

# Estudi El mercat mexicà com a emissor de turisme mèdic

## Metodologia



### Objectiu

Analitzar el mercat mexicà com a emissor de turisme mèdic, a partir del coneixement del seu estatus actual, les perspectives i el funcionament general, per obtenir una visió més clara de les oportunitats que podria oferir aquest sector.



### Realització

Anàlisi de 10 punts sol·licitats per l'Agència Catalana de Turisme al desembre del 2023.

### Metodologia

Anàlisi prèvia del sector, elaboració d'informes dels punts analitzats, realització d'entrevistes a diferents actors del sector, identificació de les institucions i empreses clau, validació del contingut i elaboració de l'informe final.

### Univers

Població resident a Mèxic que fa turisme mèdic a l'estranger i empreses i organismes que el gestionen.

## El mercat mexicà com a emissor de turisme mèdic

### Context demogràfic

L'any 2022, Mèxic tenia al voltant de 128 milions d'habitants amb un PIB per capita de 10.276 US\$.

Només entre un 2% i un 3% de la població es podia permetre una assegurança mèdica internacional, la qual cosa suposa una forquilla d'entre 2.560.000 i 3.840.000 persones.

D'aquests, només entre un 70% i un 80% la tenia contractada, és a dir, entre 2.240.000 i 2.560.000 dels habitants del país.

### PERSPECTIVES DE FUTUR

Per al 2050 s'estima una xifra de 17,4 milions de nens de 0 a 14 anys i 28 milions de persones de més de 65 anys que representaran una quarta part de la població.

Amb el temps, aquest sector de la població de tipus geriàtric demanarà tractaments que requeriran una major càrrega pressupostària.

### Sistema de salut públic

El sistema de salut públic mexicà és limitat i insuficient per cobrir les necessitats de tota la població.

L'any 2019, el país va gastar un 2,77% del PIB en salut, percentatge que suposa una despesa per capita de 288,21 US\$, i va atendre aproximadament 99 milions de persones (un 77% de la població).

### Unitats materials i recursos humans disponibles en el sistema de salut públic mexicà



1,5 llits d'hospital  
/ 1.000 habitants



0,88 metges  
/ 1.000 habitants



0,71 metges especialistes  
/ 1.000 habitants

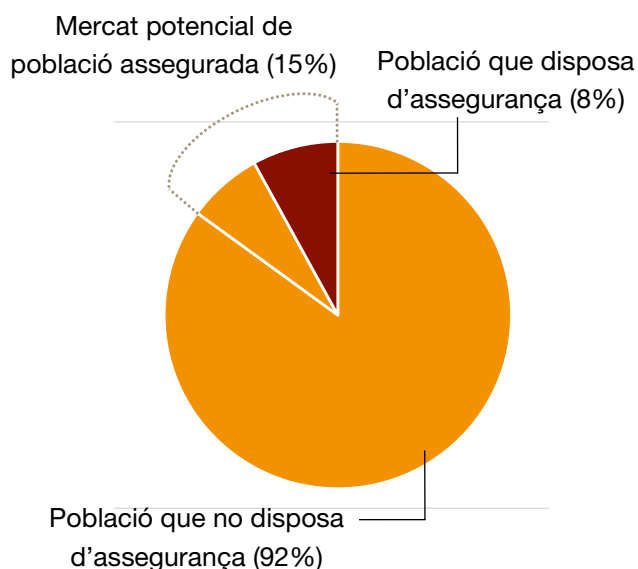
## El mercat mexicà com a emissor de turisme mèdic

### Sistema de salut privat

El sector l'integren companyies asseguradores, xarxes hospitalàries privades, clíniques i consultoris de serveis mèdics particulars que presten atenció sanitària a persones que no tenen la cobertura de salut pública o seguretat social, i els usuaris que de forma voluntària sol·liciten els serveis, tot i comptar amb l'afiliació al sistema públic de salut.

Mèxic té la ràtio més alta d'hospitals privats respecte dels públics. Té 11,4 hospitals públics i 28,6 hospitals privats per cada milió d'habitants.

### Percentatge de mexicans que disposen d'assegurança mèdica



### Malalties amb major incidència

Les malalties cròniques i degeneratives amb més incidència entre la població mexicana són nou. A més de causar el major nombre de morts, requereixen més recursos pressupostaris de l'Estat per a la seva atenció cada any.

**Diabetis**

**Càncer**

**Malalties cardiovasculars**

**Malalties cerebrovasculares**

**Pneumònia**

**Hipertensió**

**Malalties respiratòries cròniques**

**Obesitat**

**Malalties del fetge**

### REPTES

L'Organització Mundial de la Salut (OMS) ha indicat que Mèxic és la nació amb més obesitat del món. Un de cada tres nens la pateix, així com el 71% de la població adulta.

