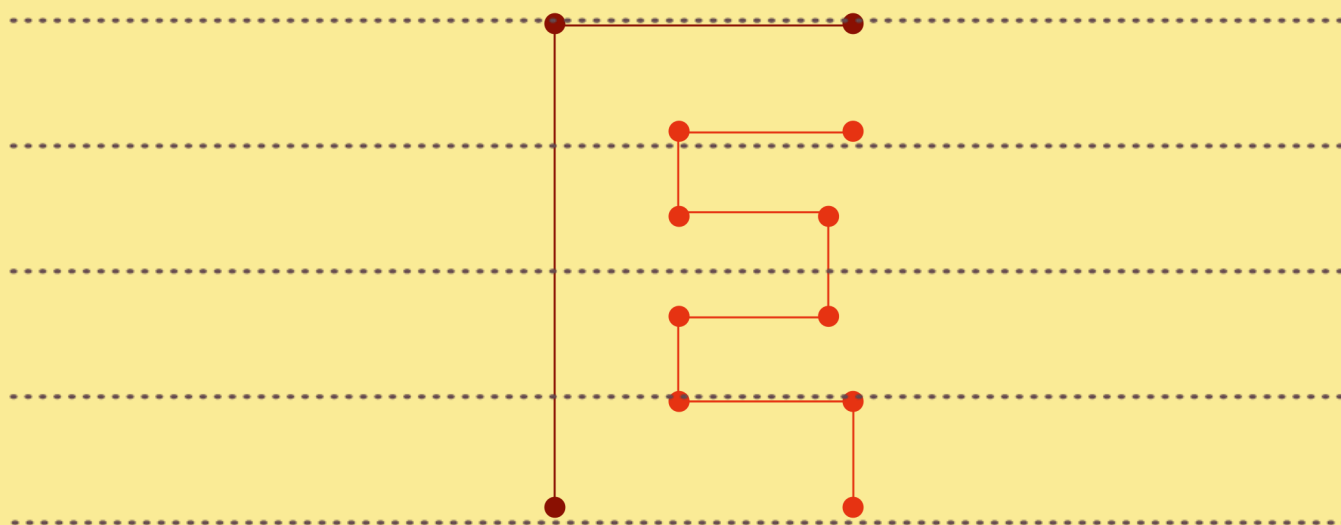




Estudi Turisme mèdic Regne Unit 2024

Metodologia



Objectiu

Anàlisi de la competitivitat del mercat britànic com a destí de turisme mèdic, per tal d'identificar fortaleeses, febleses i oportunitats per posicionar Barcelona com a referent internacional en aquest sector, dins del projecte Barcelona Medical Destination.



Metodologia

L'estudi s'ha fet seguint un procés d'entrevistes i de recerca de publicacions realitzades per organitzacions del país, agents i webs rellevants per al desenvolupament del turisme mèdic.

Realització

Juliol 2024.

Turisme mèdic Regne Unit

Introducció

El turisme mèdic és una tendència global en creixement, impulsada per la recerca de tractaments de qualitat, reducció de costos i l'absència de llistes d'espera. El Regne Unit destaca com a destí per la seva reputació sanitària, professionals altament qualificats i infraestructura avançada, tant pública com privada

Objectiu

L'estudi analitza el mercat sanitari britànic amb especial atenció al turisme mèdic. L'objectiu és avaluar la competitivitat d'aquest mercat com a destí de turisme mèdic, per tal d'identificar fortaleeses, febleses i oportunitats per posicionar Barcelona com a referent internacional en aquest sector, dins del



Sistema sanitari britànic

El sistema sanitari del Regne Unit està dominat pel Servei Nacional de Salut (NHS), un sistema públic, amb un sector privat més petit. L'NHS no és una única entitat, sinó que es divideix en quatre sistemes autònoms: NHS Anglaterra, Escòcia, Gal·les i Irlanda del Nord, amb certes diferències regionals.

El model de l'NHS es basa en tres nivells d'atenció:

- * **Atenció primària:** Primer contacte amb el metge de capçalera (GP), cures bàsiques i prevenció.
- * **Atenció secundària:** Hospitals i especialistes.
- * **Atenció terciària:** Serveis molt especialitzats (com trasplantaments o neurocirurgia).

