

Potenciales Auditivos:
¿Qué debo
considerar al comprar
un equipo?

Dr. Salvador Castillo



Una vez que hemos decidido que nos dedicaremos a la Audiología Pediátrica, resulta fundamental entender que, entre más pequeños nuestros pacientes, más estudios objetivos vamos a requerir, porque ocurre que si mi objetivo es realizar intervención temprana en sordera, pues necesariamente tendré que realizar detección y diagnóstico temprano. Y para ello tendré que realizar (de inicio y como primer contacto), Potenciales auditivos de tallo cerebral de frecuencia específica o incluso potenciales auditivos de estado estable para determinar los umbrales estimados.

Siempre lo he dicho: no es que haya equipos buenos y equipos malos. Más bien hay profesionales que saben usar y sacar provecho de sus equipos, y profesionales que no saben usar ni sacan provecho de los mismos. En otras palabras: No es el equipo... es quien lo utiliza.

Pero elegir la marca y modelo del equipo que nos va a servir para hacer nuestra labor profesional, sí es algo que debemos pensar cuidadosamente por varias razones y eso nos obliga a considerar múltiples factores:

1.El precio. ningún equipo profesional de Audiología (y no me refiero solamente a la Audiología Pediátrica), es barato. La especialidad es cara y su ejercicio implica gastos importantes no sólo en equipos, sino en instalaciones, uso de energía, accesorios, interfaces etc. El precio es importante, pero es más importante entender que el costo eventualmente será recuperado y tarde que temprano, empezaremos a generar ganancias que pueden mantenerse por muchos años antes de invertir en otro.

2. Las condiciones de venta. ¿Compra? ¿leasing? ¿financiamiento con el distribuidor? ¿Financiamiento con el banco? En realidad, eso depende de lo que ya tengamos ahorrado (porque ya tenemos algo ahorrado ¿cierto? ¿ciertoooo? pero también de lo que pensemos gastar como mensualidad, y esto último va en función del número de pacientes que ya tenemos o esperamos tener para recuperar el gasto inicial.

3. El servicio post venta: alguna vez compré un equipo que tenía falla en las baterías (que eran recargables y venían de fábrica). El problema es que el distribuidor jamás se hizo responsable y se terminó planteando que la solución era comprar otras baterías, que en ese entonces costaban más de \$10,000 MXN. El punto es que el gremio audiológico es pequeño y podemos fácilmente pedir referencias de distribuidores a nuestros colegas. La experiencia de los demás podría ser la mejor carta de presentación para saber con quién adquirir ciertos equipos (hay algunos con distribuidores exclusivos); sólo no hay que perder de vista que un mal servicio de post venta no le conviene a nadie y puede convertirse en una pesadilla sobre todo cuando nuestra economía depende de nuestro trabajo (es decir, siempre).

4. ¿Tiene todo lo que necesito? Lo más común es que las compañías vendan sus equipos en el formato de módulos; es decir, venden una versión estándar con potenciales auditivos de tallo cerebral y punto, y si uno quiere adquirir potenciales de estado estable, o emisiones otoacústicas, potenciales corticales o alguna otra variante, tiene que pagar el módulo específico para habilitar la plataforma y tener varios estudios. Es muy importante tener claro cuánto cuestan los módulos accesorios que uno necesite para empezar a trabajar; podría empezar con potenciales de frecuencia específica y ahorrar para adquirir, más adelante los de estado estable, por ejemplo, o tal vez mi idea es hacer tamiz auditivo y entonces debo asegurarme de que incluya el software apropiado y "sacrificar" por lo pronto otras funciones.



5. ¿Puedo empezar a utilizar el equipo inmediatamente o necesito una capacitación antes que también implicará tiempo? Tal vez ya habíamos manejado un equipo de ese modelo en el hospital, o en algún otro consultorio médico; pero hay que tomar en cuenta que los resultados dependerán del buen uso que hagamos de nuestro equipo. Si no sabemos usarlo bien, no es buena idea empezar a ver pacientes con él. Si no tenemos experiencia alguna con ese modelo en particular, podríamos pedir una capacitación con el distribuidor, de tal suerte que cuando nos enfrentemos a un paciente, podamos resolver cualquier situación que se presente.

6. Los consumibles. Así es: hacer estudio de potenciales auditivos también implica contar con elementos como los electrodos (desechables o reusables), gel abrasivo, pasta conductora, gasas, un mueble o carro clínico, y varios de ellos habrá que resurtirlos periódicamente, así que hay que hacer cuentas para ver qué nos conviene.

7. Las instalaciones. ¿La corriente eléctrica de tu consultorio está aterrizada? Porque si no lo está, considera que vas a tener que aterrizarla a menos que quieras convivir cotidianamente con nuestro peor enemigo en los potenciales: el artefacto. Además, toma en cuenta que tanto el estudio de potenciales como otros como las emisiones otoacústicas, necesitan un lugar silencioso para realizarse y otros como los potenciales corticales, requieren emitir sonidos por campo libre que pueden ser ruidosos e interferir con otros estudios que se realicen simultáneamente en el mismo lugar.

