



Medicina para impulsar el turismo

POR YANIRA HERNÁNDEZ CABIYA
yhernandez@elnuevodia.com

CON UNA ECONOMÍA en recesión y los costos de servicios médicos por las nubes, cada vez son más los estadounidenses que optan por salir fuera de su país en busca de tratamientos médicos a costo menor pero sin escatimar en la calidad, un nicho que Puerto Rico podría explotar de cara al futuro.

Así lo aseguró ayer Milton Segarra, vicepresidente de HIMA-Health, quien participó del Health & Insurance Conference, celebrado por la Cámara de Comercio de Puerto Rico.

Según el ejecutivo, en un principio, este nicho de turismo médico se limitaba a pacientes en busca de cirugías cosméticas, cuyos costos en Estados Unidos son exorbitantes. Pero el mercado se ha ido transformando y ahora

los pacientes utilizan internet para encontrar un lugar seguro y confiable en donde realizarse cirugías o procedimientos médicos electivos, como un reemplazo de cadera o una operación del corazón, indicó.

Segarra admitió que Puerto Rico todavía está en pañales en términos de establecerse como destino médico-turístico, pero algunas instituciones hospitalarias como la suya han comenzado a prepararse para entrar de lleno a competir en ese mercado.

De hecho, el Grupo HIMA-San Pablo creó una división llamada HIMA-Health, dedicada precisamente a estructurar y promover este tipo de servicios.

"Este es un nicho en el que Puerto Rico tiene las características para convertirse en un competidor de marca mundial", comentó Segarra, quien en el pasado también fungió como director

de la Compañía de Turismo.

El Grupo HIMA incluso está diseñando una facilidad hospitalaria en las inmediaciones de Palmas del Mar en Humacao que, más que un hospital, parecerá un hotel.

MILLONARIA INVERSIÓN

"Lo llamamos hospi-tel", agregó Armando Rodríguez, vicepresidente ejecutivo del Grupo HIMA-San Pablo.

"Está en un 75% diseñado, tenemos el terreno y estamos terminando el financiamiento", agregó Rodríguez. El proyecto, cuyo costo aproximado será de \$200 millones, constará de suites privadas en lugar de cuartos compartidos y amenidades turísticas.

Durante un panel sobre el tema de turismo médico, Segarra, quien durante la administración de Sila Calderón dirigió el Departamento de Desarrollo Económico y Comercio, sostuvo que el impacto económico de este tipo de turismo podría superar los \$400 millones.

LOS PUNTOS FUERTES

En el caso de Puerto Rico, una de sus ventajas es que tanto el personal como las instituciones médicas son certificados bajo los mismos estándares que Estados Unidos. Igualmente aplica la reglamentación federal y la estructura legal, apuntó Amanda Hayes, cofundadora de Global MD, empresa dedicada a facilitar el proceso de conectar pacientes con doctores a través del mundo.

Según Hayes, los precios de los procedimientos también son más económicos en la Isla, y la cercanía entre ambos países contribuye a que los médicos de cabecera de estos pacientes se sientan más dispuestos a colaborar con el proceso.

"La facilidad con la que el paciente puede viajar desde y hacia Puerto Rico propone un mejor cuidado prolongado", dijo Hayes.

La abogada instó a las facilidades hospitalarias en Puerto Rico a que desarrollen estrategias específicas para atraer la población joven e hispana, que son dos de los principales grupos que tienden a viajar fuera de Estados Unidos en busca de servicios médicos.

Citando el estudio realizado por la firma de consultores McKinsey and Co., Hayes dijo que en Estados Unidos 45 millones de personas no tienen seguro médico, mientras que hay 120 millones que aunque sí lo tienen, no cuentan con cobertura de procedimientos costosos. Son estos grupos los que usualmente viajan fuera de Estados Unidos para realizarse procedimientos médicos electivos.

"La mayoría de las personas que viajan a realizarse procedimientos médicos son aquellos que no tienen seguro o el deducible de su seguro es tan alto que salen mejor viajando a otro destino a realizar el tratamiento", indicó también Segarra.

En ese sentido, dijo que usualmente estos pacientes costean sus gastos o piden un reembolso a sus respectivos planes de seguro.

A modo de ejemplo, durante el panel se trajo a colación que una cirugía de la válvula aórtica en Estados Unidos pude costar entre \$100,000 y \$160,000, mientras que en Puerto Rico el costo no pasa de los \$35,000.