A Anglaterra, el sistema és complex i inclou diversos organismes:

- * **Departament de Salut i Atenció Social (DHSC):** Estableix la direcció estratègica.
- * **NHS England:** Gestiona l'atenció primària i serveis especialitzats.
- * **Grups de Comissionat Clínic (CCGs):** Formats per metges de capçalera que planifiquen serveis locals.

Turisme mèdic Regne Unit

Sistema sanitari britànic

* **NHS Trusts i Foundation Trusts:**

proporcionen serveis hospitalaris; els Foundation Trusts tenen més autonomia.

* **Public Health England:** treballa en prevenció i promoció de la salut pública.

* **Consells de Salut i Benestar:** coordinen serveis entre autoritats locals i l'NHS.

El sistema es troba en evolució constant amb reformes destinades a millorar la qualitat i l'eficiència dels serveis.

Sistema sanitari privat

El sector sanitari privat al Regne Unit és una xarxa independent d'hospitals, clíniques i professionals finançada mitjançant assegurances privades de salut o pagaments directes dels pacients.

Aquest sistema ofereix accés més ràpid als tractaments, amb més comoditats i temps d'espera reduïts en comparació amb l'NHS. No obstant això, té un cost elevat, i no tothom hi pot accedir.

Tipus d'establiments del sector privat:

* **Hospitals independents:** centres amb una àmplia oferta de serveis diagnòstics i tractaments, sovint especialitzats (p. ex. cardiologia, ortopèdia, cirurgia estètica).

* **Clíniques privades:** instal·lacions més petites centrades en serveis específics com odontologia, fisioteràpia o salut mental.

* **Empreses asseguradores de salut:** ofereixen plans d'assegurança que cobreixen tractaments en centres privats.

Els pacients opten per escollir aquest tipus d'atenció per reduir esperes, tenir més opcions i gaudir d'un entorn de tractament més personalitzat. El finançament prové directament del pacient o de la seva assegurança privada.

La Comissió de Qualitat Assistencial (CQC) regula els hospitals i clíniques privades a Anglaterra, i certifica que compleixin els estàndards exigits de qualitat i seguretat.

Turisme mèdic Regne Unit

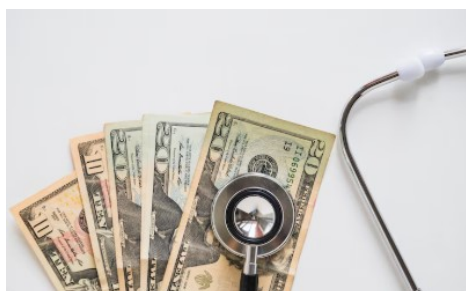
Sistema sanitari britànic

Despesa sanitària

L'any 2023, la despesa sanitària al Regne Unit va representar el 10,9% del PIB, amb una lleugera baixada respecte a l'11,1% del 2022, deguda al major creixement econòmic en comparació amb la despesa en salut. En total, es van destinar uns 292.000 milions de lliures a l'atenció sanitària, incloent tant despesa pública com privada, però sense comptar les inversions en capital.

Durant el període 2019-2021, la despesa va augmentar notablement a causa de la covid-19, amb més recursos dedicats a cures intensives, rehabilitació i subministraments mèdics. A partir del 2022, la situació es va estabilitzar amb una lleugera reducció de la despesa, reflex de l'adaptació postpandèmica i de certs ajustos pressupostaris.

A més, destaca un augment progressiu de la despesa en prevenció, que mostra un canvi d'estratègia envers la promoció de la salut i la reducció de costos futurs.



Creixement històric i implicacions

Des de l'any 1955, la despesa sanitària ha crescut de manera sostinguda, amb pics després de la crisi del 2008 i durant la pandèmia. Aquest augment planteja reptes de sostenibilitat i exigeix una gestió eficient dels recursos.

La despesa ha passat de menys de 20.000 milions de lliures a mitjan segle XX a més de 260.000 milions el 2021-2022.

Aquest creixement ha estat progressiu però desigual. Fins a la meitat dels anys 70, l'increment va ser moderat; a partir d'aleshores es va accelerar, especialment a principis dels 2000 i després de la crisi financera del 2008-2009. Els anys 2021-2022, la pandèmia de la covid-19 va provocar un salt extraordinari en la despesa, amb finançament addicional.

