

<https://doi.org/10.24245/dermatolrevmex.v69i5.10731>

El reto laboral de los dermatólogos recién egresados: entre la formación de excelencia y la explotación comercial

The career challenges of newly graduated dermatologists: Between excellent training and commercial exploitation.

Introducción

En décadas pasadas, los dermatólogos recién egresados solían incorporarse al ejercicio profesional a través de dos vías principales: colaborar con alguno de sus profesores, lo que les permitía aprender de manera directa mientras empezaban a atender a sus propios pacientes, o asociarse con colegas de la misma u otras especialidades, compartiendo un consultorio y construyendo paulatinamente su prestigio profesional a través de la recomendación de sus pacientes.

En la actualidad, este modelo ha cambiado de manera sustancial. El desarrollo de grandes clínicas privadas ha modificado el panorama laboral de los dermatólogos jóvenes, generando condiciones que ameritan un análisis crítico desde la perspectiva ética y profesional.

El modelo actual de contratación

En la práctica contemporánea, grupos de dos o tres médicos o empresarios suelen invertir

en clínicas con múltiples consultorios, cabinas para procedimientos con aparatología dermatológica y farmacias especializadas. Una vez consolidada la infraestructura, contratan a dermatólogos recién egresados, que recibían en la institución de salud un sueldo de 14,000 pesos mensuales. Al finalizar su formación son contratados bajo un esquema de sueldo fijo mensual de aproximadamente 70,000 pesos; por supuesto, el sueldo es mucho más elevado que lo que recibían siendo residentes y mucho más atractivo.

Si bien esta cantidad puede parecer adecuada en un primer análisis, la dinámica laboral exige que el especialista atienda entre 10 y 14 pacientes por turno, además de derivar a los pacientes hacia tratamientos dermocosméticos y fomentar la compra de productos de la farmacia de la clínica. Al desglosar el pago real, el ingreso por paciente equivale, aproximadamente, a 150-200 pesos, una cifra claramente desproporcionada en relación con la formación y responsabilidad del dermatólogo.

Formación del dermatólogo y valor profesional

El camino académico de un dermatólogo es largo y riguroso:

- Seis a siete años de la licenciatura en medicina.
- Uno a cuatro años de medicina interna como requisito.
- Tres años de la especialidad de dermatología.
- Y, en muchos casos, formación adicional en áreas de alta especialidad, como dermatopatología o cirugía dermatológica.

Esta preparación equivale, en términos de tiempo y profundidad académica, a un doctorado. Resulta, por lo tanto, inadmisibles que un especialista con este nivel de formación reciba una compensación que no corresponde con su capacitación ni con la magnitud de la responsabilidad clínica asumida.

Repercusión ética y profesional

Este modelo de contratación genera un desequilibrio evidente: mientras los propietarios de las clínicas –frecuentemente médicos generales, dermatólogos con enfoque empresarial o médicos estéticos– obtienen ingresos elevados gracias al uso de aparatología y la venta de

productos, el especialista contratado recibe un pago mínimo por consulta. Además, este sistema promueve la medicalización comercial de la práctica dermatológica, donde se privilegia la venta de tratamientos y productos por encima de la verdadera necesidad clínica del paciente.

Reflexión final

Este fenómeno puede calificarse como una forma de explotación laboral en el ámbito médico o esclavismo médico. Resulta imprescindible concientizar a los residentes y jóvenes dermatólogos sobre el valor de su preparación académica, la dignidad de su ejercicio profesional y la importancia de rechazar condiciones laborales que los releguen a un papel subordinado y comercializado.

La comunidad médica, las instituciones formadoras y las sociedades dermatológicas deben asumir un papel activo en la defensa de sus egresados, fomentando condiciones laborales justas y éticas que garanticen tanto el desarrollo profesional del especialista como la atención de calidad para los pacientes.

Judith Domínguez Cherit
Servicio de Dermatología,
Hospital General Manuel Gea González,
Ciudad de México
dominguez.judith@gmail.com

Los artículos publicados, recibidos a través de la plataforma de la revista, con fines de evaluación para publicación, una vez aceptados, aun cuando el caso clínico, un tratamiento, o una enfermedad hayan evolucionado de manera distinta a como quedó asentado, nunca serán retirados del histórico de la revista. Para ello existe un foro abierto (**Cartas al editor**) para retractaciones, enmiendas, aclaraciones o discrepancias.