COMPROMISO GUBERNAMENTAL

Pero para potenciar este tipo de turismo es necesario que el Gobierno establezca una política pública clara para promoverlo.

"En el 2006 se aprobó legislación para crear un Consejo Médico de Cuido Internacional, pero nunca se hizo nada al respecto", explicó durante el panel, el licenciado Pedro Vidal, del bufete Fidler González y Rodríguez.

Según Vidal, para que Puerto Rico pueda convertirse en un destino médico-turístico es necesario revisar las leyes que regulan la práctica médica y la telemedicina localmente, y las barreras existentes en términos de seguros para el cuidado prolongado.

Además tiene que trabajarse con una Ley de Impericia que proteja adecuadamente tanto a médicos como a pacientes, y proveer subsidios adicionales para mantener los programas de residencias.

"También es importante que se revise la Ley 52 de incentivos para la industria turística, de modo que pueda beneficiar también al turismo médico", señaló el letrado.



PEDRO VIDAL



Es cuestión de poner lo que hacemos bien como destino turístico y llevarlo a otro nivel"

MILTON SEGARRA
Vicepresidente de Grupo-HIMA

De acuerdo con un informe preparado por la firma de consultoría McKinsey and Co., el 45% de los estadounidenses que viajan buscando tratamientos médicos lo hacen a Asia y el 26% a Latinoamérica.

COMPETIDORES MÁS FUERTES

Costa Rica, México, Barbados, Singapur, la India y Tailandia

VENTAJAS DE PUERTO RICO

La estructura legal y las acreditaciones hospitalarias son las mismas que en los Estados Unidos continentales.
La cercanía a Estados Unidos. Servicios hasta un 70% más económico que en Estados Unidos.

ESTADÍSTICAS EN EE.UU.

45 millones de personas sin seguro médico
90 millones autoaseguradas
120 millones cuyo seguro tiene una cobertura menor a lo necesario
79 millones tienen problemas de deudas médicas

IMPACTO EN LA ECONOMÍA LOCAL

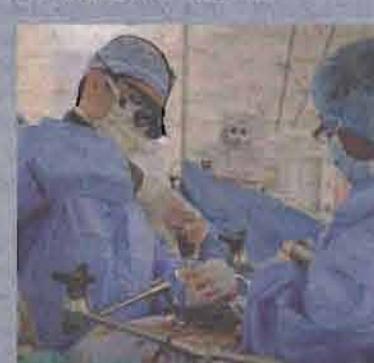
Si Puerto Rico captura el 2% del universo de personas que se estima viajarán el próximo año en busca de servicios médicos, en estadía y gastos relacionados significaría una inyección de \$420 millones en la economía.

DIFERENCIA EN PRECIOS

Cirugía de la válvula aórtica
En EE.UU: \$100 mil - \$160 mil
En Puerto Rico: \$25 mil - \$35 mil

Reemplazo de cadera
En EE.UU: \$33 mil - \$64 mil
En PR: \$14 mil - \$18 mil

Reemplazo de rodilla
En EE.UU: \$30 mil - \$59 mil
En PR: \$12 mil - \$16 mil



Applebee's llega a la Sultana del Oeste

La franquicia empleará a 120 personas

POR MARIAN DÍAZ
mdiaz1@elnuevodia.com

APPLEBEE'S, la franquicia estadounidense de restaurantes, abrirá este próximo lunes su segundo local en Puerto Rico con una inversión que ronda los \$2.5 millones.

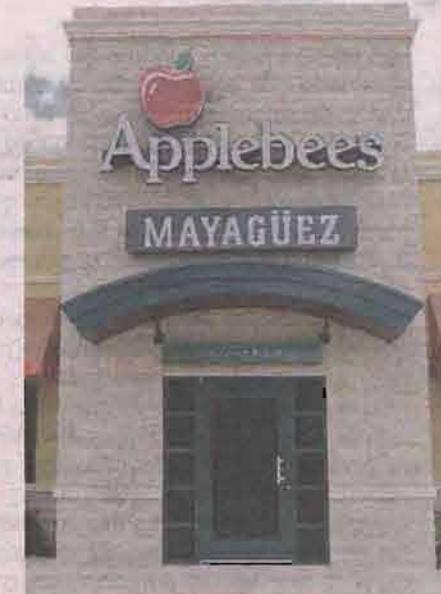
El restaurante ubica en el Western Plaza Shopping Center en Mayagüez, cerca del aeropuerto en el sector El Maní de ese municipio.