Entre les causes d'aquest augment sostingut hi trobem el creixement de la població, els avenços tecnològics, l'increment dels costos mèdics i unes majors expectatives socials pel que fa als serveis sanitaris.

Turisme mèdic Regne Unit

Sistema sanitari britànic

Aquest patró de creixement intensifica el debat sobre la sostenibilitat a llarg termini de la despesa sanitària. Les crisis, com la pandèmia o les recessions econòmiques, han demostrat la necessitat de comptar amb mecanismes de finançament sòlids i polítiques eficients per afrontar situacions imprevistes sense comprometre altres àrees de la despesa pública.

En resum, la trajectòria històrica de la despesa en salut al Regne Unit reflecteix l'evolució de les necessitats sanitàries i l'impacte de factors externs, destacant la importància d'una planificació estratègica i sostenible del sistema de salut.

Reptes de rendiment en la sanitat pública

L'NHS afronta problemes com llargues llistes d'espera, dificultats d'accés a GPs i dentistes, esgotament del personal i capacitat limitada. La pandèmia ha agreujat aquests problemes, i la recuperació és lenta.

Tot i ser considerat durant anys un sistema de referència internacional, l'NHS d'Anglaterra fa temps que afronta reptes estructurals i de rendiment. L'envelliment i el creixement de la població, l'augment dels costos mèdics i la pressió sobre els serveis han anat minvant la seva eficiència, especialment durant els últims 15 anys.

La pandèmia de la covid-19 va agreujar significativament la situació, provocant una caiguda dramàtica en el rendiment del sistema. Encara que hi ha hagut algunes millores, el retorn als nivells prepandèmics encara no s'ha assolit.

Els principals reptes actuals inclouen:

- * **Llargues esperes hospitalàries:** Els pacients sovint pateixen retards importants per accedir a tractaments hospitalaris, un problema que ja existia abans de la pandèmia i que ara s'ha intensificat.
- * **Dificultat per aconseguir cites amb metges o dentistes:** L'accés a l'atenció primària s'ha convertit en un obstacle, evidenciant la necessitat de millorar la disponibilitat i l'accessibilitat.

Turisme mèdic Regne Unit

Sistema sanitari britànic

* **Demanda acumulada de serveis:**

L'endarreriment de tractaments durant la pandèmia ha generat una demanda elevada, que exerceix una forta pressió sobre el sistema.

* **Esgotament del personal sanitari:**

L'augment de la càrrega laboral i l'estrès han portat al desgast i cansament del personal, fet que posa en risc la qualitat de l'atenció.

* **Reducció de la capacitat sanitària i social:**

Els serveis d'atenció sanitària i social han patit una reducció de capacitat, dificultant la resposta a les necessitats dels pacients i de les comunitats.

En conjunt, el sistema públic sanitari es troba en una etapa crítica, que exigeix reformes estructurals i suport sostingut per recuperar-ne el rendiment i garantir una atenció de qualitat.

Circuit de pagaments

Sector Públic: Finançament de l'NHS

El finançament de la sanitat pública al Regne Unit prové principalment dels impostos, especialment de tres fonts principals:

- * **Impost sobre la renda**
- * **Cotitzacions a la Seguretat Social**
- * **Impost sobre el Valor Afegit (IVA)**

Aquests tres impostos representen aproximadament **dos** terços del finançament sanitari.

El circuit de finançament de l'NHS a Anglaterra funciona de la següent manera:

* **Departament de Salut i Atenció Social**

(DHSC): Estableix el pressupost global (el 2022/23 era de 169.900 milions de lliures).

* **NHS England:** Rep la major part del pressupost (151.500 milions) i coordina la planificació i execució dels serveis.

* **Consells Integrats de Cures:** Reben 107.800 milions per gestionar serveis locals segons les necessitats de la població.

* **Comissions directes de l'NHS England:** 29,800 milions s'utilitzen per a serveis especialitzats, pràctiques generals i altres funcions nacionals.

* **Projectes centrals:** La resta del pressupost es destina a programes com la vacunació o els cribratges.



Turisme mèdic Regne Unit

Sector privat

El sector sanitari privat al Regne Unit ha viscut un creixement notable el 2023, amb 898.000 ingressos hospitalaris, que representen un augment del 7% respecte al 2022. Aquest increment s'associa principalment a les llistes d'espera rècord de l'NHS, que han empès moltes persones a buscar alternatives en el sector privat.