Debes verificar además, que no haya equipos de alto consumo de voltaje conectados a la misma red eléctrica (tomógrafos o electrodomésticos) pues eso te traerá problemas durante los estudios. Habrá equipos que cuenten con una tierra "extra" y eso te ayudará en caso de que el lugar en el que realizarás los estudios cuente con red eléctrica que tenga interferencias.

8. ¿Es amigable el equipo que piensas comprar? Y no me refiero a que la computadora se encienda sola cuando llegas... me refiero a que la interfaz gráfica tenga lo que necesitas, que no tengas que estar abriendo mil ventanitas para acceder a determinada información, que sea de manejo sencillo ya que eso te permitirá ahorrar tiempo de estudio, que puedas localizar fácilmente lo que necesitas cuando lo necesitas, sobre todo si es la primera vez que lo manejas. Puede haber equipos muy complejos para manejar, pero si ya estás habituado porque era el equipo que usabas en el

hospital en donde te formaste, entonces no tendrás problemas para empezar a usarlo; sólo recuerda que frecuentemente harás estudios bajo presión pues el bebé podría despertar, y no te conviene perder tiempo con un software complicado o con una computadora cuyo pad sea torpe a la hora de seleccionar un componente bioeléctrico. .

9. Si bien dije que no hay equipos malos, tengo que mencionar que sí hay equipos que están pensados más para unos estudios que para otros. Hay marcas que se especializan en estudios relacionados a la Audiología (como Interacoustics), y otras marcas que están enfocados a otros estudios, como los potenciales somatosensoriales, velocidades de conducción o potenciales visuales y que el registro de potenciales auditivos es simplemente un módulo más. En ese sentido, gran parte del software o accesorios con los que cuentan, no te va a servir para nada y podrías estar pagando por algo que no necesitas, así que analiza el enfoque que la marca en cuestión tiene en el mercado.

10. ¿Cuánto vas a cobrar para recuperar tu inversión? Las mensualidades de pago no se detienen (a menos de que seas millonario (a) y hayas pagado el equipo de contado). De cualquier manera, necesitas recuperar lo que gastaste. Pero ¿Cuánto cobrar por estudio?

Te sugiero preguntar, de inicio, cuánto cuesta el estudio en el lugar en el que desempeñarás tu labor. Pregunta en laboratorios, en consultorios de especialistas en Audiología y también cuánto cuesta con especialistas en otras áreas que (indebida pero inevitablemente) hacen estudios que nos corresponden a los médicos Audiólogos. Habrá quien cobre precios altos, y habrá quien cobre más barato, pero elegir cuánto cobrarás tendrá que moverse en ese rango de precios; recuerda que si es demasiado caro, no te lo van a pagar en ciertos contextos, y si es demasiado barato, la gente va a desconfiar (con razón) de tu trabajo.



11. Promociona tu trabajo. Si vas a empezar a ejercer la Audiología Pediátrica, no te quedes sentado (a) esperando a que los pacientes lleguen a formarse para que los atiendas. Tienes que trabajar duro dando a conocer lo que haces, y nada mejor que hacerlo entre colegas que atiendan NIÑOS. Busca aliarte con pediatras y con otorrinolaringólogos pediatras. Gana su confianza, pero también busca pacientes que lleguen contigo directamente y no solo por referencia.

Difunde la labor de un Audiólogo, publica en redes sociales, y sobre todo **ENFÓCATE** a que te ubiquen como especialista en esta área específicamente.

Un consejo final, es que **PREGUNTES** directamente a aquellos colegas que tengan más experiencia en determinados equipos, acerca de sus vivencias con marcas y modelos diferentes. Nadie como un clínico con tus mismas necesidades e inquietudes para poder orientarte respecto de aspectos que los distribuidores no siempre te van a decir.

Recuerda que el estudio de potenciales auditivos es solamente uno de varios que vas a requerir si ves bebés, y no puedes olvidar la timpanometría de alta frecuencia, las emisiones otoacústicas de diagnóstico, el tamiz auditivo o los equipos de verificación electroacústica de auxiliares auditivos. Los equipos con los que trabajas deben ser una extensión de tu cerebro y ayudarte a confirmar los diagnósticos presuncionales que ya tienes desde que haces la historia clínica. Deben ser una solución y no un problema.

iii"¡Felices trazos!!!!



El presente es un material elaborado por el Dr. Salvador Castillo exclusivamente para el Proyecto Espiral Azul y constituye una herramienta pensada para difusión entre especialistas y sin fines comerciales.

Queda prohibida su reproducción o difusión por medios distintos a los del Proyecto Espiral Azul sin la autorización expresa del autor.

Todos los Derechos Reservados.
Proyecto Espiral Azul. 2026