Jorge Colón Gerena, presidente de la junta de directores de Apple Caribe, Inc., empresa tenedora de la franquicia en Puerto Rico, indicó que el nuevo establecimiento podría generar \$3.4 millones en ventas anuales. Empleará a 120 personas.

El primer Applebee's en la Isla abrió en Dorado hace poco más de un año, y la empresa ya está en planes de abrir el tercer restaurante.

Uno de los próximos locales estará en Cupey. Colón Gerena está también en la búsqueda de espacios comerciales en ciudades como Caguas, Bayamón, Aguadilla y Humacao, entre otras.

Applebee's es una cadena de ambiente familiar con un variado menú, que incluye carnes, hamburguesas, mariscos, pastas, emparedados, sopas, ensaladas,



postres y menú para niños. Ofrece además el servicio de "Carside to go", en la que la orden se hace por teléfono y se llevan al auto cuando el cliente llegue al restaurante.

La cadena Applebee's cuenta con casi 2,000 restaurantes en 18 países, incluyendo Estados Unidos, México y Guatemala, entre otros.

Más cupones para la cajita

Otorgan dinero para cambio digital

POR JOSÉ A. DELGADO
jdelgado@elnuevodia.com

WASHINGTON - Los residentes de Puerto Rico pueden comenzar a reclamar el subsidio federal para obtener las cajas convertidoras que permiten transformar la señal de televisión a la era digital.

El Departamento de Comercio informó de que los cupones que han sido financiados con el nuevo plan federal de estímulo económico ya están disponibles, indicó ayer el comisionado residente en Washington, Pedro Pierluisi.

Hace unas semanas el presidente Barack Obama suscribió una ley que aplazó hasta el 12 de junio la plena con-

versión de la señal de televisión a la era digital.

"Los reemplazos podrán ser solicitados inmediatamente y deben tardar un máximo de 10 días en recibirse a vuelta de correo", señaló Pierluisi.

A partir de hoy todas las personas que no han solicitado los cupones o que los hicieron, pero se expiraron antes de poder redimirlos, pueden solicitarlos en internet a través de www.DTV2009.gov llamando al 1-888-388-2009.

Según Pierluisi, hasta el 17 de marzo se había solicitado desde Puerto Rico 2,062,707 cupones, una cantidad tres veces mayor que en el estado de Kentucky, que tiene una población similar a la de Puerto Rico.

Nueva York, con una población cinco veces más grande que la de Puerto Rico, tenía ya entregadas, para la misma fecha, 2.6 millones de cajas convertidoras.

Inyección para la industria de salud

Las APP y los fondos de capital privado presentan alternativas

POR MARIE A. CUSTODIO COLLAZO
mcustodio@elnuevodia.com

LAS DIFICULTADES económicas no han eliminado por completo las oportunidades de financiamiento para el crecimiento de la industria de salud en la Isla, según un grupo de ejecutivos bancarios y de empresas de inversiones que participó ayer en la Puerto Rico Health & Insurance Conference, organizada por la Cámara de Comercio.

Al contrario, los panelistas expresaron que siguen habiendo oportunidades para propuestas bien estructuradas.

En el caso de la firma de inversión de capital Advent-Morro Equity Partners, su presidente, Cyril Meduña, dijo que tienen dinero para apoyar proyectos, especialmente en el área de proveedores de servicios de salud. El ejecutivo expresó que ve un potencial de crecimiento en negocios como las salas de cirugía ambulatoria y los laboratorios de radiología.

Sin embargo, enfatizó que el País necesita eliminar las regulaciones que obstaculicen la innovación, ya que en su opinión así es que se logrará mejorar la calidad y bajar los costos de los servicios de salud.

Por su parte, José G. Arias, ejecutivo de UBS en la Isla, puntualizó que los mercados de capital locales son fuertes y se han mantenido estables, a pesar de



TITO GUZMAN

la crisis económica mundial.

En este renglón, Arias enfatizó en la importancia de los bonos de la Autoridad de Puerto Rico para el Financiamiento de Facilidades Industriales, Turísticas, Educativas, Médicas y de Control Ambiental (AFICA), para financiar proyectos grandes, como hospitales.