Aquesta malaltia és considerada d'alt risc perquè d'ella se'n deriven d'altres, com la diabetis i algunes malalties del cor i del fetge.

## El mercat mexicà com a emissor de turisme mèdic

### Perfil del turista mèdic mexicà

#### **Necessitats mèdiques específiques:**

Sol tenir necessitats mèdiques específiques que no es poden satisfer completament a Mèxic: procediments mèdics altament especialitzats, tractaments de darrera generació o accés a metges amb experiència en especialitats rares o complexes.

#### **Recursos financers:**

Té prou recursos financers per cobrir els costos associats amb el tractament a l'estranger.

#### **Expectatives de qualitat i seguretat:**

Té altes expectatives de qualitat i seguretat en l'atenció mèdica. Espera rebre un nivell d'atenció que compleixi els estàndards internacionals i que garanteixi resultats positius.

#### **Suport familiar o d'acompanyants:**

En alguns casos, pot viatjar amb familiars o amics que brinden suport emocional i logístic durant el tractament i la recuperació a l'estranger.

#### **Disponibilitat per viatjar:**

Està disposat i és capaç de viatjar a la destinació escollida i estar absent de Mèxic durant un període de temps que pot variar segons el tractament i la recuperació.

#### **Nivell de comoditat amb idiomes estrangers:**

Se sent còmode amb l'idioma del país de destinació o té assistència lingüística per garantir una comunicació efectiva amb els metges i el personal mèdic.

#### **Accés a documentació de viatge:**

Té la capacitat d'obtenir visats de viatge o documents necessaris per entrar al país de destinació, cosa que pot requerir un procés burocràtic i temps addicional de planificació.

#### **Accés a informació:**

Pot accedir a informació detallada sobre opcions de tractament, hospitals i metges a l'estranger. Això pot requerir habilitats de recerca i accés a recursos en línia.

## El mercat mexicà com a emissor de turisme mèdic

### Sortida de pacients a l'estranger

Hi ha quatre vies principals de sortida per als pacients que volen ser atesos a l'estranger.

#### Assegurances internacionals

Les assegurances mèdiques internacionals cobreixen part o la totalitat dels costos del tractament a l'estranger.

#### Convenis hospitalaris

Convenis de col·laboració entre els grups hospitalaris privats mexicans i diferents cadenes estrangeres.

#### Convenis entre professionals

Diferents equips de metges que disposen d'un conveni de col·laboració per atendre directament els pacients internacionals.

#### Empreses intermediàries

Mitjançant una xarxa de representants regionals, diferents grups hospitalaris acompanyen els pacients en la sortida a l'estranger.

### Països receptors

Els mexicans que busquen atenció mèdica a l'estranger escullen diversos destins, depenent de les seves necessitats específiques.

Aquestes són les destinacions més populars:



#### Estats Units

És la destinació més popular per als mexicans que busquen atenció mèdica, especialment per a procediments mèdics especialitzats i d'alta complexitat.



#### Canadà

És una destinació d'atenció mèdica en creixement per als mexicans. Ofereix atenció mèdica d'alta qualitat i gaudeix d'una bona reputació.



#### Espanya

És una opció atractiva per als mexicans, especialment per la similitud de l'idioma i la qualitat de l'atenció mèdica.

Algunes destinacions menys populars, però igualment importants són: **Colòmbia, Tailàndia, Índia, Turquia i Costa Rica.**

## El mercat mexicà com a emissor de turisme mèdic

### Asseguradores

Aquestes són les principals asseguradores que operen a Mèxic i ofereixen assegurances mèdiques internacionals:

**GNP Seguros:** Ofereix assistència en viatge, trasllat i atenció mèdica d'urgències.

**AXA:** Ofereix l'accés a teràpies de rehabilitació, trasplantament d'òrgans i cèl·lules mare, pròtesis i extremitats artificials.

**BUPA Global:** Permet la lliure elecció d'hospitals i metges, així com servei dental i protecció en pràctiques d'esports d'alt risc.

**GBG:** Ofereix una cobertura total en hospitalització, serveis mèdics ambulatoris i tractaments especialitzats.

**Pan-American:** Té una àmplia xarxa d'hospitals de primer nivell a tot el món.

**Seguros Atlas:** Cobreix despeses per a una extensa varietat de tractaments com la sida.

**ACE Seguros:** El seu pla està dissenyat principalment per a estudiants i persones que viatgen freqüentment.

### Grups hospitalaris privats

Mèxic té diverses cadenes d'hospitals privats importants que són conegudes per la seva qualitat d'atenció, tecnologia mèdica avançada i enfocament en pacients internacionals. Algunes de les més destacades són:

**Grupo Ángeles:** És una de les més importants de Mèxic. Ofereixen una àmplia varietat de serveis mèdics i són coneguts per l'atenció d'alta qualitat.

