

ANALES MEDICOS

Volumen
Volume 44

Número
Number 2

Enero-Marzo
January-March 1999

Artículo:

Cartas al editor

Derechos reservados, Copyright © 1999:
Asociación Médica del American British Cowdray Hospital, AC

**Otras secciones de
este sitio:**

-  [Índice de este número](#)
-  [Más revistas](#)
-  [Búsqueda](#)

***Others sections in
this web site:***

-  [Contents of this number](#)
-  [More journals](#)
-  [Search](#)



[Medigraphic.com](http://www.Medigraphic.com)



México, D. F., a 12 de marzo de 1999

Dra. Raquel Gerson
Editor, *Anales Médicos*
Presente

Estimada Dra. Gerson:

Con sorpresa vi, al hojear el último ejemplar de nuestra revista *Anales Médicos* (Vol. 43, núm. 4; Oct.-Dic. 1998), que uno de los patrocinadores es una compañía de seguros especializada en pólizas de responsabilidad médica, así como en asesoría legal a médicos y hospitales para “protegerse” ante potenciales demandas. Lo que no sorprende es que esta empresa sea originaria del vecino país del norte, donde, para desgracia de su sociedad, este tipo de negocios ha tenido gran auge, contribuyendo únicamente a encarecer la atención médica y a vulnerar la relación entre los pacientes y sus médicos.

En principio ya es indeseable el que para financiar nuestras publicaciones científicas las hayamos convertido paulatinamente, en todo el mundo, en un escaparate de publicidad del llamado “complejo industrial de la medicina” (p. ej.: compañías farmacéuticas, fabricantes de equipos médicos, etc.), para que ahora, además, al permitir la inserción de este anuncio, avalemos ante nuestros asociados y la comunidad médica, la conveniencia de contratar un seguro y asesoría contra las demandas de mala praxis.

Creo, sin duda alguna, que el médico que practica apegado a los principios auténticos del profesionalismo en medicina, los que están mejor expresados a través de la ética, ciencia y humanismo, aquellos que nos hacen anteponer los intereses de nuestros pacientes por sobre todas las cosas, ese médico no debe sentir ninguna amenaza, ese médico no debe caer en la trampa de “comprar protección”. Es evidente que en años recientes han aumentado las presiones en la práctica de nuestra profesión y que ahora enfrentamos una crisis ética y económica de proporciones sin precedente, en un sistema de salud que se ha convertido en un mercado altamente lucrativo y es por ello que, ahora más que nunca, debemos mantenernos alertas para no ser seducidos por motivaciones o incentivos que no son los tradicionales en medicina.

Por eso, para quienes estamos convencidos que el paciente y su médico son los protagonistas de un contrato social y no de un contrato de negocios; quienes tenemos claro que no somos vendedores ni somos agentes económi-

cos de un mercado libre; para quienes disfrutamos de independencia, autoridad y capacidad para autorregularnos y, por sobre todas las cosas, para quienes tenemos el invaluable privilegio de gozar de la confianza de nuestros pacientes, la que recibimos a cambio del compromiso de servir primero que nada a sus intereses, esforzándonos por dar siempre lo mejor de nosotros, guiándonos de la manera más responsable y al menor costo posible; para todos nosotros, es fundamental establecer una clara distancia entre la práctica de nuestra profesión y cualquier otro acto que contribuya a vulnerar la relación entre el paciente y su médico.

La forma en la que conocimos la práctica de nuestra profesión está cambiando, no hay duda. El Sistema de Salud en México atraviesa por un momento histórico en el que se enfrenta a encrucijadas que exigen decisiones inteligentes, valientes y concretas. El 10 de junio de 1996, cumpliendo con la iniciativa del Dr. Juan Ramón de la Fuente, Ministro de la Secretaría de Salud, inició su trabajo la Comisión Nacional de Arbitraje Médico (CONAMED). Desde entonces y hasta finales de marzo de este año, se han tenido 12,000 inconformidades; de ellas, 96% se han concluido y 4% se encuentran en trámite. De las concluidas, aproximadamente 60% se han resuelto por asesoría y orientación y el 30% por conciliación, habiendo llegado a arbitraje únicamente menos del 1%. Se estima que desde la puesta en marcha de la CONAMED, el número de demandas que llega a los juzgados ha disminuido en un 90%.

Este es un claro ejemplo de un sistema eficiente y eficaz, pero sobre todo respetuoso del paciente y de su médico ya que su fin primordial es la conciliación; un sistema hecho en México para México y que a la fecha está logrando contener los insaciables deseos de lucro de las compañías que venden seguros de “riesgo médico”.

Hoy más que nunca debemos defender, todos unidos, los principios de nuestra profesión y, por ello, hago manifiesta mi inconformidad y desacuerdo con la decisión de haber dado cabida a este tipo de propaganda en la revista de nuestra Asociación.

Atentamente,

Dr. Francisco J. Sámano
Expresidente de la
Asociación Médica del Hospital ABC