

PROYECTO E-BUSINESS

Gerencia de Estrategia y Negocios Internacionales

Septiembre de 2017

Antecedentes

Turismo Médico

Programa PTP 2006
18 sectores
Turismo Salud y
Turismo Bienestar



2032 Colombia líderes mundiales en Turismo Salud
19 iniciativas

Iniciativa publico privada
ANDI y ProColombia



La industria del turismo médico en 2015 generó **USD\$65** billones.

25% ritmo de crecimiento pacientes (Fuente MTA)



En el 2016, más de 6 millones de personas salieron de EEUU buscando tratamientos médicos en otros países

Según el World Index Colombia ocupa el puesto número **10** como destino



Antecedentes

Comeva MP Facilitador de Viajes Médicos

20 años de
Experiencia



3 Cluster de
Salud



PTP
(Mincomercio)



23
Colaboradores



Facilitador de
viajes médicos



4
Gobiernos



+17mil
Usuarios



4 Ciudades



12
Convenios



Resultados Unidad Negocios Internacionales
acumulados 2012 a 2016:

- Ingresos Operacionales **\$12.693 Millones**
- Ingresos Financieros **\$ 8.057 Millones**
- Utilidad **\$7.964 Millones**

COMPOSICIÓN DE LA DEMANDA

30% Medicina Integral

20% Oftalmología

30% Odontología

20% Electivos (Plástica, T. Obesidad)

Antecedentes

Oportunidades de Turismo Médico

52 mm de
latinos viven
en Estados
Unidos



El **66%** del total se encuentran en **5** estados:
California 14,5mm,
Texas 9.8mm, Florida
4.2mm, Nueva York
3.8 mm, Illinois 2mm

15.5 millones de
adultos latinos
menores 65 años
no están
asegurados en
ningún programa
de salud



El **2%** de la
población de USA
viajaron fuera del
país por
tratamientos
médicos (6,4)
Millones

108 Mil hispanos
con capacidad de
pago viajan fuera
del país por
razones de salud.



Principales Competidores



España

MEDIGO

Alemania



E.E.UU



E.E.UU



Colombia

Enfoque Común



Vocación de servicio



Empatía, cercanía y accesibilidad, buenos precios, procesos fáciles



Amplitud de oferta

Oportunidad:
No existen
plataformas
transaccionales

Alineación con el plan estratégico del GECC comercialización a través de canales digitales

 Grupo Coomeva	 Coomeva Medicina Prepagada	 CHRISTUS SINERGIA Salud
Honestidad Transparencia	Cumplimiento de compromisos Servicio Trabajo en equipo	Resolutividad Compromiso
Preocupación por los demás	Honestidad	Excelencia
	Confianza	

NEW BRAND

Resolutividad

Expertise

Empatía

Simplicidad



141

aboutti

about you, about your health

Marca E-Business

Concepción Gráfica



Credencial Doctor



Hablador

Información Económica del Proyecto

Datos de entrada del proyecto		
Costo Promedio de servicios	USD	7.000
Promedio Comisión Coomeva (12%)	USD	840
Costo Servicios + Comisión Coomeva	USD	7.840
TRM Referencia		\$ 2.900

Costos del Proyecto e Implementación	
Fase Diseño de Plataforma	\$ 254.660.000
Fase de Desarrollo Plataforma	\$ 631.989.256
Controles de cambio Fase de Desarrollo	\$ 41.000.000
Fase de Diseño de Marca	\$ 273.700.000
Registro de Marca y Dominio	\$ 60.000.000
Asesoría legal	\$ 20.000.000
Total costos del proyecto	\$ 1.281.349.256

Factores de Crecimiento de variables	
% Incremento anual de costos	5%
% Crecimiento Anual en Volumen de Usuarios	12%
% Descuento de Pronto pago (ingreso financiero)	5%
% Otros costos asociados al crecimiento	9,50%
% Aumento en Promd facturación servicio (año)	5%

Costos de Operación (5 Años)	
Estrategia de Marketing Digital	\$ 1.657.689.375
Costos de personal (Dedicación Exclusiva Proyecto)	\$ 1.796.481.076
Costos de administración del Live Chat	\$ 1.657.689.375
Costos de traducción de contenido	\$ 152.507.423
Costos de mantenimiento de plataforma	\$ 1.525.074.225
Costos de actualización de información en plataforma	\$ 397.845.450
Otros costos de Operación asociados al crecimiento	\$ 1.412.648.177
Costo Total	\$ 8.599.935.100

