

Excelencia médica en el país más longevo de la Unión Europea

España



Imagen del puerto de Barcelona. La capital catalana es el principal destino del turista de salud en España

La nación de los 82 millones de turistas, que en 2017 batió su propio récord como destino internacional convirtiéndose en la número dos del mundo, solo por detrás de Francia, comienza a saborear el creciente aterrizaje del turista de salud

Poco más de 7 horas de vuelo directo separan Dubái y Abu Dabi de España, el primer país del mundo en donación de órganos y el que más vive de la Unión Europea. Una combinación de factores explica su longevidad; entre ellos, un sistema sanitario público, universal y una red de 452 hospitales privados con 51.591 camas que da cobertura —ésta última— a 10 millones de usuarios. La sanidad española es de las mejor valoradas del mundo y, desde hace tres años, el número de pacientes del Golfo no para de crecer, aunque son los europeos —alemanes, británicos y rusos primordialmente— sus principales usuarios, atraídos por el prestigio de sus tratamientos médicos y la reputación de sus profesionales.

TEXTO: EVA MARTÍN GÓMEZ

Seguimos al Dr. Antoni Arias, atravesando los pasillos de Sant Joan de Déu (SJD), el segundo hospital materno infantil más antiguo de Europa en Esplugues de Llobregat, Barcelona, donde ejerce como director de Servicios Internacionales. Su tiempo es oro. Era noviembre de 2017. A nuestro alrededor niños jugando distraídos con tecnologías instaladas para hacer más llevadera su estancia en el centro; médicos y enfermeras en su quehacer diario, madres y padres españoles, pero también mu-

chos extranjeros... Una vez en el exterior el Dr. Arias señaló el edificio frente a nosotros: "Aquí estará SJD Pediatric Cancer Center Barcelona, el hospital oncológico más grande de Europa". Una semana después, SJD informaba que en nueve meses había recaudado 15 de los 30 millones de euros que costará el centro, gracias a las donaciones.

El cáncer es una de las muchas enfermedades que los profesionales españoles conocen bien y SJD una muestra de la sofisticación médica alcanzada por la sanidad española, no sólo en oncología, sino en mu-

chas otras especialidades. La OMS e instituciones varias la consideran de las mejores del mundo. Estas páginas recogen el testimonio de siete centros privados: SJD, ICR, IMOR, IOB, Delfos, Quironsalud y GAES que sobresalen en diferentes campos desde la oncología a la oftalmología, pasando por la traumatología y la otorrinolaringología. Son también ejemplo de porqué el turismo de salud está creciendo en España. Pero no son los únicos. La oferta de los buenos es amplia. Barcelona—donde tienen de sede central todos a excepción de

Quironsalud— y Madrid son las dos provincias que más centros reúnen; pero es la primera la que más visitas internacionales registra. "Aunque según el tipo de intervención el importe total varía mucho, se calcula que cada paciente emiratí derivado a Europa genera un gasto medio aproximado a su sistema sanitario de 25.000 dólares americanos, incluyendo los gastos del acompañante", afirma Carlos Abella, director gerente de Spaincares. Elegir España puede optimizar ese presupuesto. "Pero no hablamos de low-cost, sino de tratamientos de complejidad media y alta,

donde por calidad podemos competir a nivel internacional con los mejores y donde el precio no puede ser lo primordial". La excelencia médica, la ubicación, un clima favorable, la infraestructura hotelera y aeroportuaria, más una cultura de acogida, muy bien valorada por los emiratíes, hacen que tanto DHA como HAAD puedan añadir nuevas especialidades a sus opciones europeas por las que derivar pacientes a España.

donde por calidad podemos competir a nivel internacional con los mejores y donde el precio no puede ser lo primordial". La excelencia médica, la ubicación, un clima favorable, la infraestructura hotelera y aeroportuaria, más una cultura de acogida, muy bien valorada por los emiratíes, hacen que tanto DHA como HAAD puedan añadir nuevas especialidades a sus opciones europeas por las que derivar pacientes a España.

SUMARIO

El cáncer, un viejo conocido para la sanidad española

La investigación durante décadas de las distintas tipologías de la enfermedad ha dado fruto. El Instituto Oncológico IOB e IMOR (Instituto Médico de Oncoradioterapia) hablan de su experiencia.

Pacientes a cuerpo de rey

La sanidad privada de vanguardia ha adaptado sus hospitales a las exigencias y requisitos culturales del paciente árabe del Golfo. El Hospital Delfos es ejemplo de esa adaptación.

Ojos para toda una vida

Barcelona es la meca de la oftalmología en España e ICR Centro Oftalmológico y Quirúrgico la clínica que atiende a más pacientes residentes en esa ciudad y su provincia.

Oír bien para vivir mejor

GAES BHealth, la nueva marca de servicios médico tecnológicos con soluciones para los profesionales de la otorrinolaringología, busca distribuidores en el Golfo.

Un hospital sólo para niños y adolescentes

Cada vez más árabes ponen a sus hijos en manos de Sant Joan de Déu (SJD). Puntero en investigación, el hospital tiene una de las pocas unidades de ensayos clínicos especializadas en edades infantiles a nivel mundial.

El primer grupo sanitario privado de España desembarca en EAU

Quironsalud abrió en 2017 su primer centro oftalmológico en Dubái y no descarta nuevas aperturas. Oftalmología y traumatología continúan siendo las dos especialidades más demandadas por sus pacientes emiratíes en España.

