



UNIVERSIDAD DE LAS AMÉRICAS
Laureate International Universities®

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS

ESTUDIO DE MERCADO PARA LA COMERCIALIZACIÓN DE
OPERACIONES OFTALMOLÓGICAS REFRACTIVAS PARA PACIENTES DE
LA PROVINCIA DE PICHINCHA, ECUADOR, EN LA CIUDAD SANTIAGO DE
CALI, COLOMBIA.

Trabajo de Titulación presentado en conformidad con los requisitos
establecidos para optar por el título de Licenciada en Negocios Internacionales

Profesor guía

Rodrigo Valencia Ribadeneira

Autora

Inés Annely Andrade Oyarvide

Año

2013

DECLARACIÓN DEL PROFESOR GUÍA

“Declaro haber dirigido este trabajo a través de reuniones periódicas con el estudiante Inés Annely Andrade Oyarvide, orientando sus conocimientos y competencias para un eficiente desarrollo del tema escogido y dando cumplimiento a todas las disposiciones vigentes que regulan los Trabajos de Titulación”

Rodrigo Valencia
Master en Negocios Internacionales
1711425635

DECLARACIÓN DE AUTORÍA DEL ESTUDIANTE

“Declaro que este trabajo es original, de mi autoría, que se han citado las fuentes correspondientes y que en su ejecución se respetaron las disposiciones legales que protegen los derechos de autor vigentes”

Inés Annely Andrade Oyarvide

0802300459

AGRADECIMIENTOS

Quiero exteriorizar mi más profundo agradecimiento a Dios por darme la oportunidad de alcanzar esta meta; a mi familia y amigos por su constante aliento; a Rodrigo Valencia que con su voluntad, profesionalismo y calidad humana contribuyó exitosamente en la dirección del presente trabajo de titulación.

DEDICATORIA

A mi esposo por su incondicional apoyo, a mis padres por su infinito amor, a mis hermanos Carlos Armando y María José por llenar una gran parte de mi corazón, y a mi tía Meche porque su ausencia ha dejado un gran legado y su lucha es mi gran inspiración.

RESUMEN

La oportunidad de creación de riqueza en los países no se fomenta por sí sola, se crea a nivel microeconómico, en donde se perfeccionan las prácticas de trabajo y las estrategias de las empresas, en donde marca un papel fundamental la calidad del ámbito empresarial macroeconómico en el que se desenvuelven éstas, este conjunto de características aportan para la generación de la ventaja competitiva de un país, lo cual lo diferencia de otro, tal como lo asegura Michael Porter en su libro “Ventaja competitiva de las Naciones”

Partiendo de esta teoría, el presente trabajo tiene como finalidad demostrar la factibilidad de comercializar un servicio que se oferta en el Ecuador, pero por diferentes condiciones de productividad Colombia lo ha desarrollado de mejor manera, lo cual le permite ofertarlo a un menor precio. Este servicio son las operaciones oftalmológicas refractivas, específicamente para realizársela en la ciudad Santiago de Cali dirigido a pacientes de la provincia de Pichincha.

En el capítulo I se exponen las definiciones de los errores refractivos, cuales son los síntomas y las causas, además se explica las funcionalidades del ojo para comprender de mejor manera en qué momento se produce un error de refracción.

En el capítulo II se explica detalladamente en qué consiste la cirugía con Excímer Láser, a través de la técnica LASIK, la cual permite erradicar los errores refractivos, así como también cuales son los efectos secundarios y sus riesgos.

El capítulo III permite conocer más a fondo que es el turismo médico, cómo este sector ha evolucionado en América Latina, como va ganando campo en Colombia y de qué manera la ciudad de Cali está preparada para este concepto.

El capítulo IV es un diagnóstico de mercado, el cuál a través de la aplicación de diferentes metodologías para levantar información, determina la existencia de potencial mercado meta al cual se puede ofrecer las operaciones oftalmológicas refractivas en la ciudad de Cali, así como también las opciones de dichas cirugías en la ciudad de Quito.

Y por último se presenta en el capítulo V, el cual es el centro primordial del presente trabajo, en donde se exponen opciones de paquetes médico-turísticos, analizando detalladamente cada uno de los componentes a través de un Marketing Mix, precedido por los puntos explicativos de cómo se obtiene este producto final, que representa la propuesta.

ABSTRACT

The opportunity to create wealth in countries not encouraged by itself, is created at the microeconomic level, where perfect working practices and business strategies, where marks a critical role quality macroeconomic business environment which they operate, this set of features contribute to the generation of competitive advantage of a country, which makes it different from another, as said Michael Porter in his book "Competitive Advantage of Nations"

Based on this theory, this paper is to demonstrate the feasibility of marketing a service that is offered in Ecuador, but for different conditions of productivity Colombia has developed a better way, allowing you to offer it at a lower price. This service is refractive eye surgeries, specifically to take Pap smear in the city Santiago de Cali targeting patients in the province of Pichincha.

Chapter I sets out the definitions of refractive errors, what are the symptoms and causes, and explains the functions of the eye to better understand at what point an error of refraction.

Chapter II explains in detail what the surgery with excimer laser through LASIK, which allows eliminating refractive errors, as well as what are the side effects and risks.

Chapter III can learn more about medical tourism is, how the sector has evolved in Latin America, and is gaining ground in Colombia and how Cali is ready for this concept.

Chapter IV is a study of the market, which through the application of different methodologies to gather information, determine the existence of potential target market which can provide the refractive eye surgeries in the city of Cali, as well as options of these surgeries in the city of Quito.

And finally is presented in Chapter V, which is the central focus of this paper, which displays options medical tourism packages, analyzing in detail each of the components through a Marketing Mix, preceded by explanatory points of how the final product is obtained, which represents the proposal.

ÍNDICE

1. Capítulo I. Errores de refracción	16
1.1 Componentes del ojo.....	16
1.1.1 El iris.....	16
1.1.2 La pupila.....	16
1.1.3 El cristalino.....	16
1.1.4 La córnea.....	16
1.1.5 La retina.....	16
1.1.6 El nervio óptico.....	17
1.2 Funcionalidad del ojo	17
1.3 Los errores refractivos.....	18
1.3.1 La Miopía.....	19
1.3.2 La Hipermetropía.....	20
1.3.3 El Astigmatismo.....	23
1.3.4 La Presbicia.....	24
1.4 Métodos para erradicar los errores refractivos.....	26
2. Capítulo I. Cirugía con Excímer Láser (LASIK).....	28
2.1 Procedimiento de la cirugía con técnica LASIK.....	28
2.2 Riesgos y efectos secundarios del LASIK.....	32
3. Capítulo III. Turismo médico.....	33
3.1 Concepto del turismo médico	33
3.1.1 Turismo médico en el mundo y América Latina.....	34
3.1.2 Impacto del turismo médico en América Latina.....	34
3.2 Colombia como ícono del turismo de salud.....	35
3.3 El turismo médico en Cali.....	36
4. Capítulo IV. Diagnóstico de mercado	37
4.1 Discapacidad visual.....	37
4.1.1 Datos sobre la discapacidad visual	37

4.1.2 A nivel mundial.....	38
4.1.3 A nivel de América Latina	39
4.2 La salud visual en Ecuador y Colombia	39
4.2.1 La formación académica en oftalmología.....	40
4.2.2 Los Oftalmólogos y su relación por País	41
4.2.3 Precios en la Red Privada por país.....	43
4.3 Descripción del mercado meta.....	44
4.3.1 Segmentación.....	44
4.3.2 Tamaño del mercado.....	44
4.3.3 Realización de las encuestas	45
4.3.3.1 Modelo de la encuesta	46
4.3.3.2 Tabulación de los datos (encuestas).....	48
4.3.3.3 Interpretación de los datos (encuestas).....	48
4.4 Características de los servicios oftalmológicos de Pichincha.....	49
4.4.1 Interpretación de los datos recolectados (clínicas)	49
4.5 Entrevista	49
4.5.1 Interpretación de los datos (Entrevista).....	50
5. Capítulo IV. Propuesta	52
5.1 Producto	54
5.1.1 Transporte	55
5.1.1.1 Transporte aéreo.....	55
5.1.1.2 Traslados	57
5.1.2 Estadía	57
5.1.2.1 Hoteles Grupo 1	58
5.1.2.2 Hoteles Grupo 2.....	59
5.1.3 Cirugía.....	60
5.1.4 Opciones de diversión (tours).....	61
5.1.4.1 Programa Bronce	61
5.1.4.2 Programas Plata	62
5.1.4.3 Programas Oro.....	65

5.1.4.4 Programa Platino.....	67
5.2 Precio	67
5.2.1 Precio del transporte aéreo	67
5.2.2 Precio de la Estadía	70
5.2.3 Precio de la Cirugía	71
5.2.4 Precio de las Opciones de Diversión.....	72
5.3 Plaza	73
5.4 Promoción	74
5.5 Paquetes finales	75
5.6 Conclusiones y Recomendaciones	79
REFERENCIAS.....	81
ANEXOS	82

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Componentes del ojo	17
Figura 2. Funcionalidad del ojo	18
Figura 3. Efecto de la miopía.....	19
Figura 4. Causa de la miopía	20
Figura 5. Efecto de la hipermetropía	21
Figura 6. Causa de la hipermetropía	22
Figura 7. Efecto del astigmatismo	23
Figura 8. Causa del astigmatismo	24
Figura 9. Efecto de la presbicia	25
Figura 10. Causa de la presbicia.....	26
Figura 11. Láser Excimer	28
Figura 12. Administración de la tinta hidroluble.....	29
Figura 13. Corte y levantamiento del colgajo	30
Figura 14. Administración del láser	30
Figura 15. Diferencia de la forma de la córnea.....	31
Figura 16. Procedencia de los turistas de salud Colombia.....	35
Figura 17. Causa de la discapacidad visual en el mundo	38
Figura 18. Distribución geográfica del RRHH oftalmólogo en Ecuador	42
Figura 19. Distribución geográfica del RRHH oftalmólogo en Colombia	43
Figura 20. Avión Embraer 190	55
Figura 21. Itinerario ruta Quito - Cali	56
Figura 22. Itinerario ruta Cali - Quito	57
Figura 23. Logo Hotel Sheraton Cali	58
Figura 24. Logo Hotel Jardín del Lago Cali	58
Figura 25. Logo Hotel Radisson Cali.....	58
Figura 26. Logo Hotel Torre de Cali	58
Figura 27. Logo Hotel Toscana Cali	59
Figura 28. Logo Hotel outique Karlo Cali.....	59
Figura 29. Logo Hotel Centenario Plaza Cali	59
Figura 30. Logo Hotel Obelisco Cali.....	60

Figura 31. Opción tour bronce (Zoológico).....	62
Figura 32. Opción tour Plata (City tour).....	62
Figura 33. Opción tour plata (Museos).....	63
Figura 34. Opción tour plata (Aromas, sabores y artesanías).....	63
Figura 35. Opción tour plata (religioso).....	64
Figura 36. Opción tour plata (Compras).....	64
Figura 37. Opción tour plata (La cultura de la rumba).....	65
Figura 38. Opción tour oro (Parque del café).....	65
Figura 39. Opción tour oro (Milagroso de Buga).....	66
Figura 40. Opción tour oro (Cena y Show de Salsa).....	66
Figura 41. Opción tour platino (Popayán la ciudad blanca).....	67
Figura 42. Tarifas netas de Tame en la ruta Quito-Cali.....	68
Figura 43. Evolución del Dólar frente al Peso Colombiano.....	70
Figura 44. Logos de los operadores de turismo de Quito y Cali.....	73
Figura 45. Gráfica de promoción del paquete.....	75
Figura 46. Diagrama de flujo del paquete médico turístico.....	78

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Principales causas de ceguera en América Latina	39
Tabla 2. Centros de formación oftalmológica por país	40
Tabla 3. Número de profesionales en Oftalmología por país	41
Tabla 4. Precios en Red Privada por país	43
Tabla 5. Comparativo de precios clínicas de Quito con técnica LASIK	49
Tabla 6. Precio de venta al público tarifa X ruta Quito - Cali - Quito	69
Tabla 7. Precios promedio de la oferta hotelera en Cali.....	71
Tabla 8. Precios de las opciones de diversión en Cali	72
Tabla 9. Opciones de paquetes turísticos	76
Tabla 10. Paquete médico turístico con tarifas corporativas	77
Tabla 11. Tarifa para acompañante	77

ÍNDICE DE ANEXOS

Anexo 1. Turismo de Salud acelera su crecimiento	83
Anexo 2. Cali cuenta con instituciones de talla mundial en turismo de salud	85
Anexo 3. Un plan para mejorar la visión.....	88
Anexo 4. Tabulación de encuestas	89
Anexo 5. 20 minutos para mejorar la vista	90
Anexo 6. Precios cirugía refractiva Clínica de Oftalmología de Cali.....	95
Anexo 7. Tarifas corporativas Hotel Boutique Karlo	96

INTRODUCCION

No se necesita de una investigación profunda para evidenciar la magnitud del número de personas que poseen algún tipo de problema visual, bien sea porque utilizan lentes permanentes, de contacto, se los coloquen para leer o simplemente cuando podemos observar a personas entrecerrando sus ojos para obtener una mejor visión de las cosas.

Partiendo de esta premisa, parecería un gran negocio ofrecer intervenciones quirúrgicas para solventar estos problemas visuales, pero realmente no lo es tanto cuando muchos de estos potenciales pacientes no se intervienen por los altos costos que esto representa en el Ecuador, además que existen muchos centros que lo realizan a un precio accesible pero sin las garantías que amerita someterse a una operación y más aún cuando se trata de uno de los sentidos máspreciado por el ser humano, como lo es la vista.

En base a lo expuesto, decido realizar el presente estudio de mercado para identificar y poder demostrar la factibilidad de comercializar soluciones visuales refractivas en la ciudad Santiago de Cali, una de las ciudades más importante del vecino país Colombia, de tal manera que esto represente una alternativa viable y garantizada en términos de salud, para los potenciales pacientes de la provincia de Pichincha.

La teoría económica de la Ventaja Competitiva de Michael Porter sustenta y explica la razón por la cual se puede obtener mejores y mayores beneficios en otro país, a pesar que el país de origen ofrezca similares productos y servicios; esta teoría más la incorporación de conceptos más actuales como el turismo de salud, brindan a todas las partes involucradas la oportunidad de generar ingresos adicionales a cada modelo de negocio (aerolínea, hotel, clínica, operador) y sobretodo se beneficia en términos de salud y económico el cliente final (paciente).

DESARROLLO DEL TEMA

1. Tema

Estudio de mercado para la comercialización de operaciones oftalmológicas refractivas para pacientes de la provincia de Pichincha, Ecuador, en la ciudad Santiago de Cali, Colombia.

2. Planteamiento del problema

2.1 Contextualización

Día a día se incrementa el número de personas con problemas visuales. Según la Dirección Provincial de Salud de Pichincha la demanda anual de cirugías oftalmológicas en la provincia es de 36.000, de las cuales sólo 12.000 son resueltas por el sector privado y las 24.000 restantes no las resuelven por falta de recursos y acceso, según datos publicados en el diario La Hora el 26 de junio de 2008. Esto, nos demuestra que de la demanda total de cirugías realizada al sector público, sólo la tercera parte es atendida, existiendo por ende una demanda insatisfecha, la misma que representa una oportunidad para ofrecer al mercado de potenciales pacientes de Pichincha una alternativa que permita solucionar sus problemas de visión.

Por otro lado, en Cali, Colombia se encuentra localizada la Clínica de Oftalmología de Cali, el centro oftalmológico más importante en todo el sur occidente colombiano, el cual posee altos estándares de calidad y varios reconocimientos por su labor médica y social debido a que ofrece la oportunidad a todos los estratos socio económicos de acceder a los más sofisticados avances existentes en oftalmología a un precio accesible, según lo publica la clínica en su página web (www.clinicaofta.com)

Es importante anotar que en el marco de la CAN existe un acuerdo de transporte aéreo transfronterizo que ha reducido los precios de los pasajes

aéreos haciendo más accesible este tipo de servicio para los ecuatorianos. En el sitio web de la Aeronáutica Civil de Colombia (www.aerocivil.gov.co) se puede encontrar el instrumento bilateral de la decisión 582 del 04 de mayo del 2004 de la CAN en donde se enuncia al Acuerdo Fronterizo de la siguiente manera:

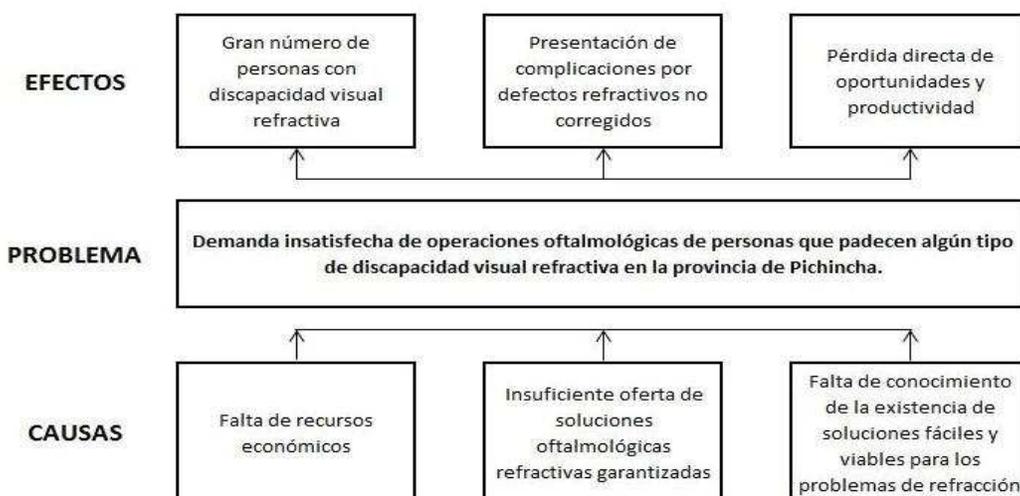
“En mayo de 1990 se suscribió entre Colombia y Ecuador un Convenio sobre Tránsito de Personas, Vehículos, Embarcaciones fluviales y Marítimas y Aeronaves, el cual estableció el régimen de integración fronteriza entre los dos países, definiendo, entre otros aspectos, el marco que regula las operaciones aéreas fronterizas con Ecuador. Los puntos incluidos son los siguientes:

Colombia: Tumaco, Puerto Asís, Cali, Pasto, Ipiales, Popayán, Neiva y Leticia.

Ecuador: Esmeraldas, Tulcán, Ibarra, Nueva Loja (Lago Agrio), Manta, Portoviejo y Francisco de Orellana.”

Bajo esta consideración es importante mencionar que la aerolínea Tame realiza vuelos interfronterizos entre Quito y Cali (vía Esmeraldas), lo que significa que los potenciales pacientes pueden obtener tarifas aéreas más económicas, ya que las tasas y derechos aeroportuarios se aplican con criterio de vuelo doméstico, es decir que se exenta el cobro de las tasas de salida de los dos países.

2.2 Árbol del problema



Análisis crítico

Analizando la nota descriptiva # 282 de la Organización Mundial de la Salud (OMS) en donde se publican datos y cifras del año 2012 relacionadas a la ceguera y discapacidad visual, se puede identificar que la problemática de la discapacidad visual a nivel mundial es gigantesca, ya que se expone que hay aproximadamente 285 millones de personas con discapacidad visual de las cuales 39 millones son ciegos y 246 millones presentan baja visión. Aproximadamente un 90% de la carga mundial de esta discapacidad se concentra en los países en desarrollo.

En términos mundiales los errores de refracción no corregidos constituyen la causa más importante de discapacidad visual. El 80% del total mundial de casos de esta discapacidad se puede evitar o curar.

En base a lo expuesto se puede identificar que el problema es que existe una considerable demanda de soluciones oftalmológicas refractivas que no está siendo satisfecha por diferentes posibles causas, la primera y más importante es la falta de recursos económicos para financiar este tipo de intervenciones, tal como lo demuestra la información proporcionada por los diferentes estudios de la OMS y que coincide con la de la Dirección Provincial de Pichincha.

Otra posible causa es la insuficiente oferta de soluciones oftalmológicas refractivas que sean de calidad y garantizadas, ya que existen muchos centros oftalmológicos que las ofrecen pero no poseen buen prestigio y hasta ofertan promociones que consisten en que se intervengan dos personas y sólo se realice el pago de una; y las pocas clínicas de renombre ofrecen este servicio, pero a precios poco accesibles.

La última posible causa del problema es la falta de conocimiento de que la solución para los problemas de refracción es muy fácil y sencilla, ya que se trata de una intervención ambulatoria, porque tiene recuperación inmediata y

que además no presenta dolor durante ni después de la operación. Los pacientes pueden incorporarse a sus labores cotidianas a las 24 o 48 horas después de ser intervenidos, siendo la recuperación más rápida cuanto menor sea el defecto refractivo a corregir.

3. Pregunta de investigación

¿Es factible la comercialización de operaciones oftalmológicas refractivas de personas que residan en la provincia de Pichincha en la ciudad Santiago de Cali, Colombia?

4. Formulación de hipótesis

Gracias a que Colombia es un país más avanzado en materia de operaciones quirúrgicas que el Ecuador, le permite generar una mayor y mejor oferta de servicios en cuanto a soluciones oftalmológicas y por ende a precios más accesibles de los cuales se pueden beneficiar los pacientes del Ecuador.

5. Interrogantes

- ❖ ¿Qué es un problema refractivo?
- ❖ ¿Qué es la miopía, hipermetropía, astigmatismo y presbicia?
- ❖ ¿Cuáles son los mecanismos para solucionar los problemas de refracción?
- ❖ ¿En qué consiste la intervención con la técnica LASIK?
- ❖ ¿Cuáles son las mejores opciones que ofrecen este servicio en el Ecuador?
- ❖ ¿Qué es el turismo médico?
- ❖ ¿Es posible acceder a un excelente servicio de intervención quirúrgica refractiva en la ciudad de Cali, Colombia más económico y con mejores estándares que en el Ecuador?

6. Delimitación del objeto de estudio

Campo: Médico – Social

Área: Turismo de Salud

Aspecto: Mejoramiento de la calidad de vida relacionada con la salud visual.

7. Objetivos

7.1 Objetivo General

Analizar la factibilidad de comercializar operaciones oftalmológicas refractivas realizables en la ciudad de Santiago de Cali, Colombia, dirigidas a pacientes de la provincia de Pichincha.

7.2 Objetivos Específicos

- Estudiar el mercado de servicios oftalmológicos referente a precios y servicios que brindan los 5 mejores centros y clínicas de oftalmología de la Provincia de Pichincha.
- Analizar el porcentaje de ocupación de la ruta Quito-Cali-Quito de la aerolínea Tame con el fin de determinar un número de cupos necesarios en la tarifa más económica para que puedan ser asignados a los potenciales clientes de los servicios oftalmológicos en la ciudad de Cali.
- Evaluar las ventajas y desventajas de realizarse la operación en la Clínica de Oftalmología de Cali versus las clínicas analizadas en la Provincia de Pichincha.

