



Impulsando nuevas oportunidades de negocio en el ámbito de m-Health

Ciudad de México, 08 de mayo de 2018

Vamos a hacernos algunas preguntas

- 1. ¿Piensan que los asegurados esperan más valor agregado de su compañía de seguros de salud?*
- 2. ¿Están preocupados por el incremento de la siniestralidad y los gastos médicos mayores?*
- 3. ¿Piensan que podemos llegar a un mejor esquema win-win con el entorno asistencial?*

Durante la última década, los clientes han cambiado radicalmente su comportamiento afectando a todos los sectores de la economía e incluso a las relaciones personales...

Comportamiento del nuevo cliente

Segmentos con necesidades diferentes

*Hogares tradicionales
Hogares unipersonales (25% de los hogares en la CDMX)
Millenials*

Hiperconectado

*Usa el celular como puente entre lo físico y lo digital
Mucho más informado de precios, promociones, etc
Puede comprar globalmente*

Da valor a la experiencia

*El precio es muy importante, pero valora otras cosas (una experiencia diferente)
Mucho más crítico con la calidad de servicio*

Menos leal

El nuevo consumidor es más reflexivo y menos leal

Recomendaciones

Valora más las recomendaciones de su entorno y también las hace (Word-of-Mouth Marketing)

México se constituye como un mercado con un gran potencial de desarrollo para las soluciones m-Health

Impacto potencial de mHealth en México*

KPI	Magnitud
Usuarios potenciales de mHealth en México	69 millones
Reducción de gasto en Salud	3,800 millones de USD
Aumento de productividad en PIB	8,400 millones de USD
Pacientes beneficiados por mHealth	18.7 millones
Días de hospitalización evitados	400,000
Vidas salvadas por la mejora en respuesta de emergencias y prevención de enfermedades	9,600
Años de vida aumentados	10,400
Retiros prematuros evitados	144,000

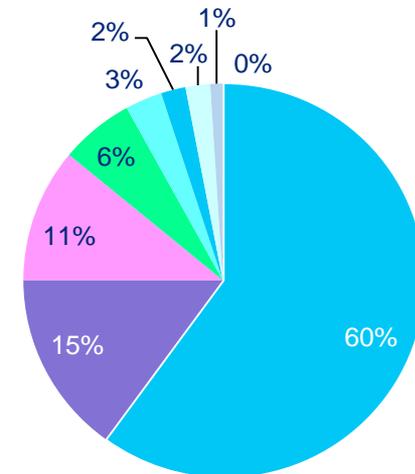
El alto impacto potencial de mHealth en México tiene la capacidad de reducir drásticamente la insuficiencia e ineficiencia de los servicios de salud.

Adicional a este impacto, existen players que han iniciado actividades para responder a los drivers identificados previamente

*Impacto de implementación y aceptación total de mHealth en el país, en caso de no tomar acción se estima que el impacto real sea aproximadamente un 10% del valor total

Fuente: Mayo del 2016 – GSMA: Socio-economic impact of mHealth Brazil – Mexico

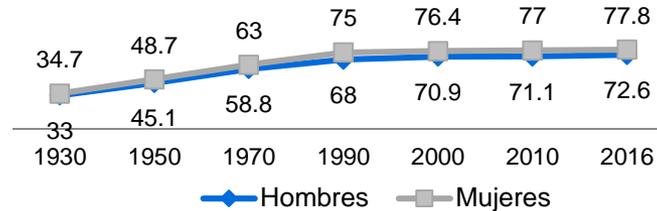
4,000 millones de USD (2020)



- Monitorización
- Tratamiento
- Diagnóstico
- Apoyo a profesionales de salud
- Bienestar
- Prevención
- Herramientas de Apoyo a la Salud
- Gestión Administrativa
- Comunicación de urgencias

Mayor esperanza de vida, prevalencia de enfermedades crónicas y tecnología son elementos que fortalecen la oportunidad m-Health para pacientes crónicos

Aumento en la Esperanza de Vida (2)



- En los últimos 86 años, la esperanza de vida en México se ha duplicado
- Personas mayormente expuestas a factores de riesgo para el desarrollo de enfermedades crónicas, viviendo más tiempo con ellas