Segons PHIN (Private Healthcare Information Network), aquest augment afecta tant a pacients amb assegurança privada com a autopagats, amb xifres que han assolit màxims històrics.

Tendències clau:

- * **Recuperació post-covid:** Tot i el descens d'ingressos el 2020, provocat per la pandèmia, el sector s'ha recuperat ràpidament des del 2021.
- * **Augment d'assegurats:** L'ús d'assegurances privades ha crescut de manera constant, i el 2022 va superar els nivells pre pandèmics.
- * **Increment d'autopagaments:** Des del 2021, cada cop més pacients opten per pagar directament, sovint per evitar esperes o accedir a un servei més ràpid.

Implicacions:

El sector privat mostra una resiliència destacada i un mercat en expansió, tant en assegurances com en serveis d'autopagament. Aquest creixement pot requerir més capacitat assistencial i inversions en infraestructures per cobrir la demanda creixent.

Circuit de pagaments

El finançament en el sector privat es basa principalment en pagaments directes dels pacients (autopagament) i assegurances mèdiques privades.

Segons les dades recents (2019-2023):

- * **Admissions privades:** han crescut un 15% respecte del 2019, el que indica una demanda creixent.
- * **Admissions per autopagament:** han augmentat un 39% des del 2019, arribant a xifres rècord. Això reflecteix un canvi de comportament dels pacients, que prefereixen pagar per evitar esperes o millorar la qualitat del servei.
- * **Admissions cobertes per assegurances privades:** han augmentat un 7% des del 2019, arribant també a nous màxims.

Turisme mèdic Regne Unit

Sector privat

Aquestes dades mostren una tendència clara cap a l'ús creixent del sector privat, impulsada per:

Les llargues llistes d'espera al sistema públic.

La percepció de major qualitat i rapidesa en l'atenció privada.

Una disposició més gran dels pacients a invertir en la seva pròpia salut.

Distribució per edats

Els nens (0-9 anys) representen el grup més nombrós destacant la importància dels serveis pediàtrics, seguits per adults de 30 a 69 anys.

Finalment, i en menor proporció es troba el grup de gent gran, majors de 70 anys, però amb necessitats sanitàries específiques que poden requerir serveis adaptats.

Especialitats mèdiques més sol·licitades

- * **Endoscòpia digestiva superior**
- * **Colonoscòpia diagnòstica i terapèutica**
- * **Reemplaçaments de maluc i genoll**
- * **Reparacions d'hèrnia**

Col·laboracions públicoprivades

El Regne Unit és pioner en col·laboracions públicoprivades (PPPs). L'NHS deriva pacients a hospitals privats per reduir llistes d'espera i col·labora amb el sector privat en recerca, desenvolupament i serveis especialitzats.

Hospitals destacats

- * **Spire Healthcare:** 39 hospitals, especialitats com ortopèdia, oncologia i fertilitat.
- * **HCA:** Xarxa a Londres i Manchester, amb serveis d'alta complexitat i suport a pacients internacionals.
- * **Circle Health Group:** Més de 50 centres i 6.000 consultors.
- * **Ramsay Health:** Present a 9 països, amb serveis que van de l'atenció primària a la cirurgia complexa.

Nivell de preus

La majoria dels tractaments han experimentat un augment del cost al llarg de l'any. Aquesta tendència indica un augment general dels costos sanitaris privats al Regne Unit.

Turisme mèdic Regne Unit

El mercat del turisme mèdic

Situació del sector

El sector està valorat en **30.818 M\$ (2024)** i es preveu que arribi als **122.528 M\$ el 2034** (CAGR 14,8%). El creixement es deu a la qualitat sanitària, la recerca mèdica i la infraestructura privada.

Factors impulsors

El Regne Unit s'està consolidant com una destinació atractiva per al turisme mèdic gràcies a la qualitat de la seva infraestructura sanitària privada, l'alta qualificació dels professionals i l'accés a tractaments avançats. Hi ha diversos factors que contribueixen al creixement del turisme mèdic al Regne Unit. L'augment de pacients procedents de països amb sistemes sanitaris menys desenvolupats, així com l'expansió dels serveis de consergeria mèdica, han impulsat aquest creixement. A més, la reputació del Regne Unit en recerca i innovació mèdica reforça la seva posició com a líder global en aquest àmbit. Tot i alguns reptes reguladors, el sector ofereix bones perspectives de creixement i genera oportunitats econòmiques importants per al futur pròxim.

