratamientos prolongados; y como servicios complementarios también se ofrecen



traslados en taxis o ambulancias, delivery de medicamentos, asistencia para el cuidado de las mascotas durante períodos de hospitalización del amo, asesoramiento legal, gestión de bajas de tarjetas y celulares, entre otros beneficios.

Antonio Ferreiro, Gerente Comercial de ASE expresó que "es muy importante la elección de una Obra Social, porque es ésta la que brinda respaldo y apoyo ante hechos críticos. Es por eso que ASE decidió sumar a su cobertura el nuevo Módulo ASE Plus, que le ofrece a los beneficiarios mayor protección y beneficios que hoy en día no están contemplados en el mercado".

La visión innovadora de ASE y la experiencia de Aon en el mercado de Salud, dieron como resultado este programa que le brindará al Personal de Dirección acceso a la más amplia y calificada oferta de prestaciones que se suman a la plena cobertura de los servicios establecidos para los beneficiarios de las obras sociales.

### TPC con nueva pagina web



La Compañía de Seguros TPC lanzó su nueva página web que continúa con el mismo dominio

www.webtpc.com, pero con importantes cambios para mejorar la calidad de navegación en ella.

En su nueva web, TPC propone más y mejor información para los Productores Asesores de Seguros, acerca de los nuevos planes comerciales para las necesidades de los profesionales y las PyMEs. A la vez, incrementó los servicios para los asegurados, en particular para la capacitación en Gestión del Riesgo y Seguridad del Paciente, destacándose los novedosos micro-videos realizados por el ITAES.

TPC invita a la comunidad del mercado asegurador a visitarla y a encontrarse en Facebook/TPC Compañía de Seguros para informarlos de sus novedades.

### Grupo Sancor presentó Prevención Salud

El Grupo Sancor anunció el lanzamiento de su nueva prepaga, **Prevención Salud**. "Esta incursión en el segmento de la medicina privada responde no solo al deseo de ampliar nuestro horizonte de negocios, sino también a potenciar la prestación de servicios integrales a nuestros clientes, para que puedan encontrar en el Grupo todo lo que necesitan", dijo Néstor Abatidaga, CEO de Sancor Seguros. "Nuestro grupo no podía estar ajeno a esta tendencia, a la que se está plegando la competencia frente al cambio de demanda que está sucediendo en el mercado", dijo Edgardo Bovo, presidente de Prevención Salud. Y explicó que: "hoy la gente tiene poco tiempo y busca resolver todas sus necesidades en un solo lugar. Por otro lado, tener una misma estructura con distintos servicios nos permite aprovechar mas las sinergias para mejorar la rentabilidad. Especialmente cuando en ambos segmentos, tanto el de los seguros como la medicina prepaga, la rentabilidad está dada por el volumen y no por el margen de las operaciones".

El Grupo Sancor concentra el 10% del mercado de seguros (patrimoniales, agropecuarios y autos, entre otros) en el que compite con otras aseguradoras como Federación Patronal y La Caja.





CENTRO DE DIAGNOSTICO  
DR. ENRIQUE ROSSI

# Inauguramos ARENALES 2751



Una **sub sede** para poder brindar mayor y mejor atención a nuestros pacientes que contara con una **nueva área de Tomografía Multislice**

CENTRAL ÚNICA DE TURNOS: (011) 4011- 8080  
ATENCIÓN GENERAL: (011) 4011-8000

CDR@CDROSSI.COM  
WWW.CDROSSI.COM  
WWW.CDROSSIEDUCACION.COM

Acuerdo IMAT-Manlab

## IMAT renueva su laboratorio de análisis clínicos

En el marco de un importante plan de inversión, IMAT está llevando a cabo la **actualización integral del Laboratorio de Análisis Clínicos** a través de un **acuerdo con la firma Manlab**, la institución médica más reconocida de la actividad bioquímica.

Se trata de una fuerte apuesta a la mejora continua de los Servicios Médicos que permitirá ofrecer **más de 1.100 prestaciones**, incluyendo **Biología Molecular y Genómica**, alcanzando la más alta calidad y complejidad en la especialidad.