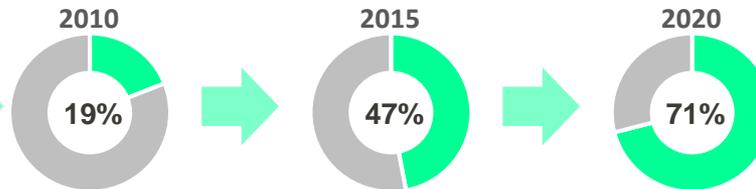
Crecimiento acelerado de enfermedades crónicas en México (1)

Proporción de Años de Vida Saludable Perdidos por Enfermedades Crónicas



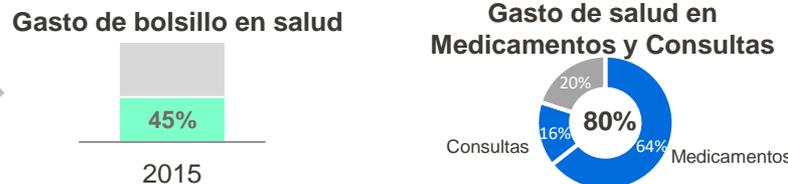
- + 1/5 de la población padece de obesidad, con riesgo de EC.
- Enfermedades hipertensivas y diabetes = principales causas de muerte (19% y 15%)

Acceso a internet móvil en la población mexicana (3)



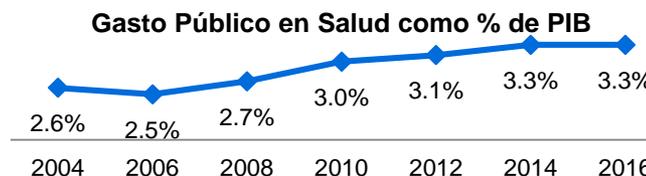
- Para el año 2020, el 63% de la población tendrá acceso a Internet móvil 3G y 4G, con un 8% con internet 2G (Total 71%)
- Entre 2015 y 2020 la adopción de smartphones aumentará 75%

Mayor gasto de bolsillo en salud (4)



- México es el país de la OCDE con mayor gasto de bolsillo proporcional en salud
- Los gastos en medicinas representan 64.3% y las consultas un 15.7% de los gastos en el hogar

Aumento en presupuesto destinado a salud pública (4)



- México, país de la OCDE con menor % de inversión en salud (gasto público), con tendencia positiva los siguientes años
- El gasto empobrecedor en salud de 3.3% a 0.8% de la población en los últimos 10 años

De las enfermedades crónicas prevalentes, 4 podrían adaptarse al modelo de entrega a través de m-Health de una forma sencilla

	Hipertensión Arterial	Diabetes	Enfermedades del corazón	Enfermedades respiratorias
Incidencia	31.5% de la población adulta tiene Hipertensión Arterial en México ¹	9.4% de la población adulta tiene Hipertensión Arterial en México ¹	Las enfermedades del corazón son la 1° causa de muerte en el país ² .	Enfermedades respiratorias crónicas dentro de las 10 primeras causas de muerte ² .
Definición	Trastorno en el que la tensión ejercida en las paredes de los vasos sanguíneos es alta, lo que puede dañarlos ³	Aumento de azúcar en la sangre debido a la falta o uso ineficiente de la insulina por el páncreas ³	Cualquier padecimiento que comprometa el funcionamiento adecuado del corazón y los órganos relacionados ³ .	Cualquier padecimiento que comprometa las vías aéreas de la persona e impida que se oxigene ³ .
Seguimiento	<ul style="list-style-type: none"> • Control e presión arterial • Dieta • Ejercicio regular • Tratamiento integral 	<ul style="list-style-type: none"> • Monitoreo/control de glucosa en sangre y tensión arterial • Dieta muy específica • Ejercicio regular • Tratamiento integral 	<ul style="list-style-type: none"> • Monitoreo de ritmo cardiaco • Seguimiento/ Control de tensión arterial • Ejercicio regular • Tratamiento integral 	<ul style="list-style-type: none"> • Monitoreo de ritmo cardiaco • Monitoreo de tensión arterial • Ejercicio específico • Tratamiento integral
Funcionalidad	Requiere de mediciones periódicas con un tensiómetro	Requiere mediciones regulares de azúcar en sangre y tensión arterial	Requiere mediciones periódicas de ritmo cardiaco y tensión arterial	Requiere mediciones de tensión arterial y ejercicio para entrenamiento

