

Nuevos nichos laborales en la dermatología mundial

New Labor Species in Worldwide Dermatology

Eduardo David Poletti

Derma-Norte, Aguascalientes, Ags.

*Procuremos más ser padres de nuestro
porvenir que hijos de nuestro pasado.*

MIGUEL DE UNAMUNO

Definir la mercadotecnia como técnica de mercado resulta insuficiente. Al menos debe reconocerse como “conjunto de actividades que tratan de determinar y facilitar la implantación de un producto en el mercado en función de la calidad, la demanda y la competencia”. Es todo un nuevo sistema para dirigirse y atender al prójimo, a fin de que conozca nuestras habilidades y destrezas profesionales, que ahora está imponiéndose en nuestra cultura médico-dermatológica.

También puede significar ese discreto “juego romántico” que no se formaliza abiertamente ni asegura compromiso, pero que supone una mutación mental que ya está en franco desarrollo entre pacientes-clientes y los más diversos sectores médicos. La dermatología no es ni será la excepción ante la franca globalización, la reducción del poder adquisitivo de la población y los altos costos de la atención médica en países industrializados.

Dos ejemplos complementan esta apreciación: por una parte, es evidente la tendencia al “turismo médico en los países en desarrollo” para las siguientes décadas, según Millika Brookman, quien afirma que irá en ascenso. La realidad mexicana ya muestra que en estados fronterizos, como Baja California (Tijuana), Chihuahua (Ciudad Juárez), Coahuila (Saltillo) y aun en el centro de la República, como Aguascalientes, Zacatecas y Guanajuato, recibimos cada vez más a ese paciente “híbrido”, de nacionalidad mexicano-estadunidense, que da cuenta de que no existen fronteras para prestar nuestros servicios de salud. En mi caso, además de esos pacientes, atiendo a una población fija de origen japonés cada vez más cuantiosa.

Es interesante saber que el seguro de gastos médicos de algunos pacientes estadounidenses, provenientes de las más diversas clases sociales, no cuenta con suficiente cobertura; muchos de ellos, en las próximas dos décadas, alcanzarán edad de retiro y será de esperar que continúen mudándose a comunidades como Baja California Sur, Puerto Vallarta y destinos turísticos similares. Las heliodermatosis y su pléyade signológica estarán al día.

Josef Woodman, en el conmovedor libro *Patients Beyond Borders* (Pacientes más allá de las fronteras), alude a que en países como el nuestro y otros, como Costa Rica, Cuba, Panamá, Colombia, República Dominicana y Bahamas, por citar algunos de nuestros más cercanos vecinos latinoamericanos, los pacientes estadouni-

denses mencionan enfáticamente que la calidad del tratamiento es superior a la que han experimentado en su propio país. De acuerdo con la *Joint Commission International* (Comisión Conjunta Internacional), organismo regulador estadunidense que certifica a hospitales extranjeros, se requiere cumplir con la acreditación que nos haga merecedores de esa confianza, pasando el obligado "cuello de botella" de un riguroso control de calidad.

En lo que se refiere a procedimientos médico-dermatológicos de alta complejidad (plasmaférésis, fototerapia UVA-I), por el momento no tenemos mucho que ofrecer, pues no están disponibles ahora ni lo estarán en varios años para uso masivo; pero otros, como láser en todas sus versiones, implantación de rellenos, cirugías con colgajos o injertos, fleboesclerosis, etcétera, son asequibles y con costos razonables.

Por otra parte, los cambios climáticos nos hacen encontrarnos en una fase de extrema labilidad, inestable e incierta. Nos apremia visualizar que el destino nos alcanzó y rebasó; tenemos, por ejemplo, el riesgo para las tripulaciones de vuelo y cabina de los aviones, que se ven expuestos a

la radiación cósmica (radiación ionizante del espacio exterior) por encima de los 10 km sobre el nivel del mar y entre las latitudes de 40° a 90°. Este gremio laboral ya debe ser debidamente informado y orientado para ser atendido por los dermatólogos, entre otros especialistas.

Al respecto, el trabajo recopilatorio aún es escaso en casos dermatológicos, pero es de suponer que los carcinomas fotodependientes estarán al alza (sin que suene a predicción). Podemos reorientar el rumbo de acuerdo con la información con que contamos y proponer nuevas estrategias para atender cuanto antes a ese personal tan servicial y a la vez tan vulnerable.

Por lo anterior, y analizando el pasado como "trampolín de superación", habrá que cumplir con un servicio dermatológico cada vez más personalizado y acorde a los estándares que los nuevos tiempos van exigiendo. La calidez personal y la indiscutible preparación autocrítica pueden darnos el impulso para concertar una mejor proyección mercadotécnica en el cada vez más competitivo mundo médico-dermatológico y con nuevas "lámparas" colocadas en el vestíbulo del porvenir.