En el sector de la banca, los ejecutivos de Scotiabank y FirstBank que participaron en el panel fueron más conservadores respecto a las oportunidades de financiamiento, a raíz de la contracción en el crédito.

Por esto, Troy Wright, presidente de Scotiabank Puerto Rico, sugirió las alianzas público privadas (APP) como una opción para poner al día las instalaciones de salud del Gobierno, como ha hecho Canadá, donde el sistema de salud es controlado por el Estado.

En tanto, Nelson González, vicepresidente senior de FirstBank, sugirió los préstamos ofrecidos por el Departamento federal de Vivienda y Desarrollo Urbano (HUD, por sus siglas en inglés) como una herramienta útil para la construcción y expansión de hospitales y centros de salud.

CYRIL Meduña, de Advent-Morro, y Troy Wright, de Scotiabank, participaron como oradores en la conferencia.

Se complica la petición local al TARP

POR YANIRA HERNÁNDEZ CABIYA
yhernandez@elnuevodia.com

SI EL GOBIERNO de Puerto Rico quiere recibir dinero federal para el plan de estímulo suplementario, tendrá que gestionarlo a través de la Casa Blanca, según una comunicación recibida el martes por el presidente del Banco Gubernamental de Fomento (BGF), Carlos García.

Esto como secuela a la petición que le hizo el Gobierno de Puerto Rico a la Reserva Federal y al Departamento del Tesoro mediante los fondos del programa TARP, por \$5,000 millones, y que vendrían a complementar los del estímulo federal criollo.

Según García, en la carta el director ejecutivo de la Reserva Federal, Brian Madigan, le informó que, aunque entienden la situación por la que atraviesa la Isla, la misma debe resolverse "mediante solicitud a la Administración federal".

"La carta no dice (que Puerto Rico) no califica", aseguró García, quien no entregó copia de la carta a la prensa. "La Fed lo que dijo fue que deberíamos sostener la conversación con la Administración y con el Congreso, porque entienden que este es un asunto fiscal", insistió el banquero del Estado.

A esos efectos manifestó que viajará a la capital federal la semana próxima, para continuar las conversaciones tanto con los representantes de la Fed y del Tesoro de Estados Unidos, como con congresistas y funcionarios de la administración Obama.

"Nosotros vamos a estar dialogando con todos ellos, porque sí hay un issue económico y sistemático en nuestro sistema financiero", dijo García.

De los \$5,000 millones solicitados, el Gobierno cuenta con al menos \$2,000 millones para financiar diversas obras, entre ellas el redesarrollo de la Base Roosevelt Roads, un parque científico en los terrenos del Oso Blanco y la expansión del aeropuerto de Aguadilla.

"Este dinero no es para usarlo mañana, sino para usarlo en el 2010-2011. Así que esto va a ser un proceso y todavía tenemos muchísimo que explicar", afirmó García, al tiempo que dijo que otra alternativa es financiar esos proyectos mediante sindicatos de bancos. "Los vamos a buscar donde los tengamos que buscar", sentenció García, aunque hizo la salvedad de que los términos del TARP serían más favorables.

Gesta comercial entre Nueva York y Puerto Rico

La Gran Manzana podría abrir oficina aquí en noviembre

POR JOSÉ A. DELGADO
jdelgado@elnuevodia.com

WASHINGTON — Con el objetivo, entre otras cosas, de abrir una oficina comercial del Gobierno de Nueva York en Puerto Rico, autoridades boricuas y neoyorquinas anunciaron anoche la creación de una junta asesora bilateral sobre desarrollo económico.

Según el secretario de Estado de Puerto Rico, Kenneth McClintock, y el representante estatal neoyorquino Peter Rivera, la nueva oficina comercial de Nueva York en San Juan puede ser

abierta tan pronto como en noviembre próximo.

INTERÉS BILATERAL

"Hay mucho interés de los funcionarios electos hispanos y puertorriqueños en que el estado de Nueva York establezca una presencia en Puerto Rico", indicó McClintock, en entrevista telefónica desde Nueva York.

La oficina comercial neoyorquina pudiera estar vinculada a la agencia gubernamental Empire State Development.

McClintock recordó que el gobernador de Nueva York, David Paterson, anunció a finales de 2008, durante una reunión con el entonces gobernador electo de Puerto Rico, Luis Fortuño, su interés en establecer una representa-

ción permanente en San Juan.