Estratègies de màrqueting:

Els proveïdors britànics participen en fires internacionals, utilitzen estratègies de màrqueting digital i col·laboren amb agències de viatges per captar pacients.

Hospitals destacats

Vendes i previsió del turisme mèdic

Entre el 2019 i el 2023, el turisme mèdic al Regne Unit va créixer amb una taxa anual del 14,6%, impulsat per l'atenció sanitària de qualitat, una moderna infraestructura i professionals especialitzats. El país ha atret pacients internacionals per a tractaments d'ortopèdia, oncologia i cirurgia estètica. De cara al període 2024-2034, s'espera que la demanda continuï augmentant, a causa de l'envelliment de la població mundial, l'augment de malalties cròniques i la cerca d'atenció mèdica especialitzada a l'estranger. Davant d'aquest escenari, les empreses de salut britàniques estan invertint en tecnologia i promoció per captar més pacients internacionals.

Turisme mèdic Regne Unit

El mercat del turisme mèdic

Competència i diferenciació

Els hospitals britànics competeixen oferint serveis personalitzats, tecnologia avançada i professionals acreditats. Les regulacions i aliances són claus per mantenir la competitivitat.

El turisme mèdic al Regne Unit opera en un entorn molt competitiu, en el qual la qualitat assistencial, la tecnologia avançada i l'atenció personalitzada són claus per diferenciar-se. Els hospitals britànics posen èmfasi en la qualificació del seu personal, l'accessibilitat dels serveis i una atenció centrada en el pacient per atraure clients internacionals. A més, les regulacions públiques, les estratègies de màrqueting i les col·laboracions institucionals influeixen fortament en la capacitat d'atraure i fidelitzar pacients.

Sectors líders

Els serveis terapèutics (58%) i ortopèdics (26%) lideren el mercat. L'ortopèdia és especialment atractiva per la seva qualitat i temps de recuperació reduït.

Els serveis terapèutics, que cobreixen diverses especialitats mèdiques, atrauen una gran varietat de pacients i contribueixen decisivament al creixement del sector.

Target dels pacients

Regne Unit: mercat receptor

El 2021, el Regne Unit va rebre unes 34.000 visites de residents estrangers que hi van viatjar per rebre tractament mèdic. La major part d'aquestes visites (21.000) provenien de 15 països de la UE, la qual cosa mostra un clar domini d'aquest grup. En molts casos, es tracta de ciutadans britànics residents a l'estranger que tornen per ser atesos al seu país d'origen, aprofitant la confiança en el sistema sanitari britànic o la cobertura de l'NHS.

El trimestre amb més afluència va ser l'últim de l'any (octubre-desembre), amb 17.000 visites, fet que podria indicar una concentració de tractaments en aquesta època.

En comparació, les visites provinents d'altres regions (com la resta d'Europa, Amèrica del Nord i altres parts del món) van ser molt menors, amb un total combinat de només 12.000.

Les dades mostren un fort pes del turisme mèdic intraeuropeu i indiquen que molts pacients utilitzen el Regne Unit com a referent mèdic, especialment al final de l'any.

Turisme mèdic Regne Unit

El mercat del turisme mèdic

Regne Unit: mercat emissor

El 2022, uns **348.000** residents del Regne Unit **van viatjar a l'estranger** per rebre tractament mèdic, segons l'Office for National Statistics. Aquesta tendència es veu impulsada pels llargs temps d'espera a l'NHS i els elevats costos de la sanitat privada al país. Els tractaments més habituals són els **cosmètics, dentals i ortopèdics**, així com **cirurgies generals**. Països com Lituània, Hongria i Espanya s'han convertit en destinacions destacades per la seva proximitat, preus competitius i bona reputació mèdica.

Aquest fenomen mostra que cada cop més britànics opten per **tractaments mèdics essencials a l'estranger**, no només per raons estètiques, sinó buscant solucions més ràpides i assequibles davant la saturació del sistema de salut nacional.

