|  |
| --- |
| **Entrevistado:** Doctor José Antonio Castrejón Sánchez |
| **Lugar y fecha:** |
| **Observaciones:** |

**Entrevistador.-** Nos encontramos aquí con el doctor José Antonio Castrejón Sánchez, para la entrevista de la investigación de tesis de “Medicina alternativa como factor de competitividad en el turismo de salud del municipio de Colima”. Doctor, ¿nos puede hablar algo como introducción sobre su carrera, su profesión, su perfil y las preparaciones tanto especialidades?

**Antonio Castrejón.-** Sí mira, yo soy de aquí de Colima, estudié hasta preparatoria aquí y tuve que salir a estudiar medicina a otro estado porque no había medicina aquí en Colima, no había facultad de medicina. Salimos a Michoacán, a Morelia en la universidad de medicina de Morelia. Estudiamos la carrera, el internado en Uruapan, el servicio en San Luis Potosí, después nos regresamos aquí a Colima para una vez que entramos al Seguro Social, hacer la especialidad dentro del seguro, la especialidad de medicina familiar. Y ahí desarrollamos nuestro trabajo durante 28 años de servicio, donde ya me jubilé. Tengo ocho años ya jubilado dentro del Seguro Social y después de eso fue cuando empecé a estudiar las alternativas.

**E.-** De acuerdo, ¿cuántos años tiene como médico alternativo atendiendo el mercado del municipio?

**AC.-** Después de jubilado estudié acupuntura y homeopatía, esas dos carreras alternativas. Y desde hace ocho años que empecé a estudiar esto me dedico a esta alternativa de la medicina y pues veo muy buenos resultados en mis pacientes. Se les ofrece algo que los alivia y no daña a su organismo con sustancias, aunque se utilizan medicamentos que responden muy bien sin dañar su cuerpo.

**E.-** Después de esa introducción donde hablamos un poco sobre el doctor, vamos a empezar con la primera pregunta que incumbe a la investigación, que vendría siendo, ¿qué entiende usted por turismo de salud?

**AC.-** Yo entiendo que se le pueda ofrecer a una persona acudir a un lugar donde pueda a la vez visitar un médico, que a la vez pueda recibir una atención médica, tenga atractivos ese lugar para que se aproveche la visita para conocer ese lugar y su visita no sea exclusivamente a recetarse. Eso entiendo, que aparte pueda tener otro atractivo la visita.

**E.-** ¿Considera que la medicina alternativa sea parte fundamental para el turismo de salud?

**AC.-** Bueno, ya existen lugares que lo ponen como un atractivo, quizá no Colima, otros lugares, he visto anunciado en Cuba por ejemplo, se anuncian como tratamientos de ozonoterapia, de acupuntura, homeopatía, muchas alternativas y que a la vez tienen sus visitas guiadas para esos pacientes, para que conozcan la ciudad.

**E.-** ¿Tiene pacientes que lo visiten constantemente, una cartera de pacientes cautivos?

**AC.-** Sí claro, yo cito a mis pacientes cada 15 días o cada mes, según el caso, a control, a que sigan su tratamiento, a pacientes diabéticos, hipertensos que no se puede decir que con una consulta van a estar bien, ya nunca van a volver. No necesita uno, como en cualquier medicina institucional, estarlos consultando cada tiempo considerable, cada mes por lo menos, para que sigan su tratamiento.

**E.-** ¿Tiene pacientes que residen en Colima solamente o también atiende a pacientes fuera del estado o incluso fuera del país?

**AC.-** Bueno, en Colima tengo pacientes que no son del municipio, son de Manzanillo, de Tecomán, Comala y además tengo pacientes fuera de Colima, pacientes de Tamaulipas que han estado viniendo, una pareja que me visitó y que están citados para venir a consulta.

**E.-** ¿Es el único caso el de Tamaulipas?

**AC.-** Bueno hay una pareja que vive en Estados Unidos, en San Diego, pero a esa pareja los vi y les di la terapia de plasma rico en plaquetas y este están por venir. En el tratamiento de plasma rico en plaquetas se puede hacer cada seis meses.

**E.-** ¿Qué terapias ofrece? De las terapias alternativas, ¿cuáles son las que usted ofrece?

**AC.-** Acupuntura, homeopatía y el plasma rico en plaquetas.

**E.-** ¿Qué productos ofrece?

**AC.-** Bueno, en la homeopatía hay laboratorios que ya te traen el producto, ya sea en tintura o en diferentes presentaciones, a la sexta, a la treinta, a la doscientos, a la mil. La acupuntura son agujas que se compran de China, algunas tienen que traerse de Estados Unidos, es el producto. Y en plasma rico en plaquetas, es la propia sangre del paciente que se centrifuga y se saca el plasma y en la mesoterapia hay algunos productos como Wellnet que son de un laboratorio que creo que son de Colombia. Ofrecen productos para mesoterapia, para aplicar en tratamientos faciales, reestructurar tejidos.

**E.-** De acuerdo, ya como última pregunta, ¿considera que estos productos son de calidad? ¿Sí o no y por qué?

**AC.-** Sí, bueno, los laboratorios de homeopatía son generalmente franceses, con su control de calidad y ellos tienen muchos años trabajando. Los productos de Wellnet que son los productos para mesoterapia, pues también son productos que ya tienen sus registros y pasaron todos sus controles y es seguro que funcionan bien.

**E.-** En esta última pregunta, para dar un mejor entendimiento, podemos concluir que considera que son de calidad por los laboratorios con los que trabaja, ya tienen estándares de calidad establecidos y trabajan bajo un sistema, pues digamos, de calidad. Pues así es como concluimos la entrevista, muchas gracias doctor y hasta la próxima.