

EL SECTOR SANITARIO EVOLUCIONA ►► *El caso del Reino Unido**Viene de la página anterior*

en su país por las excesivas listas de espera. En general, la promoción pasa por ofertas de viajes específicamente para consultas o tratamientos médicos, y para otros que unan atención médica y la creciente oferta balnearia o actividades de entretenimiento (turismo, compras, gastronomía). BCM cuenta con el apoyo del Ayuntamiento de Barcelona, la Cambra de Comerç y Turisme de Barcelona –formado por ambos– y la Generalitat.

La asociación sanitaria pone el énfasis en su promoción en la calidad de sus centros y profesionales frente a los riesgos que ofrece la práctica médica en algunos países en desarrollo que también buscan pacientes, aunque Echevarne precisa que los centros catalanes son competitivos igualmente en precios con respecto a muchos países desarrollados –los precios son inferiores–. “Otra baza –dice– es que aquí vamos unidos, mientras que los hospitales estadounidenses compiten entre sí”. Aunque BCM también se promociona en otras autonomías españolas, su expe-

Aquí vamos unidos –dicen en BCM– mientras que los hospitales de EE.UU. compiten entre sí

Tras casi veinte años de existencia, BCM se profesionaliza y quiere prestar también servicios a sus asociados

riencia está alentando una entidad similar en Madrid, que la asociación catalana apoya.

Junto a su ofensiva para captar pacientes, BCM ha decidido profesionalizarse y convertirse en una entidad de servicios para sus centros asociados, con el fin de ofrecerles desde la organización de viajes y estancias hasta traducción para los pacientes o servicios de promoción. La asociación contará con una estructura organizativa, para la que ha fichado a un ex ejecutivo del Departament de Salut (Jaume Tort) y a agentes comerciales.

BCM quiere asimismo potenciar su papel de lobby de la sanidad privada ante la Generalitat o, cuando menos, ser un interlocutor del Departament de Salut. Así, pide a la consellera Marina Gelí que apoye su actividad y también que contrate más actividad en los centros privados, lo que permitiría reducir las largas listas de espera en algunas patologías o pruebas diagnósticas.●

Sol, palmeras y quirófono

El colapso sanitario lleva a que 50.000 británicos viajen cada año al extranjero para operarse

RAFAEL RAMOS
Londres. Corresponsal

Los británicos solían estar tan orgullosos de la sanidad pública como de su papel en la Segunda Guerra Mundial, la monarquía, la cerveza caliente o una institución tan civilizada como los pubs. Pero ya no es así. Unas 50.000 personas se gastan cada año sus ahorros para recibir tratamiento médico en el extranjero, operarse de cataratas o someterse a una prótesis de cadera, simplemente porque no confían en su seguridad social.

El éxodo empezó hace cinco años, cuando el Gobierno Blair autorizó a los hospitales del Rei-

gusto de aquellos a quienes no les hace ninguna gracia pasarse la vida pagando impuestos para que cuando se hacen mayores se encuentren con que la lista de espera para la operación de cataratas es “indefinida”. “Eliminar el dolor sencillamente no tiene precio –dice Elaine Tenyson, vecina de Watford de 80 años, cuyo primer viaje fuera de Inglaterra ha sido a Abberville (Francia) para una prótesis de cadera que le ha costado 10.000 euros–. Me han tratado estupidamente, mucho mejor que en casa, los médicos y enfermeras eran encantadores y siempre estaban de buen humor, no como los del NHS (sanidad pública británica). La clínica estaba imaculadamente limpia y tenía unos jardines estupendos. Lo único malo era la comida de hospi-

tropezan con listas de espera más largas para las intervenciones que no son de vida o muerte.

Los orígenes del turismo médico se remontan en realidad al siglo XIX, cuando las personas pudientes iban a “tomar las aguas” a balnearios o se instalaban en los Alpes para combatir la tuberculosis y enfermedades respiratorias. La novedad es que ahora se ha extendido en Gran Bretaña a todas las clases sociales, y hay familias pobres que pulen buena parte de sus ahorros en viajar al extranjero para recibir tratamiento. Yvone Watts, de 75 años, tiene planteada una demanda ante el Tribunal Europeo de Derechos Humanos para que el NHS le devuelva los 5.000 euros que tuvo que invertir en su operación porque las listas de espera en su país eran interminables.