Perfil del pacient britànic

Els pacients britànics que opten per rebre tractament mèdic a l'estranger ho fan principalment per raons d'elegibilitat, no disponibilitat de serveis l'NHS o motius econòmics.

Sovint, els tractaments buscats a fora són aquells que no estan coberts pel sistema públic (com cicles addicionals de FIV) o que impliquen llargues llistes d'espera. A més del cost, també influeixen factors com la reputació mèdica, vincles familiars o culturals amb el país de destinació.

Factors clau que defineixen la destinació del pacient

- * **Hipòtesi 1:** Molts pacients que viatgen a **Polònia i Romania** no són només turistes mèdics, sinó immigrants que resideixen al Regne Unit i aprofiten els viatges a casa per fer-se tractaments, especialment dentals. El vincle cultural i lingüístic facilita aquesta tria.
- * **Hipòtesi 2: Hongria**, tot i tenir una comunitat immigrada més petita al Regne Unit, destaca com a destí per la qualitat i especialització mèdica, especialment en tractaments dentals i estètics, fet que li ha permès construir una reputació internacional forta.

Aquestes tendències mostren que tant la demografia migratòria com la reputació especialitzada dels països influeixen en els patrons de turisme mèdic del Regne Unit.

Turisme mèdic Regne Unit

El mercat del turisme mèdic

Plataformes per captar clients

Els pacients que busquen tractaments mèdics a l'estranger utilitzen diferents canals per trobar opcions adequades. Les eines digitals, les agències especialitzades i el bocaorella són claus en el procés de decisió i selecció.

Canals principals utilitzats pels pacients:

* Plataformes digitals de turisme mèdic:

Plataformes com Balsamee connecten pacients amb professionals mèdics d'arreu del món, gestionant tot el procés: des de la selecció de l'especialista fins a videotrucades, càrrega d'informes mèdics i gestió del viatge. Aquestes plataformes són especialment útils per accedir a tractaments no disponibles o molt cars al país d'origen.

* **Recerca en línia:** Molts pacients inicien la cerca a través de Google, webs d'hospitals privats, agències de turisme mèdic o l'Associació Independent de Proveïdors de Salut (IHPN), que facilita la cerca d'hospitals segons ubicació i especialitat.

* **Recomanacions personals:** El bocaorella (d'amics, familiars o metges) juga un paper influent, sobretot quan es tracta de confiança en la qualitat i l'experiència prèvia.

* Agències de viatge especialitzades:

Agències com Asthetica, que organitzen viatges per a cirurgia estètica a països com Turquia, ofereixen serveis integrals: des de la planificació del viatge fins a l'atenció postoperatòria, amb personal mèdic de suport també al Regne Unit.

Estratègies dels hospitals per atraure pacients internacionals:

* **Col·laboració amb agències de turisme mèdic** per ampliar la seva visibilitat global.

* **Publicitat en línia dirigida** cap a pacients potencials interessats en tractaments específics.

* **Presència digital sòlida**, amb webs accessibles, multilingües i amb informació detallada sobre serveis, costos i testimonis reals.

Comercialització via assegurances i intermediaris

* Integració amb assegurances

internacionals: Molts centres mèdics britànics col·laboren amb asseguradores globals per formar part de les seves xarxes, fet que permet als pacients cobrir part o la totalitat del cost del tractament al Regne Unit.

Turisme mèdic Regne Unit

El mercat del turisme mèdic

* Paquets personalitzats de turisme mèdic:

Gràcies a aquestes aliances, s'ofereixen paquets a mida que inclouen despeses mèdiques, viatge, allotjament i altres serveis per a tractaments com el càncer, la fertilitat o la cirurgia estètica, amb l'objectiu de millorar la comoditat i rendibilitat per als pacients assegurats.

Intermediaris

* **Agències de turisme mèdic:** Aquestes agències especialitzades connecten pacients amb hospitals adequats i ajuden en l'organització de viatges, visats i logística mèdica.

* **Xarxes globals de salut (Global Healthcare Networks):** La integració en aquestes xarxes amplia l'abast dels hospitals britànics, facilitant connexions amb asseguradores, agències i serveis de derivació de pacients.