"Es algo que hemos querido realizar por más de cinco años", dijo, por su parte, el representante estatal Rivera, de origen puertorriqueño.

El Departamento de Estado de Puerto Rico cederá una oficina de la antigua Real Intendencia para el uso del Gobierno de Nueva York, indicó McClintock, quien tiene previsto reunirse con la secretaria de Estado neoyorquina, la boricua Lorraine Cortés, y tomar parte hoy en un foro sobre el futuro político de Puerto Rico.

McClintock y Rivera participaron anoche de una conferencia en la oficina del Gobierno de Puerto Rico en Nueva York, en la cual, además, se presentó al nuevo director de esa dependencia, Luis Balzac.



MCCLINTOCK

Negocios



De cal y arena en el Dow

La bolsa neoyorquina perdió ayer vigor a medida que se acercaba el cierre, pero eso no evitó que el Dow Jones de Industriales ganara un 1,17 por ciento, con ayuda de datos del mercado inmobiliario y de la industria más favorables de lo esperado. Según datos provisionales al cierre ese índice bursátil añadió 89,84 puntos y llegó a 7.749,81 unidades, mientras que el mercado Nasdaq avanzó el 0,82 por ciento y el selectivo S&P 500 subió un 0,96 por ciento.

Presidente CPA aclara interrogantes ley de estímulo fiscal

Luisa García Pelatti
EL VOCERO

La Ley número 7, aprobada a principios de este mes para atender la crisis fiscal, plantea varias interrogantes que deben ser aclaradas, según explica el presidente del Colegio de Contadores Públicos Autorizados (CPA), Rafael Del Valle Vega, que considera urgente que se lleve a cabo una reforma contributiva lo antes posible. Adelantó que pronto presentarán las recomendaciones para el diseño de esa reforma.

Del Valle Vega destacó que la nueva ley restringe el monto de los intereses hipotecarios que se pueden reclamar, que no podrán exceder el 30% del ingreso bruto ajustado. Con esta medida se busca eliminar las actuales inconsistencias, por ejemplo que un contribuyente reclame deducciones por intereses hipotecarios para una vivienda cuyo precio es muy superior a lo que le permitiría su ingreso declarado a Hacienda.

"Síle dije al banco que me ganaba medio millón de dólares para comprar una casa, no le puedo decir a Hacienda que me gané \$100,000", apuntó Del Valle Vega, y aclaró que esta medida afectará principalmente a contribuyentes propietarios de vivienda de precio alto, que pagan mucho en

intereses. Sus ingresos ahora tendrán que ser consistentes con esos intereses.

Muchas de las preocupaciones del Colegio de CPA están relacionadas con el Impuesto sobre Ventas y Uso (IVU) y, en ese sentido, explicó a EL VOCERO que se propone discutirlas con el Secretario de Hacienda.

Una de ellas tiene que ver con el adelanto en el pago del cobro del IVU, del 20 al día 10 de cada mes. Ese adelanto, "pudiera causar que muchas compañías no puedan cumplir con esa fecha y tengan que radicar plantillas estimadas para luego enmendar las mismas", señaló Del Valle Vega. Esto debido a que existe un proceso de cerrar libros, que generalmente es dentro de los primeros 10 días del mes.

Otro aspecto que se debe aclarar es quién va a cobrar la contribución especial sobre propiedad inmueble. La ley establece que durante los próximos tres años fiscales las viviendas que no estén exentas pagarán el doble en contribuciones sobre la propiedad.

La ley deroga, a partir del 1 de abril de este año, la exención a los comerciantes en compras para la reventa. El líder de los CPA advierte que muchos comerciantes no se han percatado de los ajustes que tienen que hacer en sus negocios y del impacto que puede tener esta medida.

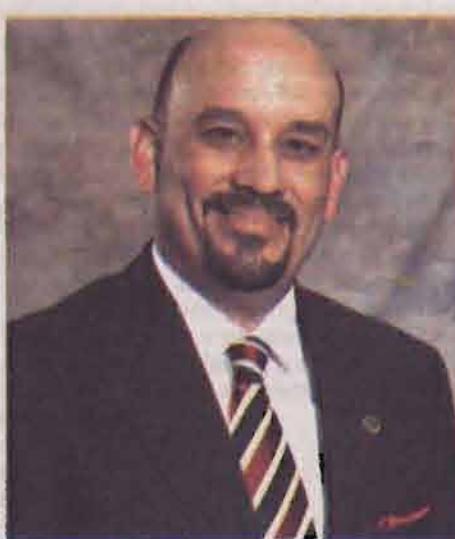
"Algunos comerciantes nos han preguntado qué pasaría si voy a comprar mercancía para revender y no cobran el IVU. ¿Quién será responsable?" Además, la ley podría afectar a los distribuidores locales, ya que los comerciantes podrían decidir importar la mercancía directamente para evitar pagar el IVU y tomar un crédito.