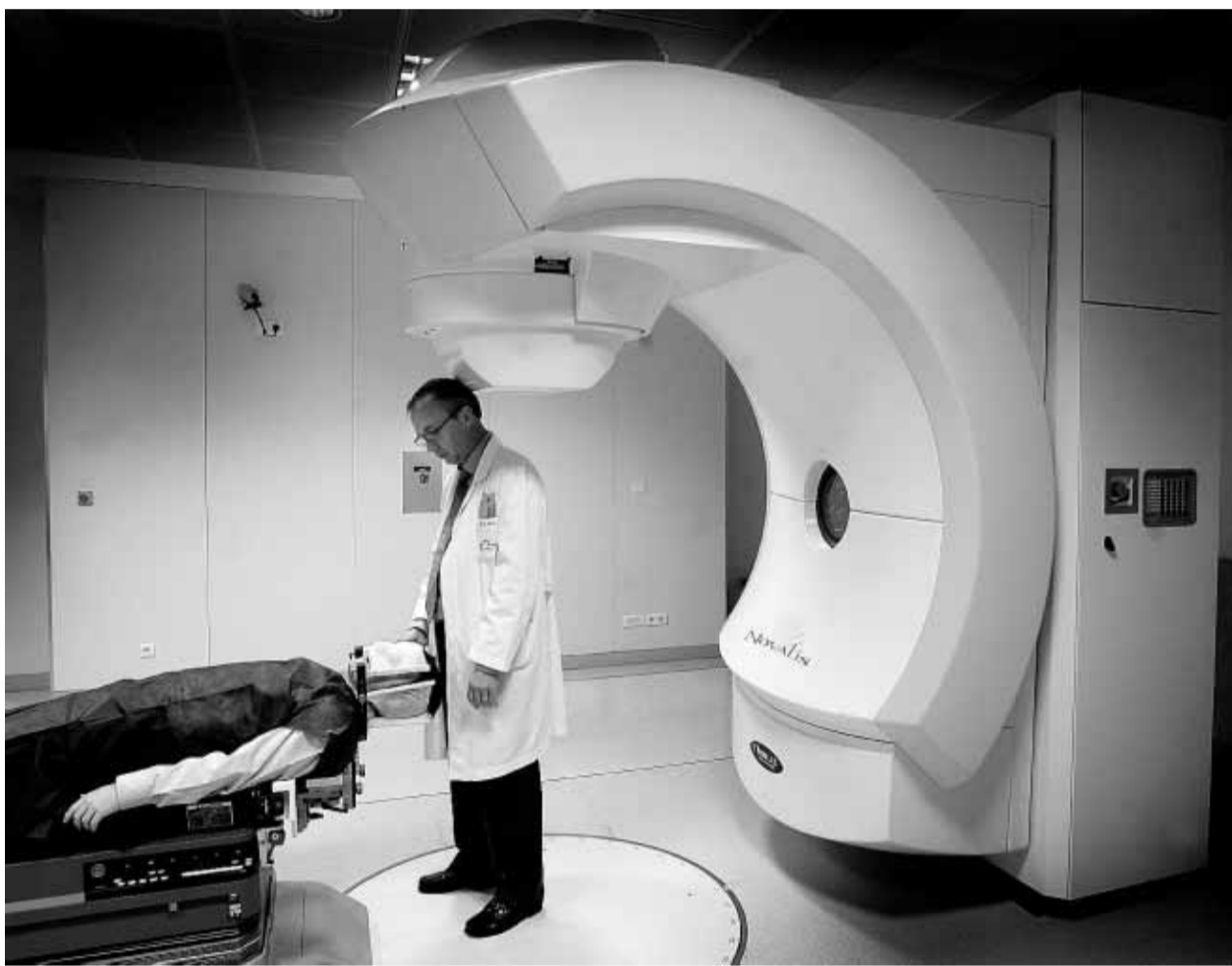
Estadísticas elaboradas por Norwich Union Healthcare calculan en 50.000 los británicos que cada año se van del país para recibir tratamiento, y a 300 los hospitales extranjeros que atienden a pacientes ingleses. En la era de internet y la globalización, la gente no se conforma con la primera opción –ponerse en una lista de espera de años– y tiene medios para explorar otras posibilidades y comparar precios y tratamientos.