Dentro de las principales ventajas, se destacan la **disminución significativa en los plazos de entrega de resultados** así como su **acceso vía web**, generando un importante beneficio para el paciente. Además, próximamente el **Laboratorio IMAT** inaugurará un **nuevo espacio de atención**, más amplio y moderno en relación a su diseño y confortabilidad.

La firma **Manlab es referente de este segmento** y goza de reconocimiento internacional, siendo el tercer laboratorio más grande de Latinoamérica. Dispone de una gran infraestructura, tecnología de punta y concentra el 60% de la actividad bioquímica del país. Manlab cuenta con certificación IRAM-ISO 9001:2008, garantizando altos estándares de Calidad.

### *IMAT. Un proyecto médico de sostenido crecimiento*

IMAT se destaca por una reconocida trayectoria de 15 años en el ámbito del Diagnóstico por Imágenes.



La Organización ha priorizado siempre la mejora de sus procesos y Servicios Médicos a través de la **actualización tecnológica permanente, la capacitación de sus recursos humanos y la calidad de atención brindada a los pacientes.**

En el marco de su aniversario, el Centro **invierte 25 millones de pesos en nuevo equipamiento médico e infraestructura** con el objetivo de mantenerse

a la vanguardia de la especialidad. Entre ellos, incorporó **dos resonadores** Siemens Magnetom Aera 1.5T y Siemens Magnetom Essenza 1.5T, **un tomógrafo computado multislice** Siemens Somatom Emotion 16, **un mamógrafo full digital con tomosíntesis** Siemens Mammomat Inspiration, **un densitómetro óseo** Hologic Discovery Wi, **dos ecógrafos** Aloka PSD Alpha 6 SX y Samsung-Medison Sonoace y nuevo equipamiento de **Radiología Digital Directa.**

Por otro lado, se llevó a cabo una **renovación integral de la sede Central**, ubicada en Viamonte 1742 de la Ciudad de Buenos Aires. La remodelación involucra aspectos funcionales y estéticos con un diseño innovador; busca mejorar la confortabilidad y el acceso del paciente.

Actualmente, el **Centro cuenta con 5 sedes** -3 en la Ciudad de Buenos Aires y 2 en la zona norte del Conurbano- en las cuales brinda atención a **casi 22.000 pacientes mensuales**. Ofrece **20 Servicios Médicos**, dispone de **60 equipos de última generación tecnológica** y conforma su staff con más de **90 profesionales** de reconocida trayectoria. ♦



Software para obras sociales y medicina prepaga



17 años desarrollando soluciones

ALGUNOS DE NUESTROS CLIENTES



5218-2931 (líneas rotativas) - [www.infomedical.com.ar](http://www.infomedical.com.ar)

Av. Rivadavia 2358 (1034) - Ciudad Autónoma de Buenos Aires - Argentina

## NOVEDADES

## Acudir S.A. sigue apostando a la mejora continua en la atención

Con el propósito de atender la demanda creciente de traslados en alta complejidad de pacientes neonatológicos, la Empresa incorporó recientemente su segunda Unidad de alta complejidad para este tipo de cobertura.

El desarrollo de la misma fue realizado por la *Dirección Médica de Acudir* en forma mancomunada con prestigiosos profesionales de reconocimiento nacional e internacional en el área de Pediatría y Neonatología.

Para continuar asegurando el nivel de calidad en la atención de los niños, Acudir incluyó en su staff profesional a 25 nuevos especialistas que se suman al equipo de Neonatología y Pediatría de la Empresa.

Con esta inversión en recursos humanos y tecnología ACUDIR SA se ha constituido en el sistema privado referencial en la cobertura de traslados en alta complejidad de pacientes pediátricos y neonatales.



## Hospital Alemán elige a Europ Assistance

**Europ Assistance División Salud Argentina**, incorpora a su cartera de clientes una de las más importantes instituciones de salud en el país, el Plan Médico del Hospital Alemán.