...con un mercado potencial de +21 millones de pacientes

Características	Mercado Potencial	Mercado Target
<p>Hipertensión</p> <p>Mayores de 60 años</p> <p>NSE Medio alto y alto</p>	<p>Prevalencia de la enfermedad</p> <p>27.2 M</p>	<p>Población con poder adquisitivo medio alto (NSE: C+, A/B)</p> <p>6.5 M</p>
<p>Diabetes</p> <p>Responsables económicos y/o funcionales</p> <p>Preocupados por el bienestar</p>	<p>14.2 M</p>	<p>3.4 M</p>
<p>Cardiacas</p> <p>Responsables económicos y/o funcionales</p> <p>Preocupados por el bienestar</p>	<p>32.3 M</p>	<p>7.7 M</p>
<p>Respiratorias</p> <p>Responsables económicos y/o funcionales</p> <p>Preocupados por el bienestar</p>	<p>18.1 M</p>	<p>4.3 M</p>

La propuesta de valor del m-Health busca brindar calidad de vida y dar seguimiento a los pacientes como motivadores para su éxito...

De acuerdo a la Secretaría de Salud, los principales factores que inciden en el adecuado y exitoso tratamiento de un paciente con enfermedades crónicas son el cambio en sus hábitos de vida y un estricto apego y seguimiento de su tratamiento.

Propuesta de valor para pacientes crónicos - mHealth



Calidad de vida

Dando seguimiento al tratamiento de diabetes e hipertensión, con el objetivo de mejorar la calidad de vida del paciente.



Pacientes de
Enfermedades Crónicas



Menor costo

Entregando servicios a través de medios digitales optimizando costos para los pacientes y para los proveedores de servicios de salud.



Responsables de
Enfermos Crónicos



Seguridad

Generando confianza a partir de la atención y respuesta oportuna ante emergencias o desviaciones del tratamiento.

Mercados objetivo

... en ese sentido, los servicios asociados a la propuesta de valor deberían enfocarse en el incremento en la calidad de vida, menor costo y seguridad

Una oferta que mejora la calidad de vida de las personas, a un menor costo y brinda seguridad, disponible 24/7 y con acceso a redes de beneficios adicionales ofrece un valor que hasta ahora ninguna aplicación ha logrado integrar y madurar en el mercado.

Mercado Target

Propuesta de valor



Servicios Asociados



Calidad de vida

Asesoramiento.

- Contenido especializado por padecimiento
- Materiales multimedia (consejos, tratamientos, testimonios)



Teleasistencia.

- Consultas y terapias periódicas
- Estudios y revisión de medicamentos
- Cumplimiento terapéutico



Teleconsulta.

- Retroalimentación sobre elementos de hoja de vida y tratamientos
- Envío de mensajes clave con base en personalización de planes



Personalización de rutinas.

- Hojas de vida personalizables (rutinas, dietas, medicamentos, actividades)
- Reportes mensuales/semanales



Menor costo

eCommerce.

- Medicamentos especiales, materiales para atención, suplementos
- Productos especiales y descuentos (calcetines, comida, direccionados)



Red de beneficios.

- Descuentos en tiendas
- Descuentos en Clubs
- Descuentos en farmacias



Seguridad

Seguridad.

- Geolocalización y localización de tiendas y farmacias asociadas
- Alarmas y botón de pánico



Personalización de rutinas.

- Hojas de vida personalizables (rutinas, dietas, medicamentos, actividades)
- Reportes mensuales/semanales



Se complementa con la intervención de dispositivos médicos de monitoreo, que permitan el seguimiento integral de los distintos padecimientos

Identificación de las biomedidas y equipos en función de las patologías de los pacientes