Se calcula que el turismo médico será dentro de tan sólo seis años un negocio de tres millardos de euros anuales para un país como India, donde se habla inglés y con una medicina de considerable nivel para quien puede pagarla. El Ministerio de Turismo tramita visados especiales para los enfermos británicos y promociona hospitales rodeados de palmeras, idílicas playas y campos de golf. Pero países como Tailandia, Filipinas, Singapur, Malasia, Sudáfrica, Turquía, Túnez y Polonia no están dispuestos a ceder su cuota de mercado sin plantar cara.

“El mayor problema con el que se tropiezan los pacientes ingleses –dice Kevin Phillips, especialista en seguros médicos– es cuando las cosas salen mal, las operaciones se complican y hay que realizar varios viajes, y no hay nadie a quien reclamar. Pero

la verdad es que la inmensa mayoría de enfermos regresan gratamente sorprendidos de sus experiencias médicas en el extranjero, y consideran que se trata de dinero bien invertido. Cada vez más la sanidad pública se utiliza sólo para accidentes, urgencias y enfermedades graves”.

En Gran Bretaña una operación de cataratas por la sanidad privada cuesta 4.000 euros; en Bélgica cuesta la mitad; en India una tercera parte y en Turquía una sexta parte. Una prótesis de cadera sale en una clínica privada británica por 12.000 euros y la lista de espera en el NHS es de medio año; en Bélgica, Francia y Alemania por 9.000; en India y Túnez, por apenas cinco mil. Una prótesis de rodilla tiene en la medicina estatal británica una lista de espera de 200 días y cuesta 15.000 euros en la privada; en otros países de la Unión Europea no llega a los 10.000; en India, 6.000, y en Turquía, 5.000.●



ALEX GARCIA

A BARCELONA. Son británicos el 19% de los pacientes extranjeros de Teknon, centro que ofrece tecnología puntera, como en radiooncología (instalaciones de la foto)

no Unido a enviar pacientes a Francia, Alemania y otros países de la Unión Europea para recibir tratamientos específicos y reducir así las listas de espera, todo ello a cargo del erario público. Ahora la cosa va más lejos, y las personas mayores –y no tanto– son capaces de recorrer medio mundo para recibir un tratamiento de manera rápida y en un entorno agradable. Los destinos son tan variados como Polonia, India, Sudáfrica o el Sudeste Asiático, y las intervenciones van desde las meramente cosméticas hasta tratamientos dentales, eliminación de hernias, inseminación artificial o colocación de bypass. A cambio de miles de euros, los interesados intentan combinar la medicina con el turismo y convertir el viaje en la aventura de su vida.

En el Reino Unido hay diez compañías registradas que se dedican al turismo médico, aunque esa definición es demasiado frívola para el

India ‘vende’ hospitales rodeados de palmeras, idílicas playas y campos de golf para captar a enfermos británicos

tal, igual que en todas partes. Una pena con la fama de gourmets que tienen los franceses...”

El Gobierno Blair ha invertido decenas de millardos de dólares en la mejora y reorganización de la sanidad pública, pero la mayor parte del dinero se ha evaporado en administración y burocracia, o por lo menos ésa es la impresión de unos votantes que cada vez encuentran más degradados los hospitales, reciben peor atención de los médicos del NHS (cuyos salarios pasan en muchos casos de 150.000 euros anuales) y se

MONTBLANC
SOULMAKERS
FOR 100 YEARS

**LUXURY WEEK
EXPOSICIÓN**
Del 11 al 16 de Diciembre

Cañellas
Joiers des de 1885

Avda. Pau Casals, 18 - 20
08021 Barcelona · Tel. 932 00 87 87



MONTBLANC PROFILE LADY ELEGANCE DIAMONDS. UN RELOJ JOYA, ELEGANTE Y MUY FEMENINO. CAJA RECTANGULAR DE ACERO CON 22 DIAMANTES TOP WESSELTON VVS ENGASTADOS. ESFERA DE MADREPERLA BLANCA CON CUATRO DIAMANTES. CORREA DE CAIMÁN NEGRA O BRAZALETE DE ACERO CON TRIPLE CIERRE DESPLEGABLE. FABRICADO EN SUIZA POR MONTBLANC.