



“Para muchos médicos, la infertilidad es un gran negocio”

Entrevista

DEBORA L. SPAR

PROFESORA DE HARVARD BUSINESS SCHOOL Y AUTORA DE 'BABY BUSINESS'

Ángeles Caballero/Juan Cardona

La infertilidad ha existido siempre. Debora L. Spar lo cuenta en las primeras páginas de su libro, *Baby business*: “La mujer de Jacob, como muchas parejas bíblicas, era incapaz de concebir un hijo. Después de rezar a Dios y suplicar a su esposo, dio con un método común en su época: pedirle a Jacob que se acostara con su esclava y luego adoptar al niño como propio”. Pero los avances de la ciencia han convertido este problema ancestral en un negocio. En 2001 nacieron en Estados Unidos unos 41.000 bebés mediante la fertilización *in vitro*. Unos 6.000 surgieron de óvulos donados, y casi 600 se gestaron en úteros alquilados o prestados; y en 2003, los estadounidenses adoptaron 21.616 niños en el extranjero. Spar, profesora de la Harvard Business School, explica en su libro lo que esconde este a veces turbio negocio y quiénes están ganando con ello.

■ Empecemos por definir el tema. ¿Qué es la infertilidad?

■ Es que ni siquiera tiene una sola definición. En Estados Unidos se supone que eres infértil si en un matrimonio no hay embarazo después de un año de relaciones sin usar anticonceptivos. Ahí se produce la primera contradicción, porque dan a entender que si no estás casado no puedes ser infértil (risas). En Dinamarca, en cambio, existe si hay una *relación estable*, pero cuando la mujer está por debajo de los 39 años. Así que si eso te pasa a los 42, no es que seas infértil, es que has esperado mucho (risas).

■ ¿Pasa con la infertilidad como con la depresión, que es una enfermedad de países ricos?

■ Qué va. Históricamente, en todas las sociedades entre el 10 y el 15 por ciento de las parejas no van a poder ser padres. Y luego está la *infertilidad social*, que afecta a los países desarrollados. Muchas mujeres solteras recurren a tratamientos sin saber ni siquiera si tienen problemas. Acuden a este mercado en vez



Tendencias

BABY BUSINESS
DEBORA L. SPAR
EL DINERO,
LA CIENCIA Y LA POLÍTICA
CONVIERTEN EL NEGOCIO
DE LA INFERTILIDAD

ARCHIVO

“Una madre de alquiler por 60.000 dólares, óvulos de calidad por 50.000 y adopciones por 25.000. ¡Un negocio!”

de ir al bar. También lo hacen los gays y las mujeres mayores, que esperan a una determinada edad. Y hay una parte pequeña de la sociedad que no tiene problemas pero decide que otras mujeres tengan sus hijos para que no se les vea embarazadas. De momento sólo son estrellas de Hollywood.

■ Vamos, que también hay bastante frivolidad en este tema.

■ No creas. La fertilización *in vitro* no es un proceso divertido. La gente no lo elige a no ser que haya una buena razón.

■ Una de las frases que más se repite entre los no expertos es que en la infertilidad influye el estilo de vida. ¿Es eso cierto?

■ Aparentemente no. Pero hay investigaciones que dicen que hay niveles más altos de infertilidad en los sitios con más contaminación. Eso está categóricamente probado. En todo caso es la infertilidad lo que provoca estrés, no al contrario.

■ ¿Y qué pasa con los médicos? ¿También contribuyen al aumento de esa ‘infertilidad social’?

■ Hay un mercado y los médicos no son las mejores personas del mundo, están ganando dinero con ello. Y a veces ven enseguida pro-

blemas de infertilidad, cuando hay que esperar al menos un año. Date cuenta que contratar una madre de alquiler cuesta unos 60.000 dólares. Los óvulos de calidad superior llegan a valer 50.000 dólares. Y la adopción de un niño guatemalteco saludable, por ejemplo, es de unos 25.000 dólares. ¡Es todo un negocio! Sólo en un año, los ingresos por tratamiento de fertilidad superaron los 3.000 millones de dólares. También es cierto que la gente quiere conseguir resultados rápidamente, y cree que eso sólo se consigue con los tratamientos más caros. Una antigua alumna mía montó una empresa, *Extend Fertility*, que ofrece a mujeres jóvenes congelar sus óvulos por 15.000 dólares y descongelarlos cuando ellas decidan. ¡Y ni siquiera se sabe si seguirán siendo válidos en el futuro!

■ No hemos hablado de la adopción internacional, un proceso que en España cuesta una media de unos 12.000 euros. ¿No cree que el tema se ha desvirtuado después de los casos de Madonna o Angelina Jolie?

■ Es evidente. Cuando la adopción aparece en la prensa siempre se habla de aspectos negativos. Y normalmente son historias llenas de momentos preciosos. España, si no me equivoco, es el primer país del mundo en adopciones internacionales. Y aquí el sector está regulado. Porque es un tema serio, por eso es demasiado malo que se siga el ejemplo de personas como Madonna (supuestamente trajo a su hijo de Malawi sin seguir el procedimiento legal).