

UTERO IN AFFITTO

È Black Friday anche per i bambini in vendita

VITA E BIOETICA

26_11_2021

**Patricia
Gooding-
Williams**



HOME

ABOUT ▾

NEWS

VIDEO ▾

SERVICES

INFORMATION

BioTexCom joins in!

BLACK FRIDAY-2021

November 15 - 26

3% off EVERY package

- 1 197€*

- 1 497€*

- 1 947€*

* Surrogacy packages

Le vendite del Black Friday sono iniziate presto quest'anno, scatenando le tastiere dei cacciatori di offerte. La soddisfazione del cliente, come è ovvio, dipende non tanto da quanto ha speso ma da quanto ha risparmiato. Quando però l'offerta speciale non è più per nuove cuffie o soffici calzini da letto, ma per bambini scontati, diventa ripugnante. Anche la femminista più incallita dovrebbe essere disgustata all'idea che gli ovuli e gli

uteri delle donne vengano messi in saldo, Black Friday o no.

Eppure questo è ciò che viene offerto da BioTexCom, che si definisce "Centro ucraino per la riproduzione umana". Si è unito al Black Friday con **una vendita molto speciale di bambini**. Dal 15 al 26 novembre (l'offerta scade oggi) propone una proposta unica per i clienti: 3% di sconto su ogni pacchetto. Con la maternità surrogata **VIP all-inclusive** risparmi 1.947 euro (2.200 dollari americani) sui 64.900 euro di costo del **pacchetto completo**; invece un pacchetto di fecondazione in vitro "**Perfect Chance**" costa 447 euro (500 dollari) in meno (**prezzo pieno 14.900 euro**). "Affrettati a ricevere il tuo sconto" e "Affrettati a realizzare il tuo sogno di un bebè", recitano gli slogan promozionali sul sito.

BioTexCom è una scelta popolare tra i clienti della maternità surrogata internazionale e il suo successo è in gran parte dovuto alle sue strategie di marketing. È attivo su Facebook, Twitter e YouTube (in rumeno, inglese, tedesco, cinese, giapponese, francese, spagnolo, bulgaro). Sponsorizza squadre sportive e i suoi clienti possono persino farsi **un tatuaggio BioTexCom**, che ovviamente serve a rinforzare la campagna pubblicitaria dell'azienda. Il sito web accompagna il cliente con una guida attraverso i 17 passaggi necessari per acquistare il bambino perfetto, dalla decisione originale al "tornare a casa come una famiglia felice" per coloro che possono permettersi questo lusso.

Ma che dire di tutte le giovani donne che vengono utilizzate e consumate affinché il business del bambino possa prosperare? Nessuno mette in dubbio che sia il loro corpo, il problema è quali scelte di vita hanno e se le donne dovrebbero mai affittare i loro grembi e vendere i loro ovuli. È difficile immaginare quanto queste donne abbiano bisogno disperato di soldi quando guardi le tre giovani e attraenti laureate acqua e sapone, che sorridono innocentemente dalla **pagina delle donatrici di ovuli**, come se portare un bambino per qualcun altro per nove mesi non fosse altro che una forma di shopping estremo.

Poi c'è l'altro dramma nascosto dietro la pubblicità patinata del sito di

BioTexCom, come ci racconta Melanie (nome di fantasia) che ha già un bambino e ora aspetta due gemelli grazie a un pacchetto di maternità surrogata con BioTexCom. Melanie era sposata da poco tempo ed era pronta ad avere figli quando ha scoperto di avere una forma aggressiva di tumore al seno. I suoi medici le consigliarono scongelare i suoi ovuli prima che venissero distrutti dai lunghi periodi di chemioterapia che sarebbe diventata il suo calvario per gli anni successivi. "Inferno sulla Terra" lo chiamava, mentre cercava di recuperare la salute e il sogno di diventare madre.

Melanie descrive il suo calvario. "Abbiamo iniziato con la fecondazione in vitro ma non ha funzionato perché le mie uova non andavano bene", ci dice. "Allora io e mio marito ci siamo chiesti cosa fare e il medico di un amico ha suggerito la maternità surrogata. Ci ha consigliato una clinica in Spagna, ma quando abbiamo verificato, l'offerta non ci è piaciuta ed era anche molto costosa". È stato allora che Melanie ha iniziato a cercare affari migliori e si è imbattuta in BioTexCom. "La differenza tra le cliniche è sorprendente" mi dice. "Non capisco perché le donne vadano in Spagna o in America dove spendi una fortuna quando puoi avere un bambino per molto meno. L'Ucraina è molto più economica e hai più scelta su quali uova ottenere e in quale grembo impiantarle".

