

AVANZAR

SOLÍS II: Que todo cambie para que todo quede como está



De izq. a der.: doctores Fernando Urruty, Roberto Cobas Michelena, Raúl Germán Rodríguez, Juan R. Larrosa y Humberto Marziali

Superintendencia, seguro nacional de salud, pago de acuerdo a nivel de ingresos, etcétera, son los temas claves que definen Solís II.

¿Y el cambio del modelo de atención, para cuándo?

Todos de acuerdo. Frases altisonantes. Documentos puramente economicistas... Y economistas que siguen marcando el camino de las reformas de los sistemas de salud a pesar de desconocer técnicamente qué cambios en el modelo se pueden y deben hacer.

Y de la misma manera que ocurre con las políticas económicas, las malas performances son adjudicadas a otros. En el caso de las IAMC los responsables son los médicos o los usuarios que las gobiernan. Los contadores y economistas dominan en todas las IAMC y hoy en el Sindicato Médico del Uruguay. La discusión se centra primariamente en el tema económico, que decreta el entierro de lujo de las IAMC y con esto de la solidaridad intergeneracional y entre sanos y enfermos y la desaparición de ASSE. ¿Se imaginan la felicidad del Cr. Horacio Fernández Ameglio si fuera el actual Ministro, con lo que ahorraría con esta privatización?

¿Ingenuidad o despropósito?

No lo sabemos.

10% del PBI, *dos mil millones de dólares por año*, irían a la Superintendencia y con eso solucionaríamos los problemas de la Salud. ¿De la salud de quién? Buena pregunta. De los mismos grupos que hasta ahora se llenan el bolsillo a cuenta de este sistema. Holman atribuye al modelo actual y a la dominación profesional de sus adherentes en los sistemas de atención de salud prácticas tan indeseables como hospitalizaciones innecesarias, cirugía excesiva, abuso de fármacos y utilización inadecuada de test diagnósticos.

Y además, ¿quién asegura al asegurador? (La Superintendencia).

No será que luego, como han planeado otros economistas de otras tiendas políticas, se decide que existan, además, aseguradoras privadas y estas contratarán a las prestadoras.

La pregunta es: ¿contratarán al CASMU, a Médica Uruguaya, Cima, etcétera? Todos son supuestos, pero no lo sabemos. Lo que sí sabemos es que el SMU por un lado reafirma a las IAMC y se enfrenta a las aseguradoras y, por otro, con este proyecto abre la

cancha a las apetencias de las mismas. ¿Nuevamente ingenuidad? Fosalba, UGM, Recuperación Sindical y Recambio totalmente de acuerdo. ¿Es que en realidad son los mismos intereses en la salud?

No nos oponemos por oponernos, apoyamos firmemente los reclamos que debe realizar el Sindicato Médico del Uruguay ante el gobierno nacional para solucionar **provisoriamente** la grave crisis que vivimos.

Pero apostamos a que el sistema solidario se mantenga y a que las IAMC puedan persistir a través de un cambio del modelo de atención que priorice la promoción de la salud, la prevención de la enfermedad, la atención oportuna y adecuada; la complementación de servicios entre las diferentes instituciones, públicas o privadas. La utilización de tecnologías adecuadas y reguladas que realmente hayan demostrado su viabilidad científica.

La regulación del ingreso a Facultad de Medicina y la formación de recursos humanos que prioricen el desarrollo del primer nivel de atención.

Todos estos puntos y otros integraron nuestra plataforma electoral y seguimos luchando por ellos. Y muchos de estos puntos fueron presentados como documentos de análisis en Solís II por diferentes colegas de diferentes comisiones; pero, siendo para nosotros documentos primordiales, ocuparon un segundo plano ante el planteo económico. Para finalizar, debemos recordar que numerosos estudios muestran que la atención primaria supone importante ganancia en eficiencia y se asocia con: más cuidados preventivos, mayor adecuación a la utilización, menor prevalencia de enfermedades prevenibles, disminución del riesgo de hospitalización, menor morbilidad de niños y mayor peso al nacer. Mayor referencia de los casos más complejos a especialistas, una elevada sensibilidad a las expectativas de los pacientes y, por tanto, el incremento de su nivel de satisfacción (Starfield 1995; Gervas y Ortún 1995).

Para **AVANZAR** esto es lo primero. Lo otro es colocar la cabeza en la boca del tigre.

Dr. Roberto Cobas Michelena
Prof. Dr. Raúl Germán Rodríguez