

Señores Miembros de la Comisión Directiva  
de la SOCIEDAD ARGENTINA DE HEMATOLOGÍA

Estimados colegas

Por la presente me dirijo a la Comisión Directiva de la Sociedad Argentina de Hematología (SAH), para que por su intermedio, pueda ser derivada la siguiente carta y propuesta a los asociados.

El objetivo de la presente es iniciar un acercamiento entre los miembros de la SAH para la realización de una encuesta sencilla con el propósito de valorar si existe consenso entre sus asociados para comenzar una campaña de información a través de los medios de comunicación masiva, difundiendo las características de la especialidad en nuestro país, y los adelantos diagnósticos, terapéuticos y tecnológicos, etc., logrados en los últimos años. Esto es, llevar a la población general, el conocimiento de nuestra especialidad, lo que con el tiempo producirá un nivel de alerta en el público sobre los riesgos de no consultar a un especialista ante la presencia de signos o síntomas que se relacionen con una eventual enfermedad hematológica.

El alerta debe incluir la creación de una demanda del público ante sus médicos de cabecera e institutos médicos. El paciente debe estar preparado para exigir la atención o coordinación del hematólogo ante la aparición de síntomas y/o manejo terapéutico relacionados a nuestra especialidad. El objetivo sería revalorar ante la población e instituciones públicas o privadas la utilidad de la consulta y estudios realizados o avalados por un hematólogo certificado por la SAH. Según mi opinión, ésta sería una forma de encontrar sentido final práctico a la re-certificación, o sea, crear la necesidad de la consulta hematológica por profesionales que garanticen idoneidad.

Antecedentes: Es por todos conocido, que varios aspectos de la hematología son "tratados" por otros especialistas; cardiólogos que realizan tratamiento anticoagulante, clínicos y obstetras que tratan anemias incorrectamente estudiadas, clínicos pediatras que tratan anemias por largos períodos de tiempo, las que resultan anemias hereditarias y que el tratamiento instituido perjudicó en lugar de producir beneficio alguno y provocando gastos en exceso. Oncólogos que tratan mielomas, linfomas y últimamente hasta leucemias.

Todos sabemos que existe un desconocimiento por parte de los pacientes y en algunos casos de directivos de Instituciones que confunden cuál es la actividad de un hematólogo, considerándolo un mero efector de análisis que podría realizar un laboratorio general.

Objetivos:

- 1) Educar a la población por los medios de comunicación masiva explicando cuáles son las enfermedades más frecuentes, los tratamientos y quién debe tratarlos, considerando los riesgos que implica la falta de consulta con un hematólogo.
- 2) Esta difusión debe ser despersonalizada, o sea es de toda la SAH y no de un hematólogo en especial.
- 3) El beneficio es para cada hematólogo al crear la necesidad de la consulta por la población, así ésta efectuará una presión indirecta ante sus médicos de cabecera e instituciones exigiendo un especialista frente a la presencia de síntomas que aprendió a reconocer previamente por la información recibida (alerta).
- 4) Con el tiempo la SAH será reconocida y tendrá poder para presionar sobre los requerimientos de sus asociados, no solo académicos sino también gremiales, se jerarquizará, así como sus socios.
- 5) La Certificación de una Sociedad con estas características tendrá mayor valor y será más querida y seguramente habrá mayor demanda de aplicaciones y mayores beneficios para sus socios (crear becas, mejorar programas educacionales, etc.).

Preguntémonos por qué los pacientes demandan en un hospital privado, si éste cuenta con un tomógrafo, resonancia o terapia intensiva. La información sobre la utilidad y los beneficios notorios, creó la necesidad y por lo tanto la exigencia. De qué sirve una Certificación de una especialidad desconocida?, o la de una especialidad que muchas instituciones públicas o privadas no reconocen como tal?

Es para intercambiar opiniones sobre esta idea que hago llegar esta carta a mis colegas de la SAH. Es probable que todo lo anterior sea de difícil realización y además represente un costo adicional, pero no tengo dudas sobre los beneficios finales de un emprendimiento de esta naturaleza.

Pasos a seguir: Determinar las pautas y características de una campaña de difusión publicitaria, conocer los costos. Y someter esta propuesta por sí o por no, a los socios.

Debemos tener en cuenta que un resultado positivo, finalmente, podría beneficiar no solo a aquel hematólogo que actúa en la actividad privada, sino que prestigiaría los servicios hospitalarios, y a los investigadores, por la difusión de sus temas de trabajo.

Por último, expreso mi deseo que esta carta sea difundida a todos los miembros de la Sociedad, esperando de los asociados su respuesta positiva o negativa al respecto.

Saludo con el mayor de los respetos.

Dr. Leonardo Feldman

Rosario 437 4to. Piso C.P. 1425, Capital Federal



## CARTA A LECTORES