EN BUENAS MANOS

POBLACIÓN | 46.445.828

95.722 | MILLONES DE EUROS
Gasto del sistema sanitario español en 2014
28.895 MILLONES financiados por el sector privado

1ª En la Unión Europea **EN ESPERANZA DE VIDA**
86,1 años
80,3 años

10 millones de españoles utilizan la **SANIDAD PRIVADA** de España

LOS 5 MAYORES GRUPOS DE SANIDAD PRIVADA EN ESPAÑA

- Quironsalud
- Vithas y Nisa
- Ribera Salud
- HM Hospitales
- Grupo HLA



Cataluña Madrid Andalucía → **Comunidades Autónomas con mayor número de hospitales y camas privadas**

452 Hospitales privados con **57%** del total
51.591 camas **33%** del total

8º PAÍS CON LA MEJOR SANIDAD DEL MUNDO (Período estudiado 1990-2015)

1. Andorra 2. Islandia 3. Suiza 4. Suecia 5. Noruega
6. Australia 7. Finlandia 8. España 9. Holanda 10. Luxemburgo

EL PAÍS DE LOS DONANTES

1º DEL MUNDO EN DONACIÓN DE ÓRGANOS Y TRASPLANTES.

En 2017, España batió su propio récord mundial: 46,9 donantes por millón de población y 5.261 trasplantes. En los 3 últimos años, la donación se ha incrementado un 30%. El 54,6% de los donantes supera los 60 años, el 30% los 70 y un 9% los 80.

ESPAÑA POSEE EL MAYOR PORCENTAJE DE PACIENTES TRASPLANTADOS DEL MUNDO

10 POR MILLÓN de población en 2016

26 AÑOS CONSECUTIVOS DE LIDERAZGO MUNDIAL ESPAÑOL EN DONACIÓN Y TRASPLANTES

6 DONANTES 14 TRASPLANTES DIARIOS

2017			
Número de donantes	2.183		
Trasplantes	5.261		
Renales	3.269	Cardíacos	304
Hepáticos	1.247	Pulmonares	363
		Páncreas	70
		Intestino	8

EXTENSA Y MUY CUALIFICADA FUERZA LABORAL PROFESIONALES SANITARIOS COLEGIADOS EN ESPAÑA

	2016	Mujeres
Enfermeros	291.848	84,3%
Médicos	247.974	49,7%
Otros profesionales sanitarios		
Farmacéuticos	71.119	71,7%
Fisioterapeutas	48.173	66,0%
Dentistas	35.716	55,0%
Veterinarios	31.961	47,9%
Psicólogos	27.030	81,5%
Ópticos-Optometristas	16.882	66,2%
Logopedas	8.681	93,8%
Podólogos	7.040	59,7%
Protésicos dentales	7.164	27,8%
Dietistas nutricionistas	3.361	87,8%
Terapeutas ocupacionales	3.080	91,2%
Químicos	343	51,9%
Físicos	166	32,5%

Fuente: Elaboración propia con datos del Ministerio de Sanidad, Servicios Sociales e Igualdad de España, Organización Mundial de la Salud (OMS), Organización Nacional de Trasplantes, INE (Instituto Nacional de Estadística) OMC (Organización Médico Colegial de España), Fundación IDIS, Healthcare Access and Quality Index based on mortality, The Lancet/Bill & Melinda Gates Foundation

Oportunidades para el capital paciente

"La mayoría de las oportunidades de inversión en el sector sanitario español están en Madrid, Valencia, Cataluña y País Vasco", asegura José Antonio Zarzalejos, socio de PWC en España. A corto plazo, habrá movimientos. "Quironsalud, primer grupo sanitario privado, controla un 25% de cuota de mercado y entre los diez principales operadores del sector se concentra el 50% de la oferta. El resto está aún muy atomizado: mucha pyme familiar regional, en un entorno más global que tiende hacia la consolidación". En este contexto, "el tamaño es una variable crítica para conseguir sinergias de coste, pero también porque en-

frente tienes a los grupos aseguradores que sí están concentrados y que son el principal cliente con quien hablar de tú a tú". Eso abre oportunidades para inversores financieros que busquen nichos en empresas "digeribles", de entre 5 y 50 millones de euros. "España está llena de clínicas de reproducción asistida, de centros de tratamiento del cáncer, radiodiagnóstico por imagen, dentales... en los que enfocarse". ¿Cuánto tardaría en rentabilizarse una compra de 5 millones de euros? "Si eres un inversor de capital paciente, podrías recuperar tu dinero en 4-6 años y a partir de ahí empezar a generar rentabilidad".

IOB INSTITUTO ONCOLÓGICO
Barcelona - Madrid

¡Antes a Francia, ahora a Barcelona!

La concentración de clínicas, hospitales y laboratorios atrae al paciente internacional

“Hace 40 años, en Barcelona, los pacientes de cáncer se desplazaban a Montpellier (Francia), Alemania y EE UU. Ahora el recorrido es a la inversa, remitidos por el altísimo nivel en tratamientos oncológicos y en otras muchas especialidades. La

ciudad es hoy un *cluster* de clínicas, hospitales y laboratorios que atienden el 100% de las necesidades del paciente, con profesionales reconocidos a nivel mundial: oncólogos, cardiólogos, traumatólogos, internistas, oftalmólogos...”, dice Marián-

geles Tapia Soler, gerente del Instituto Médico de Onco-Radioterapia (IMOR). Tapia es secretaria general de Barcelona Centro Médico (BCM) [asociación que hace tres décadas comenzó la promoción de la sanidad privada local] en el comité ejecutivo de Barcelona Medical Destination (BMD), la institución que persigue ese mismo objetivo.

La compenetración del sector es tal que independientemente de la identidad única y diferencial de cada centro, éstos se retroalimentan, prestandose servicios unos a otros y colaborando estrechamente con las universidades. En el caso concreto de IMOR, centro monográfico especializado en tratamientos de radioterapia y braquiterapia para patologías varias –próstata, mama, pulmón, tumores ginecológicos, tratamientos de piel, endobronquiales, oftálmicos, etc.– además de atender a sus pacientes, ofrece



“Vienen de todo el mundo. Cada vez más y mejor informados; la globalización ha ayudado mucho”



servicios a las clínicas que carecen de ellos. “Vienen de todo el mundo. Cada vez más y mejor informados; la globalización ha ayudado mucho y aunque España no ofrece medicina *low-cost*, esta es menos cara que Alemania, Gran Bretaña o Francia y además Barcelona es una ciudad muy atractiva para los pacientes”, afirma. “Nuestros accionistas son

médicos y todo lo que se gana se reinvierte en investigación, personal y tecnología puntera que no es precisamente barata”.



