



MAR MARTÍNEZ

En enero, esta enfermera dio con una idea innovadora para facilitar a las mujeres operadas de cáncer de mama el acceso a prótesis y prendas adaptadas sin necesidad de salir de casa. Llamó a su negocio Paracuidarte, que nació, además, con una política de precios asequibles: prótesis de 200 euros, bañadores entre 50 y 80 euros y sujetadores de 33 a 60 euros.

De momento, factura unos 1.000 euros mensuales, pero augura un gran potencial de crecimiento. (Más inf.: 644 326 781; www.paracuidarte.tk; paracuidarte.mar@gmail.com)

/Emprendedora

Nueva silueta tras la cirugía

La experiencia como enfermera ayudó a Mar Martínez a crear Paracuidarte, en la que ofrece prótesis a domicilio para mujeres operadas de cáncer de mama.

«Hace unos años pedí una excedencia de mi plaza de enfermera en un hospital y empecé a trabajar con una empresa alemana que distribuye en España productos pensados para la mujer operada de cáncer de mama. Asesoraba a profesionales y a asociaciones, y descubrí que había muchísima falta de información, que las mujeres, una vez intervenidas quirúrgicamente, no sabían dónde acudir, ni conocían las diferencias entre unas prótesis y otras. Entonces me independicé y decidí dedicarme a vender esos productos como autónoma. Contacto con hospitales y dejo allí mis tarjetas para que las mujeres, una vez operadas, puedan llamarme. La vía tradicional es a través de farmacias y ortopedias, y la diferencia es que yo ofrezco un trato más individualizado, porque soy más enfermera que comercial y por lo tanto capaz de ponerme en el lugar de la cliente. Lo más importante es que la mujer no tiene que desplazarse, voy yo a su domicilio; cuando están recién operadas, a veces no tienen ánimo para salir, es algo impactante cuando de repente se ven sin el pecho. El cambio de cara cuando se prueban las prótesis y vuelven a verse en el espejo con su silueta recuperada es muy gratificante. Otra ventaja es que, al no mantener un local, puedo tener precios más ajustados. Empecé en enero y me ha ido mejor de lo que esperaba. He intentado ir despacio, no tengo ventas espectaculares, pero me voy manteniendo y afianzando. Hago una media de cuatro visitas por semana. Aún tengo bastante hueco para atender a más gente. Al principio tenía la idea de ofrecer exclusivamente las prótesis externas, y he ido descubriendo productos que pueden ayudar muchísimo, como la lencería para después de la intervención, porque el pecho es una zona muy delicada, y la cicatriz es dolorosa. No tengo almacén, sólo tengo en stock determinadas prendas, sobre todo para el posoperatorio, porque requiere una entrega más inmediata. Llevo un muestrario para que la cliente se pueda probar, y luego vuelvo para entregarle el pedido. Voy yo misma a recogerlo al almacén, soy desde transportista a contable, e incluso diseñé la web. Me desplazo por Madrid y provincias limítrofes. Si decido contratar a alguien más, tendrán que ser enfermeras, porque tienen que entender que hay que tratar a estas mujeres de manera muy especial.» **Por Juan R. Gómez**

«La calidad de la marca que vendo ha hecho que clientas extranjeras, de Israel y Argentina, hayan contactado conmigo, porque en sus países no se venden mis productos y me han encontrado como distribuidora en la web. He tenido la suerte de que después han venido aquí de vacaciones y he podido ir a verlas al hotel para enseñarles mi 'stock'.»