Spiega cosa è successo dopo: "Mi è stata data la possibilità di scegliere tra sei giovani donne in modo che il bambino avesse maggiori probabilità di sembrare come se fosse davvero mio, e abbiamo avuto la possibilità di essere presenti alla nascita e di stare con il bambino in una stanza da soli fino alla dimissione". Alla domanda sul perché queste ragazze scelgano di essere surrogate, mi ha detto: "È sicuramente finanziario, penso che paghino le tasse universitarie con i soldi".

Melanie racconta anche delle storie di sofferenza delle donne che ha incontrato alla clinica di Kiev e provenienti da ogni continente. Alcune avevano più di 60 anni e speravano ancora di avere un bambino, alcune depresse dopo diversi tentativi di fecondazione in vitro falliti, altre speravano di salvare i loro matrimoni con un bambino, o erano completamente sole perché i loro mariti non erano sufficientemente motivati a prendersi qualche giorno di ferie e fare il viaggio alla clinica. È il mondo disperato del bambino a ogni costo.

Una narrazione ben diversa da quella edulcorata di BioTexCom, che descrive un mondo rosa in cui tutti ottengono ciò che desiderano: le clienti il bambino dei loro sogni e le donatrici i loro soldi. Al punto che BioTexCom afferma che per loro la "ricompensa

finale" non viene dal lucroso business che deriva dalla vendita di uova, uteri e bambini, ma dalle molte "cartoline e parole di gratitudine da genitori riconoscenti" che i loro "manager e medici spesso ricevono". Dà loro così tante soddisfazioni, che offrono uno sconto per il Black Friday così che più donne possano avere il bambino che desiderano. C'è da chiedersi allora perché solo il 3% di sconto e non di più.

La risposta probabilmente sta nel fatto che la maternità surrogata è sempre stata un affare per i ricchi e lo sconto riscato di BioTexCom non serve altro che ad attirare l'attenzione su di sé in un mercato ferocemente competitivo. Avendo già messo un piede nella porta, questo è uno stratagemma per pesare su un'industria in crescita, legale in molti paesi, che sta già fruttando miliardi di dollari. Al momento, l'India ha la più grande industria di maternità surrogata commerciale al mondo, con un valore stimato di 6 miliardi di dollari. Ma la tendenza globale al low cost anche in questo settore, potrebbe presto cambiare le quote di mercato aprendosi a una fascia più ampia della popolazione.

Al momento, il mercato è ancora dominato dai ricchi che hanno il potere economico per soddisfare ogni loro capriccio. Un articolo su *'People'* descrive la pletora di personaggi famosi, come Kim Kardashian che è capace di avere figli propri, ed Elton John che non può perché è omosessuale, che hanno pagato donne per avere un bambino per loro e in alcuni casi più di uno. Il punto non è se daranno ai loro figli surrogati amore e affetto, ma è necessario porsi domande serie quando la transazione per un essere umano non è diversa dall'acquisto di un'auto di lusso o di una grande casa.

C'è un dibattito in corso sulla violenza contro le donne, ma raramente, se non mai, include la maternità surrogata, in cui donne con pochissime scelte vengono sfruttate da persone con un'abbondanza di opzioni. Inoltre nessuno può seriamente credere, come invece si vuol raccontare, che le donne lo facciano perché vogliono dare gioia infinita a ricchi sconosciuti portando in grembo il loro bambino per nove mesi, dandolo alla luce e consegnandolo loro come se il bambino fosse stato prestato provvisoriamente. Resta un fatto: alcune delle coppie menzionate nell'articolo di *People*, che pensavano di aver raggiunto lo stato di famiglia felice, alla fine si sono divise. Con ulteriori, drammatiche, conseguenze per i poveri bambini coinvolti. È l'ulteriore prova che con il denaro puoi comprare quello che vuoi ma non la felicità e l'amore; anzi talvolta contribuisce ad aumentare l'infelicità.