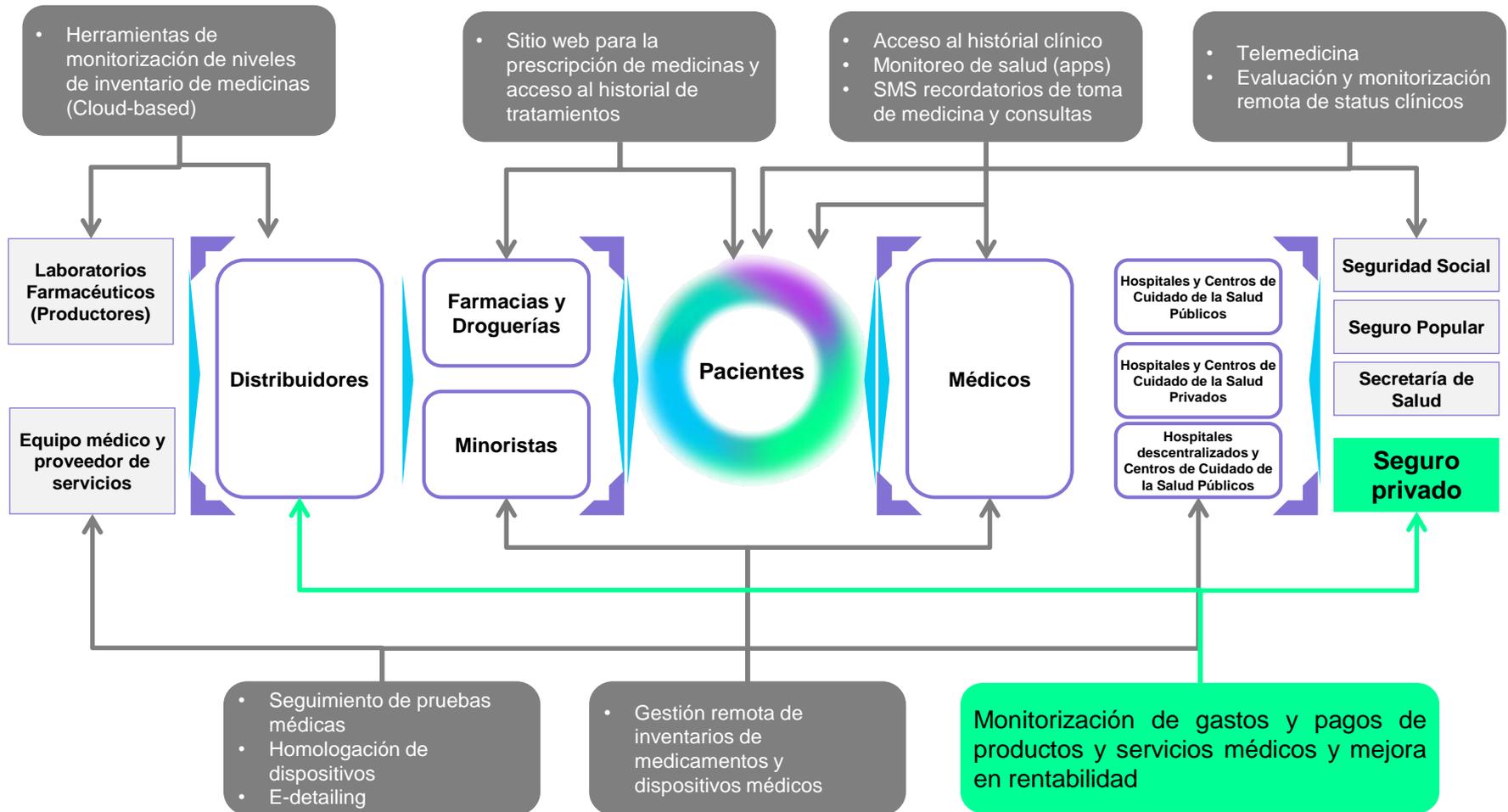
Para la captura de las biomedidas se utilizan los siguientes dispositivos:

- Tensiómetro. Medida discontinua de la presión sistólica, diastólica y media, así como el ritmo cardiaco.
- Glucómetro. Medida discontinua del nivel de glucemia en sangre.
- Espirómetro. Medida de capacidad pulmonar.
- Oxímetro. Medición de niveles de oxígeno en el flujo sanguíneo y del pulso.

