

SUMMARY OF THE PROJECT IN DESIGN * (*)

Salud Fácil: Acercando la tecnología médica a poblaciones vulnerables

| PITCH ELIGIBILITY DATE | | COUNTRY(IES) |
|--|--------------|-----------------------------------|
| 03/15/2023 | | México |
| ALIGNED WITH COUNTRY STRATEGY? | | |
| Yes | | |
| PARTNER(S) | | |
| Salud Fácil | | |
| PRELIMINARY CLASSIFICATION ENVIRONMENTAL AND SOCIAL IMPACT | | |
| FI-2 (**) | | |
| TOTAL BUDGET | IDB Lab | LOCAL COUNTERPART AND COFINANCING |
| | US 2,000,000 | |
| DESCRIPTION | | |

El problema El sistema de salud en México es un sistema mixto, en el que el gobierno, a través del Ministerio de Salud, es responsable de proporcionar atención médica a la mayoría de la población a través de una red de instituciones públicas. También existe un sector privado de la salud, que incluye clínicas privadas y médicos particulares. En general, el sistema de salud en México enfrenta varios desafíos: falta de recursos, falta de acceso a la atención médica en algunas áreas rurales y falta de profesionales de la salud calificados. El gobierno ha estado trabajando en la implementación de reformas y políticas para mejorar la calidad y la eficiencia del sistema, sin embargo, no han sido suficientes. En todo México el problema de salud pública es una situación que afecta negativamente el bienestar de los individuos y de la población y puede analizarse desde su magnitud o su letalidad. De acuerdo con el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), durante el primer semestre del 2022, las 3 principales causas de muerte en México, tanto en hombres como mujeres, fueron las enfermedades cardiovasculares, la diabetes mellitus y los tumores malignos. Entre las mujeres, el cáncer de mama fue la primera causa de muerte en el 2020 y la enfermedad más frecuente (15.3%).

La detección temprana de enfermedades no transmisibles a través de equipos de detección y diagnóstico, puede prevenir el agravamiento de enfermedades, reducir la mortalidad y reducir los altos costos de tratamiento. Por ejemplo, la detección durante las primeras fases de cánceres permite aplicar tratamientos más eficaces y menos costosos, así como también permitir al paciente seguir trabajando y sustentando sus familias. De acuerdo a un estudio de la Organización Mundial de la Salud (OMS), en el 2010 los gastos de atención y tratamiento, en conjunto con las pérdidas de productividad debido algún tipo de cáncer se estimaron en USD 1,16 mil millones (M).

Según la OMS, la prevalencia de enfermedades no transmisibles es mayor en poblaciones de bajo y medianos ingresos. La detección tardía de las mismas puede imposibilitar a los pacientes volver al mercado de trabajo y, por tanto, complicar su situación económica. De acuerdo con estimaciones de la Organización Panamericana de la Salud (OPS), cada año cerca de 2,2 M de personas menores de 70 años fallecen en las Américas por causa de enfermedades no transmisibles. Carencias de equipos de alta tecnología para la detección y diagnóstico temprana de estas enfermedades son un obstáculo para la detección y tratamiento de estas enfermedades y para reducir la vulnerabilidad de dichas poblaciones a estas dolencias.

*The information mentioned in this document is indicative and may be altered throughout the project cycle prior to approval. This document does not guarantee approval of the project.

**The IDB categorizes all projects into one of six E/S impact categories. Category A projects are those with the most significant and mostly permanent E/S impacts, category B those that cause mostly local and short-term impacts, and category C those with minimal or no negative impacts. A fourth category, FI-1 (high risk) Financial Intermediary (FI)'s portfolio includes exposure to business activities with potential significant adverse environmental or social risks or impacts that are diverse, mostly irreversible or unprecedented, FI-2 (medium risk) FI's portfolio consists of business activities that have potential limited adverse environmental or social risks or impacts, FI-3 (low risk) FI's portfolio consists of financial exposure to business activities that predominantly have minimal or no adverse environmental and social impacts.

Con la aparición del COVID-19 en México, las carencias del sistema público de salud quedaron expuestas y se agravaron por las diferentes circunstancias que conllevaron a la falta de atención oportuna de pacientes. Según estudios de la OCED, México cuenta con un tercio de la infraestructura necesaria en clínicas públicas para poder atender a la población. La existencia de aproximadamente 3.000 clínicas privadas que operan en el país, son un aspecto positivo que puede mitigar estas carencias y aportar a reducir la brecha de atención. Se estima que estas clínicas atienden alrededor de un tercio de la demanda por servicios médicos.

