

▶ | SALUT | INTERNACIONALITZACIÓ

La sanitat privada vol créixer amb pacients estrangers

La saturació del mercat local anima el sector a vendre el turisme de salut



La clínica Quiron és una de les sòcies de BCM

■ La sanitat privada catalana no ha sabut vendre's prou a l'exterior i ara vol recuperar els anys perduts. L'encarregat de donar a conèixer la potencialitat d'aquest sector és Barcelona Centro Médico (BCM), una associació empresarial que s'ha professionalitzat per atreure pacients d'arreu del món.

ANNA PINTER
Barcelona

L'aspiració de BCM és que la capital catalana sigui tan coneguda mundialment per Gaudí com per la qualitat de la seva sanitat privada, de manera que contribueixi a multiplicar el pes del turisme sanitari. L'objectiu no és nou, però ara més que mai Barcelona necessita situar-se i tenir una projecció internacional. D'una banda, perquè els països emergents com Índia, Sud-àfrica o Tailàndia estan desenvolupant xarxes de sanitat privada molt competitives, que comencen a rellevar centres tradicionals com Zuric, Boston o Montpel·lier. De l'altra, perquè el turisme sanitari és una realitat creixent condicionada per canvis al món dels quals Barcelona pot treure molt profit. Nombrosos pacients de l'Orient Mitjà, que tradicionalment s'havien dirigit a EUA, després de l'11-S han canviat la seva destinació.

Des de fa anys, la capital catalana ha estat bressol de prestigiosos professionals en el camp de la medicina i ha desenvolupat un sector sanitari privat d'elevada qualitat. Tanmateix, la seva poca projecció a l'estranger ha estat un mal crònic. De fet, BCM, l'associació que aglutina la majoria de clíniques, unitats de diagnòstic i hospitals privats de Barcelona, creada fa vint anys per promoure l'oferta mèdica mundialment, calcula que anualment reben un total de 2.000 pacients estrangers, una xifra que representa a penes el 2,10% (fonamentalment de França, Bèlgica, Itàlia i els països àrabs) del total dels pacients que són tractats per clíniques i centres de diagnòstic barcelonins. En canvi, el 86% dels pacients són catalans (de Barcelona, el 40,5%) i l'11,10%, de la resta de l'Estat.

La recepta que s'ha autoestès BCM per millorar els resultats d'assistència a pacients de tot el món ha estat una redefinició de l'associació. El primer pas ha

estat professionalitzar BCM per convertir-se en una gestora de pacients per a la xarxa privada de Barcelona.

Professionalització

El president de l'associació i director general de Laboratoris Dr. Echevarne, Fernando Echevarne, avança que s'ha contractat un director executiu i un equip comercial perquè vengui els atractius turístics de la capital catalana i la qualitat de la seva sanitat. Echevarne assegura: «El client estranger és un pacient amb un nivell adquisitiu molt elevat, per la qual cosa, a més del benefici particular a les clíniques on és intervingut, aquest tipus de turisme genera un impacte econòmic a la ciutat molt important». La redefinició ja ha donat els seus fruits i BCM ha tancat un acord amb majoristes de viatges russos per crear circuits de salut a Barcelona. El pla de creixement passa també per atreure malalts de la resta de l'Estat i convertir Barcelona, mitjançant BCM, en el promotor d'acords i activitats medicosanitàries d'altres països. «La majoria de clíniques es troba ara en processos d'ampliació i modernització, i una major presència de client estranger ajudarà a amortitzar les inversions», hi afegeix.

Cada any, els més de 3.400 professionals que ocupen els vint centres que aglutina BCM fan 97.000 intervencions quirúrgiques. Les més sol·licitades han estat cirurgia plàstica i èstica, oftalmologia i ginecologia en ordre de preferència, i ara s'ha incorporat fecundació *in vitro* per les restriccions legals en altres països. En total, la sanitat privada a Catalunya genera una despesa corrent anual de 425 milions d'euros. ♦