Dr. Benjamín Guix. Director Médico de IMOR.

La braquiterapia en el tratamiento del cáncer de próstata

Desde 1999, IMOR realiza en Barcelona esta técnica que evita la incontinencia urinaria y mantiene la potencia sexual del paciente

En España, donde la mortalidad por cáncer es de las más bajas del mundo, el de próstata y el de mama son los que registran mayor incidencia, pero “el 80% tiene solución”, asegura Benjamín Guix, director médico de IMOR. El centro sobresale particularmente por su experiencia

de casi dos décadas en el tratamiento del cáncer de próstata, de forma segura y no invasiva, a través de la braquiterapia, con más de tres mil pacientes tratados. “Es un tratamiento de alta precisión, consistente en la aplicación de energía radiactiva en el interior de la próstata.

Se realiza con anestesia local mediante agujas de plástico, guiadas por un sistema ecográfico transrectal, irradiando directamente sobre el tumor una dosis alta, sin afectar a los órganos vecinos sanos ó con implantes permanentes de semillas de Yodo-125. La tecnología de con-

trol por imagen y un programa de ordenador permiten al médico optimizar la distribución de la cantidad aplicada. Las ventajas para el paciente son importantes”, explica el Dr. Guix. Entre ellas, mantener la potencia sexual en más del 90% de los casos y evitar la inconten-

cia urinaria, sin los riesgos propios de una cirugía tradicional, como la morbilidad, ya que se realiza solo una vez durante unas horas, de forma ambulatoria. En pocos días se hace vida normal. A largo plazo, casi el 100% de los enfermos se curan.

Diffícil encontrar un español en la cincuenta que no haya oído hablar de GAES. En un spot publicitario de la marca, el tenor Plácido Domingo, a golpe de batuta, recuerda su emoción al escuchar el ‘Gooooooooool’ de los partidos de fútbol, su otra pasión con la música. “En GAES decimos que ‘el oído es la puerta a muchas de nuestras emociones’ y queremos que nadie deje de tenerlas por una mala audición”, asegura Inma Cabrera, directora de Marketing de MICROSON y GAES BHealth, la nueva marca para explorar el mercado internacional.

PREGUNTA (P): Presente su marca al público árabe.

RESPUESTA (R): GAES BHealth engloba todos los servicios médicos y tecnológicos que necesitan los médicos especializados en otorrinolaringología: todos los equipos necesarios para un buen diagnóstico, soluciones auditivas adecuadas a nivel global para dar respuesta a las necesidades de estos especialistas, e innovación al más alto nivel. Ofrecemos tam-

INMA CABRERA, MARKETING MANAGER DE MICROSON Y GAES BHEALTH

“El oído es la puerta a muchas de nuestras emociones”

GAES, la multinacional catalana líder en el sector de salud auditiva, y el fabricante español de audífonos MICROSON buscan distribuidores locales para extender su presencia en el Golfo e introducir GAES BHealth, su nueva marca internacional para los profesionales de la otorrinolaringología

bién asesoramiento, formación y los equipamientos necesarios para conseguir el éxito en sus consultas o negocios médicos.

P: ¿Quién impulsa este proyecto?

R: La idea de lanzar esta gama de servicios globales para profesiona-

les de la salud y su puesta en marcha ha partido conjuntamente de MICROSON, el único fabricante español de audífonos, y de GAES, su aliada tecnológica y empresa líder en el sector de salud auditiva. Con más de 65 años de historia, ambas marcas han dado un paso adelante en innovación al servicio

de su aliado profesional para ofrecerle máxima calidad y los servicios más punteros y completos en salud auditiva.

P: ¿Qué valores destacan en esta gama de servicios?

R: La filosofía de trabajo de GAES



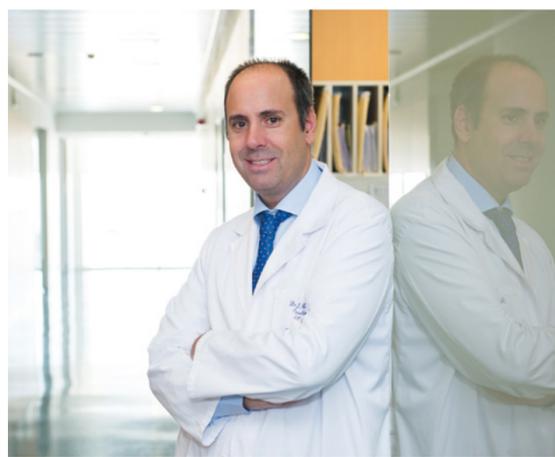
y un equipo especializado en I+D a disposición del cliente. BOND, dada su habilidad para proporcionar cobertura en todo el mundo. Y, por último, BUSINESS, porque ofrece la máxima profesionalidad, orientada a ayudar a conseguir los objetivos de negocio de su consulta o empresa de salud.

P: ¿Qué persiguen al lanzar GAES BHealth?

R: Convertirse en el partner médico y tecnológico adecuado para dar soporte completo a los profesionales de la otorrinolaringología en todas sus áreas.

P: ¿Cómo va a tener GAES BHealth presencia internacional?

R: A través de distribuidores internacionales que confían en MICROSON y GAES y quieran formar parte de un proyecto innovador y de futuro, con un fuerte conocimiento de los países en los que operar, y motivados para aportar a otorrinolaringólogos los mejores equipos y soluciones.