Sin embargo, las clínicas privadas pequeñas y medianas enfrentan a su vez varios retos para prestar atención médica de calidad y atender las necesidades de sus pacientes, entre ellos el acceso al financiamiento para la compra de equipamientos médicos necesarios para dar atención adecuada a sus pacientes.

Limitaciones en el financiamiento para equipo médico inhiben el servicio que prestan las clínicas privadas. Un desafío clave en la administración de una clínica privada pequeña y mediana es la disponibilidad de recursos financieros. Estas clínicas deben lidiar con reducidos presupuestos y posibilidades limitadas para enfrentar las inversiones que requiere la adquisición de tecnología. Como consecuencia, el acceso a los equipos médicos no necesariamente responde a los tiempos médicos, sino que debe esperar a que se generen los ahorros suficientes para adquirirla.

Obtener financiamiento convencional para estos equipos es también un desafío, que se acentúa cuando la clínica se encuentra ubicada en ciudades pequeñas o en áreas rurales o de bajos ingresos; al igual que alcanzar todos los requisitos necesarios para obtener un financiamiento bancario, sea porque las clínicas carecen de los activos reales para ser dados como garantía, porque no cuentan con toda la información que se les solicita, o, porque el financiamiento se les ofrece en términos y condiciones que no se adecuan a sus capacidades económicas (ej. plazos demasiado cortos, requerimientos de aportes propios iniciales (“downpayment”) muy altos, o tasas de interés elevadas), o porque los procesos son poco ágiles. Esta situación que se explica, entre otros, por la presencia de asimetrías de información que no permiten a los bancos evaluar adecuadamente el riesgo de las clínicas, que lo consideran elevado (sea por su reducido volumen de operación, sea por el tipo de pacientes con que operan o por desconocimiento de los mercados locales en que se desempeñan), los que los lleva a aplicar altas tasas de interés o a requerir elevados niveles de garantías

La solución En este contexto, surge [Salud Fácil](#), una compañía, que provee financiamiento, vía leasing, a pequeñas y medianas clínicas en México, para que estas puedan adquirir equipo médico para atender mejor a sus pacientes.

El propósito de la solución que brinda Salud Fácil es el de ofrecer a las clínicas privadas pequeñas y medianas, un producto financiero que les permita atender de manera adecuada a los pacientes anuales que dichas clínicas atienden. Al presente son pocos los bancos, o los propios vendedores de equipo que proporcionan instrumentos financieros de este tipo para equipos médicos a clínicas pequeñas y medianas.

Salud Fácil atiende clínicas de atención primaria y secundaria, además de clínicas de diagnóstico por imágenes. Salud Fácil maneja una estrategia comercial amplia, pero con un enfoque importante en clínicas cuyos pacientes son del nivel socioeconómico medio y bajo (C- y D). Muchos de los pacientes de sus clínicas clientes vienen de zonas rurales o centros urbanos pequeños (ya que los hospitales y clínicas de mayor dimensión con equipos más sofisticados, en general, se encuentran en las ciudades más grandes). Salud Fácil financia diversos equipos médicos. Los equipos que más ha financiado son equipos de imágenes, debido a que son los más utilizados por las clínicas, y forman parte del equipamiento indispensable que las clínicas deben de tener para poder dar un diagnóstico preliminar a sus pacientes. Entre los equipos de imagenología más utilizados se encuentran los ultrasonidos, rayos X, tomógrafos computarizados, mastógrafos y equipos de resonancia magnética, que sirven para diagnosticar y tratar una amplia variedad de condiciones y enfermedades, para las diversas

*The information mentioned in this document is indicative and may be altered throughout the project cycle prior to approval. This document does not guarantee approval of the project.

**The IDB categorizes all projects into one of six E/S impact categories. Category A projects are those with the most significant and mostly permanent E/S impacts, category B those that cause mostly local and short-term impacts, and category C those with minimal or no negative impacts. A fourth category, FI-1 (high risk) Financial Intermediary (FI)'s portfolio includes exposure to business activities with potential significant adverse environmental or social risks or impacts that are diverse, mostly irreversible or unprecedented, FI-2 (medium risk) FI's portfolio consists of business activities that have potential limited adverse environmental or social risks or impacts, FI-3 (low risk) FI's portfolio consists of financial exposure to business activities that predominantly have minimal or no adverse environmental and social impacts.

poblaciones tanto en edad como en género, incluyendo problemas durante el embarazo, cánceres, enfermedades cardiovasculares y coronarias entre otras.