- Diseñar 2 propuestas de paquetes médico-turísticos, incluidos los precios de la operación, boleto aéreo, estadía y opciones de visita y diversión.

7.3 Justificación

La vista es sin lugar a dudas uno de los órganos más importantes que tiene el ser humano y cualquier afección a ésta, puede producir un sinnúmero de problemas que van desde el ámbito emocional, psicológico e incluso social. Partiendo de esta consideración, esta investigación tiene como finalidad ofrecer a las personas que residen en la provincia de Pichincha y que posean algunos de los 4 problemas más comunes de la visión, que son los defectos refractivos (miopía, astigmatismo, hipermetropía y presbicia) solucionarlo a través de una cirugía refractiva lasikⁱ en la Clínica Oftalmológica de Cali, donde pueden beneficiarse del acceso a la mejor tecnología existente en temas oftalmológicos, a un precio más económico que en el Ecuador, considerando que favorecen varios factores como el precio del boleto aéreo de un vuelo interfronterizo (se exigen pagos de impuestos de salida de los países) y adicionalmente puede considerarse como una actividad de turismo de salud, término del cual Colombia ha sido calificado como de clase mundial.

Marco Teórico

El cambiante mundo en el cual nos desenvolvemos cada día provoca más necesidades insatisfechas de distinta índole y produce que poco a poco se creen nuevas industrias para poder satisfacerlas, específicamente en el área de salud en Latinoamérica se está generando un fenómeno interesante con respecto a la oferta de servicios médicos en países de Latinoamérica como Colombia, donde han invertido en innovación tecnológica y han generado las competencias del factor humano necesarias para ofrecer a otros países un producto de calidad y a un mejor costo en cuanto a intervenciones quirúrgicas. Este fenómeno es llamado turismo de salud o turismo médico y para encajarlo en un fundamento teórico que lo explique, utilizaré la evolución del comercio internacional a través de la teoría de la ventaja comparativa de David Ricardo versus la nueva teoría de la ventaja competitiva nacional de Michael Porter.

Importancia del comercio internacional

En la actualidad el comercio internacional es un sinónimo del incremento de bienestar de un país, ya que permite superar la frontera de posibilidades máximas de producción de la nación a través del intercambio de bienes y servicios; gracias a esto, el comercio internacional es considerado como una fuente de producción indirecta.

Una de las mayores ventajas que proporciona el comercio internacional es la posibilidad de permitir a los países que lo aplican, beneficiarse del ingreso de tecnología desde el punto de vista de ingreso de maquinarias y equipos, así como por el ingreso de conocimientos (competencias), con esto se garantiza que los países mejoran sus técnicas de producción y por ende obtendrán mayor cantidad de productos y servicios de calidad optimizando sus recursos.

Existen muchos modelos que tratan de determinar la relación existente entre el comercio internacional y el crecimiento económico, y a pesar de que algunas escuelas del pensamiento económico difieren unos con otros en supuestos planteados sobre esta relación, el factor común al cual llegan todos es que una mayor apertura comercial genera mayor crecimiento económico. Este crecimiento económico generado por el comercio internacional se da porque el país reasigna sus recursos de una manera más eficiente, ya que logra que sus procesos productivos obtengan bienes y servicios a un menor costo y es precisamente ahí cuando se dice que el país explota sus ventajas comparativas.

La especialización como concepto clave de la ventaja comparativa

La teoría de la ventaja comparativa de David Ricardo formulada en el año de 1817 o también llamado el modelo Ricardiano, se basa en que un país tiene ventaja comparativa en la producción de un bien o servicio frente a otro si puede producirlo con el costo más bajo posible, es decir que invierte menos recursos que el otro país para producirlo.

Partiendo de esta teoría, Ricardo dice que el país que posea esta ventaja comparativa debe especializarse en la producción de aquellos bienes cuya ventaja sea mayor. El grado de especialización dependerá de la extensión del mercado, y esta puede llevar a aumentos de productividad porque cuando se concentra en uno solo la producción de ciertos bienes o servicios se pueden reducir los costos de producción (Krugman et al.2006: 40).

Lo limitado de esta teoría es que sólo se centraba en el análisis de un sólo factor de producción que era el trabajo, a pesar de esto la teoría de la ventaja comparativa es la base esencial que explica el impulso del comercio internacional.

El comercio internacional y las ventajas competitivas de las naciones

Después de la Segunda Guerra Mundial aparecen otro grupo de teorías que refleja la vital importancia de nuevos factores que penetraban en el comercio internacional y más específicamente en la ventaja competitiva de ciertos países respecto a otros, es aquí donde empiezan a surgir muchas definiciones e interpretaciones sobre el concepto de competitividad, esto ocurre porque ya no existían respuestas teóricas para satisfacer una realidad más compleja que la que fue asumida por los teóricos económicos clásicos como David Ricardo.

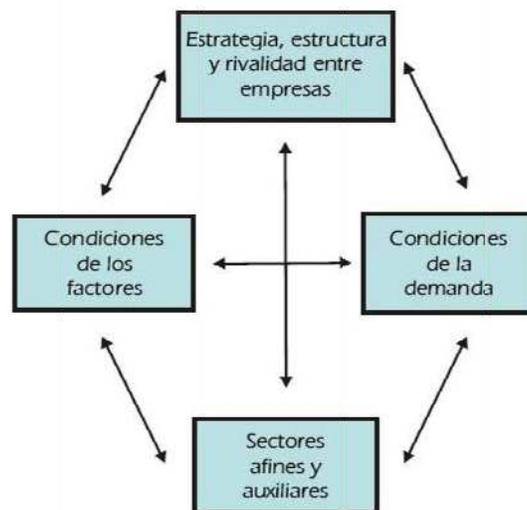
Poco a poco fueron surgiendo acontecimientos que generaban interrogantes sin resolver sobre aquellas teorías del comercio internacional y más aún cuando aparecieron las empresas multinacionales que no sólo exportaban desde su país sino que también tenían la posibilidad de competir en el extranjero. Estos cuestionamientos generaron en los nuevos académicos muchas dudas sobre la viabilidad de los modelos económicos clásicos para analizar de una manera apropiada la realidad actual.

Michael Porter en sus apuntes de Globalización y Estrategia publicados en el IESE Business School en el año 2005 específicamente sobre el tema de la competitividad expone que ésta se define por la productividad con la que un país utiliza sus recursos humanos, económicos y naturales. (Krugman et al.2006: 46).

Considerando este concepto, se puede decir que la competitividad está totalmente relacionada con la productividad o el desarrollo económico de un país. La mayoría de los debates sobre estos términos se enfoca en variables y circunstancias macroeconómicas, políticas jurídicas y sociales que fomentan una economía en crecimiento o lo que podríamos llamar una economía saludable.

Se supone que para tener una economía saludable se debe tener características tales como gozar de un sistema judicial eficiente, progreso de condiciones sociales, un conjunto estable de instituciones democráticas, además de contar con unas sólidas políticas fiscales y monetarias; sin embargo, para Michael Porter estas características no son suficientes para ser competitivos, tal como lo expone en su libro “Ventaja competitiva de las Naciones” en donde explica que las condiciones antes mencionadas brindan la oportunidad de creación de riqueza pero no se fomentan por sí solas. Él considera que la riqueza se crea a nivel microeconómico, en donde se perfeccionan las prácticas de trabajo y las estrategias de las empresas, así como también en la calidad del ámbito empresarial macroeconómico en el que se desenvuelven las empresas de un país. (Ibíd: 46)

Considerando esta concepción de que la competitividad de las naciones está ligada directamente al desarrollo de las industrias y empresas de un país Porter explica su teoría a través del diamante de los determinantes de la ventaja competitiva nacional descrita a continuación:



Tomado de “La Ventaja competitiva de las Naciones” de Michael Porter

Este modelo está fundamentado en un análisis de las características del entorno nacional, el cual pretende satisfacer las interrogantes a los

acontecimientos de la razones por la cual unas empresas ubicadas en ciertos países eran capaces de innovar, incursionando en la incansable búsqueda de mejora continua y por ende de alcanzar nuevas fuentes de ventajas que las hicieran más competitivas en los mercados internacionales. (Ibíd: 46)

Este diamante representa un sistema mediante el cual los efectos de cualquiera de los determinantes afecta al estado de los otros determinantes. Es importante mencionar que cada nación posee su propia combinación específica de los determinantes acoplados a sus diferentes industrias. Para asociar directamente al tema de la presente tesis aplicaremos las determinantes asociadas a la industria médica de Colombia.

1) Las condiciones de los factores.

Según la teoría de la ventaja nacional una nación no hereda, sino que crea sus factores de producción más relevantes, inclusive la velocidad y eficacia en la creación y distribución hacia sectores específicos marcan una brecha importancia en el éxito de los mismos.

Michael Porter identifica dos tipos de factores, los unos denominados factores básicos que comprenden los recursos naturales, la localización, el clima, la demografía y los factores avanzados que se refieren a los factores especializados tales como la investigación, la infraestructura de comunicación y las capacidades avanzadas. Para él los segundos son más importantes que los básicos para obtener ventaja competitiva ya que son más complicados de imitar y nacen de las inversiones efectuadas por personas, empresas y gobiernos. (Ibíd: 50)

Para el caso de Colombia al incursionar en el turismo de salud los dos factores le resultan importantes ya que las pacientes que viajan a este país para ser sometidos a una intervención quirúrgica gracias a los factores avanzados,

también se ven beneficiados de los factores básicos porque tienen la posibilidad de acceder a su clima, demografía y recursos naturales.

2) Las condiciones de la demanda

Porter expresa que las naciones logran ventaja competitiva en aquellos sectores cuya demanda interna informa anticipadamente a las empresas sobre nuevas tendencias y necesidades que hace falta satisfacer, consiguiendo de esta manera que las empresas se sientan presionadas a innovar con mayor rapidez. El nivel de exigencia de los demandantes obliga a las empresas a responder a retos difíciles de hacer frente, así como también les ayuda a predecir las tendencias mundiales. La combinación de las particularidades de la demanda local es generadora de ventaja competitiva para las empresas de la nación. (Ibíd: 51)

La cultura colombiana en cuanto a intervenciones quirúrgicas relacionadas a la estética tuvo sus inicios en los años 90 cuando los conflictos de narcotráfico estaban en auge en ese país y los llamados “narco dólares” permitieron que muchas mujeres pudieran acceder a este tipo de cirugías estéticas. La altísima demanda provocó que la industria médica diera un vuelco total al sentirse presionada por la exigencia de la demanda interna.

3) Los sectores afines y auxiliares

La aparición de nuevas industrias competitivas se origina por la presencia de sectores afines en una nación, en la cual sus empresas pueden coordinar labores de distribución, marketing, tecnología y servicios afines o de sectores de productos que pueden ser complementarios.

Porter expresa además que la consecución del éxito nacional en un sector tiene una alta probabilidad si el país tiene una ventaja competitiva en un considerado número de sectores afines y que los más importantes son aquellos

verdaderamente significantes para la innovación en el sector o aquellos que ofrecen la ventaja de compartir actividades complejas (Ibíd: 52).

En el caso de Colombia, este país logró integrar el sector crítico de la salud y con el sector del turismo para ofertar un solo producto integrado a pacientes internacionales, los cuales acceden a diferentes tratamientos quirúrgicos, estéticos y servicios médicos especializados mientras disfrutan de una agradable estadía en ese país.

4) La estrategia de la empresa, la estructura y la rivalidad

Michael Porter afirma que la rivalidad entre empresas pertenecientes a una misma nación, y el nivel de exigencias de la demanda interna, vista anteriormente en el numeral 2, constituyen alicientes decisivos para el arranque de una industria nacional más competitiva. Además expresa que varias industrias locales han alcanzado el éxito internacional debido a sus funciones creativas de gerencia y estructura empresarial. Las estrategias de las empresas locales están enfocadas a ganar mayor participación del mercado, brindando productos de calidad a través primordialmente de la innovación. (Ibíd: 53)

Colombia actualmente posee un sinnúmero de hospitales, clínicas y centros de atención médica con excelentes niveles de calidad, algunos de ellos reconocidos internacionalmente, tal como se puede visualizar en el segundo estudio sobre calidad hospitalaria en América Latina realizado por el equipo de América Economía Intelligence en el año 2010, el cual buscaba analizar la oferta de salud de la región a partir de los proveedores más destacados que son hospitales y clínicas cuya calidad pueden convertirlos en referentes internacionales. En este estudio realizado a los 35 mejores hospitales y clínicas Colombia obtuvo el mayor número con un total de 8 superando inclusive a Brasil que cuenta con 7, seguido de Chile con 4, Costa Rica y México con 3 y Argentina, Uruguay, Venezuela, Perú y Ecuador con 2.

Existen otros dos factores que actúan en los vértices del diamante de los determinantes de la ventaja competitiva nacional y que juegan un papel súper importante para el correcto funcionamiento del mismo y estos son el papel del Gobierno y el rol de la casualidad.

Porter dice que el papel del Gobierno debe ser el de canalizar y facilitar consiguiendo de esta manera alentar a las empresas a incrementar sus niveles de competitividad. Con respecto al rol de la casualidad se refiere a los sucesos que están fuera del control de las organizaciones y del mismo Gobierno, tales como cambios relevantes en los mercados financieros internacionales, diferentes tipos de cambios, guerras, terrorismo, decisiones políticas de gobiernos extranjeros, incremento de precios del petróleo. (Ibíd: 54)

Estos dos aspectos pueden marcar la diferencia al momento de analizar la accesibilidad de productos y servicios generados en otro país. En el caso de las relaciones entre Colombia y Ecuador, las políticas gubernamentales han generado que se considere ofertar productos y servicios de Colombia en el Ecuador, gracias al tipo de cambio y los acuerdos como la CAN proporcionan beneficios inclusive de transporte entre los dos países.

CAPÍTULO I

1. ERRORES DE REFRACCIÓN

Para entender qué es un error de refracción y cuáles con las consecuencias de no erradicarlo o tratarlo a tiempo es de vital importancia conocer más a fondo cuáles son las funcionalidades de uno de los órganos que compone la visión, el ojo.

1.1 Componentes del ojo

El ojo humano se compone de las siguientes partes principales:

1.1.1 El iris.- Es la parte coloreada del ojo. Su función es regular la entrada de luz aumentando o disminuyendo su tamaño según la intensidad de la misma. (Fotonostra,s.f.)

1.1.2 La pupila.- Es el orificio central del iris. Se dilata o contrae en función de la cantidad de luz existente. (Fotonostra,s.f.)

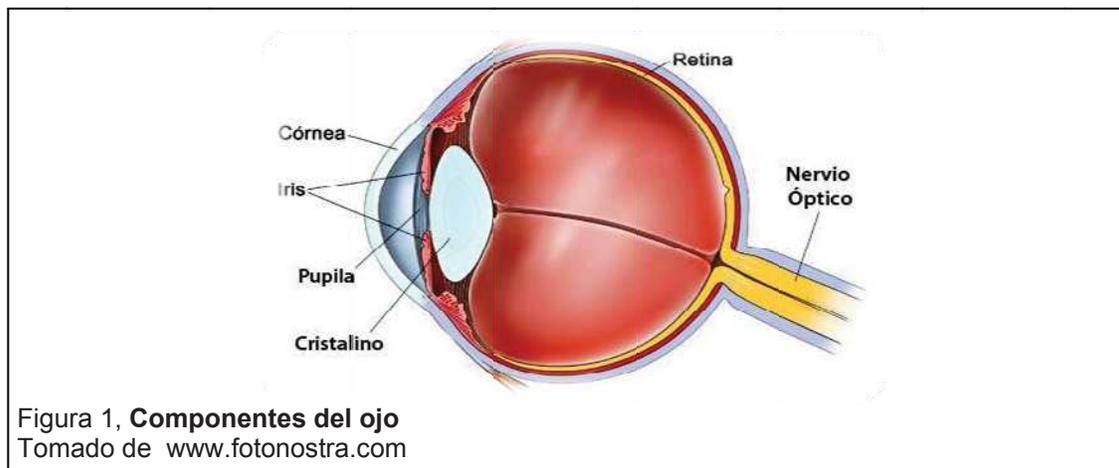
1.1.3 El cristalino.- Es la parte del ojo humano que enfoca el haz de luz en la retina. Tiene forma de lente biconvexa y es la segunda lente más importante. (Fotonostra,s.f.)

1.1.4 La córnea.- Es una de las partes externas del ojo. Protege el cristalino y al iris permitiendo el paso de la luz. (Fotonostra,s.f.)

1.1.5 La retina.- Es la parte del ojo sensible a la luz. Está compuesta por los conos y los bastones. El ojo tiene alrededor de 6 millones y son poco sensibles a la luz. Su función es dar información sobre la nitidez y el color. Los bastones son 120 millones y son muy sensibles. Con ellos percibimos el brillo, el blanco y

negro. Se estimulan en función de la luz que reciben y envían la información al nervio óptico. (Fotonostra,s.f.)

1.1.6 El nervio óptico.- Conduce los impulsos nerviosos de los bastones y los conos al cerebro. El mensaje visual es transmitido en forma de señales eléctricas. El cerebro transformará esa electricidad en sensación visual. (Fotonostra,s.f.)



1.2 Funcionalidad del ojo

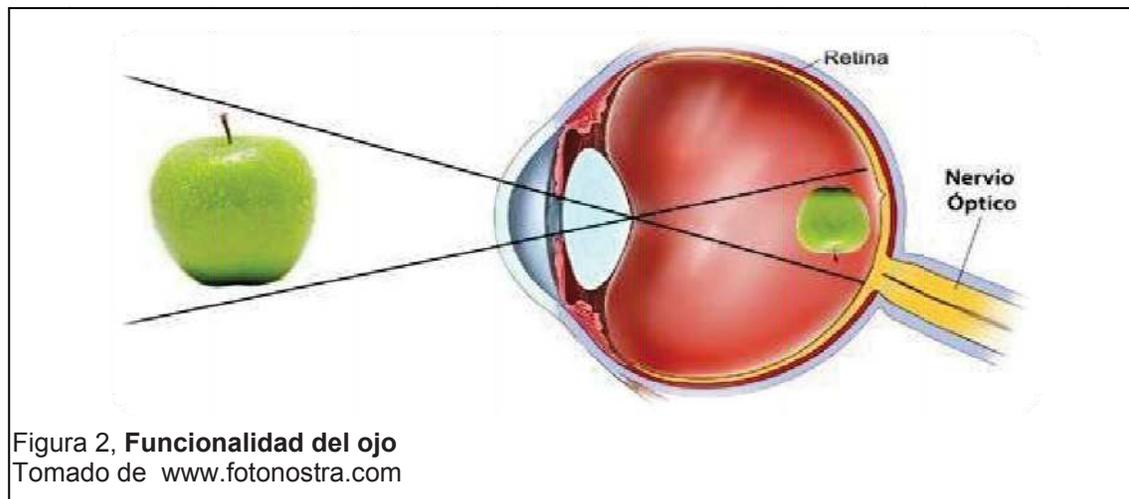
El sentido de la vista en las personas tiene un funcionamiento complejo y necesita de dos elementos básicos: El ojo y el cerebro. (Fotonostra,s.f.)

La luz es el tercer elemento más destacado en la visión, sin ella somos incapaces de ver, es la que penetra en nuestros ojos para que el cerebro forme la imagen. El recorrido que realiza la luz es el siguiente:

1) La luz pasa a través de la córnea y llega a la pupila que se contrae o expande según su intensidad. La pupila será más pequeña cuanto más luz haya para evitar deslumbramientos. En habitaciones o lugares en penumbra aumentará de tamaño para dejar entrar más cantidad de luz. (Fotonostra,s.f.)

2) El cristalino del ojo será quien proyecte las imágenes enfocadas en la retina. Puede aplanarse o abombarse según lo cerca o lejos que esté el objeto que veamos. El cristalino se deteriora con los años y pierde capacidad de acomodación. Esto da lugar a conocidos problemas ópticos como la presbicia o vista cansada. (Fotonostra,s.f.)

3) La retina recibe la imagen invertida en sus paredes. La luz estimula los conos y los bastones quienes transforman esa información en impulsos nerviosos. Esta electricidad se trasladará al cerebro a través del nervio óptico. El cerebro es quien realmente ve las imágenes. Endereza la imagen invertida de la retina e interpreta la información de color, tamaño, posición, etc. (Fotonostra,s.f.).



1.3 Los errores refractivos

El Instituto Nacional del Ojo (NIH, por sus siglas en Inglés National Eye Institute) a través de su página web proporciona una amplia explicación de todo lo relacionado a los problemas de refracción.

Los errores de refracción ocurren cuando la forma del ojo evita que la luz se enfoque directamente sobre la retina. El largo (la longitud) del globo ocular (más corto o más largo), cambios en la forma de la córnea o el deterioro del cristalino pueden causar errores de refracción (National Eye Institute, 2012).

Los tipos más comunes de los errores de refracción son la miopía, la hipermetropía, el astigmatismo y la presbicia (National Eye Institute, 2012).

1.3.1 La Miopía

Es un trastorno en que los objetos cercanos se ven con claridad, mientras que los objetos lejanos se ven borrosos (National Eye Institute, 2012).



Figura 3, **Efecto de la Miopía**

Tomado de <http://www.cdo.com.ec/imagenes/temas/visionmiope.jpg>

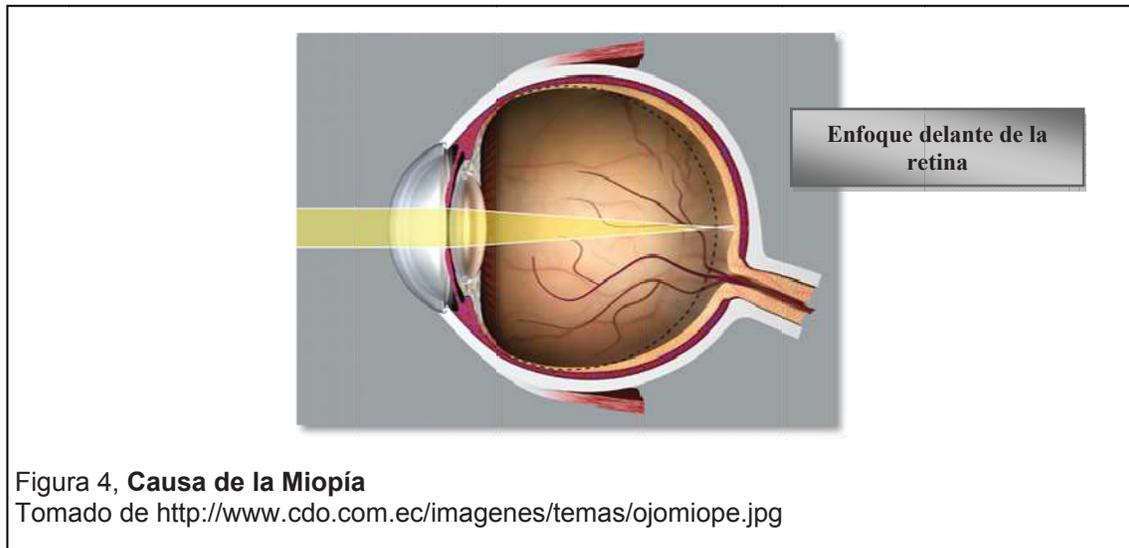
La claridad de visión de los objetos cercanos está relacionada con el grado de miopía que se tenga. Cuando un miope mira un objeto cercano sin los lentes puestos, lo ve más grande que otra persona normal. Esta “ampliación de la imagen” es proporcional a la cantidad de miopía, de manera que con poca graduación este efecto es apenas perceptible.