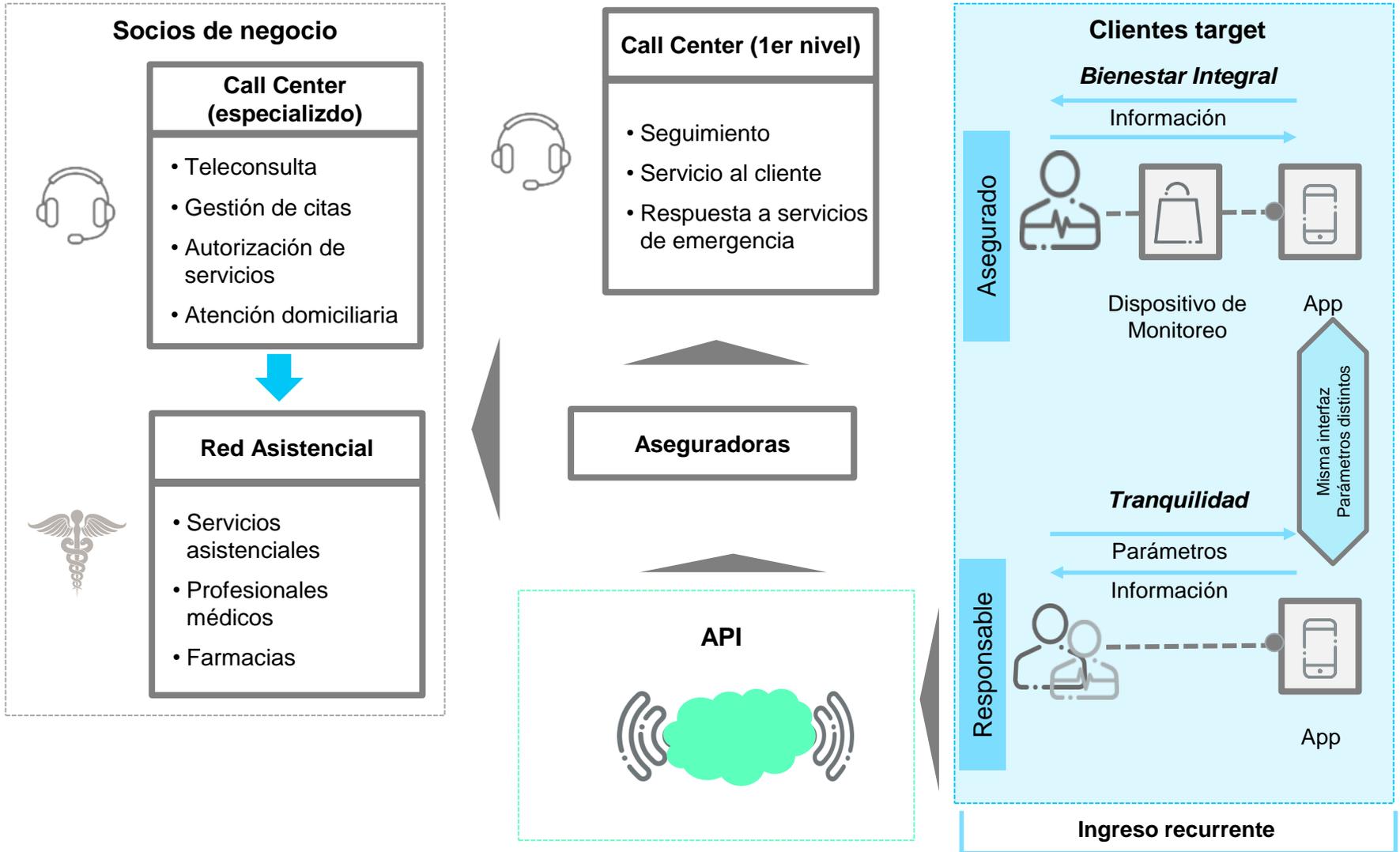
	Tensión Arterial	Ritmo Cardíaco	Nivel de Glucemia	Peso Corporal	Tensiómetro	Glucómetro	Báscula
Hipertensión Arterial	●	●			●		
Insuficiencia Cardíaca	●	●		●	●		●
Cardiopatía Isquémica	●	●			●		
Diabetes			●			●	

Para el desarrollo de la propuesta comercial el tensiómetro destaca por cubrir las necesidades de 3 de las enfermedades evaluadas y es crítico para el mercado objetivo, así como el glucómetro para las personas con diabetes mellitus. La báscula no será ofrecida por su poca diferenciación y valor agregado.