Beneficis clau de la comercialització a través d'assegurances i intermediaris

* **Ampliació de la base de pacients:** Permet arribar a un públic internacional més diversificat, especialment aquells que busquen serveis mèdics especialitzats al Regne Unit.

* **Simplificació del viatge del pacient:** Les col·laboracions faciliten l'experiència del pacient, des del primer contacte fins al retorn al país d'origen, agilitzant tràmits i reclamacions.

* **Millora de la reputació:** Associar-se amb entitats reconegudes reforça la credibilitat dels hospitals, fent-los més atractius per als pacients estrangers.

Marques clau de turisme mèdic al Regne Unit

* **Metta Health Ltd.:** Ofereix serveis integrals, des de la consulta inicial fins a l'allotjament i trasllats. Tractaments: cirurgia estètica, dental, ginecologia, oncologia, entre d'altres.

* **International Health Plus (IHP):** Centres a Londres, Dubai, Grècia i Praga. Especialitzats en fertilitat, cirurgia general, ortopèdia i odontologia. Ofereixen coordinació personalitzada i serveis a domicili.



Turisme mèdic Regne Unit

El mercat del turisme mèdic

Associacions similars a BMD

- * **Medical Repatriation UK:** Ofereix serveis de repatriació mèdica i coordinació integral per a pacients internacionals.
- * **British Global and Travel Health Association (BGTHA):** Xarxa multidisciplinària que promou la salut global i ofereix recursos educatius.
- * **MedicalTourism.com:** Plataforma global amb informació, guies i recursos per a pacients i professionals del sector.

Acords bilaterals

El Regne Unit té acords que permeten als seus residents accedir a atenció mèdica amb cobertura parcial o total quan viatgen a determinats països, especialment dins de la Unió Europea, Suïssa i altres territoris.

Països de la UE i Suïssa:

- * **Targeta GHIC (Global Health Insurance Card):** Els residents al Regne Unit poden utilitzar aquesta targeta per obtenir tractament mèdic gratuït o amb descompte en països de la UE i a Suïssa.
- * **Targeta EHIC (European Health Insurance Card):** En alguns casos, també es pot utilitzar aquesta targeta amb la mateixa finalitat dins la UE.

- * **La targeta GHIC** també és vàlida per a residents amb nacionalitat de la UE, Suïssa o el Regne Unit per accedir a serveis mèdics a Suïssa.

Visat mèdic al Regne Unit

Els visitants poden estar fins a 6 mesos per rebre tractament mèdic privat:

Requisits generals: Visitant estàndard, acreditar el tractament i sol·licitar visat si cal.

Tractament privat: Demostrar la necessitat mèdica, tenir fons per pagar, consultes en curs i garantir la sortida després del tractament. Cal una carta mèdica amb el diagnòstic, cost i durada del tractament.

Tractament NHS: Cal autorització del govern del país del pacient confirmant el pagament.

Donació d'òrgan: Només es permet a familiars genètics o persones amb una relació estreta. Cal una carta que acrediti la coincidència, relació i detalls del trasplantament.

Estades més llargues: Per a tractaments de més de 6 mesos, cal sol·licitar un visat de Visitant estàndard fins a 11 mesos abans (cost £200) i es pot demanar pròrroga de fins a 6 mesos (cost £1.000).

Turisme mèdic Regne Unit

El mercat del turisme mèdic

Conclusions

El Regne Unit s'està consolidant com un destí líder en turisme mèdic, gràcies a la seva infraestructura privada de qualitat, professionals altament qualificats i prestigi mèdic. Aquest sector es preveu que creixi notablement en els pròxims anys, atraient pacients internacionals per la combinació d'excel·lència i conveniència.

Per posicionar Barcelona com a destinació destacada, és clau implementar estratègies de màrqueting digital, compartir experiències positives, fomentar la col·laboració entre salut, turisme i govern, i millorar infraestructures i serveis. Aquesta col·laboració intersectorial pot impulsar un creixement sostenible i augmentar la competitivitat internacional de la ciutat en turisme mèdic.