¿Quiénes pueden padecerla?

La Miopía tiene una enorme predisposición hereditaria, se padece porque familiares, incluso en segunda y tercera generación la padecieron. Es a menudo detectada en chicos entre ocho y doce años. Típicamente, la condición tiende a empeorarse durante la juventud y se detiene en el estado adulto. (Miestetic,sf).

Causas

Se produce por una curvatura alterada de la córnea o por una longitud mayor del globo ocular las imágenes no son enfocadas sobre la retina sino delante de ella (Miestetic,sf).



Síntomas y Diagnóstico

El grado de miopía se mide en dioptrías. La dioptría es una unidad que mide el poder de un lente (qué tanto desvía la luz). De esta forma, si al colocar un lente divergente de 2 dioptrías frente al ojo se enfocan los rayos de luz adecuadamente sobre la retina, sabemos que ese ojo tiene una miopía de 2 dioptrías (Miestetic,sf).

En la mayoría de los casos la severidad de la miopía depende principalmente de la longitud del ojo. Si el ojo es más largo, se necesitará un lente de mayor poder divergente para enfocar los rayos de luz sobre la retina (Miestetic,sf).

1.3.2 La Hipermetropía

Es un tipo de error de refracción común donde se puede ver los objetos distantes con mayor claridad que los objetos cercanos (National Eye Institute, 2012).



Figura 5, **Efecto de la Hipermetropía**

Tomado de <http://www.cdo.com.ec/imagenes/temas/hiperm3.jpg>

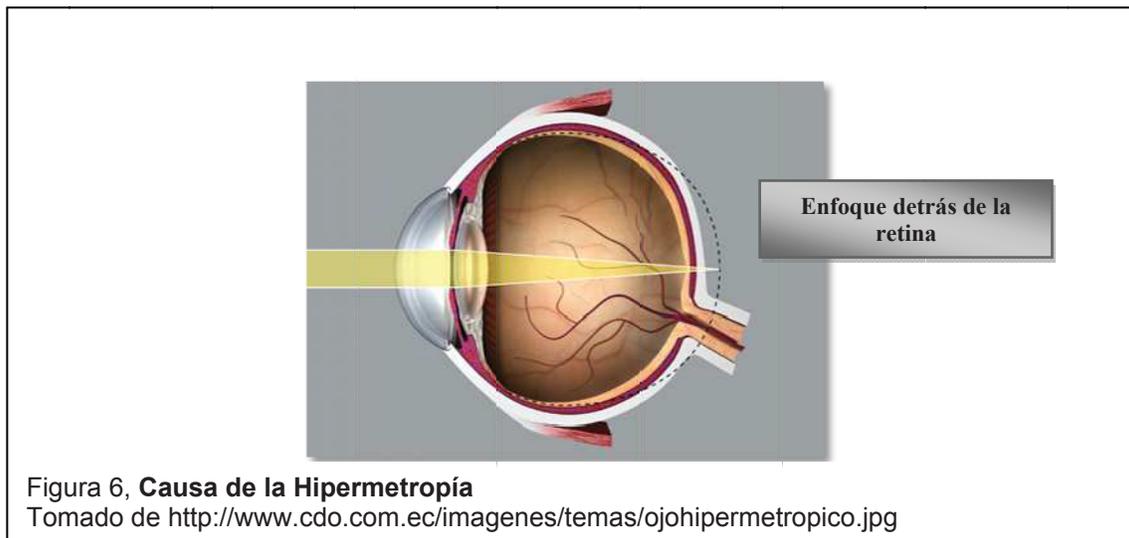
Sin embargo, las personas experimentan la hipermetropía de formas diferentes. Puede que algunas personas no noten ningún problema con su visión, especialmente cuando son jóvenes. Mientras para las personas con una hipermetropía considerable, la visión puede ser borrosa para objetos a cualquier distancia, sean de cerca o de lejos (National Eye Institute, 2012).

¿Quiénes pueden padecerla?

Al igual que la miopía, la hipermetropía usualmente es hereditaria. Generalmente los niños son quienes más la padecen pues el ojo está en pleno desarrollo. A medida que el niño crece (y sus ojos) se reduce el grado de hipermetropía. Al llegar a la adolescencia se detiene el crecimiento y si todavía existe algún grado de hipermetropía, seguramente permanecerá así durante toda la vida. La cantidad de adultos hipermétropes es menor que la cantidad de niños con esa condición, pero es en todo caso considerable (Miestetic,sf).

Causas

El ojo es más corto de lo normal, la imagen entonces se enfoca detrás de la retina (Miestetic,sf).



Síntomas y Diagnóstico

En los niños produce mala visión y también puede producir desviación de los ojos. Generalmente los padres se dan cuenta que algo anda mal por la desviación de los ojos del niño, porque se acerca mucho para ver las cosas, y en muchos casos no hay forma de darse cuenta. De allí la importancia de examinar periódicamente a todos los niños para detectar la hipermetropía y así permitir el desarrollo adecuado de la visión (Miestetic,sf).

Un adulto con hipermetropía alta tendrá visión borrosa, especialmente para las cosas cercanas. Si la hipermetropía es baja podrá ver bien de lejos aunque con un esfuerzo constante. Para la visión de cerca el esfuerzo que debe hacer será mayor y le producirá molestias como cansancio rápido y dolor de cabeza (Miestetic,sf).

El grado de hipermetropía se mide en dioptrías. El examen optométrico es el que determina qué poder de lente se requiere para enfocar la imagen sobre la retina (Miestetic,sf).

1.3.3 El Astigmatismo

Es un defecto refractivo que hace que todo se vea deformado o desenfocado tanto en visión cercana como en visión lejana (National Eye Institute, 2012).



Figura 7, **Efecto del Astigmatismo**

Tomado de <http://www.cdo.com.ec/imagenes/temas/visionastigmatica.jpg>

El astigmatismo puede combinarse con miopía, dando lugar a un astigmatismo miópico, donde además de ver desenfocado de lejos, las imágenes tanto cercanas como lejanas se perciben deformes (Miestetic,sf).

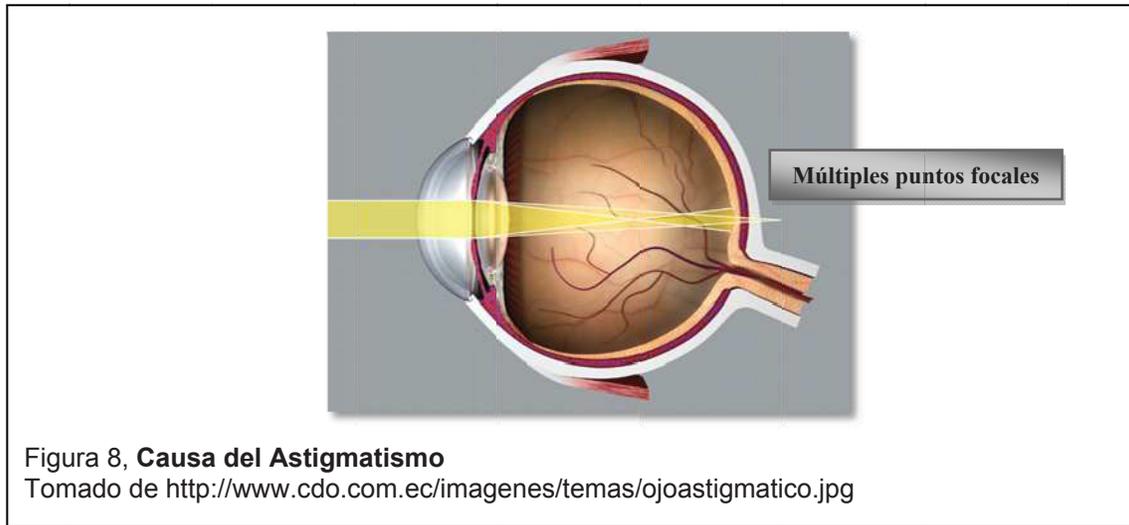
El astigmatismo puede combinarse con hipermetropía, dando lugar a un astigmatismo hipermetrópico donde además de ver desenfocado de cerca, las imágenes tanto cercanas como lejanas se perciben deformes (Miestetic,sf).

¿Quiénes pueden padecerla?

Los astigmatismos elevados son generalmente hereditarios, pueden presentarse con el nacimiento, y permanecer sin cambios durante toda la vida. (Miestetic,sf)

Causas

La córnea (membrana transparente que cubre el ojo) no es esférica, sino que es más curva en una dirección que en otra, tiene forma de elipse (como balón de fútbol americano), esto origina que las imágenes son enfocadas en distintos puntos, lo que conlleva a una visión borrosa (Miestetic,sf).



Síntomas y Diagnóstico

El síntoma más importante del astigmatismo es la percepción de imágenes distorsionadas. Así mismo son habituales los dolores de cabeza frontales y en algunas ocasiones inclinaciones laterales de la cabeza compensatorias. (Miestetic,sf).

El astigmatismo distorsiona o borra la visión a una cierta distancia, tanto de lejos como de cerca. La visión es similar al efecto de los espejos deformados, los cuales reproducen objetos demasiado altos, demasiado anchos o demasiado delgados (Miestetic,sf).

1.3.4 La Presbicia

La presbicia, término que proviene del griego y significa “ojo envejecido” o vista cansada, es una condición ocular relacionada con la edad que hace difícil ver las cosas de cerca (National Eye Institute, 2012).

Cuando se es joven, el cristalino del ojo es suave y flexible. Ésta cambia su forma fácilmente lo que le permite enfocar objetos cercanos y lejanos. Después de los 40 años de edad, el cristalino se vuelve más rígido. Debido a que el lente no puede cambiar de forma tan fácilmente como antes, actividades como la lectura o ver cosas a corta distancia es más difícil. Esta condición normal se denomina presbicia (American Academy of Ophthalmology,2012).



Figura 9, **Efecto de la Presbicia**
Tomado de <https://encrypted-tbn0.gstatic.com/images>

Debido a que casi todas las personas desarrollan presbicia, si otras condiciones como la miopía, la hipermetropía o el astigmatismo existen, dichas condiciones se mezclan, personas con miopía pueden tener menos problemas con la presbicia (American Academy of Ophthalmology, 2012).

¿Quiénes pueden padecerla?

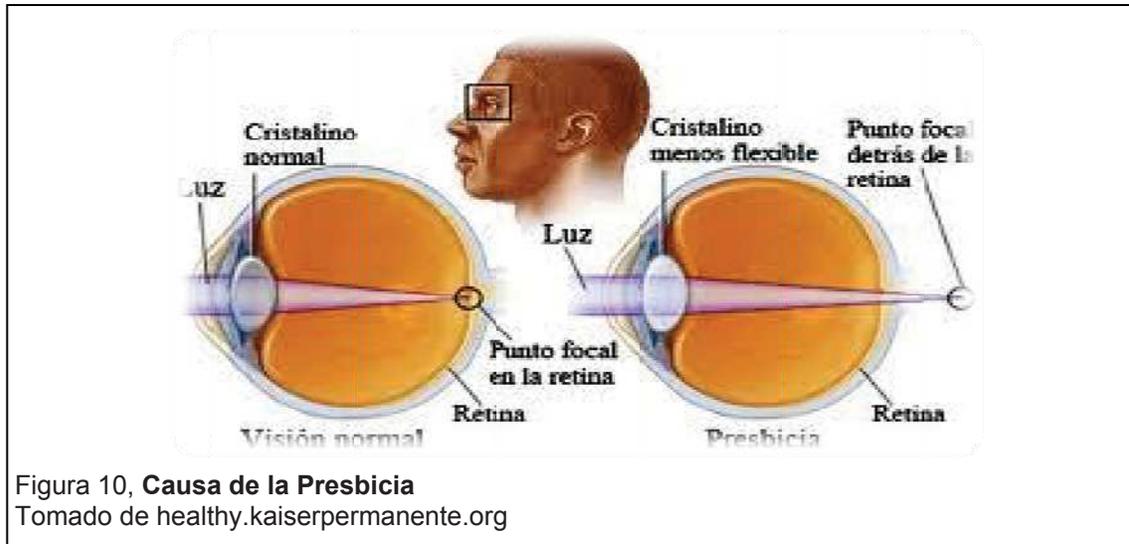
Personas a partir de los 40 años de edad (Miestetic,sf).

Causas

A diferencia de los tres problemas de refracción mencionados anteriormente, la presbicia es causada por un proceso relacionado con la edad que hace que el lente del ojo pierda su flexibilidad (Miestetic,sf).

En general se cree que a medida que envejecemos, los cambios en las proteínas del lente lo hacen más rígido y menos flexible con el tiempo. Además

los músculos que rodean el lente pierden su elasticidad. A medida que el cristalino se vuelve menos flexible y capaz de cambiar de forma fácilmente como antes, el ojo tiene una mayor dificultad para enfocar objetos cercanos. Esta es la razón por la cual las personas mayores de 40 años de edad, a menudo ponen su material de lectura más lejos para poder ver con claridad. (Miestetic,sf).



Síntomas y Diagnóstico

Algunas señales y síntomas de la presbicia incluyen fatiga visual, dolores de cabeza o sentirse cansado al realizar una actividad que requiera ver de cerca. Uno de los signos más evidentes de la presbicia es la necesidad de mantener los materiales de lectura a distancia con el fin de enfocarlos correctamente. (Miestetic,sf).

1.4 Métodos para erradicar los errores refractivos

Antes de exponer cuales son los métodos para solucionar los problema refractivos, es de vital importancia recordar, tal como está expuesto en la justificación del presente trabajo, que la no corrección de estos errores refractivos tienen efectos sociales (escolarización) y económicos graves

(producción) sobre personas que lo padecen, por lo que solucionarlos debe ser considerado como una prioridad para mejorar la calidad de vida.

Existen tres tipos de soluciones para solventar los problemas refractivos de la visión, dos de ellas son sin intervención quirúrgica que son los tradicionales anteojos y los lente de contacto y la otra solución representa una cirugía, que será considerara en el próximo capítulo por ser parte esencial del presente trabajo.

CAPÍTULO II

2. CIRUGÍA CON EXCÍMER LÁSER (LASIK)

LASIK (del inglés Laser-Assisted in Situ Keratomileusis) es un procedimiento ambulatorio de cirugía refractiva utilizado para tratar la miopía, la hipermetropía y el astigmatismo. La cirugía utiliza un láser para moldear la córnea (la cúpula transparente y redonda en la parte frontal del ojo), para mejorar la forma en que el ojo enfoca los rayos de luz hacia la retina en la parte posterior del ojo. (American Academy of Ophthalmology, 2012).

En personas con miopía, el LASIK se utiliza para aplanar una córnea demasiado empinada. En personas con hipermetropía, el LASIK se utiliza para lograr una córnea más empinada. El LASIK puede corregir el astigmatismo moldeando una córnea de forma irregular, haciéndola más suave y normal. (American Academy of Ophthalmology, 2012).

Adicionalmente, se debe tener en cuenta que la cirugía LASIK no puede corregir la presbicia (pérdida de la capacidad de enfoque debida a la progresión natural de la edad).(American Academy of Ophthalmology, 2012).

2.1 Procedimiento de la cirugía con técnica LASIK

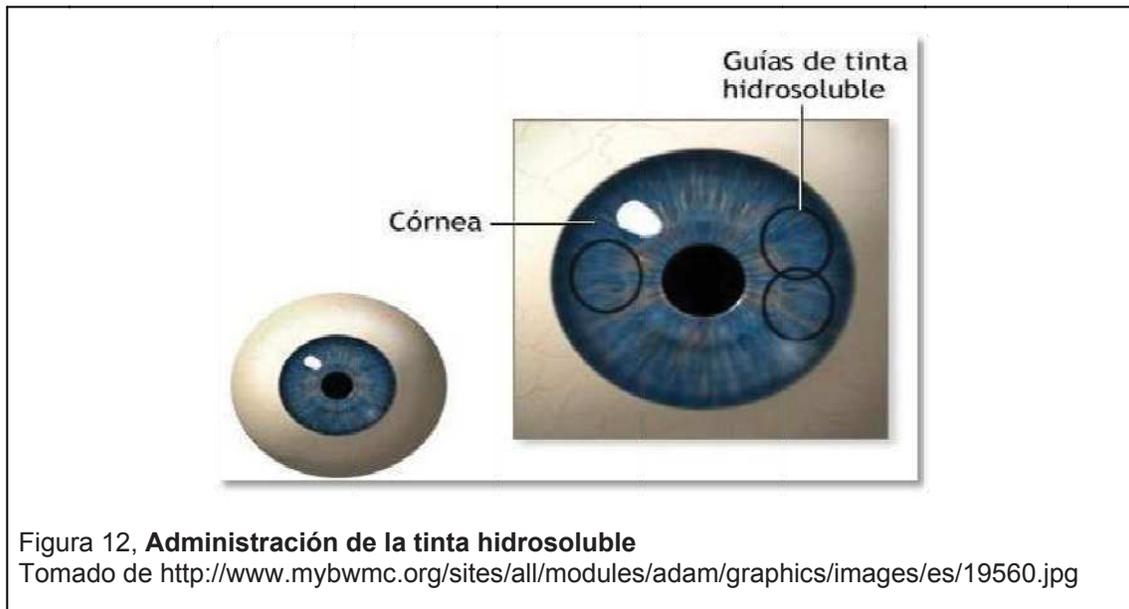
El LASIK se realiza con un instrumento quirúrgico llamado láser excimer en una sala de cirugía ambulatoria.



Figura 11, **Láser Excimer** Tomado de companiamedica.com

En primer lugar, se coloca un sostenedor entre los párpados para mantenerlos abiertos y evitar que el paciente parpadee. Un anillo de succión el ojo levanta y aplana la córnea y ayuda a que el ojo no se mueva. El paciente puede sentir la presión del sostenedor y el anillo de succión, similar a la presión firme de un dedo sobre el párpado. Desde el momento en que se pone el anillo hasta que es retirado, la visión se oscurece o se vuelve completamente negra (American Academy of Ophthalmology, 2012).

Se administran gotas oftálmicas anestésicas para insensibilizar el ojo y el cirujano marca la cornea con tinta hidrosoluble para guiar el reemplazo del colgajo corneal (Baltimore Washington Medical Center, 2009).



El cirujano lleva a cabo la queratectomía, un procedimiento que utiliza un pequeño instrumento que hace un corte en la córnea a medida que se mueve a través de ella, para crear un colgajo corneal (Baltimore Washington Medical Center, 2009).

El colgajo se levanta y se dobla hacia atrás exponiendo la córnea por debajo. (Baltimore Washington Medical Center, 2009).

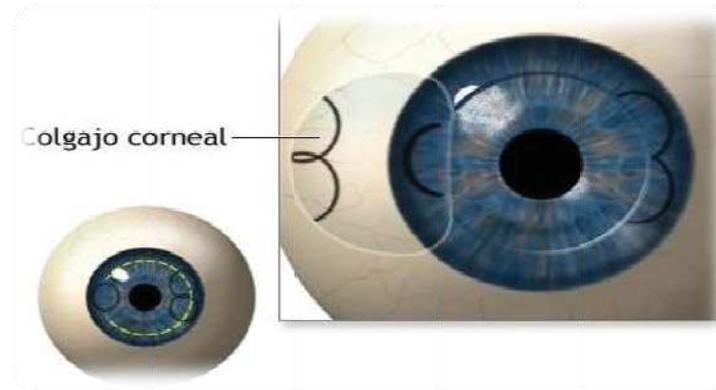


Figura 13, **Corte y levantamiento del colgajo**

Tomado de <http://www.mybwmc.org/sites/all/modules/adam/graphics/images/es/19561.jpg>

El cirujano revisa que el láser esté en la posición correcta. El paciente mira hacia un punto de luz especial, llamado luz fija o blanco fijo, mientras que el láser excimer controlado por un computador moldea de nuevo la córnea a la forma prescrita para una visión clara (Baltimore Washington Medical Center, 2009).

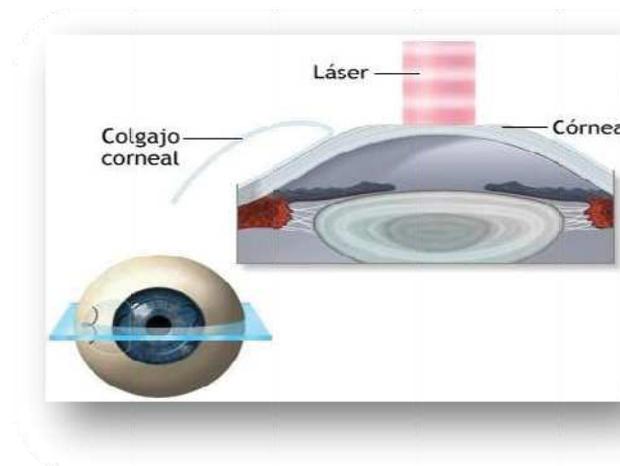
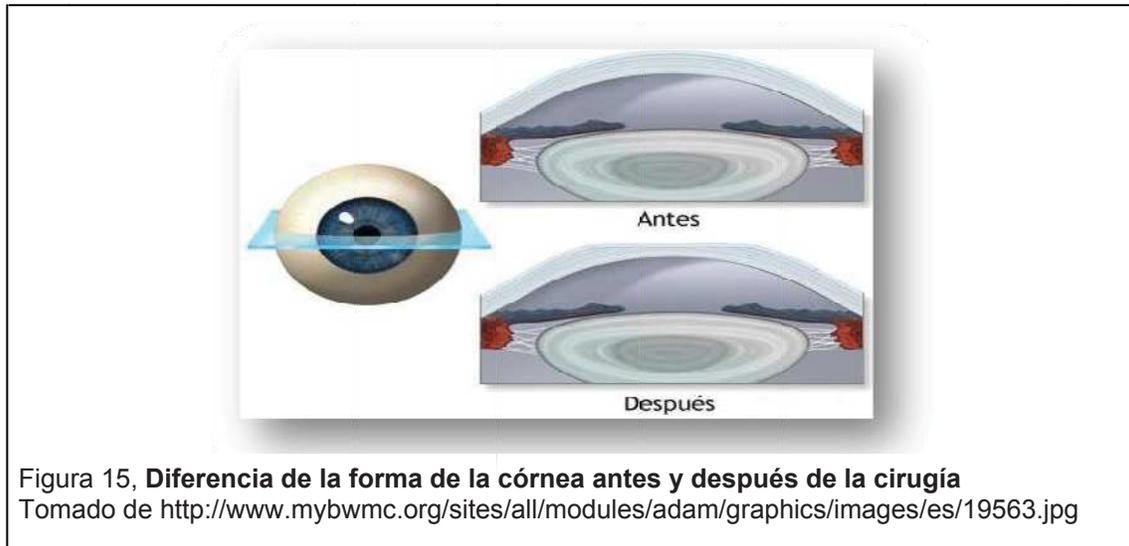


Figura 14, **Administración del láser**

Tomado de <http://www.mybwmc.org/sites/all/modules/adam/graphics/images/es/19562.jpg>

Luego, el cirujano coloca el colgajo corneal en su posición original y suaviza los bordes. La tapa de tejido corneal se pega al tejido corneal subyacente entre

dos y cinco minutos, y no necesita puntos (Baltimore Washington Medical Center, 2009).



