

# Firma de salud busca crecer

## Homewatch Caregivers Centroamérica negocia franquicia para América del Sur

Ana Cristina Camacho Sandoval  
acamacho@elfinanciero.com

Hace dos años Luis Diego Osborne adquirió, para Centroamérica y el Caribe, la franquicia de un novedoso servicio de salud y ahora negocia los derechos para toda Sudamérica.

Homewatch Caregivers es una compañía estadounidense fundada en 1980 y con presencia en Canadá, Irlanda, Nueva Zelanda, Centroamérica y el Caribe. Se dedica a ofrecer cuidados personales a domicilio y cuidados médicos menores.

En dos años pasó de tener 10 personas contratadas para brindar estos servicios a más de 100, en vista del crecimiento que ha experimentado una de los sectores que atiende: el turismo médico.

Osborne explicó que el primer objetivo fue atender a extranjeros retirados y adultos mayores. Luego entendieron que existía un potencial para servir a un mercado de usuarios interesados en realizarse cirugías en el país.

De modo que comenzaron a atender consultas de pacientes desde su ciudad de origen, facilitándoles los contactos con agencias de viajes, médicos, hospitales y hoteles para luego brindarles el cuidado postoperatorio.

Además, desarrollaron localmente un *software* que permite a los médicos llevar un monitoreo permanente de su paciente a distancia, y permite incorporar al expediente electrónico los resultados de pruebas, radiografías, fotos y otros datos. Este paquete informático fue adoptado por casa matriz de Homewatch Caregivers y es utilizado en otras partes del mundo.

### Desde y hasta su casa

Como elemento diferenciador de otras empresas dedicadas al cuidado de pacientes recién operados, Homewatch Caregivers toma al cliente antes de que viaje al país para su tratamiento, y le ayuda a preparar todo para su ingreso y estadía. Luego del procedimiento, los asistentes lo atienden el tiempo necesario incluso en su casa.

Este tipo de servicio lo brinda por el momento solo en Costa Rica. En las otras áreas que no son turismo médico, es decir asistencia personal, cuidados en casos especiales por ejemplo, demencia, Alzheimer, diabetes o



JORGE ARCE ARCHIVO EF

Los servicios de Homewatch Caregivers contemplan la atención de pacientes en sus hogares. Lo hacen en Panamá, Costa Rica y pronto en Puerto Rico.



GARRETT BRITTON ARCHIVO EF

En el Hotel Che Tica Ranch hay 18 villas y están en proceso ocho más.

Rico. En Suramérica, pretende ofrecer todos los servicios

¿Cuál es el costo que representa los servicios de Homewatch Caregivers? "Es menos del 10% de los costos totales que debe asumir el paciente", aclaró su presidente.

trabaja con esta compañía.

De acuerdo con su director médico, Jorge Cortés, es un hecho que su apertura vino a profesionalizar un vacío existente en el país al haber iniciativas individuales pero sin la adecuada especialización que requiere la atención de pacientes en sus hogares.

Cortés reconoce que a la medicina de alta calidad que ofrece Costa Rica se une un sistema en Estados Unidos donde existe una gran población subasegurada pero con ingresos suficientes para viajar y pagar tratamientos en otros países. **► Vea recuadro "Los sin seguro".**

"Esta empresa realiza una valoración estandarizada de necesidades del paciente, las adecua a la infraestructura existente y elabora un plan de trabajo en conjunto con el médico y la familia", dijo Cortés.

Lo anterior, a juicio del galeno, da certeza de que el tratamiento o cuidados van a ser aplicados en la

### Los sin seguro

En Estados Unidos hay 50 millones de personas sin seguro médico y otras 120 millones sin seguro dental. Esto ha provocado una alta demanda por servicios en otros países.

**Aumento:** En Estados Unidos la población afroamericana que no cuenta con seguro subió de 19% en el 2005 a 20,5% en el 2006, es decir de 7 a 7,6 millones. En Canadá, el tiempo de espera por servicios de salud puede exceder las 18 semanas para el caso de especializadas básicas.

**Los hispanos:** En el caso de los hispanos es de 34,1%, esto equivale a 15,3 millones en el 2006.

**Turismo médico:** Países como Singapur, Tailandia y México han visto crecer su mercado en vista de la crisis de salud de Estados Unidos, Canadá y Europa.

FUENTE Luis Diego Osborne.

hospitalarios privados han establecido acuerdos con empresas para el cuidado posterior.

Por ejemplo, Hotel Che Tica Ranch ha visto el crecimiento de los servicios de turismo médico y por eso debió construir nuevas villas y duplicar su personal.

Su propietario, Rubén Martín, comentó que Costa Rica se posicionó como un destino ideal para este mercado. A la cirugía estética se unieron otro tipo de tratamientos, por ejemplo, de índole ortopédico y óseo.

Aunque su principal mercado es Estados Unidos y Canadá, Martín no descarta el europeo al

**100**

Número de funcionarios con que cuenta en este momento la franquicia en Costa Rica.

**1.000**

Horas mensuales promedio registra Homewatch Caregivers por sus servicios.

saber que la medicina es muy cara allá y con los vuelos directos, el cliente puede gastar hasta \$10.000 o \$15.000 por la cirugía.