DR. JAVIER CORTÉS, JEFE DE LA UNIDAD DE CÁNCER DE MAMA EN EL INSTITUTO ONCOLÓGICO IOB

Con licencia para opinar

Habla deprisa y va al grano. Son las 8:00 pm y el Dr. Javier Cortés acaba de pasar la última consulta del día en Madrid. También atiende en la sede del IOB, en Barcelona, donde es Jefe de la Unidad de Cáncer de Mama. Parece todo menos cansado. De los últimos seis fármacos aprobados para esta patología, el grupo ha estado directamente involucrado en cinco. En dos o tres ocasiones le han pedido que se quede a trabajar en EAU pero ha respondido que tiene familia en España y que

sería complicado. Autor de más de 200 publicaciones y 500 presentaciones, este oncólogo recomienda que como hay médicos buenos y no tan buenos, hay que ir siempre a un centro de excelencia: “La mayoría de los cánceres de mama se curan, sobre todo si se diagnostican pronto”. De ahí su consejo para que la paciente se haga mamografías, busque expertos en patologías concretas, solicite segundas opiniones y no se desvíe de las recomendaciones médicas. Algunas de sus opiniones:

Especialistas buenos vs malos

“Estoy cansado de ver oncólogos que tratan cáncer en general. Nosotros tratamos a pacientes con cáncer. ¿Ejemplo? Nos negamos a trabajar con mutuas de forma interesada; siempre vamos a hacer lo que creamos que es mejor para cada paciente. Si me equivoco me equivoco yo, pero desde luego voy a dormir muy tranquilo y esto sí es una garantía. El cáncer no existe, existe el paciente con cáncer”. Para estar en los rankings de algunos periódicos hay que pagar. No valen. Las publicaciones que tienes en revistas científicas reflejan si estás al día o no. Hay que ir a las top: *The Lancet*, *New England*, *The Lancet Oncology*, *Journal of Clinical Oncology* o *Annals of Oncology*, entre ellas”.

Curar el cáncer de mama al 100%

“En España es el más frecuente en mujeres y el segundo que más fallecimientos por cáncer produce, por detrás del de pulmón, salvo en edades entre 25 y 45 años donde es el más mortal. En medicina no hay nada que se cure al 100%. Hasta una apendicitis se puede complicar, pero cada vez curamos a más pacientes. Hace 30 años eran un 50%-60%, hoy un 75%-80%. Creo que en los próximos 20-30 años serán alrededor del 85%-90%, pero habrá un 10% que no se curará. El objetivo es que deje de ser una enfermedad mortal para la mayoría”.

¿En qué son mejores Madrid y Barcelona que Houston?

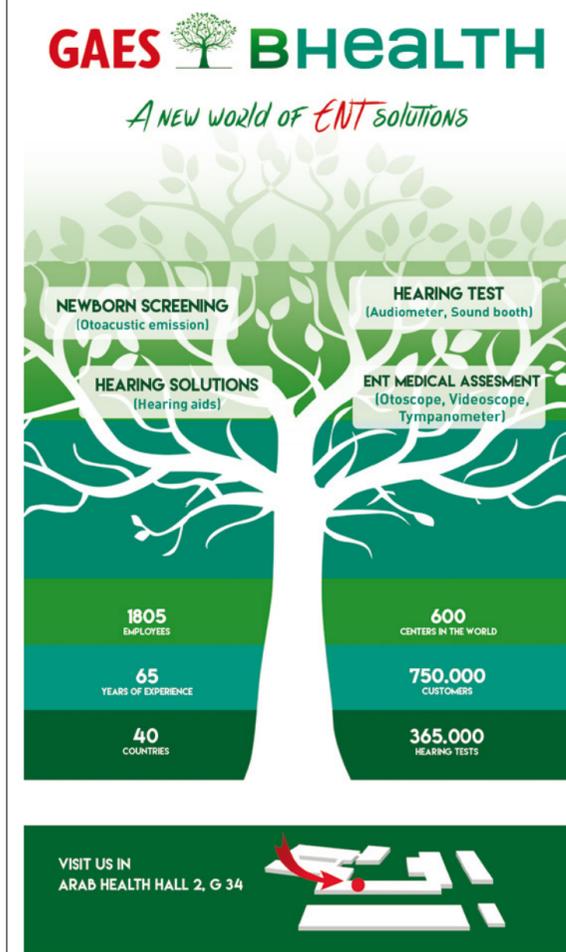
“El pronóstico de los pacientes con cáncer de España es de los mejores

“El pronóstico de los pacientes con cáncer de España es de los mejores del mundo”

del mundo. En IOB a los pacientes de fuera los vemos los jefes de programas. Si viene alguien de Emiratos con cáncer de mama, la veo yo. En muchos centros internacionales, esto no es así. Además, el precio del mismo medicamento en España es inferior. Hay tratamientos que allí valen 2.000 euros y aquí 20”.

España vs Europa

“Conozco bien EAU. Los pacientes van mucho a Francia, Alemania e Inglaterra. Sin embargo, es interesante observar que algunos fármacos utilizados en España se emplean con dificultad en Reino Unido por el precio. En Alemania, por ejemplo, algunos centros son magníficos, pero hay otros donde la calidad no tiene nada que ver con la nuestra. Lo mismo sucede en Francia, donde el paciente no suele ser visto, muchas veces, por el jefe del programa”.



Una producción de:

m y m merchan

Para más información sobre próximos suplementos, contacte con: +(34) 609 589 074

Suplemento especial producido por www.mymmerchan.com para Al Bayan

Al Bayan no se hace responsable de la información y opiniones vertidas en este suplemento, siendo www.mymmerchan.com el único responsable de sus contenidos. Agradecemos a la Embajada de los Emiratos Árabes Unidos en España y a su Consulado General en Barcelona todo el apoyo brindado.

