



NUCLEAR MDE



PROBLEMA

La cirugía radioguiada es un procedimiento que se lleva a cabo en pacientes con cáncer con el fin de realizar cirugías más precisas y menos invasivas. En el mercado existen diferentes tipos de sondas, pero ninguna modular ni que cuente con servicio de mantención nacional. El otro factor tiene que ver con los altos costos que deben asumir los hospitales para adquirir este tipo de equipos, ya que los distribuidores marginan al menos un 30% por sobre el precio de venta del fabricante.

SOLUCIÓN

Nuclear-MDE SpA es la primera compañía fabricante nacional de este tipo de tecnología con solicitud de patente PCT presentada. Esto permite brindar un mejor servicio a los hospitales en cuanto a modelo de arriendo, servicio técnico y precios respecto a la competencia que son distribuidores de dispositivos médicos.

CARACTERÍSTICAS

- » Sonda modular de acero quirúrgico.
- » Comunicación Inalámbrica Bluetooth de baja energía.
- » Interfaz de usuario en Tablet con sistema Android.
- » Esterilizable en óxido de etileno (eTo).
- » Los cabezales están especialmente diseñados para diferentes radiofármacos y tipo de cirugía que incluye laparoscopia, robótica o normal (patentado).

BENEFICIOS

- » Menor precio.
- » Mayor sensibilidad.
- » Inalámbrico.





CLIENTES

- » Hospital San Borja Arriarán. (arriendo anual).
- » Hospital Naval Almirante Nef. (compra equipo).
- » Hospital Gustavo Fricke. (a espera de la oferta de licitación).

MODELO DE NEGOCIOS – MODELO DE INGRESOS

Modelo de Ingresos:

Venta o arriendo del equipo a clínicas y/o hospitales. Servicio técnico y de mantención del equipo.

Estrategia para captar clientes:

Asistencia a congresos de medicina, publicación en revistas médicas, contacto con cirujanos y médicos nucleares.

PROYECCIONES FINANCIERAS

La demanda anual de este tipo de equipos es de 3-4 unidades (gamma probe, 1 tipo de cabezal). Los ingresos anuales por vender este tipo de sonda son del orden de 50 millones de pesos (considerando que ganamos todas las licitaciones). Sin embargo, nuestro principal foco de venta sería la venta de la sonda laparoscópica; llegando al menos a los 36 centros de medicina nuclear de Chile con solo este tipo de sonda serían más de 400 millones en ingresos. Esto sin considerar ingresos por servicio técnico y de mantención anual del equipo. Si se consideran estos ingresos, entonces la proyección financiera alcanzaría los 1000 millones de ingresos acumulados en 5 años.

EQUIPO

- » **Francisco Martínez** – Gerente General – Ingeniero Civil Electrónico.
- » **Luis González** – Encargado software – Ingeniero Civil Telemático.
- » **Matías Liz** – Asesor mecánico – Ingeniero Mecánico.

CONTACTO

- » www.nuclear-mde.com
- » contact@nuclear-mde.com
- » Avenida España #1680
- » (+56) 9 8421 8102