Para ayudar a proteger la córnea mientras sana, el cirujano puede colocar un parche transparente sobre el ojo para proteger contra golpes accidentales y para recordar al paciente no frotarse el ojo. El paciente puede necesitar usar el parche sólo cuando duerme. El cirujano le proporcionará las gotas que ayuden al ojo a sanar y alivien la sequedad (American Academy of Ophthalmology, 2012).

Puede tomar de tres a seis meses para que las mejoras visuales estén totalmente estabilizadas después de una cirugía LASIK (American Academy of Ophthalmology, 2012).

Según la Administración de Drogas y Alimentos de los Estados Unidos (FDA) y la Academia Estadounidense de Oftalmología (American Academy of Ophthalmology) considera que los candidatos ideales para esta cirugía deberían tener al menos 18 años y en algunos casos 21 años, debido a que la visión de las personas menores a esa edad puede seguir cambiando.

2.2 Riesgos y efectos secundarios del LASIK

El procedimiento LASIK, como cualquier cirugía, tiene riesgos y complicaciones potenciales que deben considerarse cuidadosamente. El LASIK se ha llevado a cabo en millones de pacientes en los Estados Unidos por más de 15 años, y la tasa global de complicaciones es baja, entre el 0.2 y el 2 por ciento del total de los pacientes. Es posible que haya infección e inflamación, igual que en cualquier otro procedimiento quirúrgico, que pueden curarse con medicamentos. (American Academy of Ophthalmology, 2012).

Algunas personas experimentan efectos secundarios después de un LASIK que usualmente desaparecen con el tiempo. Estos efectos secundarios pueden incluir visión nublada o borrosa; dificultad con la visión nocturna y/o conducción de automóvil de noche; comezón, resequedad y otros síntomas de la enfermedad llamada "ojo seco"; deslumbramiento, halos o destellos alrededor de las luces; sensibilidad a la luz; molestias o dolor; o pequeñas manchas rosadas o rojas en la parte blanca del ojo. En una pequeña minoría de pacientes, algunos de estos efectos pueden ser permanentes (American Academy of Ophthalmology, 2012).

A veces, una segunda cirugía (llamada de seguimiento o mejora), puede ser necesaria para lograr la corrección de la visión deseada. Esto es más probable en personas que hayan tenido miopía, hipermetropía, o un astigmatismo mayor antes del procedimiento LASIK, y cuya visión original haya necesitado una corrección más intensa. Aproximadamente el 10.5 por ciento de los pacientes de LASIK en los Estados Unidos requieren un nuevo tratamiento (American Academy of Ophthalmology, 2012).

La recuperación es inmediata por ser una cirugía ambulatoria y según muchas clínicas, por ejemplo el Centro Ocular del Dr. Rincón de Colombia, expone en su página web que al día siguiente de la intervención se puede realizar las actividades cotidianas sin problema (www.centrooculardrincon.com.co).

CAPÍTULO III

3. TURISMO MÉDICO

Antes de entrar en el tema del turismo médico es importante mencionar como antecedente que en el año 2000 Colombia fue reconocido por la Organización Mundial de Salud (OMS), según se puede verificar en el informe anual denominado “Desempeño global del Sistema de Salud” de ese año realizado en Ginebra, en donde el sistema de salud de Colombia ocupaba el puesto 22 entre 191 países miembros de la ONU y era el de mejor nivel en Latinoamérica.

Por la parte turística, en el sitio web del diario El Dinero (dinero.com) publicado el 17 de junio del 2012, el Ministro de Comercio, Industria y Turismo de Colombia, Sergio Díaz-Granados asegura que el país se ha consolidado como un destino más seguro y más accesible, porque hace diez años era uno de los pocos lugares de América Latina que tenía un desarrollo turístico importante, pero por culpa de la violencia y de la escalada terrorista que tuvieron en los años 90 se perdió.

En la misma publicación facilita datos e informa que en el año 2011 llegaron a Colombia 3,3 millones de turistas, con una especial presencia de viajeros procedentes de Estados Unidos, y de los países vecinos, como Venezuela, Ecuador y México, mientras que en el caso europeo, el mayor número fueron provenientes de España, Alemania y Francia.

3.1 Concepto del turismo médico

El término Turismo Médico está compuesto de dos conceptos diferentes, el primero relacionado con el turismo y el segundo con la parte de medicina, sin embargo este nuevo concepto se conjugan en uno sólo y ofrece alternativas viables y convenientes a las personas que poseen alguna necesidad de salud

de diferente índole, dándoles la posibilidad de trasladarse de un país a otro para solventar o satisfacer dicha necesidad.

3.1.1 Turismo médico en el mundo y América Latina.

Según se publica en la página web turimomedico.org, estudios realizados por reconocidas firmas transnacionales de consultoría como Deloitte y McKinsey, así como una serie de investigaciones elaboradas por diversas instituciones públicas y privadas, nacionales e internacionales, tales como la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico y el Banco Interamericano de Desarrollo, el turismo médico no solo ha experimentado un crecimiento significativo en los últimos cinco años sino que las proyecciones y estimaciones indican un incremento vigoroso en la próxima década.

En este sentido, muchos países, regiones y ciudades en América Latina han estado desarrollando, fortaleciendo y promoviendo una serie de iniciativas tanto públicas como privadas que les permitan participar activa y exitosamente en turismo médico. Entre estos destacan al menos 10 países: Costa Rica, **Colombia**, México, Argentina, Guatemala, Brasil, Nicaragua, Panamá, El Salvador y Chile.

3.1.2 Impacto del turismo médico en América Latina.

En esta misma página web se detalla el impacto del turismo médico en América Latina, expresando que el fortalecimiento y la consolidación del turismo médico, tiene un efecto multiplicador y dinamizador de las economías nacionales mediante los siguientes pilares de desarrollo:

- Diversificación de la oferta exportable

- Exportación de servicios

- Atracción de inversión extranjera directa

- Promoción internacional del destino

3.2 Colombia como ícono del turismo de salud

El sector del turismo médico tiene una considerable importancia en Colombia, el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo realizó una consultoría con McKinsey & Company para poseer información y análisis de la situación actual, su posición respecto a otros países y como podrían alcanzar los objetivos planteados por el Programa Transformación Productiva, entre los cuales figura que en el año 2032 Colombia será reconocida como uno de los líderes mundiales en Turismo de Salud, generando al menos ingresos por \$ 6 mil millones de dólares, con base en una propuesta de valor de costos competitivos, alta calidad e innovación en la prestación de servicios. Esta información completa se encuentra en el Informe Final Desarrollando sectores de clase mundial en Colombia del Sector Turismo de Salud, de mayo del 2008.



En la figura 16 se puede apreciar en porcentaje de donde vienen provenientes los turistas de salud hacia Colombia.

El informe fue publicado en Bogotá en mayo del 2009, sin embargo es importante conocer que en la actualidad el turismo médico está teniendo un crecimiento importante. En el sitio web del diario El Tiempo (eltiempo.com) se publicó el 11 de noviembre del 2012 un artículo llamado “Turismo de Salud acelera su crecimiento” en el cuál se expresa que cada vez llegan más viajeros a Colombia en busca de médicos y servicios hospitalarios. El mercado ha crecido en un 32% comparativamente entre el primer semestre del 2011 & 2012. El artículo completo se encuentra en el anexo #1

3.3 El turismo médico en Cali

La ciudad Santiago de Cali es la capital del Departamento del Valle del Cauca, está ubicada en el suroccidente de Colombia.

Tal como lo indica el gerente General del Programa Transformación Productiva (PTP) de Colombia, Cali cuenta con instituciones (clínicas) de talla mundial, entre las cuales menciona a la Clínica Oftalmológica. En esta entrevista realizada por la Cámara de Comercio de Cali se expone el impacto que el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo a través de este programa desea alcanzar con el turismo de salud. La información completa de esta entrevista se encuentra en el anexo # 2.

CAPÍTULO IV

4. DIAGNÓSTICO DEL MERCADO

El presente capítulo tiene como finalidad reflejar datos e información relacionada con el sector oftalmológico a nivel de Suramérica, comparando principalmente a Ecuador y Colombia, además de mostrar las principales clínicas y centros de oftalmología de la provincia de Pichincha, la interpretación de encuestas realizadas al mercado meta y por último la concepción de los servicios oftalmológicos refractivos de Colombia por parte de un profesional oftalmólogo del Hospital Metropolitano de Quito a través de una entrevista

4.1 Discapacidad visual

A continuación se muestran datos sobre la incidencia de los errores refractivos en la discapacidad visual a nivel mundial y latinoamericana. Esta información fue obtenida del Informe de la Salud Visual en Suramérica 2008 realizado por la Cátedra UNESCO.

4.1.1 Datos sobre la discapacidad visual

El Informe de la Salud Visual en Suramérica realizada por la Cátedra UNESCO Salud Visual y Desarrollo, ha sido un gran referente para comparar la situación de todos los países suramericanos en temas de salud visual. En este informe se expresa que en América Latina y el Caribe al menos dos terceras parte de la ceguera y discapacidad visual que hay actualmente se deben a afecciones tratables, entre las cuales están el tema central del presente trabajo, los errores de refracción.

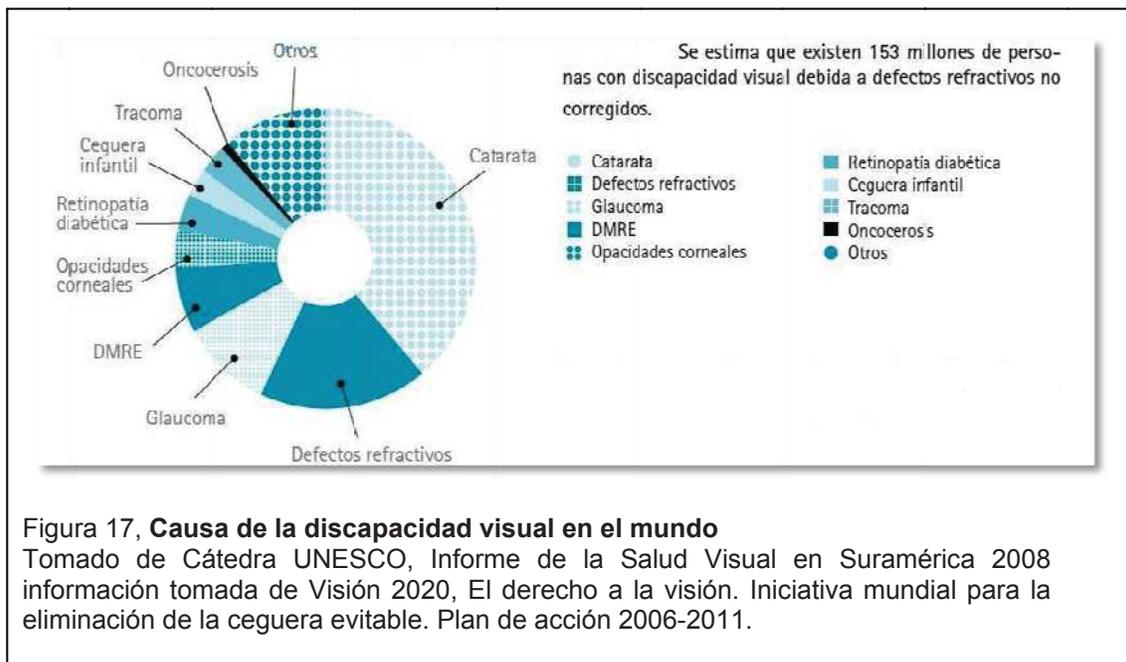
Un informe muy similar fue realizado en los años 2002-2004 en los 7 países que conforman América Central. Estas dos investigaciones incluida la de Suramérica en el 2008, expresan ellos, que partían de dos constataciones,

primero que la atención visual en muchos países en desarrollo es deficiente y segundo, que la dificultad en el acceso a los servicios de salud visual, crea una demanda no satisfecha de estos servicios, que conlleva finalmente el no tratamiento de defectos visuales.

4.1.2 A nivel mundial

Según las estimaciones de la Organización Mundial de la Salud, existen en el mundo aproximadamente 314 millones de personas que representan discapacidades visuales por causa de enfermedades oculares y defectos refractivos no corregidos. De estas, 45 millones son ciegos y del total de casos de ceguera en el mundo, el 75% es evitable.

Así, las alteraciones visuales que constituyen las primeras causas de ceguera a nivel mundial se puede observar en la siguiente figura:

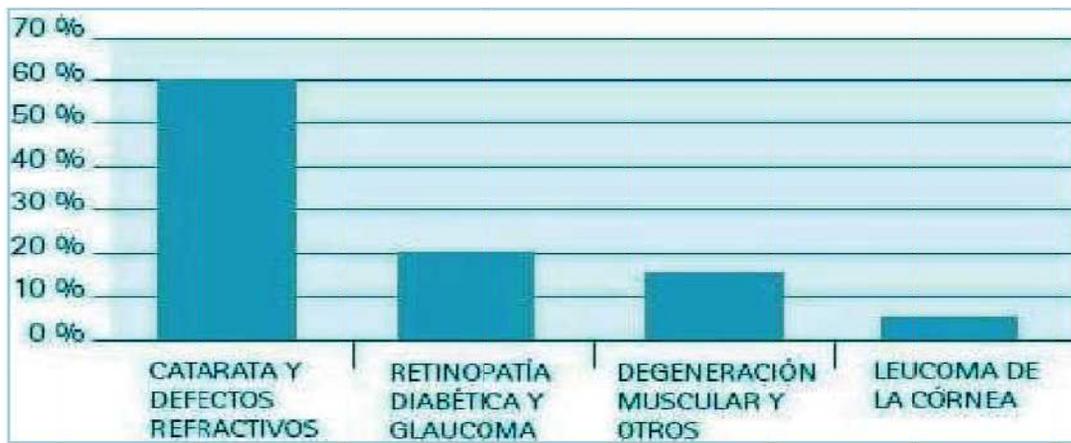


El principal motivo de ceguera en el mundo es la catarata con un 39% de incidencia, seguido por los defectos de refracción con el 18%.

4.1.3 A nivel de América Latina

Según la Organización Panamericana de la Salud, en su informe la Salud en las Américas 2007; expresó que la carga de ceguera y deficiencia visual no se distribuye uniformemente en América Latina; en muchos países de la región se calcula que por cada millón de habitantes 5.000 son ciegos y 20.000 tienen deficiencia visual, al menos dos tercios son atribuibles a condiciones tratables como catarata, defectos de refracción, retinopatía diabética y glaucoma. Las principales causas se muestran en la siguiente tabla:

Tabla 1. Principales causas de ceguera en América Latina



Tomado de Cátedra UNESCO, Salud Visual en Suramérica 2008, información tomada de la Organización Panamericana de la Salud. Salud en las Américas 2007. Volumen 1.

La Organización Mundial de la Salud y la Organización Panamericana de la Salud, estiman que en Latinoamérica el 13% de la población en edad escolar tienen errores refractivos que pueden causar disminución de la agudeza visual.

4.2 La salud visual en Ecuador y Colombia

Gracias al Informe de la Salud Visual en Suramérica realizada en el año 2008 por la Cátedra UNESCO de Salud Visual y Desarrollo se ha obtenido información vital que permite visualizar un comparativo entre los países de

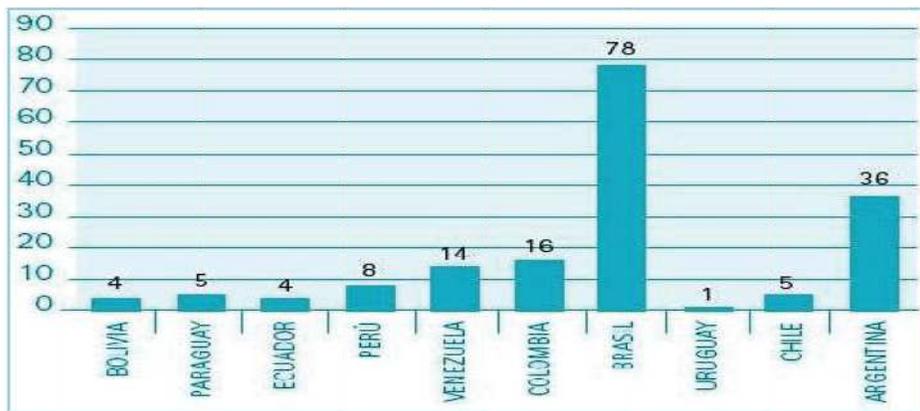
Suramérica y para nuestro objetivo, la comparación entre los países de Ecuador y Colombia.

4.2.1 La formación académica en oftalmología.

La UNESCO realizó un trabajo de campo en dónde recolectó información de los centros universitarios que ofrecen la especialización en Oftalmología. En el Ecuador esta especialización tiene una duración de estudios de 3 años.

Se debe recordar que para realizar una especialización en el área médica los aspirantes a obtener el título de Oftalmólogos deben haber terminado su carrera en medicina general (6 años), a diferencia de la optometría que no necesita como requisito haber estudiado medicina y que representa una carrera técnica con un total de 3 años de estudios. Como se puede observar en el siguiente tabla Colombia posee una oferta de especialización en Oftalmología cuatro veces más que la del Ecuador.

Tabla 2. Centros de formación oftalmológica por país



Tomado de Informe de la Salud Visual en Suramérica 2008. Cátedra UNESCO

4.2.2 Los Oftalmólogos y su relación con el número de habitantes por país.

La Cátedra UNESCO de Salud Visual y Desarrollo en su investigación de campo, logró recolectar los datos en número de oftalmólogos con los que se cuenta en cada país y que realizan el ejercicio clínico. Tal como se puede observar en la siguiente tabla se puede observar que Ecuador posee 340 oftalmólogos, frente a 1446 que mantiene Colombia, es decir que Colombia tiene 4,25 veces más oftalmólogos que el Ecuador, a pesar de que Colombia posee aproximadamente 3 veces más habitantes que el Ecuador, con simple análisis de estos datos Colombia posee más oftalmólogos por número de habitantes también.

Tabla 3. Número de profesionales en Oftalmología por país

	BOL	PAR	ECU	PE	VEN	COL	BR	UR	CHI	AR
Oftalmólogos	288	190	340	800	1.500	1.446	8.935 (a) / 12.000 (b)	178	494 (c) / 800 (d)	3.417 (2001)

Tomado de Informe de la Salud Visual en Suramérica 2008. Cátedra UNESCO

Para comprobar la deducción anterior a continuación se realizará el análisis de datos de la relación del Recurso Humano en la salud visual por cada 100.000 habitantes de cada país y por provincia en el caso de Ecuador y por departamento en el caso de Colombia.

En la figura 18 se observa que de acuerdo a esta relación por habitantes la provincia de Pichincha tiene el mayor número de oftalmólogos en el país a pesar de que la provincia del Guayas tiene más habitantes.

Con este dato se puede obtener el número de oftalmólogos por provincia, en el caso de Pichincha habían 179 médicos oftalmólogos en el año del trabajo de campo de la cátedra Unesco.