Redactora jefe: Eva Martín
Productora: M^a José Fernández Nebreda
Diseño gráfico: ADOS Publicidad

ICR

Centro Oftalmológico • Barcelona

www.icrcat.com/ar



ICR Centro Oftalmológico y Quirúrgico de Barcelona

Los ciudadanos emiratíes encuentran en Barcelona la última tecnología para cirugía ocular avanzada

Que muchos emiratíes acuden a la Ciudad Condal para cuidar la vista no es ningún secreto. La reputación española por su excelencia oftalmológica está consolidada desde hace más de medio siglo. Tras los pioneros, muchos tomaron el testigo, como ICR Centro Oftalmológico y Quirúrgico de Barcelona. Asistencia, cirugía, docencia e investigación alimentan su prestigio.

“Al ser un órgano tan pequeño, parece que cualquier patología del ojo pudiera ser tratada por el mismo especialista. No es así. La anatomía ocular exige un conocimiento profundo. Aquí, los expertos en retina y vítreo sólo atienden trastornos vitreoretinianos, los de cornea sólo patología corneal... Nuestros médicos están especializados en afecciones concretas: por ejemplo, el glaucoma o la catarata”, explica Joan Nadal, gerente de ICR, centro integral de oftalmología que, con 90 oftalmólogos, 12.000 cirugías anuales, 1.200 visitas diarias y 5 quirófanos, es uno de los de mayor actividad en Europa. Atiende 150 urgencias diarias y por sus consultas pasan desde deportistas de élite a estrellas internacionales. Nunca cierran. “Es por la calidad de nuestros profesionales y la última tecnología que hemos conseguido ser la clínica oftalmológica que atiende

a más pacientes residentes en Barcelona y provincia”, asegura Nadal. El secreto de su reputación, según este directivo, es tener como jefes de sus departamentos a reconocidos oftalmólogos altamente especializados, “alimentando la pirámide de los suyos”, y poner a su disposición los últimos avances de la tecnología. Para el Dr. Ignasi Jürgens, director médico del centro, “la oftalmología es el paradigma de la revolución tecnológica en el ámbito médico. En ICR siempre hemos estado a la vanguardia en métodos diagnósticos, farmacológicos y terapéuticos para la retina. Apostamos por la cirugía mínimamente invasiva. Disponemos de herramientas –como el RESCAN 700– que mejoran la seguridad de la operación de cataratas. Es el primer microscopio quirúrgico intraoperatorio guiado por OCT (Tomografía de Coherencia Óptica), que procesa

las imágenes por secciones y ofrece una visualización y precisión mejoradas. También tenemos la plataforma combinada de láser de excímero y femtosegundo, asistiéndonos en la cirugía refractiva o de corrección visual”. Según Jürgens, estas herramientas y los tratamientos farmacológicos de nueva generación, habrían sido considerados como “ciencia ficción” por la generación previa de oftalmólogos. Desde 1986, cuando el Dr. Ramón Martí i Bonet fundó el centro que hoy preside, sus oftalmólogos han conjugado la práctica profesional con la docencia universitaria y la investigación, base en ICR de la asistencia clínica y fundamento del rigor científico. “Nuestro departamento de Investigación es uno de los pocos acreditados por el prestigioso European Vision Institut (EVI). Clinical Trials. Sites of Excellence del que

“La oftalmología es el paradigma de la revolución tecnológica en el ámbito médico. En ICR siempre hemos estado a la vanguardia en métodos diagnósticos, farmacológicos y terapéuticos para la retina. Apostamos por la cirugía mínimamente invasiva”

sólo forman parte 101 instituciones europeas, para realizar estudios de investigación clínica internacional. La capacidad de ICR garantiza, promueve y facilita la investigación de máxima calidad y rigor en oftalmología”, sentencia Joan Nadal.



DE BOCA DEL EXPERTO

DR. IGNASI JÜRGENS,
DIRECTOR MÉDICO DE ICR



Si es diabético o propenso a serlo, siga estas pautas:

“Acuda a revisiones oftalmológicas periódicas (al menos una anual), siga una alimentación sana, evitando grasas, azúcares y tabaco; controle los niveles de glucemia, colesterol y presión arterial; y realice ejercicio físico, siguiendo las indicaciones de su médico, o a nivel ocular pueden producirse varias complicaciones como la retinopatía diabética, enfermedad vascular en la que se ven alteradas las paredes de los vasos sanguíneos, volviéndose más permeables, con consecuencias para la visión como hemorragias en el humor vítreo, encharcamientos en la zona central de la retina (edema macular diabético), desprendimiento de retina por tracción, etc.

Los diabéticos también son más propensos a sufrir glaucoma, enfermedad que provoca daños en el nervio óptico, y cataratas (opacificación del cristalino, la parte más anterior del ojo). Todas estas patologías conllevan problemas que van, según el grado y el tipo de afectación, de visión borrosa o manchas en la visión, hasta la pérdida permanente de la misma”

Tome conciencia de su retina:

“A pesar de ser el ojo uno de los órganos más visibles del cuerpo, muchas de sus estructuras no lo son a simple vista. Es el caso de la retina, la capa más posterior del ojo y también la parte más noble, puesto que allí se proyectan y procesan las imágenes recogidas por el ojo para poder enviarlas al cerebro. Puede verse afectada por múltiples enfermedades y, por el momento, no se puede ni sustituir ni trasplantar con buenos resultados. La retina es el elemento que proporciona la alta resolución de nuestra visión, y sin su parte central, la mácula, ver bien es prácticamente imposible. Por ello es tan necesario controlar su estado y acudir al médico inmediatamente en caso de experimentar moscas volantes, sombras oscuras en la visión, visión central borrosa, destellos o centelleos y disminución brusca de la capacidad visual”.