- * **Destí de primer nivell:** El Regne Unit es consolida com un destí destacat en turisme mèdic, amb un creixement esperat en els pròxims anys gràcies a la seva infraestructura mèdica privada i comoditat.
- * **Professionals qualificats:** La presència de metges altament especialitzats i l'excel·lència en formació i recerca reforcen la seva reputació internacional.
- * **Infraestructura sanitària:** Les instal·lacions modernes i els estàndards elevats atrauen pacients internacionals i generen ingressos creixents.
- * **Atractiu global:** El conjunt de qualitat, professionalitat i facilitats fa del Regne Unit un destí atractiu i fiable per al turisme mèdic.
- * **Estratègies per a Barcelona:** Per posicionar Barcelona com a destinació de turisme mèdic cal impulsar el màrqueting digital, compartir testimonis, fomentar col·laboracions i millorar serveis.
- * **Col·laboració intersectorial:** La cooperació entre sanitat, turisme i govern és clau per augmentar la competitivitat i impulsar el creixement sostenible a Barcelona.

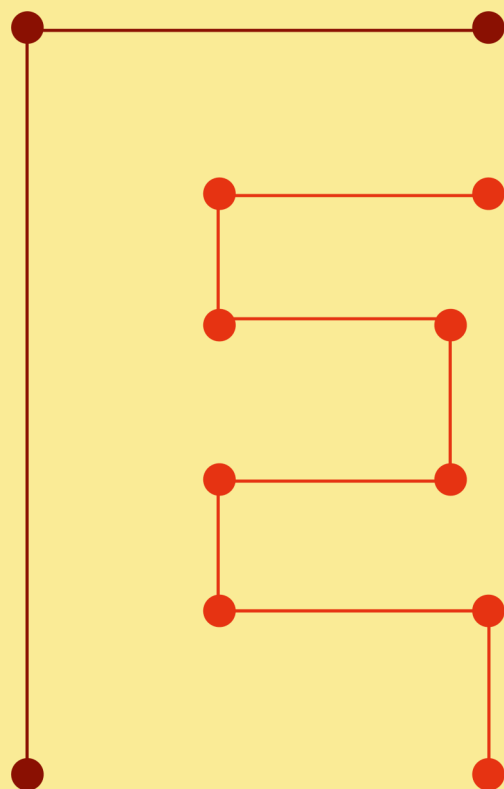
Turisme mèdic Regne Unit

El mercat del turisme mèdic

Recomanacions per a Barcelona

Per posicionar Barcelona com un referent en turisme mèdic, és fonamental destacar la qualitat i acreditació dels seus hospitals privats, oferir tractaments competitius i garantir una atenció multilingüe i personalitzada. A més, la promoció de la ciutat com a destinació atractiva, juntament amb aliances estratègiques amb actors del sector de la salut i el turisme del Regne Unit, reforçarà la confiança dels pacients internacionals. Complementar aquestes accions amb testimonis reals, formació contínua i una presència digital potent permetrà augmentar la visibilitat i l'atractiu de Barcelona, impulsant així el creixement sostenible del turisme mèdic a la regió.

- * **Alta qualitat i acreditació:** Posar en valor els alts estàndards i les acreditacions internacionals dels hospitals privats de Barcelona, comparables als del Regne Unit.
- * **Serveis multilingües:** Garantir que el personal mèdic i administratiu parli anglès i altres idiomes rellevants per facilitar la comunicació amb pacients britànics.
- * **Serveis mèdics integrals:** Oferir una àmplia gamma d'especialitats i tractaments avançats, especialment els més demandats internacionalment (cirurgia estètica, ortopèdia, fertilitat).
- * **Atenció personalitzada:** Emfatitzar una experiència adaptada amb plans personalitzats, habitacions privades i facilitat en reserves i temps d'espera reduïts.
- * **Promoció de Barcelona com a destinació:** Posicionar la ciutat, destacant-ne els atractius.
- * **Col·laboracions i xarxes de referència:** Establir aliances amb proveïdors de salut, asseguradores i agències de turisme mèdic del Regne Unit per facilitar referències i processos.
- * **Testimonis i històries d'èxit:** Compartir experiències positives de pacients britànics per generar confiança i credibilitat.
- * **Webinars i seminaris educatius:** Organitzar sessions en línia per explicar tractaments, casos reals i resoldre dubtes amb experts.
- * **Màrqueting digital i presència en línia:** Invertir en SEO, publicitat a xarxes socials i col·laboracions amb plataformes de turisme mèdic dirigides al públic britànic.



b2b.catalunya.com