VALOR AL ECOSISTEMA: La clave radica en que el modelo permite no sólo cubrir las necesidades de mercado sino incrementar la rentabilidad de los participantes del ecosistema

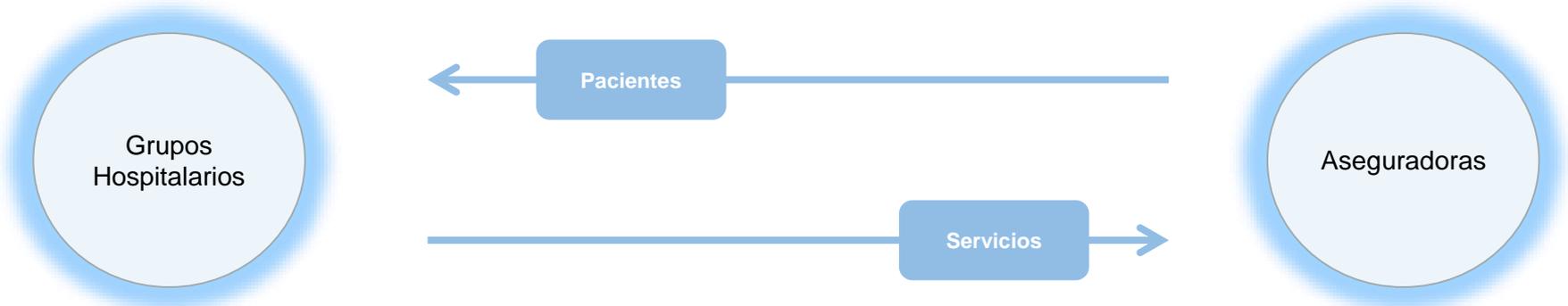


En este ecosistema, se busca que todos los actores obtengan un claro beneficio



Uno de los factores de éxito radica en la capacidad de incorporar “partners de negocio” al sistema que provean los servicios requeridos...

Propuesta de valor	Canal	Acceso a un grupo de pacientes fuera de <i>target</i>
	Ingresos	Ingresos recurrentes con servicios en pacientes “no hospitalizados”
		Oportunidad de up-selling y cross –selling de servicios del hospital
Costes	Utilización de costes ya incurridos para el despliegue de nuevos servicios	



Nuevos modelos de atención	Modelo	Propuesta de valor
Extensión de la prima del asegurado por nuevos servicios	Ingresos	
Menor incidencia en consultas hospitalarias	Costes	
Control en hospitales de gastos incurridos		

En este caso, la mayor dificultad proviene de los grupos hospitalarios, que pueden percibir el servicio como competencia directa y por lo tanto como una fuente de reducción de ingresos

Ofrecer una experiencia de salud digital a los asegurados a través de Digital Doctor



1

visión 360º

- ✓ Evaluación de síntomas
- ✓ Consulta online
- ✓ Consultas previas
- ✓ Buscador de enfermedades

2

evaluación de síntomas

- ✓ Selección de perfil
- ✓ Introducción de síntomas
- ✓ Información médica disponible
- ✓ Conexión con *wearables*
- ✓ Evaluación

3

resultados

- ✓ Obtención de resultados
- ✓ Descarga del documento
- ✓ Descripción de la enfermedad
- ✓ Consulta médica

4

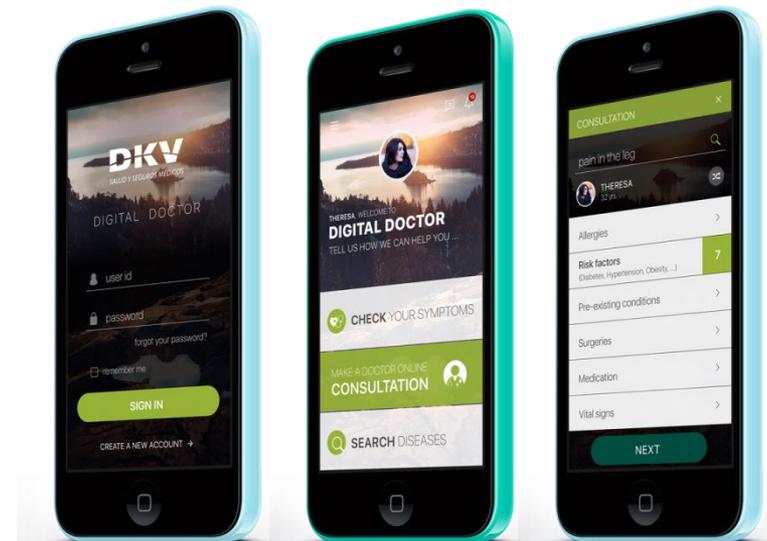
consulta médica online

- ✓ Programación de la video llamada
- ✓ Añadir documentos
- ✓ Confirmación de la cita
- ✓ Video llamada
- ✓ Recepción del informe médico

APP para realizar tele consultas, diagnósticos y gestionar enfermedades



- Symptom checker basada **INTELIGENCIA ARTIFICIAL** para la obtención de diagnósticos y recomendaciones.
- Integración de canales para interactuar con los profesionales de la salud (video, chat, teléfono).
- Gestión y compartición de información de informes y documentación con el profesional de la salud.
- Integración con la carpeta personal de salud del cliente.