Otra preocupación es que se abuse del sistema del sistema de créditos y que Hacienda no tenga la capacidad para fiscalizarlos; que unos municipios reciban más créditos de los que conceden; y que haya un efecto inflación entre los comerciantes que no pagaban IVU antes.

Y mientras estas dudas se aclaran, el Colegio de CPA considera esencial que se trabaje en una reforma contributiva ya. "No podemos esperar", asegura Del Valle. Se debe empezar a diseñar una reforma contributiva integrada, "que haga justicia a la gente".

"Si nos vamos a sacrificar estos tres años para contribuir a eliminar el déficit, es justo que los contribuyentes reciban los alivios que supuestamente iban a recibir en algún momento". La Fundación del Colegio de CPA presentará pronto sus recomendaciones, pero adelanta que una reforma contributiva debe cumplir con los objetivos básicos de equidad social e interés generacional; justicia contributiva; simplicidad y facilidad de cumplimiento.

La reforma debe evaluar la efectividad del IVU; reducir significativamente la contribución sobre ingresos de individuos, simplificando el cumplimiento; identificar fuentes de financiamiento para alivios contributivos; y evaluar la efectividad de incentivos y créditos.



RAFAEL DEL VALLE VEGA

SUMINISTRADA



Carlos Antonio Otero
EL VOCERO

El impuesto de 5% que deberán pagar sobre sus ganancias las seis aseguradoras foráneas que operan desde la Isla, mantiene preocupado a ese sector, y podría reducir la llegada de nuevas empresas.

La Puerto Rico Offshore Insurers' Association (PROINSURA), informó ayer que la nueva contribución, como parte de la política del gobierno para enfrentar la crisis fiscal, pudiera reducir la competitividad del País, que ya confrontaba tropiezos tras el cierre del gobierno en 2006.

"Hay que ver cuáles son las señales que enviamos a los mercados y a las compañías que están en proceso de formación o las que puedan venir, no queremos que piensen que el ambiente es inestable", dijo Rafael Padial, presidente de PROINSURA, y principal oficial ejecutivo de Island Heritage Insurance A.I.

PROINSURA agrupa a la mayoría de las

compañías creadas bajo el Centro Internacional de Aseguradoras, cobijado por la Oficina del Comisionado de Seguros de Puerto Rico. Estas proveen servicios de seguros y reaseguro a otros países desde la Isla, y hasta ahora disfrutaban de exención contributiva.

Miguel Barrales, miembro de PROINSURA y principal oficial ejecutivo de Flagstone Underwriters Latin-America Limited A.I., informó que estas aseguradoras generan unos 250 empleos directos e indirectos.

En un aparte ayer con EL VOCERO, durante el Puerto Rico Health & Insurance Conference de la Cámara de Comercio, Barrales dijo que además realizan importantes transacciones que estimulan la actividad económica en la Isla y estimó en más de \$116 millones los depósitos locales de esas compañías.

Ambos entrevistados descartaron que por el momento el impacto del impuesto se traduzca en la futura pérdida de

empleos.

Por su parte, el Comisionado de Seguros, Ramón L. Ortiz, explicó que "hemos recibido esas preocupaciones no sólo de ellos, de los otros candidatos también, y todos están muy preocupados por este asunto".

"Hemos pedido que se revise el concepto, pero aún con eso la Isla es un lugar idóneo para que vengan más aseguradoras", sostuvo Ortiz.

El Comisionado reconoció que aún no han llegado a la Isla la cantidad de aseguradoras foráneas que esperaban, pero insistió que harán lo que esté al alcance de su oficina para estimular el crecimiento de la industria de los seguros en general, que "se ha mantenido pujante a través de los años".

La industria de los seguros en total representa un componente de aportación importante al PBN con 9.2 billones en primas, y el último año reportó un incremento del 10% sobre el año anterior.

EL VOCERO / Alvin J. Baez

RAMON L. ORTIZ