



Atención 5 estrellas para pacientes extranjeros

En el 2013 llegaron al país cerca de 47.000 personas por tratamientos médicos que dejaron más de US\$ 200 millones. La meta del sector es aumentar a US\$ 6.000 millones anuales dentro de 18 años.

La perspectiva del país es alcanzar a recibir, en el año 2013, 6.000 millones de dólares por venta de servicios ligados con salud y turismo ofrecidos a extranjeros. Esto significa un crecimiento exponencial frente a una facturación del sector del turismo en salud que alcanzó en el 2013 los 200 millones de dólares, según datos de la Cámara de la Andi relacionada con este.

El director del organismo, Carlos Eduardo Jurado, recuerda que la salud comenzó a considerarse un producto exportable desde la década del 50, cuando nacieron las clínicas Barraquer y Shaio en Bogotá. En esta última, Jorge Reynolds inventó el marcapasos epicárdico y lo empezaron a implantar a enfermos de diferentes latitudes.

Posteriormente, vino la válvula de Hakim para el manejo de la hidrocefalia y, en una etapa posterior, los trasplantes en el hospital San Vicente de Paúl, de Medellín.

La buena fama de la medicina colombiana siguió corriendo luego con la cantidad de galenos que se han especializado en el exterior y alcanzan notoriedad, como Rodolfo Llinás, entre otros.

Y si bien los necesitados de trasplantes dejaron de llegar al expidir la legislación que restringe los órganos disponibles a los colombianos, muchos otros arriban para implantes de partes de su propio cuerpo, debido a que los tiempos de espera para esos procedimientos son inferiores que en Canadá o Argentina, por ejemplo.

La revista AméricaEconomía publicó el ranking de las mejores 40 clínicas de Latinoamérica y 16 son colombianas.

El gancho adicional para el turismo de salud son los paisajes y el clima que hace más agradable el pre y posoperatorio, tanto para el enfermo como para su acompañante. Uno de los primeros nichos de pacientes del exterior fueron los mismos colombianos residentes por fuera que llegaban seducidos por la calidad y buenos precios, pero después el voz a voz atrajo a estadounidenses y españoles.



“Nuestra intención no es posicionarnos por económicos, sino por el tema de calidad”, aclara Jurado.

ATENCIÓN 5 ESTRELLAS

Hoy, los usuarios extranjeros, según la Andi, alcanzan los 47.000, principalmente de Centroamérica, las antillas, Estados Unidos y España.

Hay 20 clínicas orientadas a procedimientos complejos para el mercado nacional, pero disponibles para foráneos en el área cardiovascular, oncología, oftalmología, traumatología y ortopedia, que trabajan de la mano de la Andi y Proexport.

Aún falta por integrar los servicios de odontología y medicina plástica y estética que facturan bastante, pero les falta regulación y habilitarse bajo estándares de calidad. El paciente y su acompañante, si lo tiene, son recibidos desde el aeropuerto y les ponen a disposición hotelería, planes de esparcimiento y servicios complementarios.

“Hemos desarrollado un sello de institución exportadora de servicios de salud, que nos garantiza que las entidades que participan están habilitadas, tienen un compromiso con el paciente y están trabajando en estándares nacionales e internacionales”, indica Jurado.

LOS RETOS DEL SECTOR

No obstante, todavía el turismo en salud del país sufre el lastre de la imagen de Colombia como país violento, lo cual ha hecho que muchos países mantengan la advertencia para sus ciudadanos que planean venir.

El bajo desarrollo del bilingüismo es un segundo punto por superar. Se calcula que apenas el 20 por ciento de los médicos y el 7 por ciento de los auxiliares de enfermería dominan un segundo idioma.

“Vamos a arrancar un programa con San Andrés para la formación de auxiliares”, revela Jurado.

El dirigente advierte además que se necesita que internamente cambie la idea de que la salud de los colombianos es mala, porque una de las estrategias de mercadeo es contratar con aseguradoras internacionales que se espantan frente a la mala publicidad.