A partir del mes de Diciembre el Plan Médico, incluirá los productos de Asistencia al Viajero de Europ Assistance.

La compañía creadora del servicio de Asistencia, ofrecerá mayores montos de asistencia médica y productos especialmente diseñados para los adherentes del Plan Médico, en el resto del mundo.

El beneficio para los adherentes será, la cobertura Nacional y Regional (países limítrofes) de asistencia al viajero. Además, tendrán la posibilidad de ampliar o extender dicho servicio de inclusión, ya que de lunes a viernes de 9hs a 18hs. dispondrán de una Ejecutiva de Cuentas exclusiva para resolver todas sus consultas y adquirir servicios adicionales a nivel mundial, cumpliendo los requisitos internacionales vigentes (visado Schengen).

Así, una de las instituciones más importantes del país con más de 140 años en el mercado de la salud, y su Plan Médico con sus más de 50.000 socios adheridos, inicia una nueva etapa junto a Europ Assistance cumpliendo sus 50 años de trayectoria en el mundo y 16 en Argentina.



## Nuevas incorporaciones

**Incorporación Gea.** Europ Assistance – División Salud ha incorporado a Gea, importante Medicina Prepaga de Córdoba como cliente. Los afiliados de Gea, contarán con el servicio de Asistencia al Viajero Nacional, Regional e Internacional, además del Servicio al Hogar.



**Nuevo Cliente Privamed.** Europ Assistance – División Salud, tiene como nuevo cliente a la prestigiosa medicina privada Privamed. El servicio registrará a partir del noviembre 2013.

Dicha empresa contará con el servicio exclusivo de Europ Assistance, creado a medida para todos sus afiliados. Estamos muy felices de incorporarlos a nuestro prestigioso portfolio de clientes y le damos una afectuosa bienvenida a Europ Assistance- División Salud



**Caminos Protegidos ART.** A partir de noviembre de 2013, todos los afiliados de Caminos Protegidos ART (Obra Social de Camioneros), contarán con el Servicio de Asistencia al Viajero a través de Europ Assistance – División Salud, en Argentina y países limítrofes.

Le damos la bienvenida y agradecemos que confíen en nosotros la salud de su gente.



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](http://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](http://www.osdepym.com.ar)

## NOVEDADES

## NUEVO DIRECTOR EJECUTIVO REGIONAL PARA UNIVERSAL ASSISTANCE



Universal Assistance S.A., empresa dedicada a brindar servicios de asistencia al viajero con más de 30 años de trayectoria, anunció la incorporación del Lic. Juan Ignacio De Lorenzo como su nuevo Director Ejecutivo Regional, quien se sumó a la compañía en el mes de abril del corriente año. De Lorenzo es Licenciado en Administración de Empresas egresado de la Universidad Católica Argentina (U.C.A.).

Entre sus últimos trabajos, Juan Ignacio ocupó la posición de Gerente de Negocios Masivos en Metlife Argentina, compañía en la que trabajó durante más de 7 años. Entre el 2006 y 2011 desempeñó las funciones de Director de Seguros de personas en ACE, ocupando esta posición en la Argentina y luego en ACE Colombia. Su labor más reciente antes de ingresar en Universal Assistance, la desarrolló en RSA Colombia (Royal Sun Alliance) como Vicepresidente Comercial entre el año 2011 y marzo de 2013.

Su desafío dentro de Universal Assistance, será continuar el crecimiento de la empresa en toda la región, sosteniendo el liderazgo de la compañía.

### “Momentos Admifarm Group“

Gracias a Todos Volvimos a Lograrlo!!!

## 2da. Maratón Solidaria Admifarm Group

El 10 de noviembre pasado en Costanera Sur, Admifarm Group organizó su 2da. Maratón Solidaria “Km de Solidaridad, Km de Sa-

lud” a beneficio de ASDRA (Asociación de Síndrome de Down de la República Argentina) y la Obra del Padre Mario Pantaleo.