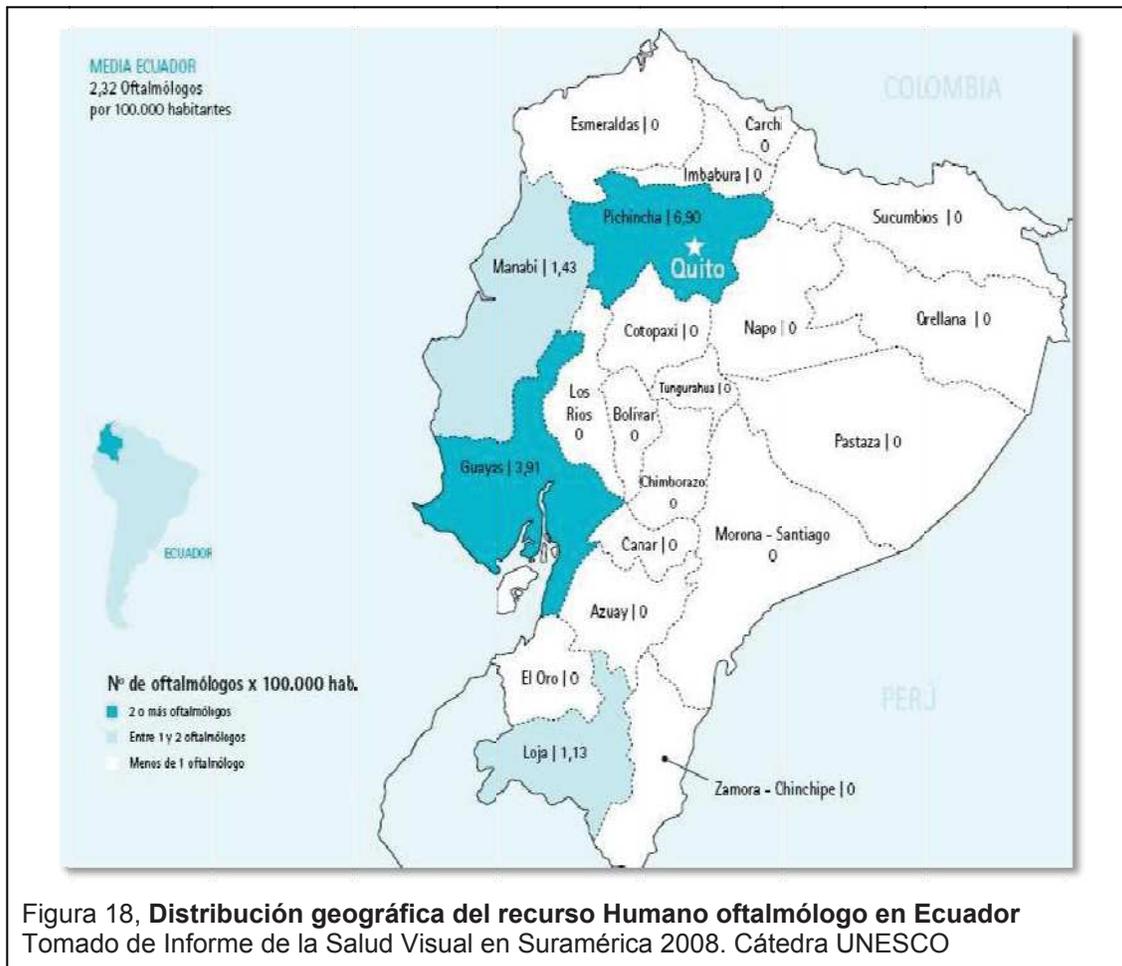
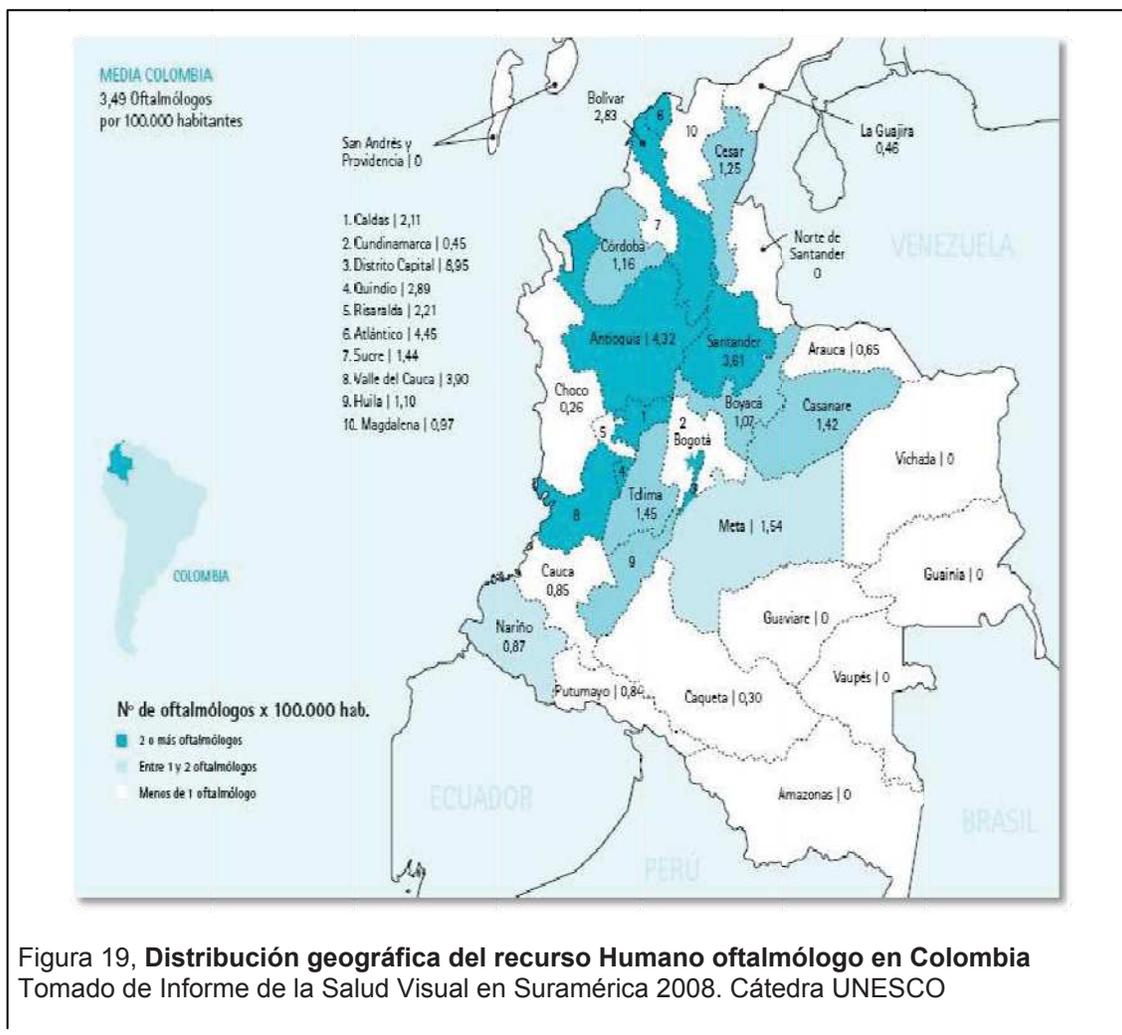


Figura 18, **Distribución geográfica del recurso Humano oftalmológico en Ecuador**
Tomado de Informe de la Salud Visual en Suramérica 2008. Cátedra UNESCO

Como se puede observar en promedio por todo el país da como resultado 2,32 oftalmólogos.

En el caso de Colombia, como se puede observar en la figura 19, el departamento con más número de oftalmólogos en relación a sus habitantes es el Distrito Capital, seguido por el Atlántico y luego por el Valle del Cauca, el cual su capital es la ciudad Santiago de Cali y de estos 3 departamentos el último mencionado es el más cercado al Ecuador, está considerada incluso Cali por la CAN como una ciudad fronteriza.



4.2.3 Precios en la Red Privada por país.

Para tener un referente de las diferencias en precios de las intervenciones quirúrgicas relacionadas a la oftalmología en Suramérica, en la tabla siguiente se puede exponer los precios de la cirugía de Cataratas en la red privada por país, el precio está dado en dólares.

Tabla 4. Precios en Red Privada por país

	BOL	PAR	ECU	PE	VEN	COL	BR	UR	CHI	AR
Precio aprox. Operación Cataratas con LIO en clínica privada (USD)	695	1.200	1.000	938	1.135	582	1.278	1.420	1.167	1.245

Tomado de Informe de la Salud Visual en Suramérica 2008. Cátedra UNESCO

Se puede observar que en todo Suramérica el precio más económico lo tiene Colombia, y representa casi la mitad de precio de lo que cuesta en el Ecuador realizarse esta cirugía para cataratas, ésta técnica consiste en un implante de un lente intraocular (LIO).

4.3 Descripción del mercado meta.

El mercado meta está constituido por 36.000 personas que padecen de problemas visuales, las mismas que representan al número de demanda anual que recibe la Dirección Provincial de Salud de Pichincha. Este dato fue obtenido de la declaración del Director Provincial de Pichincha al diario La Hora el 26 de junio de 2008, tal como se puede observar en el anexo # 3.

4.3.1 Segmentación.

Las personas del mercado meta, deben ser hombres o mujeres que estén en el rango de edad de 20 a 39 años, ya que a partir de esa edad el ojo deja de sufrir cambios por el crecimiento natural de las personas y hasta los 39 porque a partir de los 40 años se empieza a presentar la presbicia (vista cansada) que se da por el desgaste del cristalino por la edad y el objetivo de la técnica LASIK no incluye solucionar ese problema de refracción.

Adicionalmente se debe considerar a personas que tengan un nivel socio-económico medio (C+), medio alto (B) y alto (A) para que tengan la condición de intervenir quirúrgicamente a través del láser excimer.

4.3.2 Tamaño del mercado.

Para determinar la muestra a la cual se realizaron las encuestas se utilizó la fórmula de la muestra:

$$n = \frac{N \sigma^2 Z^2}{(N-1) e^2 + \sigma^2 Z^2}$$

En donde;

n = Tamaño de la muestra

N = Población conocida (36.000)

Z = Nivel de confianza (95% estimación, tabla de la distribución normal Z)

e = Error máximo permitido

σ = Desviación estándar

Por lo que se tiene;

$$n = \frac{36.000 (0,5)^2 (1,96)^2}{(36000 - 1)(0,05)^2 + (0,5)^2 (1,96)^2}$$

$$n = \frac{34574,4}{90,9579} = 380,11 = \mathbf{380 \text{ encuestas}}$$

4.3.3 Realización de las encuestas

La primera parte de esta investigación se realizó a través de encuestas a 380 personas que poseen uno de los tres errores refractivos (miopía, hipermetropía y astigmatismo) y que por supuesto representan el mercado objetivo de este estudio de mercado. Para evitar sesgar la información, estas encuestas fueron realizadas considerando el sexo de manera equitativa y adicionalmente se

realizó cuatro categorías en los rangos de edad que van de la siguiente manera:

De 20 a 24 años, de 25 a 29, de 30 a 34 y de 34 a 39 años.

Las encuestas fueron realizadas en la Sala VIP de la aerolínea Tame ubicada en el aeropuerto Mariscal Sucre, considerando que las personas que viajan en avión en su gran mayoría pertenecen a un nivel socioeconómico medio, medio-alto y alto.

4.3.3.1 Modelo de la encuesta

Saludos cordiales, soy estudiante de la Universidad de las Américas y estoy realizando la presente encuesta con el objetivo de obtener información referente al padecimiento de problemas de refracción (miopía, hipermetropía y astigmatismo). Los datos proporcionados serán manejados con absoluta reserva.

Marque con una X su respuesta.

1) ¿Cuál es su sexo?

M ____ F ____

2) Ubique el rango de su edad

20 - 24 ____ 30 - 34 ____
25 - 29 ____ 35 - 39 ____

3) ¿Ha manifestado problemas visuales?

Si ____ No ____

Nota: Si su respuesta es negativa se le agradece por su colaboración.

4) ¿Qué tipo de problemas ha presentado?

Miopía (Ver de lejos) _____

Hipermetropía (Ver de cerca) _____

Astigmatismo (Imagen distorcionada) _____

5) ¿Usa lentes?

Si ____ No ____

6) ¿Considera que el uso de los lentes incapacita para realizar actividades de distinto índole de manera cómoda y descomplicada?

Si ____ No ____

7) Los precios establecidos para solventar su problema de visión son:

Muy Altos _____

Altos _____

Moderados _____

Bajos _____

Muy Bajos _____

8) ¿Conoce usted que existe una intervención con técnica láser para corregir los errores de refracción?

Si ____ No ____

Nota: Si su respuesta es negativa pasar a la pregunta 10.

9) ¿Ha escuchado o conoce de algún centro o clínica que oferte este servicio en la provincia de Pichincha? Especifique.

Si ____ No ____

10) ¿Estaría usted dispuesto a realizarse la cirugía con láser para solucionar su problema de visión en otro país, en una clínica certificada y a un menor precio?

Si ____ No ____

Gracias por su colaboración!

4.3.3.2 Tabulación de los datos (encuestas)

La tabulación de los datos de la encuesta se encuentra en el anexo # 4, se prefirió anexar esta información para evitar extender el presente trabajo, y dar la importancia requerida a la interpretación de los mismos.

4.3.3.3 Interpretación de los datos (encuestas)

Las encuestas realizadas permitieron obtener información de vital importancia sobre el conocimiento de la técnica con láser para corregir los errores de refracción, la percepción que tienen las personas sobre el uso de los lentes, los precios de los servicios oftalmológicos y su predisposición a realizarse la intervención quirúrgica en otro país.

En conclusión se puede afirmar que la muestra de la población que representa el 100%, fue respondido un 56% por hombres y un 44% por mujeres, de este total el 57% padece de miopía, el 28% de hipermetropía y el 15% de astigmatismo.

Adicionalmente se obtuvo que del total de personas encuestadas sólo el 59% utiliza lentes, sin embargo el 92% de las personas consideran que el uso de los lentes incapacita para realizar actividades de diferente índole.

Se puede mencionar también que el 26% del total considera que los precios establecidos para solventar su problema de visión son muy altos, el 41% considera que son altos, el 23% que son moderados y apenas el 10% considera que son bajos y muy bajos.

Además el 100% del total de los encuestados conoce que existe la técnica con láser para corregir los problemas de refracción, sin embargo sólo el 70% puede mencionar el nombre de algún centro o clínica en Pichincha que realice esta cirugía.

Y para concluir el 94% del total estarían dispuestos a realizarse la cirugía refractiva en otro país, si fuese en una clínica certificada y a un menor precio.

4.4 Características de los servicios oftalmológicos de Pichincha

En Quito se puede realizar la operación en la fundación Vista para Todos, Hospital Metropolitano, Láser Center y Clínica Santa Lucía, tal como se puede verificar en el artículo “20 minutos para mejorar la vista” de la página de Puntonet, anexo # 5.

Para esta parte de la investigación se visitó a las 2 clínicas y a un médico que realiza la operación en el Hospital Metropolitano.

4.4.1 Interpretación de los datos recolectados (clínicas)

En cuanto a costos se obtuvo la siguiente información, reflejada a continuación:

Tabla 5. Comparativo de precios clínicas de Quito con técnica LASIK

	Consulta	Exámen Prequirúrgico	Cirugía	Kit Medicamentos	Total
Clinica Láser Center Visión (Dr. Sancho)	\$ 50,00	\$ 60,00	\$ 1.750,00	\$ 50,00	\$ 1.910,00
Clinica Santa Lucía	\$ 60,00	\$ 65,00	\$ 1.500,00	\$ 45,00	\$ 1.670,00
Hospital Metropolitano (Dr. Raúl Salazar)	\$ 60,00	\$ 65,00	\$ 1.600,00	\$ 50,00	\$ 1.775,00
		Promedio	\$ 1.785,00		

4.5 Entrevista

La entrevista fue realiza con el fin de obtener información más conceptual y de percepción por parte de un médico oftalmólogo especialista en cirugía con la técnica LASIK en la ciudad de Quito.

El entrevistado fue el Dr. Raúl Salazar Zambrano, quien es cirujano oftalmólogo y posee su consultorio en la nueva torre médica III, del Hospital Metropolitano; además que imparte cátedra en la Facultad de Medicina, especialidad de Oftalmología de la Universidad Central del Ecuador y realiza sus intervenciones quirúrgicas en el Hospital Metropolitano.

El formato de la entrevista tuvo cinco preguntas que se detallan a continuación:

1) ¿Desde hace cuánto tiempo trabaja con la técnica del Excímer Laser para corregir errores refractivos?

2) ¿Cómo cree usted que ha incidido en el mejoramiento de la calidad de vida de las personas con errores refractivos esta técnica?

3) ¿Qué porcentaje aproximado de las personas que reciben consulta, se animan a realizarse esta cirugía?

4) ¿Cuáles son las principales causas por las que las personas no toman la decisión de hacérsela?

5) ¿Qué criterio o concepción tiene de la oferta oftalmológica refractiva en Colombia?

4.5.1 Interpretación de los datos (Entrevista)

El Dr. Salazar lleva 6 años utilizando la técnica LASIK para corregir los errores refractivos, considera que la cirugía con esta técnica ha cambiado mucho el estilo de vida de las personas, ya que les permite desenvolverse de mejor manera en su vida cotidiana, sin la necesidad de usar lentes que por muchos años han ayudado, pero que generan incomodidad para realizar ciertas actividades.

Respecto al porcentaje aproximado de personas que a partir de una consulta deciden realizarse la intervención, el Dr. Salazar expresa que por voluntad propia casi la totalidad de sus pacientes van a la consulta decididos a programar la operación porque están dispuestos a dejar los lentes.

La principal causa por la cual los pacientes no se deciden a intervenir con la técnica LASIK es principalmente por el temor al dolor, porque han escuchado comentarios de experiencias que expresan que sienten una sensación fuerte de succión, expresa.

Y por último respecto a la concepción de la oferta oftalmológica refractiva en Colombia, el Dr. Salazar supo expresar que conoce que en Colombia hay excelentes profesionales en esa área y que tiene los mejores precios de toda América, que en Ecuador no pueden competir en precios con ellos.

CAPÍTULO V

5. PROPUESTA DE DISEÑO DE COMERCIALIZACIÓN Y ELABORACIÓN DE OPCIONES DE PAQUETES MÉDICO-TURÍSTICOS EN CALI-COLOMBIA PARA PACIENTES CON PROBLEMAS REFRACTIVOS.

Antecedentes:

En los cuatro capítulos anteriores se pudo determinar y conocer que:

- Existe una demanda de pacientes potenciales con problemas de visión en la provincia de Pichincha (Capítulo 4)
- Que Colombia posee la infraestructura y tecnología requerida, además del recurso humano capacitado para solventar problemas visuales de refracción (Capítulo 4)
- Que la diferencia de costos de cirugías oculares en comparación con el Ecuador es significativa (Capítulo 4)
- Que se puede identificar en términos generales cuando se produce un problema de refracción (Capítulo 1)
- Qué la cirugía con excímer láser es la única solución para liberarse de los lentes cosméticos o de contacto erradicando lo problemas refractivos (Capítulo 2)
- Que el concepto del turismo médico ha ido evolucionando en Colombia hasta convertirse en un importante generador de ingresos para el país, principalmente en cirugías estéticas. (Capítulo 3).

Justificación

La realización de la propuesta se justifica para todos y cada uno de los actores de acuerdo a lo siguiente:

Aerolínea: Mejora su rentabilidad de la ruta Quito-Cali-Quito por la inclusión de pasajeros incrementales.

Clínica: Incrementa sus ingresos por pacientes provenientes del exterior.

Hoteles: Mejoran la ocupación de sus habitaciones, por ende más ingresos.

Operadores de turismo: Ganan comisión por la venta de paquetes.

Pasajero – Paciente – Huésped - Cliente: Es el mismo para cada uno de los componentes del paquete, es el más beneficiado por acceder a un servicio integral en donde obtendrá la solución garantizada a su problema de salud visual, además de tener la oportunidad de realizar otro tipo de actividades (esto es opcional) aprovechando que se encuentra en otro país y que es una cirugía ambulatoria.

Objetivo General

Realizar paquetes médico-turísticos integrales que puedan ser comercializados en la provincia de Pichincha para pacientes con problemas refractivos de visión para que se realicen la intervención en la ciudad Santiago de Cali, Colombia.

Alcance

Mediante la ejecución de la propuesta se pretende demostrar que es viable la comercialización de operaciones oftalmológicas refractivas de pacientes de la provincia de Pichincha, Ecuador a la ciudad Santiago de Cali, Colombia y que produce beneficio para todas las partes involucradas, siendo el objetivo

principal del paciente solucionar su deficiencia visual e incorporar de manera voluntaria actividades de índole turística.

Impacto

Esta propuesta tendrá un impacto positivo porque brindará soluciones médicas de la mejor calidad a las personas con problemas refractivos, además de brindar opciones de diversión que no afectan a la integridad física del paciente, considerando que la salud (cualquiera sea esta) aporta a la calidad de vida de las personas

Presentación del producto

En base a todo el estudio de mercado realizado, a continuación se expondrán dos propuestas de paquetes médico-turísticos en la Ciudad Santiago de Cali, Colombia, cada una de éstas con diferentes opciones para que las personas de Pichincha que padezcan problemas de refracción lo solucionen a través de la Clínica de Oftalmología de Cali.

Para realizar una mejor explicación y presentación del producto (paquetes médico-turísticos) se lo realizará a través de la herramienta del Marketing Mix.

5.1 Producto

El producto el cuál se lo define como todo elemento, tangible o intangible, que satisface una necesidad o un deseo de los consumidores o usuarios y que su objetivo de gestión está basado primero, en ser capaz de satisfacer eficientemente una necesidad o un deseo específico de los consumidores o usuarios y segundo, ser capaz de generar referencia por parte de los consumidores o usuarios (Villafaña, 2012).

Para este caso particular el producto, que es el paquete médico-turístico, representa la exportación de un servicio, con lo cual se desea satisfacer una necesidad de un usuario.

El producto está compuesto por 4 elementos básicos que se detallan a continuación y son: El transporte, la estadía, la cirugía y las opciones de diversión.

5.1.1 Transporte

Al referirnos al transporte se va a referir a dos tipos, el uno el medio por el cual se traslada a los pacientes desde la ciudad de Quito a la ciudad Santiago de Cali, y el otro que comprende el transporte de puntos específicos a la llegada de los clientes a la ciudad de Cali, a este lo llamaremos traslados.

5.1.1.1 Transporte aéreo

El medio para el traslado de la ciudad de Quito, Ecuador a la ciudad de Cali, Colombia será el aéreo y la compañía que lo realizará será la aerolínea Tame.



Figura 20, **Embraer 190** avión que opera en la ruta Quito-Cali
Tomado de ietofotos.net

Tame opera con dos tipos de aviones a la ciudad de Cali, el primero el Embraer 190 con capacidad de 104 pasajeros y el Embraer 170 con capacidad de 76 pasajeros, la asignación del equipo depende de la temporada y la demanda, sin

embargo, para el segundo semestre del año 2013 en sus proyectos empresariales operacionales Tame va a reemplazar sus Embraer 170 por Embraer 190, según información del Sr. Rafael Farías, Gerente General de Tame, en información impartida en el auditorio de la compañía a los funcionarios el día viernes 18 de enero del 2013, razón por la cual la presente propuesta de paquetes será considerada con este avión con capacidad de 104 pasajeros.

El motivo por el cual se escogió a este transportador aéreo es primordialmente porque es la única aerolínea que oferta la ruta Quito-Cali (Vía Esmeraldas) operando con la modalidad de vuelo Fronterizo, que es un acuerdo bilateral entre los países de Ecuador y Colombia con lo cual se garantiza precios más accesibles durante todo el año; ya que la connotación de este acuerdo permite exceptuar el cobro de las tasas e impuestos de salida de los países en mención, siempre y cuando sea de origen y destino de ciudades fronterizas entre estos dos países, con el fin de cumplir con uno de los objetivos de las CAN que es la integración de estas ciudades, entre las cuales figuran por parte de Ecuador, Esmeraldas y por parte de Colombia, Cali.

Tame ofrece vuelos en la ruta Quito-Cali-Quito (vía Esmeraldas) los días lunes, miércoles y viernes, saliendo de Quito a las 10:45 am y llegando a Cali a las 13:00, tiene una parada intermedia en la ciudad de Esmeraldas de 45 minutos en donde se realiza el proceso de migración, en donde los pasajeros sólo necesitan presentar su cédula de identidad y llenar la tarjeta andina.



El itinerario de regreso son los mismos días lunes, miércoles y viernes pero saliendo de Cali a las 13:45 y llegando a Quito a las 16:00. El proceso de migración se lo realiza de igual manera en la escala en la ciudad de Esmeraldas



Figura 22, **Itinerario en la ruta Cali – Quito de Tame**
Tomado de Programa Liaison, del sistema de distribución global de aerolíneas SITA

Para nuestro producto, se utilizará primordialmente las salidas de Quito a Cali los días miércoles con retorno los días lunes, es decir el paquete constará de 6 días y 5 noches y el otro paquete sería exclusivo de fin de semana, saliendo viernes y retornando lunes.

5.1.1.2 Traslados

En los traslados o conocidamente llamados “transfer” se incluye los traslados entre el aeropuerto y la clínica u hotel y viceversa que están incluidos como servicio que proporciona la clínica de Oftalmología de Cali.

La Clínica ofrece este servicio con la empresa CCS (Confort Car Service), según se puede verificar en el ítem ‘Servicios fuera de Colombia’ en la página web de la clínica (www.clinicaofta.com)

5.1.2 Estadía

Para la estadía se han considerado dos grupos de hoteles diferenciados primordialmente por el precio que ofertan, pero este detalle numérico será expuesto en el acápite del precio. En esta parte se presentan cuáles con y

adicionalmente se incluye las direcciones web en dónde se puede visualizar las características de los mismos y los servicios que ofrecen.