**Star Médica:** Ofereixen una varietat de serveis mèdics i són reconeguts per la tecnologia mèdica d'avantguarda.

**Hospital ABC:** Són coneguts pel seu enfocament en la medicina d'alta especialitat i l'atenció personalitzada.

**Hospital San José:** Ofereixen serveis mèdics de qualitat i són especialment reconeguts per la seva atenció cardiològica.

**Christus Muguerza:** Estan associats amb el sistema de salut Christus Health dels Estats Units.

## El mercat mexicà com a emissor de turisme mèdic

### Procés de contractació i pagament

Rebre tractament mèdic a l'estranger implica una estructura i un sistema de pagaments que pot variar segons les circumstàncies individuals i els acords entre els pacients i els proveïdors de serveis mèdics.

El procés comença amb la **cerca dels serveis mèdics òptims**. Els pacients poden investigar i triar hospitals, clíniques o metges que ofereixin el tractament necessari. Durant aquest pas, l'assessorament és un aspecte fonamental.

Posteriorment cal fer una **avaluació mèdica inicial i una planificació del tractament**. Es desenvolupa un pla de tractament que inclou detalls sobre els procediments mèdics, la durada de l'estada i els costos estimats.

Abans de comprometre's amb un tractament mèdic a l'estranger, és essencial fer una **avaluació de costos**. Els pacients han de sol·licitar un pressupost detallat que inclogui tots els serveis mèdics, l'allotjament, els medicaments i qualsevol altra despesa relacionada.

### MÈTODES DE PAGAMENT

#### **Pagament directe a proveïdors mèdics**

Pagament pels serveis prestats, ja sigui per endavant o no, a través de transferències bancàries, targetes de crèdit o efectiu.

#### **Finançament i pagament en quotes**

Opcions de finançament que poden incloure el pagament en quotes o l'obtenció de préstecs. Les taxes i condicions de finançament varien segons el proveïdor.

#### **Assegurança mèdica internacional**

Assegurança que cobreix part o la totalitat dels costos del tractament a l'estranger. Pot ser que no totes les despeses estiguin cobertes i, per tant, es recomana revisar la pòlissa.

#### **Combinació d'opcions de pagament**

Combinació de les opcions de pagament esmentades anteriorment per cobrir els costos totals.

#### **Reintegrament de les despeses**

Reintegrament de les despeses mèdiques a través de les assegurances mèdiques internacionals o un possible reemborsament presentant els rebuts i les factures.



## El mercat mexicà com a emissor de turisme mèdic

### Recomanacions per atraure pacients als hospitals privats de Barcelona

#### 1. Màrqueting en línia i presència a xarxes socials:

Crear una web en espanyol per la qual sigui fàcil navegar i que proporcioni informació detallada, i utilitzar les xarxes socials per compartir contingut rellevant.



Instal·lacions



Personal



Serveis mèdics

#### 2. Col·laboració amb agències de turisme mèdic:

Associar-se amb agències de turisme mèdic a Mèxic que ja tinguin experiència en la coordinació de viatges mèdics internacionals.

#### 3. Participació a fires i esdeveniments de salut internacionals:

Assistir a fires de salut i esdeveniments mèdics a Mèxic i altres països per promocionar els serveis i establir contactes amb pacients potencials.

#### 4. Certificacions i acreditacions internacionals:

Obtenir certificacions i acreditacions internacionals que donin suport a la qualitat i la seguretat dels serveis mèdics oferts per tal de generar confiança en els pacients estrangers.

#### 5. Serveis de traducció i assistència lingüística:

Oferir serveis de traducció i assistència lingüística per a pacients mexicans que no parlin fluidament el català o l'espanyol.

#### 6. Paquets de turisme mèdic:

Crear paquets de turisme mèdic a Catalunya que incloguin no només el tractament mèdic, sinó també:



Allotjament



Transport



Serveis turístics

## El mercat mexicà com a emissor de turisme mèdic

### Recomanacions per atraure pacients als hospitals privats de Barcelona

#### 7. Testimonis i casos d'èxit:

Mostrar testimonis i casos d'èxit de pacients mexicans que hagin rebut tractament a l'hospital. Les històries de pacients reals poden ser una poderosa eina de màrqueting.

#### 8. Promoció de preus competitiu:

Oferir preus competitiu en comparació amb els costos de tractament en altres països. La relació qualitat-preu és un factor important per als turistes mèdics.

#### 9. Aliances amb companyies

##### d'assegurances mèdiques internacionals:

Establir acords amb companyies d'assegurances mèdiques internacionals que puguin proporcionar cobertura per als pacients mexicans que busquen atenció a Catalunya.

