



# EL RETO PARA LAS PYMES

El turismo medico, o de turismo de salud, representa una gran oportunidad, pero a su vez un gran reto para las Pymes.

## Asignación de recursos

Es posible que usted inmediatamente haya pensado en términos de inversión y recursos económicos. Y de hecho es así.

Entre algunas de las áreas que demandaran importantes recursos económicos se podrían mencionar:

- Acreditación internacional
- Mejoras y adecuación de infraestructura
- Compras de equipos especializados
- Promoción internacional
- Creación de una oficina de atención de pacientes internacionales

Sin embargo, los recursos van mas allá de la parte económica.

Tiempo, contratación de personal especializado, tecnología, capacitación y adiestramiento, desarrollo de un plan estratégico de negocios, cambios a nivel organizacional, entre otros son algunos de los ajustes que una Pyme deberá afrontar para poder captar, gestionar y atender pacientes internacionales de manera sistemática.

## Las fortalezas de las Pymes

A pesar de todos estos retos, las pymes pueden (y van a) competir exitosamente.

La clave esta en la diferenciación. La diferenciación tendrá dos pilares fundamentales:

## Especialización de la PYMES

Por especialización entendemos el grado de experticia y conocimiento que un centro medico o una clínica tenga para la realización de una tratamiento específico. Las clínicas dentales o las clínica oftalmológicas son un claro ejemplo de especialización.

Un paciente internacional interesado en un trasplante de cornea, podría inclinarse por un centro oftalmológico que cuente con el personal capacitado, equipos especializados y la realización de muchas intervenciones de este tipo.

No pretendo decir con lo anterior, que un hospital no tenga la capacidad de realizar dicho tratamiento. Sin embargo, la especialización en un tratamiento determinado puede inclinar la balanza hacia un centro especializado.

### **Personalización en la PYMES**

El otro gran factor radica en el servicio y atención de un paciente internacional. Como organizaciones mas pequeñas y flexibles, las PYMES pueden (y deberían) brindar una atención mucho mas personalizada a los pacientes internacionales si las comparamos con los grandes hospitales cuya dinámica diaria dificulta ese grado de atención.

Sitio de interés: <http://www.sela.org>