5.1.2.1 Hoteles Grupo 1

Este grupo lo conforman los hoteles que ofrecen servicios más completos y con mejores instalaciones que son:

- **Hotel Four Points by Sheraton**

Para conocer los servicios que oferta este Hotel ingresar a la siguiente dirección web:
www.ghlhoteles.com



Figura 23, Logo Hotel Sheraton
Tomado de www.ghlhoteles.com

- **Hotel Jardín del Lago**

Para conocer los servicios que oferta este Hotel ingresar a la siguiente dirección web:
<http://hoteljardindelago.blogspot.com>



Figura 24, Logo Hotel Jardín del Lago
Tomado de hoteljardindelago.blogspot.com

Hotel Radisson Royal Cali

Para conocer los servicios que oferta este Hotel ingresar a la siguiente dirección web:
www.radisson.com/calico



Figura 25, Logo Hotel Radisson Royal
Tomado de www.radisson.com/calico

Hotel Torre de Cali

Para conocer los servicios que oferta este Hotel ingresar a la siguiente dirección web:
www.hoteltorredecali.com



Figura 26, Logo Hotel Torre de Cali
Tomado de www.hoteltorredecali.com

5.1.2.2 Hoteles Grupo 2

Este grupo lo conforman los hoteles que ofrecen servicios menos sofisticados pero igualmente son hoteles respetados y conocidos en la ciudad, pero que por sus características pueden ofrecer precios más económicos, estos hoteles son:

- **Hotel Toscana**

Para conocer los servicios que oferta este Hotel ingresar a la siguiente dirección web:
www.hoteltoscanaplaza.com.co



Figura 27, Logo Hotel Toscana Plaza
Tomado www.hoteltoscanaplaza.com.ec

- **Hotel Boutique Karlo**

Para conocer los servicios que oferta este Hotel ingresar a la siguiente dirección web:
www.hotelkarlo.com



Figura 28, Logo Hotel Boutique Karlo
Tomado de www.hotelkarlo.com

- **Hotel Centenario Plaza**

Para conocer los servicios que oferta este Hotel ingresar a la siguiente dirección web:
www.hotelesms.com



Figura 29, Logo Hotel Centenario Plaza
Tomado de www.hotelesms.com

- **Hotel Obelisco**

Para conocer los servicios que oferta este Hotel ingresar a la siguiente dirección web:
www.hotelobeliscocali.com



5.1.3 Cirugía

Las características de este componente del producto comprenden:

- Consulta Pre-operatoria.- Es la consulta de obtención de datos y recolección de información general del paciente, en esta consulta se elabora la orden para realizarse los exámenes pre-quirúrgicos.
- Exámenes Pre-quirúrgicos.- Estos exámenes tienen como finalidad evaluar las condiciones actuales antes de iniciar la intervención. Se basa primero en las mediciones de la visión a través de un computador, luego un médico corroborará la información emitida por la máquina a través de un examen subjetivo en la cual el paciente participa con el médico. Adicionalmente se realizan dos tipos de estudios de la Topografía Corneal, para conocer las características de la córnea en forma altamente detallada. Luego se realiza una medición del espesor de la córnea con aparatos ultrasónicos y óptimos y por último se toman mediciones del diámetro de la pupila. Todas estas mediciones y pruebas permiten programar la cirugía con mayores parámetros de seguridad. (Institutodelavision, s.f)
- Cirugía Refractiva.- Tal como se detalló en el capítulo 1, la cirugía refractiva con la técnica LASIK, representa la forma de corregir los errores refractivos a través del Laser Excimer. Esta intervención tiene

una duración promedio de 10 minutos por cada ojo y es una operación ambulatoria, es decir que no requiere de hospitalización.

- Exámenes Post-quirúrgicos.- Se los realiza al día siguiente de la intervención quirúrgica y tienen el fin de determinar los resultados de la cirugía.
- Medicamentos.- Comprende los colirios y las gafas de protección que debe usar el paciente después de la cirugía.

5.1.4 Opciones de diversión (tours)

Gracias a que la cirugía es ambulatoria y de recuperación inmediata, le permite al paciente poder realizar actividades en Cali de diferente índole. Al igual que la agrupación de los hoteles en base a los precios, en este componente del producto se realizará en base a precio. Lo más atractivo de este componente del producto, es que se ofrecen 12 opciones entre diurnas y nocturnas con diferentes características para que el usuario tenga una gama considerable para escoger de acuerdo a sus gustos, preferencias y valor que esté dispuesto a pagar.

5.1.4.1 Programa Bronce

Este tour es el más económico de todos, y su actividad es diurna, tiene una duración de 4 horas y opera todos los días. A continuación se muestran imágenes, lo que incluye y una descripción del mismo:



ZOOLOGICO DE CALI

DURACIÓN:	4 HORAS	DESCRIPCIÓN: Visite uno de los mejores zoológicos de Latinoamérica, reconocido por Animal Planet por sus buenas prácticas para la conservación de especies. Ubicado en un ambiente natural para compartir en familia. Aquí encontrará grandes Felinos, Mariposario, Aves, Las Ranas más venenosas del mundo, Acuario y repiles en medio de un ambiental natural.
OPERA:	LUNES A DOMINGO	
INCLUYE:	TRANSPORTE, ENTRADAS.	

Figura 31, **Opción de tour Bronce (Zoológico)**

Tomado de Planes de turismo receptivo, Rioja Pacific Tour Operador Mayorista, Cali – Colombia 2013

5.1.4.2 Programas Plata

Esta opción está compuesta por seis opciones, cinco diurnas y una nocturna con un promedio de tiempo de duración de 3 horas cada una de ellas y con actividades muy distintas, todo dependerá de los gustos del usuario. A continuación se muestran imágenes, lo que incluye el tour y una descripción de cada una de ellas:



CITY TOUR PANORAMICO POR CALI

DURACIÓN:	3 HORAS	DESCRIPCIÓN: Recorrido por los principales atractivos de la ciudad con guía profesional. El recorrido se hace por El Monumento "Al Gato" del Maestro Hernando Tejada, Complejo Arquitectónico "La Merced", Primera Construcción de la Ciudad, Plazoleta de San Francisco con la Torre Mudéjar, Plaza de Caycedo (Principal Plaza de la Ciudad), Museo La Tertulia, Teatro Municipal, El monumento a Cristo Rey en el Cerro Los Cristales, Iglesia de San Antonio y Mirador de Sebastián de Belalcázar.
OPERA:	DIARIO	
INCLUYE:	TRANSPORTE, GUÍA.	

Figura 32, **Opción de tour Plata (City tour)**

Tomada de Planes de turismo receptivo, Rioja Pacific Tour Operador Mayorista, Cali – Colombia 2013



TOUR DE MUSEOS

DURACIÓN:	3 HORAS	DESCRIPCIÓN: Se visitan los principales Museos de la ciudad con guía profesional. El recorrido Incluye El Monumento "Al Gato" del Maestro Hernando Tejada, Museo de Arte Contemporáneo "La Tertulia", Complejo Arquitectónico "La Merced", Primera Construcción de la Ciudad con el Museo Arqueológico de la cultura CALIMA, Museo de Arte Religioso, Museo del Oro y La Biblioteca Departamental.
OPERA:	LUNES A SÁBADO	
INCLUYE:	TRANSPORTE, GUÍA, ENTRADAS.	

Figura 33, Opción de tour Plata (Museos)
Tomado de Planes de turismo receptivo, Rioja Pacific Tour Operador Mayorista, Cali – Colombia 2013



TOUR DE AROMAS, SABORES Y ARTESANÍAS

DURACIÓN:	3 HORAS	DESCRIPCIÓN: Una de las riquezas de la región Pacífico es la fertilidad de su tierra, apropiados para los cultivos de frutas, verduras, hortalizas y Flórez, que junto a las artesanías, hacen de este recorrido, uno de los más auténticos de la ciudad. Disfrute de los aromas, sabores, colores y texturas del Valle del Cauca, con un recorrido por el principal centro de abastecimiento de alimentos de los caleños, para luego visitar los almacenes de artesanías.
OPERA:	MARTES A DOMINGO	
INCLUYE:	TRANSPORTE, GUÍA.	

Figura 34, Opción de tour Plata (Aromas, sabores y artesanías)
Tomado de Planes de turismo receptivo, Rioja Pacific Tour Operador Mayorista, Cali – Colombia 2013



TOUR RELIGIOSO EN CALI

DURACIÓN:	3 HORAS	DESCRIPCIÓN: Recorrido por las principales Iglesias de la Ciudad con guía profesional. El recorrido se hace por La Iglesia La Merced, Primera Construcción de la Ciudad, Iglesia de San Francisco con la Torre Mudéjar, Plaza de Cayzedo (Principal Plaza de la Ciudad) donde se visita La Catedral, El monumento a Cristo Rey en el Cerro Los Cristales, Iglesia de San Antonio y La Bella Iglesia de La Ermita.
OPERA:	DIARIO	
INCLUYE:	TRANSPORTE, GUÍA.	

Figura 35, Opción de tour Plata (Religioso)
Tomado de Planes de turismo receptivo, Rioja Pacific Tour Operador Mayorista, Cali – Colombia 2013



TOUR DE COMPRAS

DURACIÓN:	4 HORAS	DESCRIPCIÓN: El recorrido incluye la visita al Centro Comercial "UNICO", principal Outlet de la ciudad, donde encontrará los mejores precios y trato preferencial para turistas. En el Centro Comercial obtendrá un pasaporte de descuentos para compras y refrigerio incluido.
OPERA:	LUNES A DOMINGO	
INCLUYE:	TRANSPORTE, ENTRADAS.	

Figura 36, Opción de tour Plata (Compras)
Tomado de Planes de turismo receptivo, Rioja Pacific Tour Operador Mayorista, Cali – Colombia 2013



DURACIÓN:	4 HORAS	DESCRIPCION: Recomendado por los viajeros de Longley Planet y el New York Times como un lugar lleno de pasión y alegría, La noche de rumba en TintinDeo, es auténtica, un escenario que un turista no se puede perder. Vivir la música, la salsa, el baile y la bohemia en medio de un ambiente alegre, multiétnico y seguro, es una verdadera experiencia, uno de los iconos del turismo cultural de la ciudad. Con la mejor rumba internacional los Jueves y la Bohemia pura Viernes y Sábado.
OPERA:	VIERNES, SÁBADO Y DOMINGO	
INCLUYE:	TRANSPORTE, INGRESO, CONSUMO MINIMO DE LICOR	

Figura 37, Opción de tour Plata (La cultura de la rumba)
Tomado de Planes de turismo receptivo, Rioja Pacific Tour Operador Mayorista, Cali – Colombia 2013

5.1.4.3 Programas Oro

Esta opción está compuesta por tres opciones, dos diurnas y una nocturna. Las actividades diurnas a pesar de ser realizadas fuera de la Ciudad de Cali, difieren mucho en el tiempo de duración, sin embargo poseen los mismos precios. A continuación se muestran imágenes, lo que incluyen los tours y una descripción de cada una de ellas:



DURACIÓN:	5 AM A 9 PM	DESCRIPCION: El recorrido invita a disfrutar de las mejores carroceras y paisajes del País, entre cultivos de caña de azúcar y Café. Se disfruta de desayuno, refrigerios, almuerzo con la gastronomía tradicional de la región y pasaporte múltiple para disfrutar de las atracciones del Parque del Café.
OPERA:	EN REGULAR SÁBADO, DOMINGO Y FESTIVOS.	
INCLUYE:	TRANSPORTE, GUÍA, DESAYUNO, ALMUERZO, PASAPORTE MÚLTIPLE, SEGURO.	

Figura 38, Opción de tour Oro (Parque del Café)
Tomado de Planes de turismo receptivo, Rioja Pacific Tour Operador Mayorista, Cali – Colombia 2013



TOUR RELIOSO - MILAGROSO DE BUGA

DURACIÓN:	4 HORAS	DESCRIPCIÓN: Visite el Señor de los Milagros en Buga, el principal centro de peregrinación de los colombianos, con más de 3 millones de peregrinos al año. Luego de visitar la Basílica, usted podrá apreciar a los alrededores los más preciados artículos religiosos y las artesanías de la región del Valle Cauca.
OPERA:	LUNES A DOMINGO.	
INCLUYE:	TRANSPORTE, GUÍA, RECORRIDO POR LA BASÍLICA.	

Figura 39, **Opción de tour Oro (Milagroso de Buga)**

Tomado de Planes de turismo receptivo, Rioja Pacific Tour Operador Mayorista, Cali – Colombia 2013



CENAY SHOW DE SALSA

DURACIÓN:	3 HORAS	DESCRIPCIÓN: Disfrute en uno de los mejores restaurantes de la ciudad, en un ambiente alegre, de una Cena con los mejores sabores de la región y la presentación de una las mejores escuelas de baile de la ciudad, con la potencia de los bailarines de Salsa de Cali, reconocidos en el mundo como los mejores.
OPERA:	JUEVES, VIERNES, SABADO	
INCLUYE:	CENA CON COPA DE VINO, ENTRADA, PLATO FUERTE Y POSTRE. ESPECTACULO DE BAILARINES DE SALSA.	

Figura 40, **Opción de tour Oro (Cena y Show de Salsa)**

Tomado de Planes de turismo receptivo, Rioja Pacific Tour Operador Mayorista, Cali – Colombia 2013

5.1.4.4 Programa Platino

Esta opción está compuesta por una opción, que tiene una duración de 8 horas. A continuación se muestran imágenes, lo que incluye el tour y una pequeña descripción:



DURACIÓN:	9 AM A 5 PM	DESCRIPCION: Popayán es una ciudad colombiana, capital del departamento del Cauca. Se encuentra localizada en el Valle de Pubenza, entre la Cordillera Occidental y Central al suroccidente. El 28 de septiembre de 2009 las Procesiones de Semana Santa de Popayán fueron declaradas por la UNESCO como Obra Maestra del Patrimonio Oral e Inmaterial de la Humanidad.
OPERA:	DIARIO	
INCLUYE:	TRANSPORTE, GUÍA, ENTRADAS, ALMUERZO.	

Figura 41, **Opción de tour Platino (Popayán la ciudad blanca)**
Tomado de Planes de turismo receptivo, Rioja Pacific Tour Operador Mayorista, Cali – Colombia 2013

5.2 Precio

El precio se define como el monto en dinero que están dispuestos a pagar los consumidores o usuarios para lograr el uso, posesión o consumo de un producto o servicio específico. (Villafaña, 2012).

Para determinar el precio total del producto, primero se lo realizará con cada uno de los elementos del mismo, es decir el transporte, la estadía, la cirugía y las opciones de diversión.

5.2.1 Precio del transporte aéreo

Este ítem forma una parte fundamental de lo beneficioso que resulta optar por realizarse la cirugía en Cali, ya que influyen 2 temas importantes que permiten

abaratar el costo del boleto aéreo y mantener una tarifa económica durante todo el año. A continuación se presenta el despliegue de las tarifas netas (sin impuestos) tanto en una vía, como en ida y vuelta en la ruta Quito-Cali.

```

Dynamic [EQ22733] - Liaison IFS Terminal Emulator
FSD UIOCLO/EQ/USD
SEE 2K 4M AA AB AC AF AM AR AV AZ BA CA CM CO
CX CZ DL EK IB JJ JL KE KL LA LH LP LR LX
MH NH NW NZ P5 PZ QF QR RG SA SQ TA UA UX
VS XL YY
1 NUC = 1.000000 USD ROUNDING TO THE NEAREST 1.00 USD
27JAN13*27JAN13/EQ UIOCLO/WH/ /TPM 286/MPM 343/USD
01 YRFPNB / 140.00= 280.00/Y/ .12M/ /B337R
02 LRFXNB / 118.00= 236.00/L/ .12M/ /B338R
03 QRLENB / 94.00= 188.00/Q/ .12M/ /B339R
04 VRSVNB / 144.00/V/ 1D.12M/ /B340R
05 XRSVNB / 100.00/X/ 1D.12M/ /B341R

```

Figura 42, Tarifas netas de Tame en la ruta Quito - Cali

Tomado de Programa Liaison, del sistema de distribución global de aerolíneas SITA

Tame posee 5 tarifas disponibles durante todo el año, varía únicamente el número de espacios asignados a cada una de ellas dependiendo la temporada y la demanda existente. En el caso de la tarifa “XRSVNB” (más barata) se tiene asignado el 10% de la capacidad del avión, excepto en el periodo comprendido entre el 15 de diciembre y el 10 de enero del siguiente año, en donde existe una gran demanda por el considerable número de Colombianos que residen en nuestro país y sus familiares que viven en Cali, que programan sus vacaciones de navidad y fin de año para trasladarse de una ciudad a la otra. Además del 25 al 30 de diciembre se da a cabo la famosa feria de Cali, la cual posee como uno de sus eventos primordiales las corridas de toros que se extienden hasta los primeros días de enero, por lo cual se prevé que cada año se incremente la demanda de los Pichinchanos que gustan de este tipo de espectáculos y que actualmente no lo pueden disfrutar en Quito.

En los meses de julio y agosto que son meses de temporada alta, se asignan el mismo número de espacios en esta tarifa siempre y cuando se realice la reserva y compra 15 días antes de la salida del vuelo.

Los dos puntos importantes que permiten la oferta de tarifas económicas con Tame son los siguientes:

- Tasa de salidas de los aeropuerto.- Al ser un vuelo fronterizo, se cobra la tasa de salida de aeropuerto como un vuelo nacional (\$15,60) en la ruta Quito-Cali-Quito, a diferencia de un vuelo internacional, por ejemplo en la ruta Quito-Bogotá-Quito en el cuál se paga \$75,80 por tasas de salida tanto de Quito como de Bogotá.
- Subsidio al combustible.- El Decreto Ejecutivo # 968 de la Presidencia de la República estableció la eliminación del subsidio al combustible aéreo a partir del 01 de enero del 2012, sin embargo hizo una excepción al estipular que si el aeropuerto es de administración de la Dirección General de Aviación Civil (DGAC) accede al 40% del subsidio, y si el aeropuerto es concesionado por una empresa privada debe pagar la totalidad del valor por este rubro. En este caso la ruta es vía Esmeraldas (aeropuerto administrado por la DGAC) y se hace acreedor a este beneficio, cosa que no sucede si fuera el vuelo directo desde Quito (aeropuerto administrado por Quiport).

A continuación se presenta el cuadro con los valores desglosados de la clase "X" en la ruta Quito-Cali-Quito (Vía Esmeraldas).

Tabla 6. Precio de venta al público tarifa X ruta Quito - Cali - Quito

Tarifa neta	"Q" combustible	IVA	* Otros impuestos	Total
\$ 100,00	\$ 44,00	\$ 17,28	\$ 32,10	\$ 193,38
* Otros impuestos (desglose)				
OR	Tasa de salida de aeropuerto		\$ 15,60	
WT	Tasa de seguridad		\$ 1,50	
JS	Tasa de turismo Colombiano		\$ 15,00	
			<u>\$ 32,10</u>	

Tomado de www.dgac.gob.ec Dirección General de Aviación Civil, ícono tarifas nacionales – Tame

De acuerdo a esto, el precio final del transporte aéreo en la ruta Quito – Cali – Quito es **\$193,38**

5.2.2 Precio de la Estadía

Como se había definido anteriormente en las características del producto de la estadía, se hizo una clasificación de dos tipos de acuerdo al precio, en cada uno de estos grupos se encuentran 4 hoteles, los precios reflejados pertenecen al valor por noche de una habitación en acomodación doble, incluye desayuno y utilización de todas las instalaciones y servicios que ofrece cada hotel.

Cabe destacar que la clínica de Oftalmología de Cali tiene convenio con estos hoteles para sus pacientes que llegan del exterior.

La información de los precios de los hoteles se encuentra en la página web de la clínica en pesos colombianos, para hacer el cambio a dólares se ha considerado una tasa de cambio muy conservadora de 1.750 por cada dólar, considerando la evolución del peso colombiano en los últimos seis meses, como se lo puede observar en la siguiente figura:



Tabla 7. Precios promedio de la oferta hotelera en Cali

HOTELES GRUPO 1		HOTELES GRUPO 2	
En pesos colombianos		En pesos colombianos	
	\$ 210.000,00		\$ 130.000,00
	\$ 210.000,00		\$ 138.000,00
	\$ 220.000,00		\$ 140.000,00
	\$ 235.000,00		\$ 140.000,00
Promedio	\$ 218.750,00	Promedio	\$ 137.000,00
Tasa de cambio	1 USD = \$ 1.750 COP	Tasa de cambio	1 USD = \$ 1.750 COP
En dólares	\$ 125,00	En dólares	\$ 78,29

Adaptado de www.clinicaofta.com ítem Servicios fuera de Colombia - transporte y hospedaje

5.2.3 Precio de la Cirugía

Para realizar un referente de los precios de la cirugía entre Pichincha y la ciudad de Cali, se escogió a la Clínica de Oftalmología de Cali por ser una empresa que goza de múltiples certificaciones y experiencia en este tipo de cirugías, inclusive poseen datos del número de pacientes por año provenientes del exterior, tal como se lo puede observar en su página web www.clinicaofta.com

Se hizo acercamiento con José Vida del Departamento Comercial de la Clínica para conocer cuáles serían los precios que manejan a nivel empresarial y el detalle se encuentra en el anexo # 6.

El costo de la Cirugía bajo este acuerdo es de 1.510.000 pesos colombianos, lo que en dólares representaría **\$ 857,14**

5.2.4 Precio de las Opciones de Diversión

Los precios de las opciones de diversión se resumen en la siguiente tabla:

Tabla 8. Precios de las opciones de diversión en Cali

PLANES	TIEMPO DE DURACIÓN	ACTIVIDAD	PRECIO POR PERSONA
 BRONCE			
Zoologico de Cali	4 Horas	DIURNA	\$ 20,00
 PLATA			
Tour de aromas, sabores y Artesanías	3 Horas	DIURNA	\$ 40,00
Tour de compras	4 Horas	DIURNA	
Tour de Museos	3 Horas	DIURNA	
City tour panorámico por Cali	3 Horas	DIURNA	
Tour religioso en Cali	3 Horas	DIURNA	
Tintineo "La cultura de la rumba"	4 Horas	NOCTURNA	
 ORO			
Parque del Café	16 Horas	DIURNA	\$ 84,00
Tour Religioso - Milagroso de Buga	4 Horas	DIURNA	
Cena y Show de Salsa	3 Horas	NOCTURNA	
 PLATINO			
Popayán la ciudad blanca	8 Horas	DIURNA	\$ 123,00

Es importante mencionar que el operador Rioja Pacific Turismo de Cali, en sus planes de turismo receptivo, tiene más opciones pero se consideraron aquellas que no fueran de mucho impacto para el paciente, a pesar de que se puede realizar actividades normales 24 horas después de la cirugía.