Queremos agradecer a todos los que colaboraron y fueron parte de esta fiesta; la convocatoria fue realmente un éxito superando nuestras expectativas.

Amigos, familias enteras y corredores de elite se sumaron para ayudar a estas dos prestigiosas entidades, a quienes se les donó lo recaudado a través de las inscripciones. Todos corrimos bajo un mismo lema mostrando lo mejor del ser humano: la infinita capacidad de dar.

Un agradecimiento especial a nuestros auspiciantes, que sin ellos este hermoso evento no hubiera sido posible.



## LA CLÍNICA SANTA ISABEL INCORPORO UN NUEVO SERVICIO DE RESONANCIA MAGNÉTICA

La Clínica Santa Isabel inauguró su Nuevo Servicio de Resonancia Nuclear Magnética de Alto Campo, con el objetivo de incrementar las prestaciones que la clínica ofrece a sus pacientes. Este nuevo servicio de Resonancia Magnética de última generación, se destaca por ser el único con este nivel de tecnología en el oeste de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires, y primer cordón del conurbano, instalado además en una institución polivalente de gran prestigio en la zona. El servicio está equipado con un moderno Resonador de 1.5 Tesla, Philips Achieva 16 canales, de alta definición. Este nuevo resonador tiene entre sus principales virtudes el proporcionar a los pacientes un mayor confort y brindar un diagnóstico certero para enfermedades en múltiples áreas, tales como Cardiovascular, Neurológica, Traumatología y Pediatría. La Clínica Santa Isabel posee convenio con las principales empresas de medicina privada del país, quienes disponen de este nuevo servicio.

La Clínica Santa Isabel ha recibido una nueva Acreditación Plena, la más alta calificación otorgada por el Instituto Técnico para la Acreditación de Establecimientos de Salud (ITAES), en reconocimiento a su excelencia en los procesos de gestión y calidad médica. La Clínica cuenta con una capacidad de 160 camas, su misión es brindar a la familia una amplia variedad de servicios y de asistencia médica, con la garantía de una atención personalizada, calidad médica y ética profesional. La Clínica Santa Isabel trabaja con médicos altamente capacitados y posee desde hace muchos años un sistema de residencias universitarias en las principales especialidades, asociadas a la Universidad de Buenos Aires, las que aseguran un nivel académico superior.



## STAFF MEDICO CONTINUA CRECIENDO EN FACEBOOK

Staff Médico, la empresa de cobertura médica líder en atención personalizada con más de 35 años de experiencia en el mercado, continúa trabajando en forma permanente para estar más cerca de sus asociados.

Sigue sumando seguidores a su comunidad en Facebook. Alrededor de 7 mil followers acceden a información de medicina preventiva, participan de sorteos e interactúan de forma continua con la empresa. Así, Staff Médico ofrece otro canal de comunicación con la comunidad, respondiendo de forma inmediata y actualizando contenidos al instante.



## Consulmed incorpora un nuevo cliente a su amplia cartera

A partir de octubre los beneficiarios de la Obra Social de Trabajadores Viales OSTV reciben atención odontológica a través de Consulmed, empresa dedicada a la prestación, financiación y gerenciamiento de servicios odontológicos, con más de 27 años de experiencia en el mercado.

Los pacientes acceden a los servicios sin restricciones, sólo con su credencial y documento de identidad. Solamente necesitarán solicitar turno telefónicamente o bien a través de la web [www.consulmed.com.ar](http://www.consulmed.com.ar).

Los beneficiarios podrán consultar libremente la cartilla de odontólogos de acuerdo a la ubicación geográfica y especialidad o podrán contactarse telefónicamente con el DATel, servicio que funciona las 24 horas todos los



días, donde operadores capacitados le darán la información requerida.

De esta manera Consulmed suma un cliente a su amplia cartera, brindándole la mejor calidad y atención de siempre, tanto al cliente como a los beneficiarios.

También comunicamos que se ha incorporado como Director Odontológico de Consulmed, el Dr. Jorge Crespo Uriburu en reemplazo del Dr. Eduardo Trinchitella que se aleja del cargo por razones de índole personal.