ICR ya es centro de referencia para varios países del CCG



El equipo de dirección de ICR apostó hace años por la incorporación en plantilla de siete licenciados en Traducción e Interpretación, asegurándose así de que el mensaje entre paciente y doctor no se distorsiona y tampoco el de los informes médicos. Las visitas desde el CCG están creciendo. “El paciente se informa exhaustivamente antes de viajar y somos la primera opción para muchos. También nos solicitan segundas opiniones estando ya en Barcelona, o nos envían pruebas desde sus países para valorar si vale la pena desplazarse. Pero no diagnosticamos a distancia y, a veces,

“Las visitas desde el CCG están creciendo, el paciente se informa exhaustivamente antes de viajar y somos la primera opción para muchos”

falta rigor en los informes”, dice Mercedes Caparrós, directora del departamento de Internacional. En general, son las autoridades sani-

tarias quienes envían al paciente y financian su tratamiento en España. Esta fórmula corre paralela al desarrollo de la infraestructura médica de calidad en Oriente Medio. De ahí que algunos países deseen implementar la solución del médico visitante español. Otra cosa es lo que el paciente quiere. De momento, prefiere Barcelona porque, según Caparrós, “percibe como superior la experiencia recibida de nuestros profesionales, la alta calidad del servicio y la excelencia médica. Lo vemos en las encuestas de calidad. Entra temeroso y sale agradecido.”

A cuerpo de rey

Si es vox populi que el Rey Emérito Don Juan Carlos elige con frecuencia Barcelona para sus revisiones e intervenciones quirúrgicas, no lo es tanto que también la eligen los miembros de familias reales árabes. Aunque su lista de pacientes de alto nivel es muy confidencial, el Hospital Delfos se está adaptando rápidamente a sus demandas.

“La salud no lo es todo, pero sin ella todo lo demás es nada”, la cita de Arthur Schopenhauer aparece en el saludo digital de Joaquín Martí Sirvent, presidente del Hospital Delfos en Barcelona, en la web de la institución. Con más de 50 años de historia, es uno de los centros tradicionales de la sanidad privada en esa ciudad y autoridades sanitarias emiratíes confían en él para derivar pacientes hacia España tanto para tratamientos médicos como para intervenciones quirúrgicas,

revisiones y pruebas diagnósticas. Aunque cuentan con todo tipo de especialidades, sus servicios referenciales están en Cardiología, Urología, Cirugía y Oncología, así como en las unidades de diagnóstico médica “de la más alta tecnología y eficiencia”, afirma Juan José Pérez, director general del hospital. En verano de 2017, el hospital anunció una inyección de capital de 20 millones de euros que le permitirá crecer un 116%. Lo llaman DELFOS 2025 y entre los objetivos

está ampliar la superficie operativa a 25.000 m², añadiendo el espacio colindante al actual edificio en la parte alta de Barcelona. “El proyecto contempla el posicionamiento de nuestro hospital como referente, a nivel internacional, para el tratamiento de las patologías más complejas y de mayor incidencia en el bienestar de la sociedad”, asegura el director general. También está prevista la remodelación de diferentes áreas y servicios.



Para acomodarse a las necesidades del paciente internacional árabe, el Hospital Delfos ha diseñado e instalado suites integrales para la estancia del enfermo y del acompañante en dos ambientes diferenciados dentro del mismo contexto y espacio.

JUAN JOSÉ PÉREZ, DIRECTOR GENERAL DE HOSPITAL DELFOS

“El respeto a la intimidad individual prevalece por encima de cualquier otro interés”



PREGUNTA (P): ¿Cómo se adapta el Hospital Delfos a las exigencias del paciente árabe, especialmente el del Golfo? ¿Qué demanda? ¿Qué agradece? ¿Por qué elige ingresar en él y no, por ejemplo, en una clínica en Londres?

RESPUESTA (R): Como filosofía, el Hospital Delfos asume y potencia su servicio sanitario dentro de la máxima multiculturalidad, y dispone de equipos profesionales, tanto sanitarios como de confortabilidad, adaptados a las necesidades del paciente proveniente de todo el mundo árabe. Los que hemos atendido hasta hoy en nuestro hospital pueden dar fe del alto nivel asistencial y de atención personal que han gozado

en nuestra institución, y que marca un importante valor diferencial respecto a la que pueden recibir en otras clínicas y países.

P: ¿Coinciden los requisitos de las autoridades sanitarias emiratíes, HAAD y DHA, con las exigencias de los pacientes a los que envían?

R: Entendemos que sí, dado que son quienes mejor conocen la idiosincrasia y necesidades de sus ciudadanos y exigen el máximo nivel de trato personal y asistencial para ellos.

P: ¿Cuál es la estancia media del paciente árabe en Delfos y para qué tipo de tratamientos acude? ¿Cuáles

son los retos del hospital para adecuarse a su cultura cuando llega a Barcelona por motivos de salud?

R: Las estancias están muy vinculadas a la patología de cada paciente. Es difícil establecer medias. Procuramos que se ajuste al máximo a la recuperación de cada persona y evitarle así tiempo innecesario en clínica. El paciente árabe no difiere de ningún otro en el trato asistencial que le ofrecemos dentro de los más altos estándares de calidad. Nuestros equipos médicos, asistenciales y de restauración le proporcionan el máximo confort y atención dentro siempre de las características sociales, culturales y personales.

P: ¿Su mensaje para las autoridades sanitarias y pacientes de EAU?

R: Nuestro mensaje es sencillo. El Hospital Delfos es una institución sanitaria donde la atención, la calidad, la seguridad y la confortabilidad del paciente son lo primero. El respeto a la intimidad individual prevalece por encima de cualquier otro interés. Atendemos al paciente poniendo todos los medios humanos y asistenciales para que se encuentre como en su propia casa.