5.3 Plaza

La plaza se define como la estructura interna y externa que permite establecer el vínculo físico entre la empresa y sus mercados para facilitar la compra de sus productos o servicios (Villafaña, 2012).

Esta estructura está formada por un operador de turismo ubicado en la ciudad de Quito, llamado Ocean Pacific Travel, el cual es el responsable de armar los paquetes médico-turísticos y promocionarlos. Sus funciones respecto al producto son los siguientes:

- Coordinación con el Departamento de Exportación de la Clínica de Oftalmología de Cali, respecto a fechas de viaje, horarios de consulta e intervención, confirmación de horario de transfer.
- Reserva y emisión del boleto aéreo, confirmación de la tarifa requerida.
- Coordinación con el operador de turismo de Cali, Rioja Pacific respecto a las opciones de diversión tomadas por el usuario.
- Promoción y publicidad de los paquetes turísticos.

Cabe mencionar que el operador Ocean Pacific Travel es el responsable del cobro de la totalidad del paquete médico-turístico al usuario en la ciudad de Quito, sin embargo si el usuario desea adquirir algún tour adicional lo puede hacer directamente con el operador de Cali, Rioja Pacific Tour Operator.



5.4 Promoción

La promoción se define como las actividades que realizan las empresas mediante la emisión de mensajes que tienen como objetivo dar a conocer sus productos o servicios y sus ventajas competitivas con el fin de provocar la inducción de compra entre los consumidores o usuarios.(Villafaña, 2012).

La promoción la realizará el operador Ocean Pacific Travel debido a que los paquetes médico-turísticos forman parte de su portafolio de productos, se realizarán las siguientes acciones:

- Promoción en la página web del operador Ocean Pacific Travel
- Promoción en la revista A Bordo de Tame
- Convenios con Asociaciones de Empleados para incentivar la adquisición de los paquetes a través de crédito directo con sus empresas.

El mensaje que se transmitiría sería el beneficio de la cirugía garantizada, con la opción de viajar y el crédito, de acuerdo a la siguiente figura:

Ocean Pacific Travel

Clínica de Oftalmología de Cali S.A.

Te libera de los lentes

Corrección de Miopía, Hipermetropía y Astigmatismo con

CIRUGÍA REFRACTIVA PERSONALIZADA

\$ 1384,29
TODO INCLUIDO

- Ticket aéreo
- Servicios de transporte Aeropuerto – Hotel – Aeropuerto.
- Transporte Hotel – Clínica – Hotel
- Cinco días de estadía (incluye desayuno)
- Consulta pre-operatoria (en Cali)
- Exámenes pre-quirúrgicos (en Cali)
- Exámenes post-quirúrgicos (en Cali)
- Cirugía Refractiva (2 ojos)
- Opciones de diversión

Por tan solo 24 cuotas de:

\$ 67,48

Volamos con:

tame

Aceptamos su tarjeta de crédito preferida:

Diners Club International VISA MasterCard AMERICAN EXPRESS

Figura 45, Gráfica de promoción de los paquetes médico-turísticos

5.5 Paquetes finales

A pesar de que se pueden formar paquetes de diferente índole y precios, tal como se puede observar en siguiente tabla, en este último punto se pretende demostrar que incluso realizando alianzas con los hoteles se puede disminuir considerablemente el valor del paquete total.

Tabla 9. Opciones de paquetes turísticos

Costos Variables							
		Hoteles		Opciones de Diversión			
		Grupo 1	Grupo 2	Bronce	Plata	Oro	Platino
Precio por noche		\$ 125,00	\$ 79,29	\$ 20,00	\$ 40,00	\$ 84,00	\$ 123,00
3 noches	Viernes-Lunes	\$ 375,00	\$ 234,87				
5 noches	Miércoles-Lunes	\$ 625,00	\$ 391,45				
Costos Fijos				Costos Adicionales			
Transporte Aéreo		\$ 193,38	Transporte Aeropuerto Quito		\$ 16,00		
Cirugía		\$ 857,14	Comisión Operador		2,40%		
4 días 3 noches				6 días 5 noches			
Paquete 1				Paquete 3			
Transporte Aéreo		\$ 193,38	Transporte Aéreo		\$ 193,38		
Cirugía		\$ 857,14	Cirugía		\$ 857,14		
Hotel Grupo 2		\$ 234,87	Hotel Grupo 2		\$ 391,45		
Opción de diversión Plata		\$ 40,00	Opción de diversión Bronce, Plata y Platino		\$ 144,00		
		\$ 1.325,39			\$ 1.585,97		
Paquete 2				Paquete 4			
Transporte Aéreo		\$ 193,38	Transporte Aéreo		\$ 193,38		
Cirugía		\$ 857,14	Cirugía		\$ 857,14		
Hotel Grupo 1		\$ 375,00	Hotel Grupo 1		\$ 625,00		
Opción de diversión Oro		\$ 84,00	3 Opciones plata		\$ 120,00		
		\$ 1.509,52			\$ 1.795,52		

En el anexo # 7 se puede visualizar las tarifas corporativas del Hotel Boutique Karlo, en donde la tarifa por noche en acomodación doble es de 79.000 pesos colombianos, en dólares \$ 45,14 con estos datos el paquete todo incluido de 6 días y 5 noches queda en **\$ 1384,29** tal como se puede observar en la siguiente tabla:

Tabla 10. Paquete médico turístico con tarifas corporativas

Costos Variables				
		Hotel Karlo		
		Grupo 1		
	Precio por noche	\$	45,14	
3 noches	Viernes-Lunes	\$	135,42	
5 noches	Miércoles-Lunes	\$	225,70	
		Opciones de Diversión		
		Bronce	Plata	Oro
		\$ 20,00	\$ 40,00	\$ 84,00
				\$ 123,00
		Costos Fijos		
	Transporte Aéreo	\$	193,38	
	Cirugía	\$	857,14	
		Costos Adicionales		
	Transporte Aeropuerto Quito	\$	16,00	
	Comisión Operador		2,40%	
		4 días 3 noches		
		Paquete 1		
	Transporte Aéreo	\$	193,38	
	Cirugía	\$	857,14	
	Hotel Karlo	\$	135,42	
	Opción de diversión Plata	\$	40,00	
		\$	1.225,94	
		6 días 5 noches		
		Paquete 3		
	Transporte Aéreo	\$	193,38	
	Cirugía	\$	857,14	
	Hotel Karlo	\$	225,70	
	Opción de diversión Bronce y Plata	\$	60,00	
		\$	1.336,22	
	Comisión de operador	\$	32,07	
	Transporte Aeropuerto Quito	\$	16,00	
		\$	1.384,29	

Como se mencionó anteriormente los precios de los hoteles fueron considerados en acomodación doble porque en la mayoría de ellos el precio no difiere mucho de una habitación de acomodación sencilla y adicionalmente porque lo más probable es que el paciente vaya acompañado a su viaje.

Para este efecto se calculó los costos aproximados del acompañante del paquete 6 días y 5 noches y se obtuvo lo siguiente tabla:

Tabla 11. Tarifa para acompañante

Transporte aéreo	Estadía	Opciones de diversión	Comisión Operador	Transporte aeropuerto Quito	Total
\$ 193,38	\$ 225,70	\$ 60,00	\$ 11,50	\$ 16,00	\$ 506,58

El Flujograma que el paciente debe realizar desde su salida hasta su retorno en términos generales se muestra en la siguiente figura:

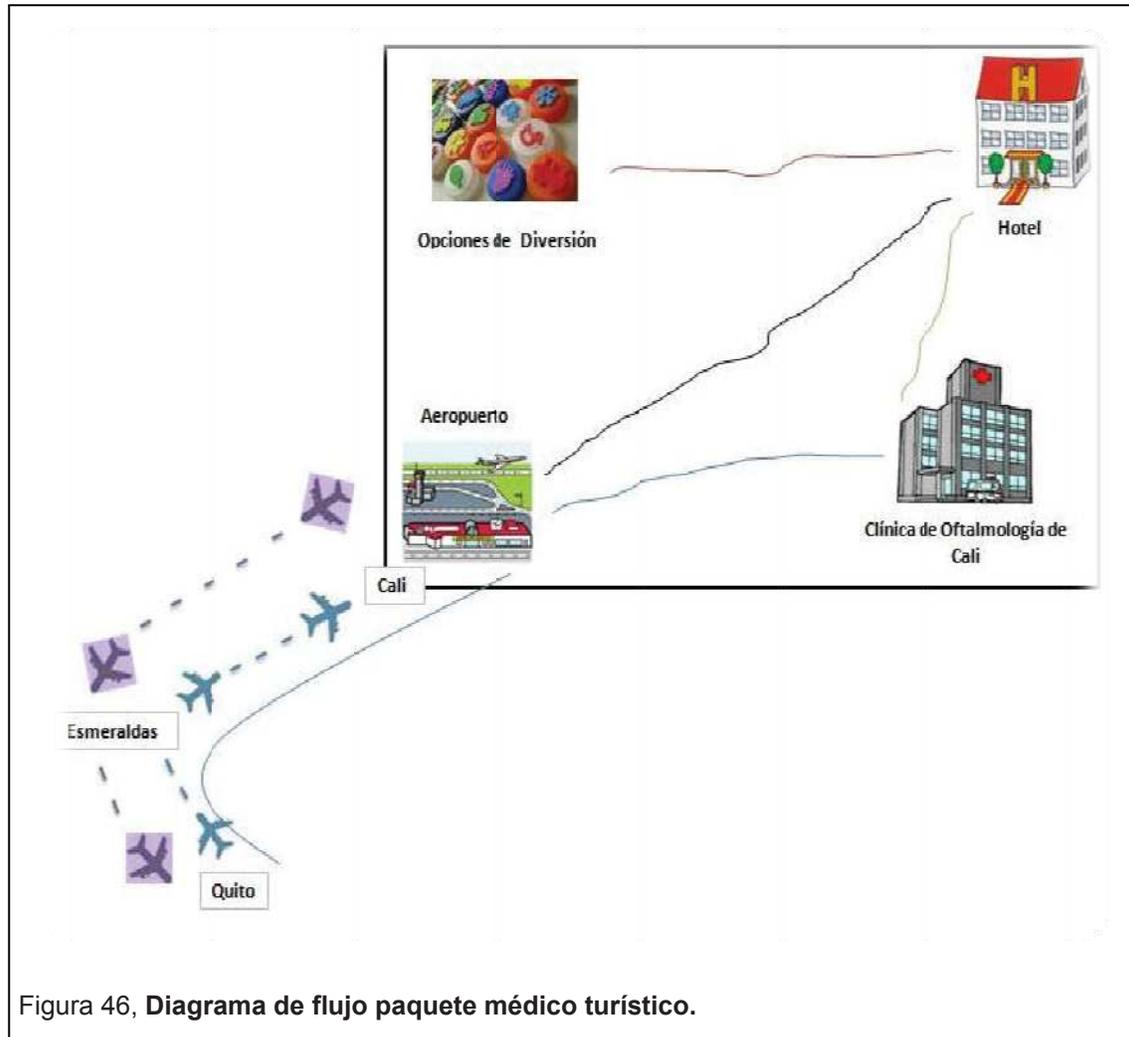


Figura 46, Diagrama de flujo paquete médico turístico.

5.6 CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Luego de concluir con el desarrollo del estudio de mercado para la comercialización de los paquetes médico-turísticos en la ciudad de Cali se puede determinar las siguientes conclusiones y recomendaciones:

Conclusiones

- Existe un número considerable de personas que padecen de problemas refractivos que no los solucionan por varios factores como el precio primordialmente.
- El sector de turismo de salud, específicamente en el área oftalmológico en la ciudad de Cali, Colombia brinda las condiciones adecuadas para fomentar la exportación de servicios médicos desde la provincia de Pichincha.
- Se comprueba que se pueden crear y comercializar paquetes médico-turísticos oftalmológicos en la ciudad de Cali, Colombia, para pacientes de Pichincha, esto debido a que existen factores que ayudan a reducir los costos sin que esto signifique ofertar un producto deficiente.
- Las empresas hoteleras, de turismo, y los centros médicos poseen tarifas diferenciadas para el sector corporativo que permiten reducir los costos considerablemente.
- Quedan comprobadas las teorías de la ventaja comparativa, la especialización y la teoría de la Ventaja competitiva de las naciones de Michael Porter.

Recomendaciones

- Se recomienda la creación de una empresa dedicada a la creación y comercialización de paquetes médico-turísticos no sólo en oftalmología sino en diferentes tipos de intervenciones aprovechando las ventajas de cada nación y su especialización.
- Realizar alianzas estratégicas con empresas para el financiamiento de las intervenciones quirúrgicas refractivas.
- Aprovechar los precios corporativos que brindan los actores principales de los paquetes médico-turísticos.

REFERENCIAS

Cátedra UNESCO de la Salud Visual y Desarrollo, Informe de la Salud Visual en Suramérica (2008) <https://unescovision.upc.edu>

Cirugía Lásik – Baltimore Washington Medical Center 2009
www.mybwmc.org/library/34/100206

Componentes del ojo – Fotonostra.com. Recuperado el 23 de abril del 2012
www.fotonostra.com/digital/partesojo.htm

Errores de refracción – National Institutes of Health and National Eye Institute.
Recuperado el 25 de abril del 2012
http://www.nei.nih.gov/health/espanol/errorrs/errors_epan.asp

Funcionamiento del ojo – Fotonostra.com. Recuperado el 23 de abril del 2012
www.fotonostra.com/digital/ojohumano.htm

Krugman, P. (2006): Economía internacional: teoría y política. Pearson editorial
7ma edición, Barcelona.

Miopía, Hipermetropía, Astigmatismo– Miestetic.com. Recuperado 02 de mayo del 2012. www.miestetic.com/ofthalmologia

Presbicia – American Academy of Ophthalmology. Recuperado 03 de mayo del 2012.
www.geteyessmart.org/eyesmart/diseases-es/presbicia.cfm

ANEXOS

Anexo 1: Turismo de salud acelera su crecimiento

Por: REDACCIÓN DE ECONOMÍA Y NEGOCIOS | 10:32 p.m. | 11 de Noviembre del 2012



La calidad médica local, sin discusión.

Foto: Archivo / EL TIEMPO

Llegan más viajeros en busca de médicos y servicios hospitalarios. Mercado ha crecido 32 %.

Uno de los sectores que busca acelerar su crecimiento en Colombia es el llamado turismo de salud y bienestar. Su potencial es tal que fue incluido en el Programa de Transformación Productiva (PTP) con miras a convertirlo en un jugador de talla mundial.

El aumento de viajeros extranjeros que vienen a Colombia con ese propósito y el incremento de las divisas que se le atribuyen son razones más que suficientes para que los ojos estén puestos en ese negocio. (Lea: [Calidad, precios y voz a voz soportan este mercado / Análisis](#)).

Por ello, el sector se ha trazado metas a corto y mediano plazo y viene desarrollando acciones que le permitan alcanzarlas en los tiempos establecidos.

Según información del Dane, en los últimos dos años los turistas de salud aumentaron un 75 por ciento hasta agosto. Y mientras que en el 2010, según datos del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, los ingresos por turismo de salud ascendieron a 50 millones de dólares, en el 2011 sumaron 83 millones. Para el primer semestre de este año la cifra alcanzó los 48 millones de dólares, frente a 37 millones reportados para igual periodo del año pasado, lo que se traduce en un crecimiento del 32 por ciento.

"La medicina colombiana es reconocida no solo en Latinoamérica sino en el mundo, razón por la cual Colombia se ha venido posicionando como destino para tratamientos médicos", dijo la presidenta de Proexport, María Claudia Lacouture.

Investigaciones realizadas para el PTP encontraron que el 29 por ciento de los turistas de salud que en el 2008 vinieron a Colombia buscaron principalmente calidad, y que el 63 por ciento, dividido en partes iguales, lo hizo por oportunidad, tecnología y costos.

Según ese informe, en el país se pueden recibir tratamientos completos por solo el 10 por ciento de lo que cuestan en los Estados Unidos, realizados con los mismos estándares de calidad y tecnología, lo que significa que Colombia es competitivo en costos.

Aún falta

Vale la pena destacar que Proexport ha estado en la tarea de promocionar al país afuera para que más personas vengan con este propósito. No solo realiza viajes de familiarización a diferentes países, sino que ha aprovechado espacios en canales internacionales para destacar el tipo de cirugías y los servicios de salud que se prestan en Colombia.

Lo cierto es que, no obstante el prestigio que ha ganado el país en esa materia, aún falta morder más tajada del mercado mundial. El presidente nacional de Cotelco (gremio de hoteleros), Juan Leonardo Correa, dijo que el mercado mundial de turismo en salud mueve unos 19.500 millones de dólares.

Este gremio estima que este sector genera unas 16.000 noches de hospedaje. El punto, sin embargo, es que este es apenas un eslabón dentro de una cadena de valor más amplia que puede generar más ingresos por los gastos en restaurantes, visitas del paciente y/o acompañantes a sitios turísticos cercanos o lejanos -según el estado de salud- a donde se realizan las intervenciones médicas, compras diversas, transporte, etc.

"El sistema de salud en Colombia está en el puesto 22 a nivel mundial y en el primer lugar en América Latina, según la Organización Mundial de Salud", explicó Correa.

Y a pesar de que algunos señalan la dificultad de tener una cifra exacta de cuántos pacientes ingresan con el solo objetivo de encontrar respuestas a sus situaciones de salud o bienestar -hay entidades privadas dedicadas a las cirugías plásticas-, el ministro de Comercio, Sergio Díaz-Granados, señaló que en el 2011 llegaron a Colombia 20.500 pacientes para tratamientos médicos frente a 14.500 que ingresaron en el 2010.

"El principal mercado es EE.UU.", dice Mincomercio

Hace cuatro años Colombia se propuso, para el 2032, ser reconocida como uno de los líderes mundiales en turismo de salud.

Esa es la apuesta del sector con el Programa de Transformación Productiva (PTP), que debe generar no menos de 6.000 millones de dólares en ingresos.

Los extranjeros que llegan a Colombia a practicarse una cirugía vienen en busca de diferentes procedimientos.

"Se incluyen operaciones de todo tipo, no solo estéticas u odontológicas, sino mucho más complejas.

"En estas últimas, Colsánitas recibe la mayoría, para operaciones de corazón", dijo el vicepresidente comercial de la Clínica Reina Sofía, Jaime Daniel Escallón.

A esas se suman, tanto en esa clínica como en el resto del país, las intervenciones ortopédicas, oftalmológicas, la cirugía bariátrica y las odontológicas.

Pero en Colsánitas también hay tratamientos de columna, cirugía fetal y hasta diagnóstico fetal avanzado.

De otro lado, la mayoría de los clientes internacionales llegan del Caribe, Centroamérica, Ecuador, Venezuela y Estados Unidos.

"De todas maneras, el 39 por ciento de los turistas de salud que vienen al país en busca de procedimientos de las categorías de medicina son colombianos residentes en el exterior, principalmente provenientes de los Estados Unidos", señaló el ministro de Comercio Sergio Díaz-Granados.

http://www.eltiempo.com/economia/bienestar/ARTICULO-WEB-NEW_NOTA_INTERIOR-12373043.html

Anexo 2: “Cali cuenta con instituciones de talla mundial en turismo de salud”

Publicado: 6 agosto, 2012



El turismo de salud es uno de los sectores de clase mundial que el Gobierno Nacional se ha propuesto desarrollar a través del Programa Transformación Productiva - PTP. A propósito del tema y de la importancia de este sector para la región, la revista ACCION contactó a Juan Carlos Garavito, gerente general de PTP.

¿Qué tan grande o importante es el sector de turismo de Salud para Cali y el Valle del Cauca?

Cali cuenta con instituciones de talla mundial como la Clínica Imbanaco, la Fundación Valle de Lili, Farallones y la Clínica Oftalmológica, entre otras. Los temas de estética y odontología están muy bien posicionados, y son reconocidos internacionalmente. Todas las entidades cuentan con tecnología de punta y algunas están ampliando su infraestructura y trabajando en la acreditación internacional.

¿Qué le hace falta a la región para impulsar aún más este sector?

Trabajar más en equipo y definir una estrategia conjunta, como, por ejemplo, un cluster de Salud.

¿De qué manera puede impactar este sector a la economía nacional?

Colombia tiene hoy la oportunidad de desarrollar el sector de Turismo de Salud y generar al menos US\$6.3 mil millones en ingresos, multiplicando el sector 50 veces y atrayendo al menos 2.8 millones de turistas para el año 2032, multiplicando 55.62 veces el número de turistas de salud que visitan al país.

Este escenario de crecimiento corresponde a la aspiración del sector de alcanzar una participación de mercado de países de talla mundial como Malasia y México, alcanzando una tasa de crecimiento del 17% anual.

En comparación con otros países fuertes en el turismo de salud ¿cómo se encuentra Colombia?

Colombia está presentando su oferta a nivel internacional como un país reconocido por la calidad de nuestras instituciones, profesionales y tecnología. Sumado a esto, el valor de estos servicios es atractivo para extranjeros o nacionales residentes en otros países.

El sector en Colombia tiene mucho campo para crecer: hoy sólo el 2.2% de los turistas que visitan al país son turistas de salud. En el 2010, vinieron a Colombia entre 4.100 y 7.000 pacientes de las categorías de Medicina y 44.800 en busca de procedimientos de bienestar (inspiredwellness).

El 39% de los turistas de salud que viene al país en busca de procedimientos de las categorías de Medicina, son colombianos residentes en el exterior, principalmente provenientes de EE.UU.

Otras regiones que tienen un peso significativo en el volumen de turistas de salud son Surinam, con un 18% de los turistas que visitan al país y el Caribe con un 21%. Todos ellos, pacientes que buscan procedimientos médico-quirúrgicos.

¿Cuáles son las amenazas, oportunidades y ventajas con las que cuenta Cali y el Valle del Cauca para impulsar este sector?

Entre las oportunidades y ventajas están:

- » Su cercanía con el Ecuador: hay un gran potencial para desarrollar e incrementar las exportaciones de servicios de salud.
- » La conectividad aérea es una ventaja sobre otras regiones de Colombia ya que cuenta con vuelos directos internacionales.
- » Clínicas bien posicionadas local e internacionalmente y que le apuntan a la acreditación internacional.



Asimismo, hay dos grandes amenazas:

- » Gran proliferación de establecimientos que ofrecen este tipo de tratamientos sin contar con la habilitación que da el Ministerio de Salud, a través de las secretarías de salud.
- » Bajas tasas de bilingüismo.

¿En qué sectores habría que empezar a trabajar para seguir aprovechando el impulso que está tomando el turismo de salud en Colombia?

El turismo de salud se ha centrado en fortalecer las Instituciones Prestadoras de Salud, pero el rol de otros actores es indispensable, como el sector hotelero, transportes, agencias de viajes y restaurantes.

El sector público también debe estar presente en el tema de inspección, vigilancia y control desde las Secretarías de Salud, y desde el gobierno central y municipal para el tema de seguridad, aeropuertos y vías.

