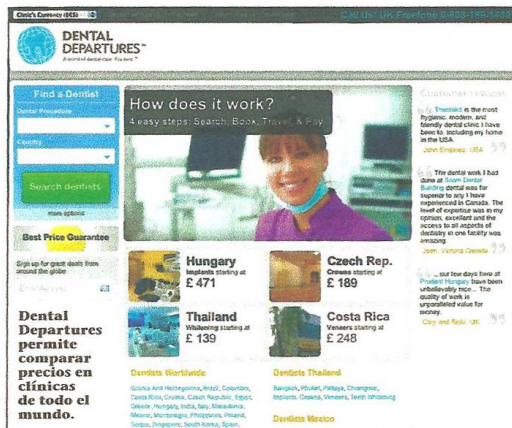


Atraer el turismo médico para operaciones menores

El turismo médico vinculado ahora a intervenciones menores, dentales u oftalmológicas, puede ofrecer a pequeñas y medianas clínicas de calidad una oportunidad de negocio para atraer nuevos clientes.

La idea, de nuevo, nos la dio un emprendedor cuando le entrevistamos hace un par de números para otro reportaje que nada tenía que ver con esta sección. El director financiero de Grupo de Medicina Avanzada —que agrupa clínicas de oftalmología y de cirugía estética—, **Enric Baulenas**, nos contó que les interesaba atraer al turismo ruso que quiere operarse de la vista o que le practiquen una intervención de estética.

Hablando sobre la apertura de una clínica en Barcelona, en el centro de la ciudad, Baulenas apuntaba que “nos abre un abanico internacional importante a dos años vista. Cada vez hay más turistas rusos que vienen a España a operarse de la vista. No sabemos



si hacer un paquete que incluya cirugía, hotel y vacaciones. Un día se opera de cataratas y al día ya está bien, aunque después hay que realizar un seguimiento”.

Nos pusimos a investigar y después de aprender que turismo de bienestar (de balnearios) no es lo mismo que turismo médico, nos encontramos con propuestas de medicina especializada para enfermedades de todo tipo, que descartamos —aunque nos llamó la atención la estadounidense

Companion Global Healthcare—, al entender que estos turistas buscan de todo menos hacer turismo. Bueno, por eso y porque ya hay un proyecto español, Mediterranean Health Care, en Alicante. Luego encontramos propuestas para operaciones menores, como la del hospital internacional tailandés Bumrungrad o la de la plataforma de reservas estadounidense Dentaldepartures.com, que proponen tratamiento dental, y los planes de Baulenas cobraron sentido.

ESTUDIO DE MERCADO

El mercado actual. Si entras en la página web del hospital tailandés de Bumrungrad, pueden ocurrir dos cosas: una, que creas que has entrado en una web de viajes (que no es el caso) y pierdas interés —lo que lamentaríamos—, y otra, que te llame la atención que un hospital de Bangkok ofrezca únicamente tratamientos dentales,

¿Cuánto dinero mueve el turismo médico?

En millones de euros en todo el mundo.

39.000

FUENTE: OBSERVATORIO TURÍSTICO COM. VALENCIANA

cirugía maxilofacial y chequeos médicos. Si te llama la atención, navegarás a fondo en su web y verás que tienen paquetes de chequeos. Pero es así, Tailandia es, junto a Hungría, México, Costa Rica, Países del Golfo, Brasil, India, Singapur, Malasia y Sudáfrica, uno de los principales destinos del turismo médico. Un reciente estudio del Observatorio Turístico de la Comunidad Valenciana apunta que en 2011 este sector, el turismo

¿Hasta qué punto son más baratos?

Tratamientos e intervenciones quirúrgicas.

20%

FUENTE: OBSERVATORIO TURÍSTICO COM. VALENCIANA

médico, movió 39.000 millones de euros en estos países. Esta cifra es exactamente la mitad que el turismo de bienestar.

CAZA DE TENDENCIAS

UNA RED SOCIAL PARA DOS

¿Y si la única persona con la que quieres compartir fotos, comentarios y links es tu media naranja? Esa mitad de ti a la que por hache o por be sólo ves después del trabajo, cuando los dos ya estáis cansados. Esa es la idea en la que se inspira la red social para dos **Pair (Tryptair.com)**: un muro para dos, un corcho

virtual de fotos para dos... No sé, imagina que le hace una foto a tu jefe montado en un caballito de feria —está basado en hechos reales— y la única persona que va a entender la ironía es tu pareja. Y sí, le puedes enviar un correo, pero si una aplicación te hace la vida más fácil y te sale más barato que un mms. Ahora que redes sociales móviles como Path han

demostrado que menos es más, menos menos ha de ser más más. ¿Habrà futuro en desarrollar productos únicamente para dos?

AIRBNB, PARA PERROS

Esta sección no sería la misma si no incluyéramos, al menos una vez al año, una idea de negocio de emprendedores caninos. Y por caninos

no nos referimos a la expresión vulgar que hace referencia a la falta de dinero para poner en marcha un proyecto, sino a los negocios para perros. O mejor dicho para los dueños de animales, que son quienes tienen dinero y, además, se lo gastan en sus mascotas. Y pedimos disculpas por el titular. Ya sabemos que si para explicar tu idea de

negocio necesita recurrir a la mención de otro negocio (por ejemplo, es como Google, pero más social, o es como si se Instagram se integrara en el Museo del Jamón), por mal camino vamos, pero la verdad es que para definir **Dogvacay.com** lo mejor que se nos ha ocurrido es decir que es como **Airbnb.com**, sólo que para animales.

FOTOS: FERNANDO ROI, ANA RUIZ Y ROSMI DUASO.