

e -VISION

Un nuevo concepto de cobertura en salud

Miami, Agosto 2000

IDENTIFICACION DEL NEGOCIO

- “Dar cobertura especializada en salud a través de internet y establecer con el pago del servicio un puente hacia el negocio B2B”

MERCADOS

Problema

*Falta de
cobertura*

*Enfermedades
“catastróficas”*

Indicador

65% población
30% especialistas
15.2 millones Km²

25 % total de inversión en salud
0.5 % de la población

Mercado

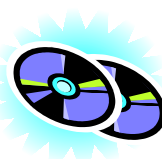
\$ USD 11.2 billones/año
en sobrecostos por falta
de cobertura

\$ USD 25 billones/año mal
distribuidos por falta de cobertura

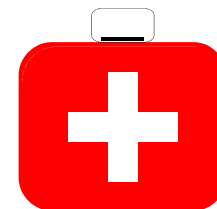
Red virtual de especialistas médicos*



*Segunda Opinión
enfermedades
“catastróficas”*



*Hosting en
Miami*



*210 Médicos
trabajando desde
sus casas
1 Hora diaria*

1.900.000 historias clínicas

*240 Hospitales
1.350.000 pacientes/año*

**Resultados en 3 años*

Equipo de Gerencia

- ***Bernardo Tavera Castillo : Presidente & CEO***
 - *Ing. Eléctrico / Ing. Industrial / Master en Comunicaciones*
 - *Socio fundador y presidente de Vision Technology Group S.A. (1995)*
 - *35 años, casado*
- ***Dra. María Cristina Arango de Valderrama : VP Médico***
 - *Médico Cirujano*
 - *Especializada en Radiología*
 - *Con más de 15 años de experiencia en Telemedicina*
 - *Socio fundador y VP Médica de Vision Technology Group S.A. (1995)*
 - *50 años, casada*
- ***Dra. José Rafael Jácome : VP Estratégico***
 - *Médico Cirujano*
 - *Especializado en Radiología*
 - *Con más de 15 años de experiencia en Telemedicina*
 - *Socio fundador y Miembro Junta Directiva de Vision Technology Group S.A.*
 - *50 años, casado*

Modelo del Negocio

e-VISION = eHealth = Telemedicina + ecommerce

- *Ofrecer el servicio médico especializado a distancia a través de internet a Hospitales y segunda opinión*
- *Generar con los hospitales contratos de servicios con una facturación mínima a un año*
- *El pago del servicio incluye médico + archivo digital + Insumos*

e-VISION Un nuevo concepto de cobertura en salud

Modelo de Ingresos y Egresos

- *Especialidades a ofrecer : Radiología, Patología, Cardiología y Dermatología*
- *En cada hospital se instala un equipo de e-VISION y se contrata una enfermera (“Clicks & Mortar”)*
- *El hospital debe firmar un contrato de servicios a un año con una facturación mínima en servicio + archivo + insumos*
- *Por cada paciente que circule por la red el hospital se ahorra \$ 25*

Transacciones

- ***Ingreso x transacción***

- *Interpretación médica*..... = \$ 5,00
- *Archivo Digital del paciente*..... = \$ 5,00
- *Insumos*..... = \$ 8.45
- ***TOTAL*** = \$ 18.45

- ***Costo x transacción***

- *Pago al médico*..... = \$ 2,30
- *Gastos directos* = \$ 0.62
- *Compra Insumos* = \$ 7,34
- *Equipos*..... = \$ 1,08
- *Publicidad*..... = \$ 0.70
- ***TOTAL*** = \$ 12.04

Competencia en Salud

<i>Perfil</i>	<i>B2B/B2C/Portal</i>	<i>Telemedicina</i>
<i>Cantidad</i>	<i>20</i>	<i>20</i>
<i>Diagnostico</i>	<i>11 %</i>	<i>100 %</i>
<i>Comercio</i>	<i>100 %</i>	<i>0 %</i>
<i>Posicionados</i>	<i>Ninguno</i>	<i>Ninguno</i>
<i>Estatales</i>	<i>0 %</i>	<i>50 %</i>

Objetivos Operativos

3 años

e-VISION

<i>Países</i>	<i>Argentina/México/Colombia</i>
<i>Hospitales</i>	<i>240</i>
<i>Médicos</i>	<i>210</i>
<i>Estudios/ año</i>	<i>1.350.000</i>
<i>Archivos historias clínicas</i>	<i>1.900.000</i>

e-VISION Un nuevo concepto de cobertura en salud

Objetivos Financieros

3 años

e-VISION

<i>Ventas/año</i>	<i>\$ USD 25.1 millones</i>
<i>Utilidad Operacional</i>	<i>40 %</i>
<i>Utilidad Neta</i>	<i>20 %</i>
<i>Caja disponible al 3 año</i>	<i>172 % inversión</i>

e-VISION Un nuevo concepto de cobertura en salud

Necesidades de Financiación

<i>Capital requerido</i>	<i>\$ USD 5.000.000</i>
<i>Participación</i>	<i>40 %</i>
<i>Tasa Interna de retorno 3 años</i>	<i>300 %</i>
<i>Alternativa de un socio estratégico</i>	<i>Segmento Salud-Internet</i>

Factores de éxito

- ***Experiencia del equipo de gerencia en empresa de telemedicina por 5 años en Colombia (Vision Technology Group S.A.)***
 - *Teleradiología*
 - *250.000 estudios*
 - *25 radiólogos*
 - *20 Hospitales*
 - *El aumento de cobertura es una necesidad inmediata*
 - *Estrategia orientada a generar ahorros, ingresos y productividad*
 - *Incertidumbre de ingresos mínima (Contratos)*
 - *El concepto de que “la imagen siga al médico”*
 - *Impacto Social*
-