¿Qué se requiere de los empresarios de este sector para darle un mayor impulso y apuntar hacia una transformación productiva de las regiones?

Fortalecer el trabajo en equipo y aprovechar todas las oportunidades que el Gobierno Nacional ofrece a través del Programa de Transformación Productiva, Proexport, Bancóldex e Innpulsa.

¿Qué está haciendo el Gobierno Nacional en la materia, para impulsar la transformación productiva a partir de este sector?

Colombia está presentando su oferta a nivel internacional como un país reconocido por la calidad de nuestras instituciones, profesionales y tecnología a precios atractivos. En 2012 iniciamos la consolidación del programa a nivel regional, acompañando a las instituciones para convertirlas de clase mundial y se sumen a las ya existentes.

	2008	2014	2008 - 2014
Bienestar	22,8	66,8	193%
Medicina estética	0,6	5,6	833%
Medicina preventiva	0,7	5,6	700%
Medicina curativa	1	9	800%
Total	25,1	87	247%

Fuente: Programa de Transformación Productiva

También se está coordinando el trabajo con las Secretarías de Salud para que participen de esta estrategia con sus oficinas de Inspección, Vigilancia y Control, para controlar el mercado paralelo en el que los estándares de calidad en la prestación de los servicios no son óptimos.

Se trabaja por fortalecer el capital humano del sector en bilingüismo, con programas para aprender inglés, francés, portugués y mandarín, y convocatorias con el Icetex para especializaciones y maestrías en el sector salud, donde cofinanciamos el 50% del programa que elijan los empleados de las empresas que trabajan con el PTP.

A través de Proexport el sector también está recibiendo apoyo en la promoción y posicionamiento en el exterior, en las ferias más importantes.

<http://www.ccc.org.co/articulos-revista-accion/ediciones/145/10964/cali-cuenta-con-instituciones-de-talla-mundial-en-turismo-de-salud.html>

Anexo 3: Un plan para mejorar la visión

Jueves, 26 de Junio de 2008

Durante la presentación del Proyecto Visión Ecuador que se realizó ayer en el Hospital Enrique Garcés. Hubo presentaciones artísticas también.

1.500 pichinchanos de la tercera edad serán beneficiados con el programa de cirugías gratuitas que impulsa el Ministerio de Salud Pública (MSP). Las atenciones médicas iniciaron el lunes y se extenderán hasta el 19 de julio.

El programa forma parte del proyecto Visión Ecuador cuya meta es operar a 4.000 ecuatorianos de manera gratuita. Jorge Cueva, director provincial de salud, explicó que se escogió impulsar cirugías de cataratas porque es una de las patologías menos atendidas por el sector público.

Según el director, el sistema público tiene una demanda anual de 36 mil cirugías, de las cuales, sólo 12 mil eran resueltas por el sector privado. "Las 24 mil restantes no eran resueltas, por falta de recursos y de acceso", indicó Cueva.

Para cumplir la meta planteada en Pichincha (1.500 cirugías), el MSP destinó 150 mil dólares. "Los beneficiarios serán personas de escasos recursos, en vista de que una cirugía de este tipo está valorada de entre 400 a 600 dólares en el sistema particular", añadió el director.

Ayer en la inauguración oficial del proyecto, Caroline Chang, ministra de Salud, dijo que el objetivo es que Visión Ecuador se convierta en una política de Estado en un futuro.

Se espera que la demanda sea grande, pues sólo en el Hospital Enrique Garcés, ya cuenta con una lista de espera de 200 personas.

Operativo

Para ser beneficiario de las cirugías gratuitas, los interesados deberán acercarse a cualquier unidad de salud del MSP. "En los sub centros se realizarán las evaluaciones previas y ellos serán los encargados de capturar a los pacientes que requieran esta ayuda", explicó Cueva.

Para ello, el MSP capacitó al personal de las áreas de salud para que detecten a tiempo las patologías. Las listas serán enviadas a las cuatro hospitales en donde se realizarán las operaciones. En Quito los hospitales que participan son: Enrique Garcés, Eugenio Espejo, Pablo Arturo Suárez y Área de salud Número 9.

El proyecto también tendrá la colaboración de la Sociedad Oftalmológica, la misma que movilizará brigadas médicas a diferentes sectores de la ciudad. Ellos se encargarán de crear las listas y enviarlas a los diferentes hospitales.

Los días 24, 25, 26 Y 27, las brigadas también se encontrarán las cuatro casas de salud para mejorar la atención.

En los diferentes puntos de la provincia, las cirugías estarán a cargo de los hospitales de Sangolquí, Machachi, Tabacundo, Cayambe y Santo Domingo de los Colorados.

Las cirugías consistirán en colocar lentes intraoculares dentro del ojo, lo cual mejora la vista de las personas. Los beneficiarios serán sólo personas que sobrepasen los 50 años y que sean de escasos recursos.

http://www.lahora.com.ec/index.php/noticias/show/739220/-1/Un_plan_para_mejorar_la_visi%C3%B3n_.html

Anexo 4: 20 minutos para mejorar la vista



Tiempo de lectura: 3' 36" No. de palabras: 627

Redacción Sociedad 00:00 Lunes 09/08/2010

Con los nervios controlados, Carmen Estacio, de 22 años, ingresó al quirófano para una cirugía en sus ojos. La joven se sometió a una operación láser superficial para dejar de usar lentes.

Ella padecía de astigmatismo (estado ocular que impide el enfoque claro de los objetos tanto lejos como cerca). Los pacientes que padecen de miopía o hipermetropía también pueden someterse a esta cirugía para dejar de usar lentes.

Vestida con una bata y gorra celestes, la estudiante universitaria ingresó el viernes pasado a la sala de operaciones sin miedo. "Solo con la ansiedad de que al salir pueda ver bien".

Byron Sancho, especialista en oftalmología, operó a Estacio. La cirugía duró aproximadamente 20 minutos, desde que la joven se alistó para ingresar.

El oftalmólogo Rubén Landázuri, de la Fundación Vista para Todos, indicó que existen dos procedimientos para hacer esta intervención quirúrgica.

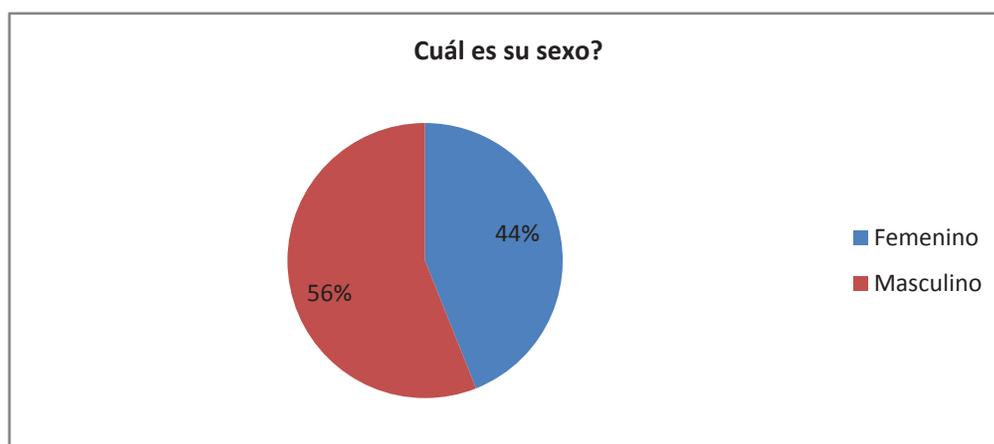
La primera consiste en realizar un corte en la córnea y se la denomina 'lasik'. Con este procedimiento se efectúa un corte en la córnea y se levanta un flap (especie de lámina. Ver infografía). Luego se emite el láser que se utiliza como un torno que va modelando a la córnea.

http://www.elcomercio.com/sociedad/minutos-mejorar-vista_0_313768822.html

TABULACIÓN DE ENCUESTAS

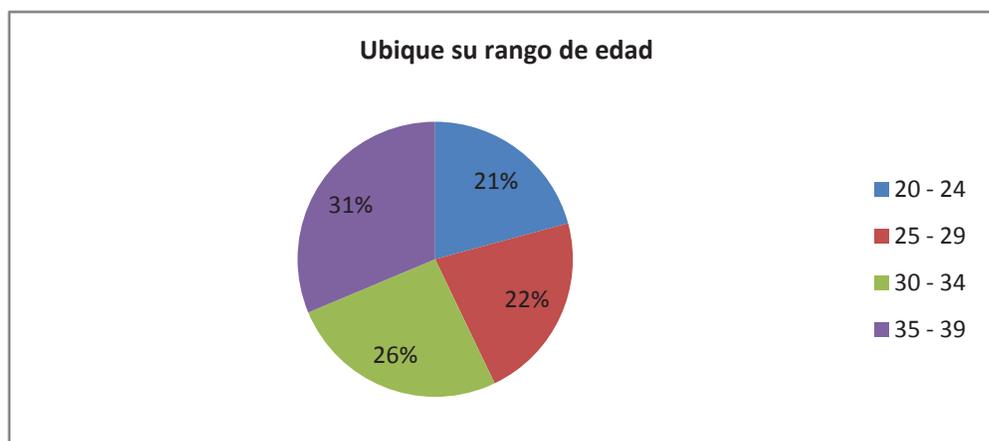
1) ¿Cuál es su sexo?

Femenino	167
Masculino	<u>213</u>
	380



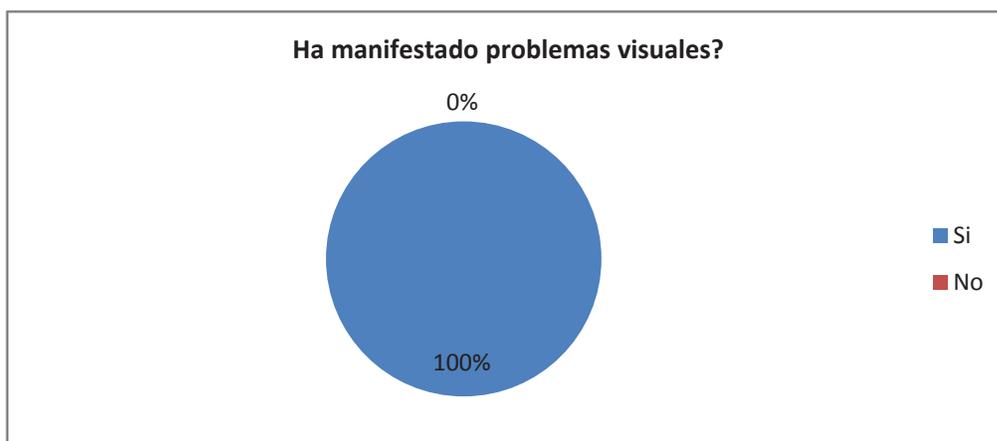
2) Ubique el rango de su edad

20 - 24	79
25 - 29	84
30 - 34	98
35 - 39	<u>119</u>
	380



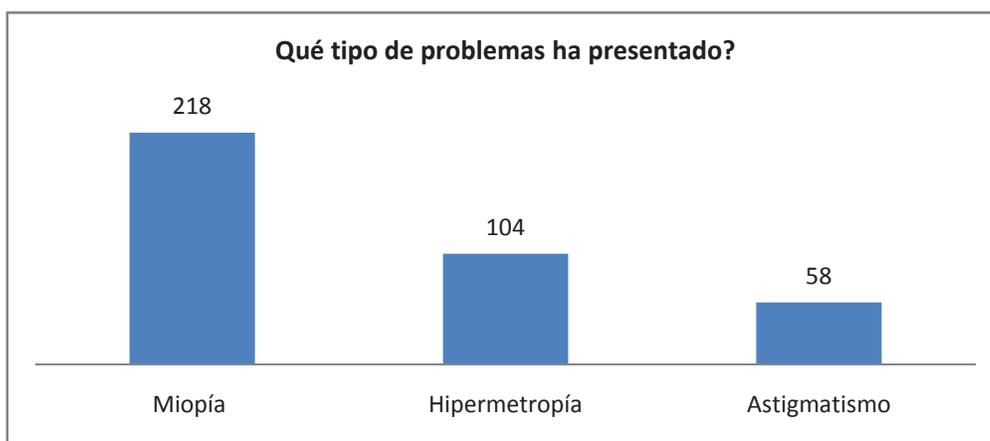
3) ¿Ha manifestado problemas visuales?

Si	380
No	0
	<hr/>
	380



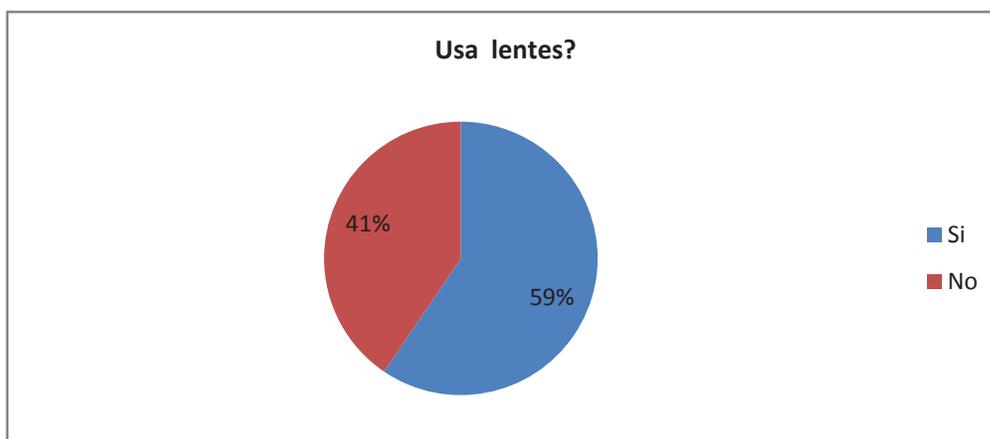
4) ¿Qué tipo de problemas ha presentado?

Miopía	218
Hipermetropía	104
Astigmatismo	58
	<hr/>
	380



5) ¿Usa lentes?

Si	226
No	154
	<hr/>
	380

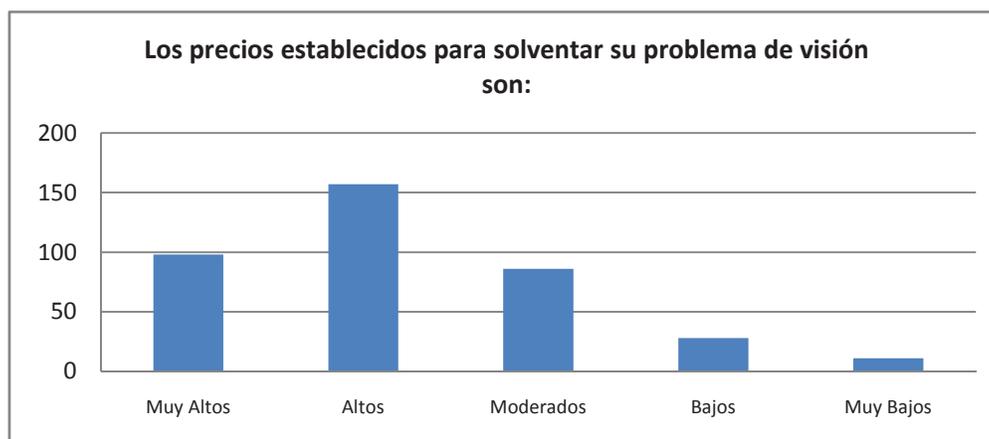
**6) ¿Considera que el uso de los lentes incapacita para realizar actividades de distinto índole de manera cómoda y descomplicada?**

Si	349
No	31
	<hr/>
	380



7) Los precios establecidos para solventar su problema de visión son:

Muy Altos	98
Altos	157
Moderados	86
Bajos	28
Muy Bajos	<u>11</u>
	380



8) ¿Conoce usted que existe una intervención con técnica láser para corregir los errores de refracción?

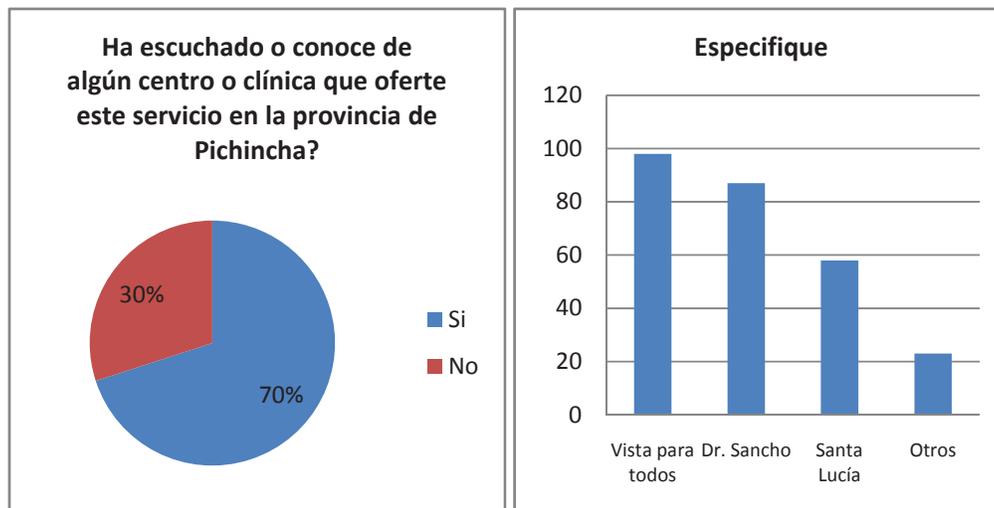
Si	380
No	<u>0</u>
	380



9) ¿Ha escuchado o conoce de algún centro o clínica que oferte este servicio en la provincia de Pichincha? Especifique.

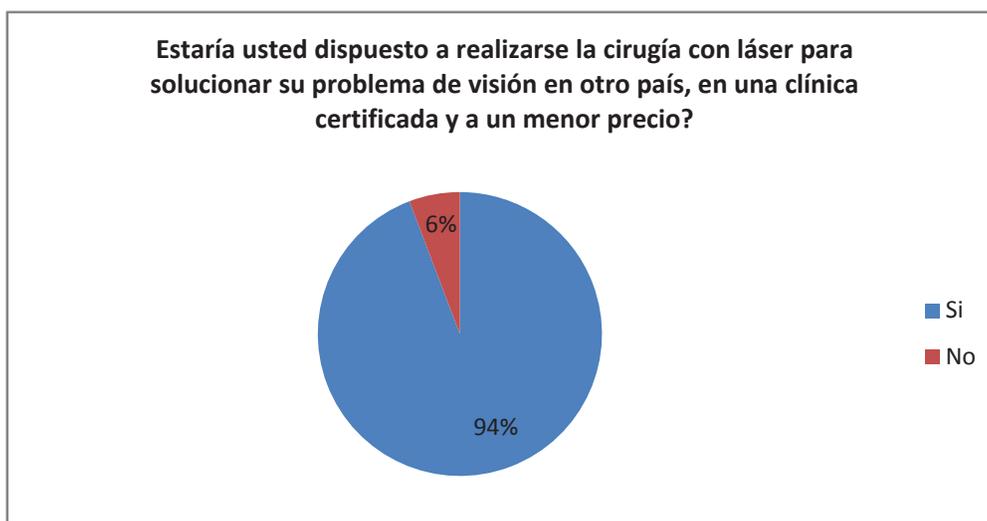
Si	266
No	114
	<u>380</u>

Vista para todos	98
Dr. Sancho	87
Santa Lucía	58
Otros	23
	<u>266</u>



10) ¿Estaría usted dispuesto a realizarse la cirugía con láser para solucionar su problema de visión en otro país, en una clínica certificada y a un menor precio?

Si	358
No	22
	<u>380</u>



JOSÉ VIDAL
Departamento Comercial

Carrera 47 No. 8C - 94
Tel.: 552 0890 Ext. 335 Fax: 552 0896
Cel.: 317 574 1079 • jose.vidal@clinicaofta.com
www.clinicaofta.com
Cali - Colombia

COMUNICADO

FECHA: Santiago de Cali, Diciembre 12 de 2012

PARA: Grupo Medico Unidad de Cirugía Refractiva

ASUNTO: Tarifa Cirugía Refractiva

En la reunión celebrada ayer con el Grupo de Médicos de Cirugía Refractiva, acordamos que a partir de Diciembre 12 del 2012, entrarán en vigencia las siguientes tarifas :

Tarifa Diciembre 2012 / 2013	Particular Plena		Empresarial	
	Bilateral	Unilateral	Bilateral	Unilateral
Derechos Clínicos	300.000	650.000	800.000	650.000
Honorarios Médicos	1.100.000	970.000	780.000	660.000
Paquete Examen	150.000	150.000	150.000	150.000
Valoración	50.000	50.000	50.000	50.000
Total	2.100.000	1.820.000	1.780.000	1.510.000

Como pueden observar, se está estimulando un mejor posicionamiento de la cirugía asociado al grado de complejidad, personalización y alta tecnología utilizada en la solución del problema de salud visual del paciente. La tarifa anterior, vigente hasta la fecha se mantendrá para los usuarios que estén programados hasta Diciembre 21 de 2012, con el propósito de respetar los presupuestos que uds. tenían ya acordados con sus pacientes.

Cordialmente,

Hamid Mustafá Iza
Gerente General



TARIFAS CORPORATIVAS

El Hotel KARLO es un lugar de atención personalizada, donde hacemos que todos nuestros huéspedes se sientan especialmente atendidos. No somos un Hotel masivo e impersonal, sino un Hotel interesado en mantener una relación cercana y directa con nuestros huéspedes sin escatimar esfuerzos para conseguir que se sientan como en casa, con nuestro amable trato y calidez en el servicio.

Servicios

- Internet WI-FI Gratuito
- Televisión por cable
- Aire Acondicionado
- Cajilla de Seguridad
- Secador de cabello
- Sala de Internet
- Lavandería
- Información Turística
- Empleados Bilingües
- Baño Turco
- Jacuzzi
- 2 Salones de reuniones hasta 60 personas

El Hotel tiene espacios amplios, que se caracterizan por ser acogedores y cuenta con un sitio como punto central de encuentro y corazón de nuestro Hotel. En este lugar nuestros huéspedes y visitantes podrán degustar de una taza de café colombiano como cortesía día casa.

Permítanos hacerlo sentir en un ambiente de detalles para que su estadía sea placentera.

TARIFAS 2.013			
TIPO HABITACIÓN	SENCILLA	DOBLE	TRIPLE
TARIFAS	\$147.000	\$79.000	\$65.000
Seguro Hotelero	\$2.700	\$2.700	\$2.700

Las anteriores tarifas son por noche por persona e incluye:

- Desayuno Americano
- Llamadas locales
- Impuestos
- Niños entre 0 - 7 años \$ 2.900

Para más información visítenos en www.hotelkarlo.com

Adriana Archila Arango

Ejecutiva de Mercadeo y Ventas

e-mail: mercadeo@hotelkarlo.com

Tel: (57 2) 524 4950 - 554 5388

Cel.: (57) 317-3674261

Calle 4 No 27-100 San Fernando (Cali-Colombia)