El Dr. Crespo Uriburu de profesión odontólogo ha tenido una dilatada carrera profesional desarrollando funciones en Obras Sociales e importantes empresas privadas de salud.



# 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](http://www.ayudamedica.net)



**ALTA MEDICA S.A.**  
Alte. Brown 517/19 - B1708EFL- 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: 0341-5304/4460/61/62/63 - 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**  
Alsina 440. 1º G. 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@cemec.edu.ar



**CENTRO MEDICO DE MAR DEL PLATA**  
San Luis 1978 Tel.: Tel.: 0223-499-8000 Fax: 0223-499-8000 int. 5  
B7600DTP - Mar del Plata.  
e-mail: secgral@centromedicomp.org.ar - www.samimdp.com.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.AB.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: medipriv@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



**SAMA**  
25 de Mayo 46 E3103AAB  
Villa Ldor. San Martín - Entre Ríos  
Tel.: (0343) 4910-028/444 Fax: (0343) 4910-028  
En Bs. As.: 4522-4800 sama@sama-adra.com.ar



**SEMESA S.A.**  
España 1190 P.B. B1663MNV  
San Miguel - Pcia. de Bs. As.  
Tel.: 4667-1998 4451-1705 Fax: 4451-1705  
E-Mail: semesa@infovia.com.ar



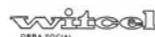
**STAFF MEDICO S.A.**  
Arenales 2016 Tel.: 4821-1551 C1124AAF - Capital Federal.  
www.staffmedico.com.ar  
e-mail: info@staffmedico.com.ar



**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 C1036AAY - Capital Federal  
E-Mail: administracion@oswitcel.com.ar

# VIP

## VENTAJAS IMPORTANTES PARA EL PACIENTE



Cama garantizada  
para internación



Prioridad  
en turnos



Descuento  
del 50%<sup>1</sup> o más  
en farmacia<sup>2</sup>



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 cuotas<sup>3</sup>

**+20%**  
de descuento  
**VISA**  
Nº1 en el Mundo  
en la primera cuota a los que se  
adhieran al débito automático con Visa<sup>4</sup>



<sup>1</sup>Planes A, AJ y A2: 40%. <sup>2</sup>Farmacia del Hospital Alemán. <sup>3</sup>Promoción Plan Médico Hospital Alemán válida del 01/10/13 al 01/10/14 para nuevas adhesiones a los Planes Médicos Evolución. <sup>4</sup>Promoción 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



**USTED  
Y NOSOTROS.  
UNA SOCIEDAD  
SALUDABLE  
PARA ELLOS.**



**Usted**

mejora su propuesta de servicio, ofreciendo al afiliado asistencia al viajero y acceso a la mejor atención de salud en todo el mundo.

**Nosotros**

ofrecemos el respaldo y la experiencia de la empresa líder mundial en asistencia al viajero, con especial foco en salud privada y en la seguridad social.

**Ellos**

sus afiliados, disfrutan de la tranquilidad de viajar protegidos por una SOCIEDAD SALUDABLE.

Llame hoy al



**0800 122 2774**  
y contacte a su ejecutivo ASSIST CARD

**DIVISIÓN  
SA+UD**  
ASSIST CARD.

**ASSIST CARD.**  
ANYTIME, ANYWHERE, ANY REASON

[www.assist-card.com](http://www.assist-card.com)

Suipacha 1111 - Piso 9° - Ciudad de Buenos Aires - Argentina - CP 1008 - [divisionosalud@assist-card.com.ar](mailto:divisionosalud@assist-card.com.ar) - [www.assist-card.com](http://www.assist-card.com) - 0800 122 2774

Consulte condiciones de contratación en [www.assist-card.com](http://www.assist-card.com). Las condiciones generales a las que se limita ASSIST CARD están a disposición del público en los locales de venta y se brindan al cliente en el momento de la compra. Las enfermedades preexistentes tienen exclusiones y limitaciones en los beneficios. Consulte las que corresponden al producto por usted elegido.