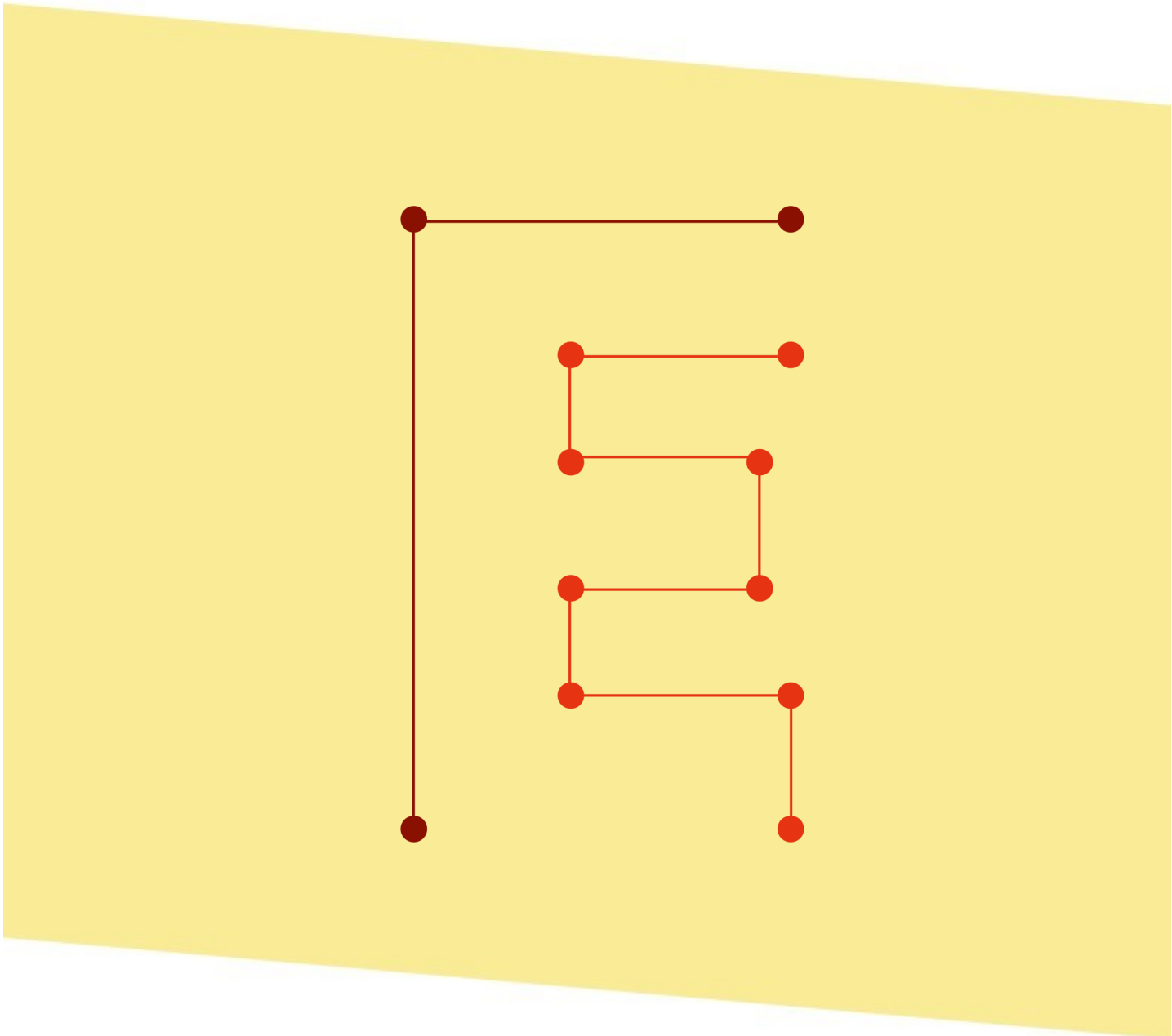
#### 10. Suport postoperatori i seguiment:

Proporcionar un sòlid sistema de suport postoperatori i seguiment a distància per als pacients mexicans després del seu retorn a Mèxic.

#### 11. Aliances amb cadenes hospitalàries mexicanes

Aquestes poden generar un vot de confiança per als pacients, sobretot si el metge que porta el cas del pacient ho avala.

La captació de turistes mèdics és un mercat altament competitiu, però amb una estratègia de màrqueting efectiva, una atenció d'alta qualitat i un enfocament a les necessitats específiques dels pacients mexicans, els hospitals privats catalans poden atraure aquest segment de mercat i oferir una experiència mèdica de qualitat en un entorn turístic atractiu.



[act.gencat.cat](http://act.gencat.cat)  
[catalunya.com](http://catalunya.com)

