



Fisioterapia avanzada.

Jesús Rubio Ochoa | Fisioterapeuta | Miembro de la Sociedad Española de Fisioterapia y Dolor (SEFID) y coordinador de la Comisión de Terapia Manual del Ilustre Colegio Oficial de Fisioterapeutas de la Comunidad Valenciana | @JRfisiouv

Entrada original: fisioterapia avanzada.

Con esta entrada no pretendo dañar la sensibilidad de ningún compañero. Simplemente voy a lanzar una reflexión personal acerca de esto de la “fisioterapia avanzada” ya que cada día intento mejorar mis abordajes y muchas veces pienso en como poder seguir “avanzando” en este largo camino. Lo que queda claro es que “avanzar” cuesta mucho tiempo invertido en comprender los problemas y necesidades de nuestros pacientes. Para esto, no solo hace falta estudiar mucho sino, lo más importante, contrastar conocimientos con lo que nos enseña cada paciente.

Hace unos días la “fisioterapia avanzada” pudo llegar por fin a nuestro centro gracias a la visita de un comercial que me mostró los beneficios que me podía aportar la tecnología más “avanzada” en determinadas patologías. Se trataba de un aparato (que no voy a nombrar) que parecía valer para

todo. Sin embargo, la justificación no era otra que unas pocas bases fisiológicas en relación al metabolismo celular de primer grado de carrera. Ningún estudio científico publicado que justificara en cierto modo su promoción y distribución por numerosos centros de fisioterapia. Como complemento, sin duda, interesante. Pero, ¡joj!, el aparato en cuestión tan solo tenía un coste de 18.000 euros (una entrada importante y cuotas de casi 400 euros al mes). Casi nada para tratarse de un simple “complemento”. Eso sí, aquel comercial consiguió que mi S1 me hiciera pensar en la siguiente campaña de marketing para mi empresa...

FISIOAVANZADA

En base a esos números mi S2 saltó a la palestra analizando pros y contras. Como parte positiva, una herramienta más (sin dudar de sus posibles beneficios terapéuti-

cos) para ofrecer un servicio "extra" a los pacientes. Ahora bien, haciendo números, debía hacer sobre 120 tratamientos (cobrados) al mes con esta herramienta (pasiva) para rentabilizar su inversión. Eso quería decir que una técnica novedosa podía primar en una importante medida sobre mi razonamiento clínico y las necesidades de mis pacientes. En realidad ¿es necesario "forzar" un determinado tratamiento para rentabilizar dicha inversión?, ¿todos esos pacientes iban a necesitar ese tratamiento? Aquí, obviamente, tuve muchas dudas...

Hablamos mucho en este blog sobre lo que denomino "fisioterapia basada en el conocimiento" y, precisamente, desconozco el resultado de herramientas sin estudios científicos que se respalden más allá de opiniones personales sesgadas en el "a mi me va muy bien". Claro, también sabemos que ese sesgo (invertir el dinero) puede primar sobre la opinión racional de cualquier persona.

Ahora pensemos lo siguiente. El comercial, con buena fe y en busca de un objetivo claro (vender), me ofrece un aparato de

18.000 euros como "complemento" a mis tratamientos. Sin temblarle el pulso en ello. Sin embargo, pensemos en la inmensa investigación que tenemos sobre ejercicio terapéutico, o terapia manual, o educación en neurociencia que avala el uso de dichas intervenciones en nuestras consultas. Herramientas que, pese a lo mucho que queda por estudiar, están perfectamente justificadas en base a la evidencia más actual. Para mí, este campo de la fisioterapia es el verdaderamente "avanzado" y, o somos tontos o nos nos valoramos lo suficiente, nos tiembla el pulso muchas veces a la hora de venderlo.

Vamos a seguir "avanzando" asentando unas buenas bases, una metodología de trabajo basada en las necesidades de los pacientes. Aprovechemos también las nuevas tecnologías para adaptarlas a nuestros centros de trabajo pero, cuidado con no pasarnos de "avanzados" cuando todavía no sabemos ni cómo hacer una buena historia clínica.

Sigamos avanzando entonces. □