

17 Enero - 21 Enero 2018



17 - 19 Enero / January

Pavilion **8**  
Pabellón **8**

# PROGRAMA DE CONFERENCIAS

Conference program

## FITUR SALUD HEALTH



Organizado por  
Organized by



Feria Internacional de Turismo  
International Tourism Trade Fair



IFEMA  
Feria de  
Madrid

Sponsors



Colabora  
In cooperation with



Miércoles 17 de Enero de 2018

12:00 – 12:15

**Inauguración**

Opening

12:15 – 13:00

**Estado actual de la Directiva Transfronteriza Europea**

Current status of the European Cross border Directive



**Ilaria GIANNICO / Italy**

UEHP Secretary General

13:00 - 13:40

**La artrosis. Un reto para el futuro**

Osteoarthritis. A challenge for the future



**Dr. Josep VERGÉS - Presidente de la Fundación Internacional de la Artrosis OAFI / Spain**

El Dr Josep Vergés es Doctor en medicina y cirugía, especializado en Farmacología Clínica por la Facultad de Medicina de la Universidad de Montreal (Canadá). Posee una amplia experiencia clínica asistencial y es profesor de Farmacología Clínica de diversas Universidades. Experto internacional en el área de la artrosis y responsable de la investigación clínica de fármacos ampliamente utilizados, actualmente preside la Fundación Internacional de la Artrosis (OAFI).

13:40 – 13:50

**Firma Convenio de Colaboración OAFI – SPAINCARES**

Partnership Agreement signature, between OAFI and SPAINCARES

13:50 – 14:30

**Métodos no convencionales de comercialización en Turismo Médico**

Unconventional methods of marketing in Medical Tourism



**Mert AKKOK - Fundador de B2B Encounters Network / Turkey**

Mert Akkok es consultor de marketing médico, editor del Russian Medical Tourism Journal y un reconocido líder de opinión en turismo médico. Su empresa "B2B Encounters" se centra en localizar y contactar con compradores internacionales de la industria del turismo médico, organizando viajes de familiarización y talleres para ellos.

16:30 – 17:30

**Panel: Desplazamientos Médicos en Oriente Medio**

Medical Travel in the Middle East

Esta mesa redonda se centrará en la evolución actual de las tendencias del turismo médico de la región Oriente Medio. Cada panelista hará una breve presentación de su destino y luego se debatirá sobre sus desafíos, problemas y requisitos. Al final de esta sesión, la audiencia sabrá mejor cómo iniciar o hacer crecer el turismo médico en el Medio Oriente.



This round table will focus on the current evolution of medical tourism trends in the Middle East. Each panelist will make a brief presentation of their destination and begin a discussion on their challenges, problems and requirements. At the end of this session, the audience will know how to start or grow the medical tourism business in the Middle East.

**Panelists**



**DR. MOHAMED SULAIL**  
Chief Medical Officer  
Garmco Company  
Bahrain



**DR. MOHAMED ALSAADI**  
Chief Executive Officer  
Dar'al Mohaned Company  
Iraq



**AHMAD ABU TA'A**  
Founder  
Park International  
Medical Services  
Jordan & Palestine



**DR. ACHRAF SOKARI**  
Managing Partner  
Health 4 You  
Morocco

Jueves 18 de Enero de 2018

12:00 – 12:45



**Competencia y Turismo Médico**

Competition and Medical Tourism

**Pramod GOEL** - Fundador & CEO de Placidway Company / USA

Pramod Goel es presidente y fundador de PlacidWay, empresa líder en turismo médico, reconocida internacionalmente. Con sede en Estados Unidos y presencia global activa en más de 30 países en todo el mundo, ofrece soluciones integrales a sus más de 250 proveedores médicos - desde India, México, Costa Rica, Ucrania y China. El Sr. Goel es el autor del libro "Evolución del Turismo Médico".

12:45 – 13:25



**Hospitales e intermediarios:**

**Partners? ¿Competidores? ¿Pueden ser ambos? ¿Es bueno para el paciente?**

Hospitals and agents: Partners? Competitors? Can it be both? Is it good for the Patient?

**Ran Dotan** - CEO of Global Medical Organization / Israel

Ran Dotan es CEO de Global Medical Organization, un facilitador internacional con sede en Israel que brinda asistencia, tanto a pacientes como a hospitales. Ran Dotan y su equipo tienen pasión por los datos, la ciencia y el conocimiento y utilizan este activo como una palanca para la comercialización de los servicios internacionales de atención al paciente. Debido a su posición anterior, Ran tiene una amplia experiencia de la visión del consumidor y sabe cómo derivar y entregar resultados concretos a los hospitales para la comercialización de productos de turismo médico.

13:25 – 13:35

**Entrega Acreditación UNE 158101:2015 e ISO 9001:2015 por AENOR a Sa Residencia**

Delivery Accreditation UNE 158101:2015 and SO 9001:2015 by AENOR to Sa Residencia

13:30 – 14:30

**Panel: Tendencias del Turismo Médico Intercontinental en Europa**

European Intercontinental Medical Tourism Trends

Un panel especial para los facilitadores europeos de turismo médico que hará un resumen de las necesidades y tendencias de sus pacientes y ofrecerá ejemplos de sus destinos preferidos.

El objetivo de esta sesión será describir a las empresas españolas qué/cómo deben hacer para responder a las expectativas de los pacientes europeos.

A special panel for the European medical tourism facilitators who will make summary of their patients' needs and tendencies and give examples from their preferred destinations. The objective will be to describe to Spanish companies what/how they should do in order to meet expectations of European patients.



**Panelists**



**OZGE TOR**  
General Manager  
Medical Fly  
Germany



**PIERRE HOLLENBECK**  
Founder  
Medcom  
France



**ZAHID HAMID**  
CEO  
Euromedical Tours  
U.K.



**HENRIK SALAMON**  
General Manager  
Health & Care  
Sweden

16:30 – 17:30

**Mesa redonda: Escuchemos lo que dicen los proveedores.**

Let's hear what the providers say

**¿Qué desafíos tienen y qué necesitan para mejorar el destino, los hospitales y clínicas españoles?**

What challenges do Spanish hospitals and clinics have and what do they need to improve their destination?



Viernes 19 de Enero de 2018

11:00 – 12:00



**Modelo de Asistencia Médica Integral para Turistas Internacionales en España - Caso de éxito: HVM.**

Comprehensive Medical Assistance Model for Foreign Nationals Visiting Spain  
Case Study: HVM.



HLA Health Services – ASISA GROUP

Jana ALEXANDROVA - Marketing Director HLA Services  
David HERNANDEZ AVILÉS - Partner at HVM

12:00 – 13:00



**¿Por qué elegir España para Tratamientos de Reproducción Asistida? Ventajas de la UR de HLA Grupo Hospitalario.**

Why Choosing Spain for Assisted Reproduction Treatments?  
Advantages of the UR unit at HLA Hospital Group.



HLA Health Services – ASISA GROUP

Dra. Salomé LÓPEZ GARRIDO - UR International Department Director



Organizado por  
Organize by



Sponsors



Colabora  
In cooperation with

