

É difícil ter atendimento com nível de Cleveland com remuneração de Etiópia? Segundo os entendidos no assunto, basta ter produtividade, aumentar os atendimentos, assim você ganha “no bolo”, é assim que eles dizem, só que no meio do bolo há azeitonas “com caroços”.

Onde quero chegar? Quero respostas!

Para resolver os problemas de conhecimento e atualização do médico, basta estudar o tempo todo, porém não há tempo para trabalhar.

Se você trabalha, automaticamente está perdendo tempo e conhecimento.

O equacionamento desses fatores é o grande segredo da vida e vai torná-lo melhor, pois a avalanche de avanços técnicos e de informações se transformaram em um turbilhão capaz de liquidificar qualquer tentativa de ter o domínio total dos acontecimentos e, é fator de grande angústia para nós médicos.

Quando se acrescentam os fatores mercado, dólar, convênios, a coisa complica um pouco.

Vamos investir pesado! Agora vai! Mil aparelhos, dívidas em dólar, tudo pronto, abrimos a clínica! Aquele convênio não deu extensão, aquele outro não deu credenciamento, mas para alívio geral, o outro trouxe muitas glosas de helicóptero, de longe o equipamento mais útil da medicina. Vai dar tudo certo! O dólar sobe, a CH não sobe, a angústia sobe, o lucro some e, o credor não some.

Ora, vamos ganhar “no bolo” e abaixar os preços, mesmo sem reajuste a nove anos, afinal somos todos esperados movidos pelo mercado global.

Mercado global ganhando em real?

E os impostos? AH! Os impostos! Como é gratificante pagar os impostos.

Os níveis de investimentos estão tão absurdos, que muitos colegas, mesmo que tivessem dinheiro, não investiriam em seu próprio trabalho, pois a velocidade de retorno é incompatível com a viabilidade do negócio, considerando a variável tempo.

Quando chegamos nesse ponto é porque há muita coisa errada, a coisa vai mal e o ponto de ruptura pode não apresentar alternativas de volta. Estamos nos comportando como companhias aéreas, voando em alto estilo e falindo, só que o governo não nos ajudará.

Somos acusados de ser os culpados pelo custo da medicina, mas quando vejo o marketing de nossos acusadores, lá estamos nós com os aparelhos. Quem é o louco aqui?

Você já deve ter feito RX para confirmar achado de RM ou TC. Faltou começar pelo começo, pelo mais simples.

Em um trauma de mão, gosto do RX, mas não abro mão de achar que trauma de crânio é TC, suspeita de lesão ligamentar é RM, que contusão muscular e GO deve-se começar com US.

É estranho, porém, que quanto mais maravilhosos ficam nossos aparelhos, menos valem nós que os fazemos funcionar, pois todas as

prioridades vão para pagar as semestrais e, todos os fornecedores, funcionários, tudo e todos, menos nós e nossos familiares. Ao final de 3, 5, 10 anos, você é o feliz proprietário de um aparelho velho, caso tenha sobrevivido. High Tech, Low Humanity! Tem que ser assim?

Diz-se que cada vez sabemos mais sobre menos, especialistas ao extremo, que perdemos a visão do conjunto.

Chegará o dia que saberemos tudo sobre nada e aí deixaremos de ser radiologistas e entraremos em extinção, haverá apenas operadores robóticos de aparelhos, que emitirão diagnósticos automáticos e informatizados “on-line” e então, nós radiologistas, seremos parte da história, como o coecistograma oral.

Será que a Medicina tem que se transformar apenas em marketing e produtividade? Porque tem que ser “High tech, low humanity?”. Não podemos mudar isso? Custa caro? Sonhador? Talvez!

O que sei é que sou médico e espero conseguir manter o meu cérebro com “cérebro de médico”.

Já que o intermediário entre o médico e o paciente é inevitável, que se melhore essa relação, pois já estamos fartos de “Low Humanity!”

Você queria respostas? Nem sequer sei as perguntas!

Só posso lhe dizer que o jogo vem sem manual de instruções ou regras, pois o marketing engoliu a ética.

*Dr. Ricardo Guerrini é radiologista e membro titular do CBR*