

Clínica Rotger, la armonía entre tradición e innovación



Rosa María Regí y Fernando Rotger, directores de la Clínica Rotger de Palma de Mallorca

La Clínica Rotger es sinónimo de equilibrio entre la experiencia, el trato personal y los avances tecnológicos que permiten mejorar el diagnóstico y tratamiento del paciente. Rosa María Regí y Fernando Rotger nos desvelan algunos aspectos del funcionamiento y evolución de esta clínica.

—Empezaron esta clínica sus padres. Su padre era médico...

—Fernando Rotger: La Clínica Rotger la fundaron mis padres en 1944. Efectivamente, mi padre, el doctor Ramón Rotger, era cirujano.

—Hay una serie de valores que se han mantenido desde entonces...

—Rosa María Regí: Sí, desde el inicio no ha cambiado la propiedad. Ha pasado de padres a hijos y de hijos a nietos. Siempre ha habido un objetivo claro: el paciente. Todo lo que hacemos es para ellos y todo es poco. Tenemos



«Estamos orgullosos del equipo humano que tenemos, es nuestro valor más destacado»

«Lo importante para nosotros es que el paciente se familiarice con los equipos»

una actitud de servicio permanente y la inculcamos a todos los niveles. El patrimonio de la clínica se compone

de profesionales que necesitan las mejores herramientas.

—La clínica es un referente en innovación, ¿cómo lo han conseguido?

—F.R.: No podemos permitir que el trabajo de nuestros profesionales se vea perjudicado por no disponer de las herramientas necesarias para un buen diagnóstico o tratamiento. Hoy en día, si quieres hacer buena medicina, tienes que invertir en tecnología. Fuimos la primera clínica con litotricia extracorpórea, el primer TAC de 64, el primer PET-TAC, disponemos del primer laboratorio de medicina molecular.

—¿Qué importancia tiene en esta evolución la formación de los profesionales?

—F.R.: Tiene que haber un equilibrio entre la tarea asistencial y la formativa. Por eso, acogemos cursos o conferencias compartidas, se imparten cursos especializados e invertimos en investigación.

—A lo largo de todos estos años, han tenido colaboración con varias compañías. ¿Qué papel han jugado?

«Lo principal es la humanización de la medicina, que realizamos entre todos»



«Siemens siempre nos ha apoyado desde el principio y hemos confiado en ellos»

—R.R.: Las primeras máquinas que compramos fueron en los años 60, de Siemens. El primer TAC lo ad-

quirimos gracias a la confianza que nos aportó el delegado de la compañía y tuvimos la primera resonancia, IMPACT, en el 94. Desde entonces, hemos hecho todo esto recorrido con Siemens. Siempre hemos confiado en ellos y hemos encontrado su apoyo.

—¿Qué cambios han observado en la atención sanitaria?

—R.R.: Sin duda, hemos mejorado en el diagnóstico, que ahora, va muchas veces

por delante del tratamiento. La tecnología nos empuja a ser mejores. El diagnóstico nos ha hecho cambiar, nos hace esforzarnos cada día para solucionar lo que vemos.

—¿Cuáles son los futuros retos a los que se enfrentan?

—F.R.: El principal reto es estar a la altura de la historia de la clínica y poder acertar en las decisiones que vayan a marcar la línea de la clínica en los próximos años.