“A veces, sólo con mirarle al paciente a los ojos, sabes lo que necesita”

Un chill-out en la terraza del hospital

Amable, concienzuda, guapa, experimentada enfermera con el ojo puesto en el detalle, Roser Coca, responsable de Coordinación Operacional Asistencial en el Área Internacional del Hospital Delfos es capaz de remover cielo y tierra para que el paciente tenga todo el bienestar personal posible durante su estancia en el hospital. En el verano de 2017 llegó a acondicionar una terraza del centro para que uno de sus pacientes árabes se olvidara de su condición de paciente y se sintiese no sólo como un turista más de vacaciones en la ciudad, sino sencillamente como en casa. “La enfermedad y las estancias en el hospital nos iguala a todos”, dice Coca. “A veces, sólo con mirar al paciente a los ojos, sabes qué necesita. Nuestro trabajo es muy vocacional. Nos pasamos el día poniéndonos en el lugar de los otros”.



DR. ANTONI ARIAS, DIRECTOR DE SERVICIOS INTERNACIONALES DE SANT JOAN DE DÉU (SJD), BARCELONA

“Somos pioneros en el tratamiento oncológico infantil y juvenil”

Desde hace tres años las autoridades sanitarias de los Emiratos Árabes Unidos envían pacientes a SJD, uno de los hospitales pediátricos más antiguos de Europa

Sant Joan de Déu (SJD), el hospital materno infantil de referencia en España, el que más años tiene del Viejo Continente –150– tras GOSH en Londres, y hasta 2013 un desconocido en el Consejo de Cooperación del Golfo (CCG) recibe 50 peticiones semanales de pacientes internacionales, entre ellos emiratíes derivados por los distintos departamentos de salud de los EAU, atraídos por su especialización en medicina de alta complejidad y sus tasas de éxito; por ejemplo, 1,8% de mortalidad en cirugía cardíaca frente a la media europea de 4,5%.

“Nuestra línea más emblemática es la oncología”, afirma el Dr. Antoni Arias, su director de Servicios Internacionales, en esta entrevista realizada en la sala Hipócrates del Pediatric Cancer Center Barcelona. Será el único centro integral de atención a los pacientes oncológicos infantiles de Europa.

pital Clinic de Barcelona. Otro ejemplo es el intervencionismo cardíaco por cateterismo en recién nacidos o las arritmias cardíacas, tratadas por el Dr. Josep Brugada, experto mundial. También somos innovadores en las intervenciones de neurocirugía para la implantación de marcapasos cerebrales en

Fórum Pediátrico, el Outreach Program que puede conectar a hospitales y médicos emiratíes, con sus homólogos en Barcelona

¿Podemos ir a operar o a hacer visitas a EAU? Claro, pero en Barcelona hay mucho trabajo. Nuestros médicos no pueden viajar cada semana”, explica el Dr. Antoni Arias, director de Servicios Internacionales de SJD, quien destaca la demanda de apoyo en la transferencia de conocimiento especializado para desarrollar las capacidades médicas locales, si bien la infraestructura hospitalaria emiratí es del más elevado nivel. “Podemos colaborar en formación, investigación y desarrollo de programas con médicos nuestros que se desplacen a EAU y suyos que vengan a formarse a Barcelona. Hay un interés creciente hacia esta idea y hacia nuestro programa internacional (Outreach Program) Fórum Pediátrico, que ofrece servicios a hospitales, para contribuir a desarrollar sus capacidades locales”. SJD, que también ayuda en la resolución de casos clínicos externos, tiene tres videoconferencias diarias con hospitales de todo el mundo.

P: ¿Qué peso tienen los pacientes emiratíes en SJD?

R: Desde 2014, cuando empezamos a atender pacientes de EAU, la confianza en nuestro hospital ha ido aumentando y el volumen de pacientes creciendo. Han llegado casos muy complejos con síndromes de enfermedades raras, otros que han necesitado UCI, oftalmología... En Oriente Medio, España aún no es referente como destino médico, pero esta percepción está cambiando últimamente.

P: ¿Qué ofrecen frente a la competencia?

R: Tratamientos de igual calidad, o mejor, a los de EE UU, Alemania y Reino Unido. Tenemos muy buena posición en innovación, pero somos menos conocidos que Alemania, que lleva 30 años promocionándose, o que EE UU que lo ha hecho toda la vida...

Los emiratíes valoran la calidad del trabajo y los tratamientos punteros de SJD, además de nuestra flexibilidad para resolver problemas en tiempo récord y la forma de atender a los pacientes y sus familias. Para nosotros es tan importante el tratamiento médico más puntero y de calidad, como la experiencia que viven, que es difícil, y tratamos de que sea lo más llevadera posible y vivida con la mayor dignidad. Es lo que para nosotros significa nuestro principal valor, la hospitalidad. Para ello contamos con un programa específico que llamamos Hospital Amigo.

Especialidades

• ONCOLOGÍA

En especial los tratamientos innovadores en el neuroblastoma, el retinoblastoma, los tumores cerebrales y los tumores musculoesqueléticos como el sarcoma de Ewing.

• HEMATOLOGÍA

El tratamiento de las leucemias; en los próximos meses SJD podrá ofrecer los nuevos tratamientos pioneros con inmunoterapia.

• NEUROCIENCIAS

Neurología y neurocirugía. Por ejemplo, implantación de marcapasos cerebrales para evitar movimientos descontrolados y los tratamientos quirúrgicos de la epilepsia.

• **CARDIOLOGÍA Y CIRUGÍA CARDIACA**
Con el tratamiento de las malformaciones congénitas y las arritmias infantiles.

• ORTOPEDIA

Tradicionalmente muy potente en SJD. Malformaciones congénitas, cirugía ortopédica tumoral, de cáncer de huesos, de extremidades, etc.

• **ENFERMEDADES RARAS**
Metabólicas, genéticas...

• **MEDICINA Y CIRUGÍA FETAL**

• **OFTALMOLOGÍA**



Un paciente infantil se entretiene en el hall de entrada de SJD

PREGUNTA (P): Son especialistas en la alta complejidad. ¿Algún ejemplo?