El producto de "leasing" (o arrendamiento financiero puro), se constituye en una solución práctica para que estas clínicas puedan modernizar su tecnología médica y acceder a los equipos médicos para dar atención de calidad a sus pacientes con estructuras de pago más acordes con sus capacidades económicas y de generación de flujo de caja. La solución de Salud Fácil les permite obtener el equipo médico en condiciones más asequibles, reduciendo el pago inicial o entregar activos en garantía, con costosos trámites de registro, accediendo a plazos y cuotas de pago que se adecuan mejor a sus operaciones, permitiendo que el equipo se pague principalmente con los servicios que presta.

El contrato típico de leasing ofrecido por Salud Fácil cubre el costo del equipo en un período de suficiente para ser amortizado por las clínicas, siendo que la vida útil de los equipos puede alcanzar varios años más de vida, por lo que la clínica tiene un incentivo para comprar el equipamiento luego del período del leasing. Salud Fácil tiene una red de "proveedores de equipo médico" que incluye compañías de prestigio en el país.

Los beneficiarios Los potenciales beneficiarios directos del proyecto serán las más de 3.000 clínicas pequeñas y medianas a nivel nacional, las cuales pueden ser clasificadas como PYMES (Pequeñas y Medianas Empresas) que atienden alrededor de 20 M de pacientes al año. Actualmente, Salud Fácil atiende a clínicas con equipo dado en arrendamiento, las que están ubicados mayormente en áreas peri-urbanas y rurales.

Los beneficiarios finales serán los cerca de 240.000 pacientes anuales de estas clínicas, de nivel socioeconómico medio y bajo (C- y D), con un promedio de edad de 38 años, de los cuales 60% se estima que serán mujeres. Dichos pacientes se beneficiarán de estudios diagnósticos que les permite saber su estado de salud y de distintos tipos de tratamiento con el nivel de sofisticación que permiten los equipos médicos, y de atención sin necesidad de trasladarse a clínicas u hospitales en centros urbanos mayores en plazas distantes, o de postergar su tratamiento, con las consecuencias económicas y de salud que esto conlleva.

Los socios El socio para la ejecución del proyecto será SFL Arrendadora SAPI de CV (Salud Fácil), compañía que fue fundada en 2013 con la misión de hacer accesible el cuidado de la salud a las personas que no cuentan con recursos mejorando con ello su calidad de vida y evitando a su vez cualquier gasto catastrófico. Esto lo viabiliza a través del negocio de financiamiento, enfocado en leasing financiero.

Desde su creación, y particularmente en años recientes, la compañía ha crecido sostenidamente, con su cartera de arrendamiento habiendo mostrado un muy buen desempeño. Salud Fácil tiene previsto expandir sus operaciones de arrendamiento significativamente, para lo cual está buscando financiamiento.

La contribución de BID Lab El BID financiaría un préstamo senior por hasta USD 2 millones con recursos del Programa de Empresariado Social (PES). La contribución de BID se aplicará directamente a la adquisición de equipo médico para expandir el portafolio de arrendamiento puro de Salud Fácil a clínicas pequeñas y medianas a nivel nacional.

Dentro de la política social que impulsará la Estrategia País, un área prioritaria es el "acceso equitativo y la sostenibilidad de los servicios sociales". En este campo, un objetivo estratégico es el de "mejorar los servicios de salud", esperándose incrementar la cobertura de servicios preventivos para enfermedades crónicas. El proyecto contribuirá a adelantar estos objetivos, dado que facilitará a las clínicas que atienden a los estratos socioeconómicos C y D, adquirir equipos con nueva tecnología médica, necesaria para el diagnóstico y tratamiento de enfermedades. En particular las enfermedades crónicas que requieren el uso de estas tecnologías de manera intensiva.

*The information mentioned in this document is indicative and may be altered throughout the project cycle prior to approval. This document does not guarantee approval of the project.

**The IDB categorizes all projects into one of six E/S impact categories. Category A projects are those with the most significant and mostly permanent E/S impacts, category B those that cause mostly local and short-term impacts, and category C those with minimal or no negative impacts. A fourth category, FI-1 (high risk) Financial Intermediary (FI)'s portfolio includes exposure to business activities with potential significant adverse environmental or social risks or impacts that are diverse, mostly irreversible or unprecedented, FI-2 (medium risk) FI's portfolio consists of business activities that have potential limited adverse environmental or social risks or impacts, FI-3 (low risk) FI's portfolio consists of financial exposure to business activities that predominantly have minimal or no adverse environmental and social impacts.