Año	Ingresos	Costos
1	\$ 2.967.860.000	\$ 2.275.496.851
2	\$ 3.441.320.960	\$ 1.726.200.472
3	\$ 3.992.245.161	\$ 1.835.680.769
4	\$ 4.633.562.227	\$ 1.955.825.349
5	\$ 5.380.392.926	\$ 2.088.080.915
Total	\$ 20.415.381.274	\$ 9.881.284.355
Dif	\$ 10.534.096.918	

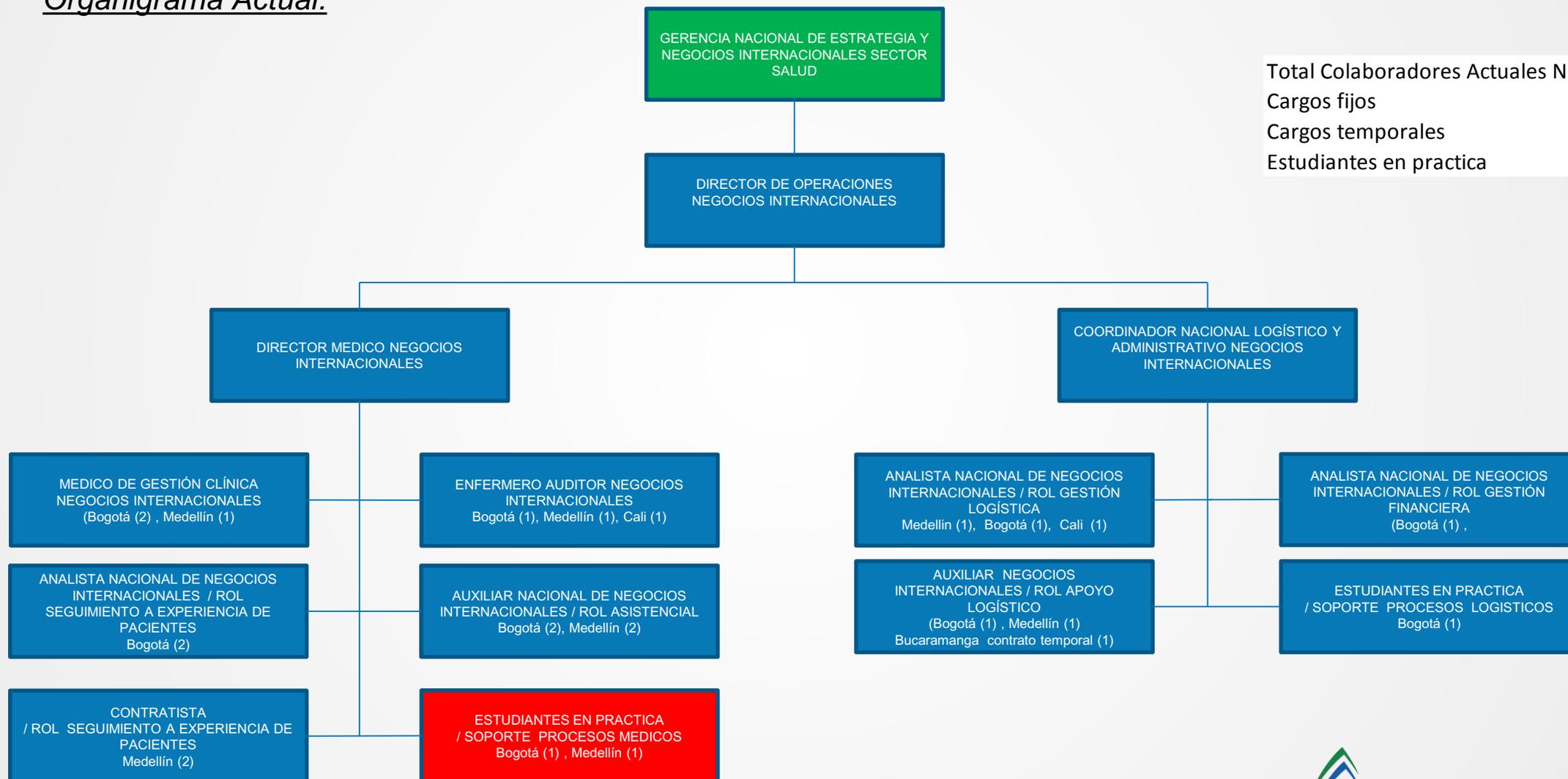
Justificación:

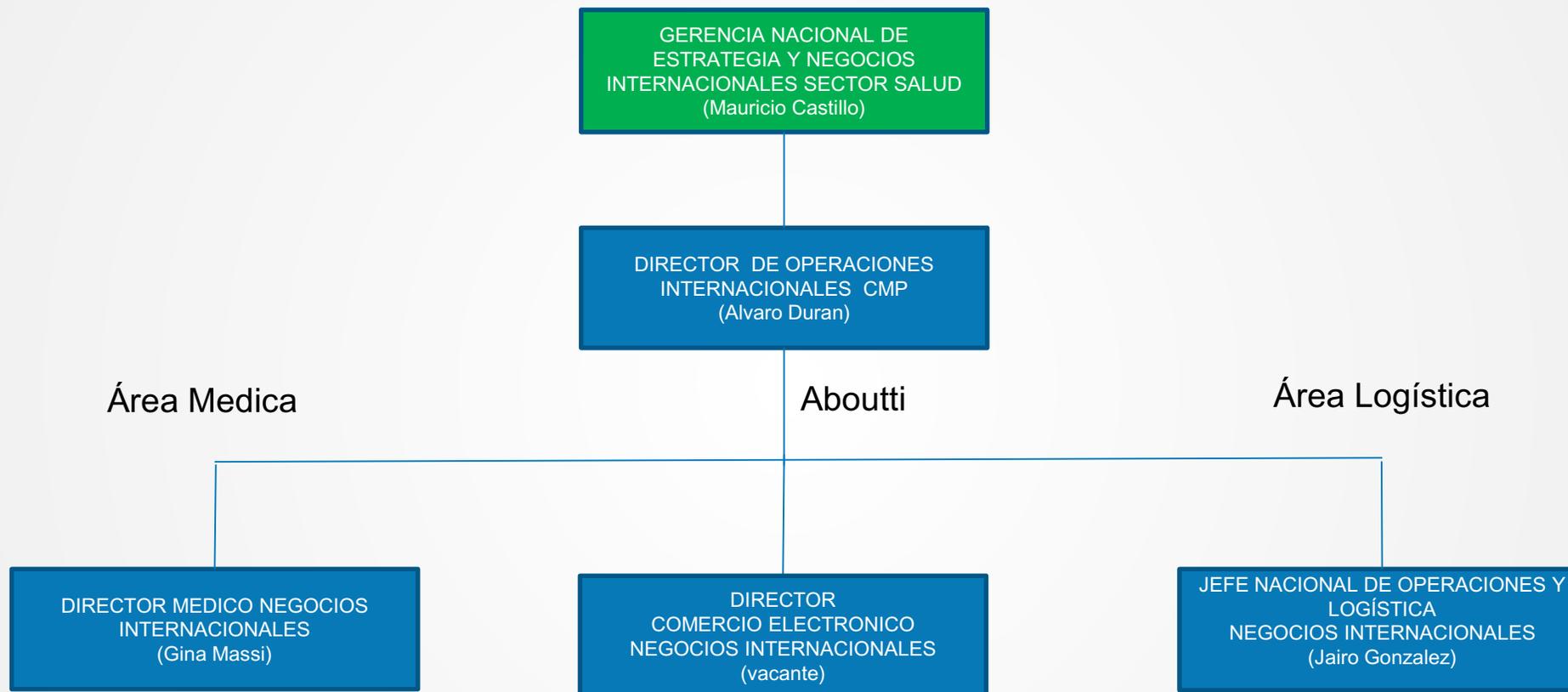
Con el propósito de gestionar adecuadamente la atención de la demanda del nuevo servicio de comercialización a través del canal digital sumado a la operación actual de los convenios internacionales, se requiere realizar una adecuación a la planta de personal lo cual involucra: legalizar cargos que vienen siendo desarrollados por personal temporal, reestructurar roles actuales que pasarían a tener mayor responsabilidad, y crear unos nuevos cargos. Los procesos impactados por esta actualización son:

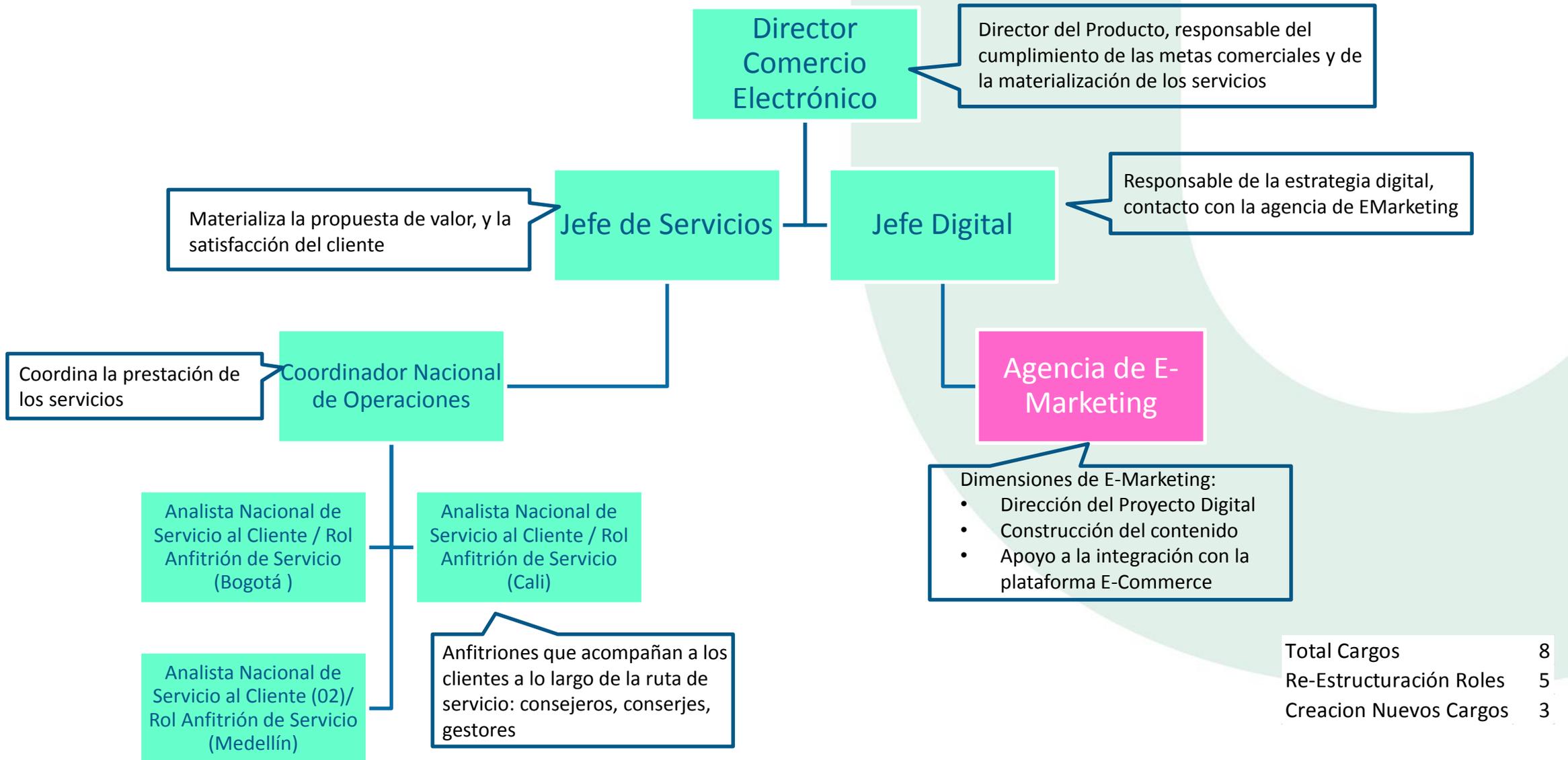
1. Operaciones y Logística
2. Reorganización de procesos Médicos
3. Servicio al Cliente
4. Financiero
5. Administración del Canal Digital: Marketing y Contenidos

Organigrama Actual:

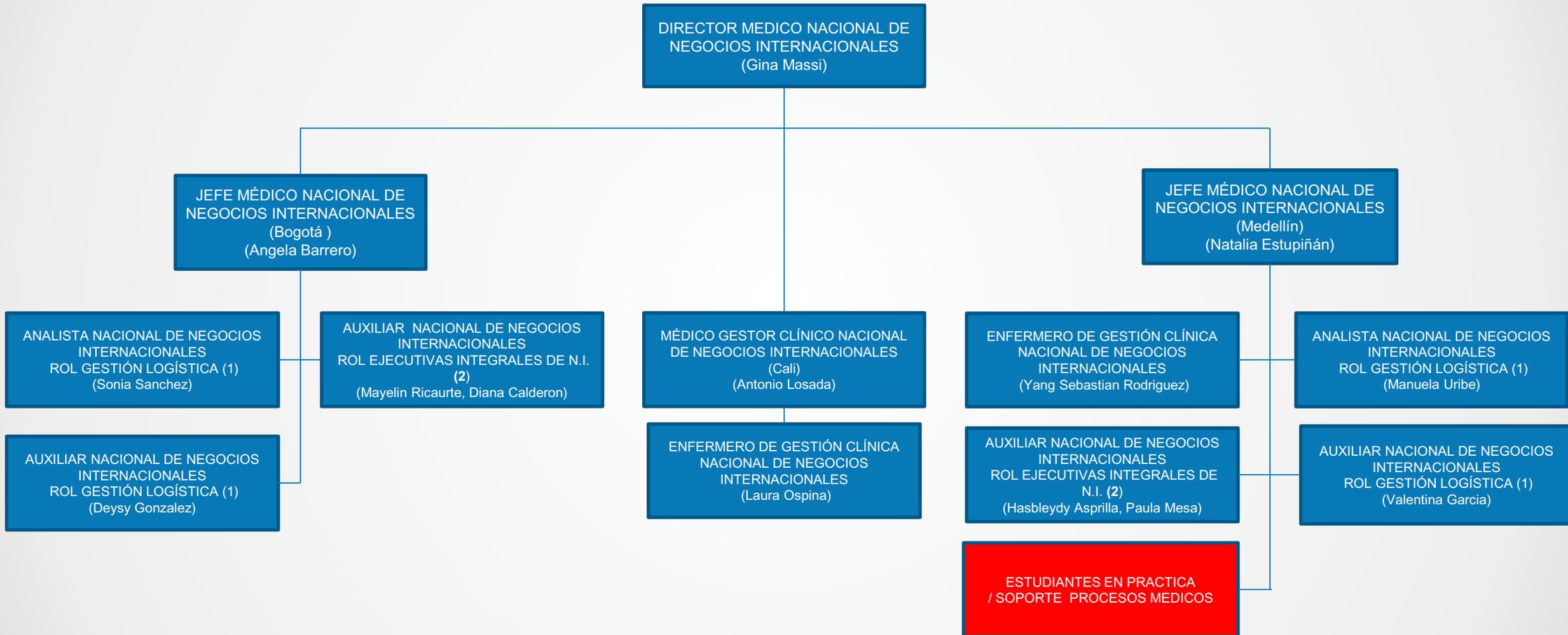
Total Colaboradores Actuales NI	26
Cargos fijos	21
Cargos temporales	4
Estudiantes en practica	1







Área Medica



Área Logística



Gracias Спасибоありがとう Merci Danke 감사합
Thank you Teşekkürler Danke Thank you Obrigado Спасибо
ke **Obrigado** Merci 감사합니다 Gracias Merci Thank
ありがとう Gracias Merci Danke Obrigado 감사합니다
Thank you 감사합니다 Thank you Danke Teşekkürler Gracias
ci **Merci** Спасибо Merci Obrigado Merci Thank you
Gracias ありがとう **Gracias** Danke ありがとう
감사합니다 Спасибо Thank you Gracias **Danke** Me
Danke Merci **Obrigado** Teşekkürler 감사합니다 Спасибо
Gracias Thank you **Спасибо** Gracias 감사합니다 Teşekkürler
ありがとう Teşekkürler 감사합니다 Thank you Gracias Danke
Спасибо **Teşekkürler** Gracias Danke ありがとう Mer
Merci Danke ありがとう Спасибо Obrigado Thank you