RESPUESTA (R): Los embarazos y partos de alto riesgo, incluida la cirugía fetal: intervenciones con el feto aún dentro de la madre, bien por vía laparoscópica, bien extrayéndolo, operándolo y volviéndolo a introducir en el vientre. Tenemos uno de los grupos más punteros a nivel mundial, con el Dr. Eduard Gratacós a la cabeza, desarrollado junto con el Hos-

las distonías y en tratamientos de epilepsia.

P: Destacan en...

R: Estamos creando el Pediatric Cancer Center Barcelona, apoyados por la sociedad civil y diversas instituciones emblemáticas: Fundación Fútbol Club Barcelona, Fundación Leo Messi y otras. Será el Hospital Oncológico más importante de Europa por volumen de pacientes y cartera de tratamientos. Ya atendemos casos derivados de

un ensayo clínico para combatir el llamado ‘tumor de desarrollo’, que tiene su origen en el crecimiento del niño.

El neuroblastoma es de los más frecuentes. Lo estamos tratando con inmunoterapia: la vacuna contra el cáncer. Toda una innovación en la que hemos participado en el ensayo clínico con los hospitales más avanzados a nivel mundial, a través de uno de nuestros oncólogos más prominentes, el Dr. Jaume Mora, formado aquí, pero también en EE UU, en el Memorial Sloan Kettering Cancer Center (MSKCC). Fuimos el único

hospital no americano del estudio. En casos sin solución, la terapia desarrollada supone una mejora del índice de supervivencia entre un 40%-50% superior al existente.

Importante para los pacientes es el concepto de trabajo multidisciplinar entre todas las especialidades pediátricas: son más de 400 médicos especializados en las edades infantiles y juveniles que trabajan juntos. Recuerdo un paciente emiratí que precisó la consulta de 13 especialistas y todos estaban en el hospital, sin tener que mover al paciente.

PEDRO RICO, DIRECTOR GENERAL DE OPERACIONES DE QUIRONSAJUD

“La mejor forma de presentar nuestra marca en EAU era abrir un outlet, invertir y comprometernos con el país”

El mayor grupo sanitario en España abrió en noviembre de 2017 su primera clínica oftalmológica en Dubái, con personal médico 100% español.



Pedro Rico es médico internista y director general de Operaciones de Quirónsalud, primer grupo sanitario español, producto de varias fusiones empresariales, y octava empresa española por número de trabajadores en nómina: más de 30.000. Los pacientes VIP son usuarios habituales de sus hospitales: Rúber Internacional, Quirón, Dexeus, Teknon. Entre los nombres más relevantes que han escogido a Quirónsalud se encuentra, por ejemplo, el Rey Emérito Don Juan Carlos.

PREGUNTA (P): ¿Cómo va la clínica de Dubái y qué buscaban?

RESPUESTA (R): Hemos comenzado la actividad en el pasado mes de octubre y ya estamos realizando bastantes intervenciones quirúrgicas. Hemos cerrado acuerdos con todas las aseguradoras locales y vemos el mercado con otros ojos. Queríamos promocionar la sanidad española y que fuera una oportunidad para vender nuestros hospitales. La mejor forma de presentar nuestra marca en EAU era abrir un outlet, invertir y comprometernos con el país, que el paciente experimentara cómo hacemos las cosas y las autoridades percibieran nuestro interés no sólo en atraer turismo de salud hacia España, sino en desarrollar la asistencia sanitaria en Dubái. Al llegar vimos que EAU es un hub sanitario con enorme potencial. Nuestra estrategia ha cambiado. Hay mucha gente preguntando, mucho movimiento e instituciones pidiendo firmar acuerdos. La clínica es una pequeña plataforma para crecer y otear oportunidades. El apoyo de nuestro socio local está siendo clave.

P: ¿Oportunidades en otros emiratíes?

R: Muchísimos emiratíes siguen viajando al extranjero por salud.

Puede ser la inercia cultural y la única forma de cambiarla es que la gente constate que no hace falta ir a otro país. Repetir con una clínica similar en otro emirato podría ser un movimiento interesante. Dependerá del éxito en Dubái. La apertura de clínicas de día quirúrgicas –ya sea de oftalmología o de otras especialidades– podría ser una línea de trabajo.

P: ¿Importa mucho el turismo de salud para Quirónsalud?

R: Hemos cerrado 2017 con una facturación por atención a pacientes

“En los dos últimos años ha habido un crecimiento muy llamativo de kuwaitíes y emiratíes en Barcelona, el destino más atractivo, aunque también en Madrid. Quienes conocían la oftalmología en Barcelona han comprobado la calidad de los hospitales españoles y están probando nuevas especialidades”

internacionales de unos 70 millones de euros. De ellos, cerca de 10 millones son puramente de turismo de salud, principalmente del Golfo, del norte de África y de Rusia. En los dos últimos años ha habido un crecimiento muy llamativo de kuwaitíes y emiratíes en Barcelona, el destino más atractivo, aunque también en Madrid. Quienes conocían la oftalmología en Barcelona han comprobado la calidad de los hospitales españoles y están probando nuevas especialidades.

P: ¿Cuál es el ticket medio internacional de Quirónsalud?

R: Para turismo médico es de aproximadamente unos 20.000 euros. Eligen España para tratamientos de alta complejidad e intervenciones quirúrgicas. En el caso de Emiratos Árabes Unidos, nuestras especialidades más demandadas son oftalmología y traumatología, pero estamos intentando que nos conozcan por otras especialidades. Por ejemplo en oncología, los hospitales españoles tienen una nivel de profesionales y de inversión en última tecnología de primer nivel mundial. Podemos sentirnos muy orgullosos de nuestros médicos y enfermeras. Son de lo mejor del mundo.

The excellence your health needs, wherever you are

Broad network of health centers and medical specialties

Cutting-edge technology, commitment to innovation and research, top medical staff and personalized treatment are the building blocks that our excellence is founded upon.

This is why Quirónsalud is the leading provider of medical services in Spain, offering you the best care for your health and the health of your family.

We feature over 45 hospitals.