INTELIGENCIA ARTIFICIAL: ¿Cómo agregar valor a los clientes a través de Chabots?



CAPITALIZACIÓN DEL CONOCIMIENTO

Driver

Segmentación

Efecto WOW

I.A. (machine learning para interactuar)

I.A. palanca estratégica de valor

Diálogos de valor

¿Qué?

Recopilar información

Flujos de información precisos

Trayectorias cognitivas de IA.

Nuevos arquetipos, usos e interacciones de usuarios

Deconstrucción de información

¿Por qué?

Personalizar herramientas de acuerdo con arquetipos

Crear un objetivo de valor para el usuario en la conversación

Mejorar la precisión de la interacción

Analizar a profundidad para encontrar patrones y tendencias

Generar estrategias, usos y experiencias personalizadas

¿Para qué?

Crear primeras **experiencias exitosas**

Hacer irresistible el **intercambio** de información

Generar **engagement** con el usuario

Transformar información en **estrategias capitalizables**

Mejoras en procesos, incrementos en **ventas y retención**

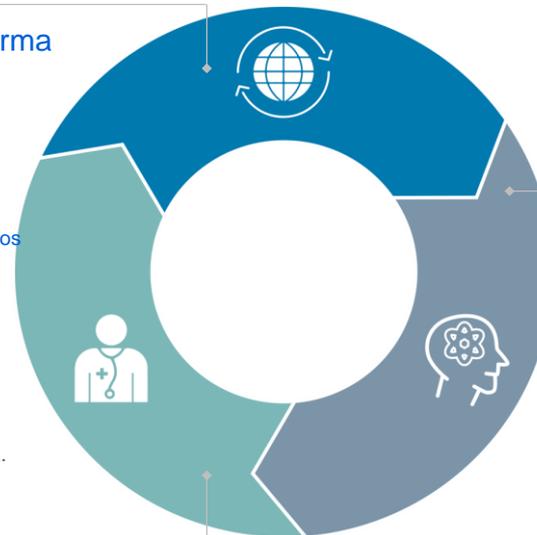
ONCOEXPERT: Sistema Oncológico Experto. Biotecnología para el Diagnóstico y Tratamiento Oncológico

Sistema experto que codifica algoritmos de inteligencia artificial para promover la medicina personalizada.

- Reduce pruebas y redirige los tratamientos.
- Racionaliza los recursos del sistema de salud.
- Mejora la calidad de la atención.
- Optimiza y estandariza los procesos diagnósticos.
- Facilita el proceso de atención clínica, asegurando la disponibilidad de la información e incrementando la seguridad del paciente.
- Genera conocimiento y da soporte a la innovación tecnológica de la medicina personalizada.

Como una plataforma universal

Permite al profesional formular preguntas sobre aspectos clínicos que se pueden resolver al combinar la información presente en la **base de datos en cloud** alimentada con la información clínica de los pacientes, **generar conocimiento** a través de publicaciones y patentes y además **crear referentes** en innovación tecnológica de la medicina.



Sistema experto

A partir de la base de datos en cloud y con la aplicación de los algoritmos de análisis de datos, se genera un **modelo de predicción inteligente y eficaz** sobre la supervivencia y la capacidad de recidiva del tumor a distintos tiempos.

Para el profesional clínico

Un sistema de información para la **gestión integral del paciente oncológico** encaminado a la redirección de las terapias genéricas **hacia la medicina personalizada**.

Entonces, ¿si podemos resolver los RETOS iniciales?

1. Podemos agregar más valor a los clientes (asegurados)

2. Podemos reducir el gasto

3. Podemos crear un ecosistema que genere mayor valor a todos los stakeholders

minsait
by Indra

impact to go

Oscar Díez

odiez@minsait.com

