

Jaume Tort. DIRECTOR EXECUTIU DE BARCELONA CENTRE MÈDIC (BCM)

## «El turista mèdic interessa a tothom»

L. BRUFAU / Barcelona

● Jaume Tort lidera Barcelona Centre Mèdic (BCM), que ara vol donar l'impuls definitiu perquè les clíniques barcelonines acabin sent un pol d'atracció mundial dins el món del turisme mèdic.

**—Quan va sorgir la idea d'unificar l'oferta mèdica privada sota un mateix paraigua?**

—«Barcelona Centre Mèdic (BCM) es va crear ara fa 20 anys i la idea va sorgir de dos metges que treballaven a Iberia. Coneixent el capital que tenia la ciutat, sobretot en professionals de molt de prestigi, van veure la sinergia que podia representar que la companyia aèria s'associés amb les clíniques bar-

celonines per proporcionar-los pacients. Ara, tants anys després, s'ha demostrat que van ser uns visionaris.»

**—Per què un estranger prefereix Barcelona per operar-se i no pas fer-ho al seu país?**

—«Hi ha diferents motius. Hi ha el model que el pacient ho decideix perquè al seu país no existeix l'oferta. L'altra situació pot ser que al seu país hi ha limitacions legals, com en el cas de les fecundacions *in vitro*. Un altre motiu és que en alguns països hi ha llargues llistes d'espera.»

**—Els surt més econòmic?**

—«Segons on vagin sí. Si un anglès va a operar-se a Alemanya no li sortirà més

barat però ara els anglesos sobretot marxen cap al sud-est asiàtic, a països com ara l'Índia, Tailàndia, Malàisia i Singapur. Aquests països ho tenen molt ben organitzat i saben combinar molt bé l'oferta mèdica amb la turística.»

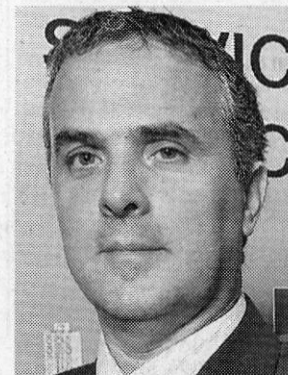
**—Quins mercats volen potenciar aquest any?**

—«Nosaltres ara intentem recuperar i ampliar el mercat dels països àrabs. Ja en vénen força, però també se'n van a Alemanya i a destins regionals com ara Dubai i Jordània. També potenciarem els països que tenim a una hora d'avió, com ara el Marroc i Líbia, ja que en determinats casos els mateixos governs envien pacients a l'estranger i els preus nos-

tres estan per sota dels de París. L'altre mercat que estem treballant és Rússia, que és un gran exportador de pacients que ara mateix estan triant com a destins França i Alemanya. Ara estem posant llavors per després recollir els fruits. Esperem tenir la mateixa evolució que el turisme a la costa catalana. Fa 15 anys ningú parlava dels turistes russos a la platja i ara hi ha setmanes en què aterren al nostre territori 44 xàrters de Rússia. I això va començar com ho estem fent nosaltres.»

**—Quins són aquests passos?**

—«A Rússia estem entrant gràcies a l'ajuda de l'oficina de turisme de Catalunya a Moscou. A més,



Jaume Tort.

d'aquí a unes setmanes signarem un acord amb institucions com ara la Cambra de Comerç i Turisme de Barcelona perquè nosaltres tenim la mateixa voluntat que ells.»

**—Amb el Departament de Salut hi tenen algun vincle?**

—«En aquest acord que signarem també hi és. La idea és que ajudem amb col·laboracions per a pacients públics. És més sen-

zill que un pacient que hagi d'anar a un centre públic ens el derivin a nosaltres que no que s'hagi de fer un conveni entre governs. També podríem promocionar temes d'excel·lència en l'àmbit públic.»

**—Quants diners mou aquest món?**

—«És difícil de saber. Hi ha estudis fets a l'Índia que han identificat com a segon factor d'estratègia d'impacte internacional el món del turisme mèdic i parlen de milions de dòlars en els propers anys. Aquí estem en una escala regional, però cal pensar que un turista mèdic gasta molt més que un de convencional. És un turista que interessa a tothom perquè encara que es faci un tractament senzill ja pot arribar a representar deu vegades més que un que simplement vingui de vacances.»