

Introducción al gerenciamiento del Diagnóstico por Imágenes

En mi vida profesional he pasado por Departamentos de Imagenología en Argentina y en el exterior.

Dirigí centros en la Ciudad de Buenos Aires, en la provincia de Buenos Aires: La Plata, Morón, San Justo, Ramos Mejía, Bahía Blanca. He pasado por lugares como Riad, en Arabia Saudita, varias ciudades de los Estados Unidos y ahora estoy en la Universidad de Louisiana.

Recibí instrucción especial sobre atención al cliente y gerenciamiento en Investigaciones Médicas y en el Sanatorio Otamendi, en Buenos Aires.

Muchas veces, durante toda esta trayectoria, intenté informarme mejor sobre gerenciamiento en Diagnóstico por Imágenes. No encontré un texto que me pudiera ser de utilidad práctica y ante preguntas concretas, encontraba respuestas poco concisas.

Una vez que comencé a leer el libro de García Monaco y Pittaluga no pude detenerme.

Allí estaban la mayoría de las preguntas y otras más que realmente no me había hecho, todo con un enfoque pragmático, como son las bases de la mayoría de los médicos.

Cuando empecé a ejercer los protagonistas de la empresa de salud eran los pacientes y los médicos. Hoy éstas son las partes que tienen menos ingerencia. Contadores y abogados imponen las condiciones y nos desempeñamos en un medio hostil, tanto para el paciente como para el médico.

En lugar de ser el diagnóstico certero lo que prima, el uso adecuado de los códigos de facturación y el consentimiento informado ocupan el lugar principal.

Este libro de gerenciamiento nos ayuda a insertarnos en la cadena sanitaria, siendo eficientes, ayudando al paciente, relacionándonos con nuestros provee-

dores, detectando y corrigiendo errores y mejorando continuamente.

Al leer este libro nos introducimos en el conocimiento y manejo de normas (como la ISO 9000: 2000) y lectura y aplicación de los indicadores.

La gestión operativa, enfoque científico para solucionar los problemas de administración ejecutiva. Es muy importante el entrenamiento en la detección de las causas de varios tipos de demoras que comprometen el desarrollo de nuestra empresa, ya sea pública o privada, y que favorecen a nuestros competidores.

Cuantas veces vemos un residente atendiendo el teléfono o dando turnos y es desaprovechado en su función específica: esto también está explicado en este manual.

¿Cómo se promociona a los empleados? ¿Cuán fundamental es la protección radiológica? ¿Cuándo la promoción es ética? Estos tópicos y muchos más están desarrollados específicamente y además ilustrados con ejemplos prácticos.

Por todo lo expresado anteriormente y con conocimiento de causa, porque padecí los problemas y porque ahora los encuentro reflejados palmariamente en este libro, es que lo recomiendo sin reservas.

Será útil no solamente para las personas a nivel gerencial, sino también para los que sirven en cualquier estamento de la salud, para adaptarse y para conocer problemas y soluciones que ayudarán a fortalecer a la empresa, siendo primariamente efectivos en nuestra misión de curar.

Eduardo C. González Toledo, MD, PhD

Clinical Professor
Department of Clinical Services
LSU School of Allied Sciences Professions
Louisiana, United States of America



Ricardo García Monaco-Roberto Rubén Pittaluga
Ediciones Journal, 2005 www.journal.com.ar