



## Datos Generales Sobre Sekure Healthcare

**Estructura Corporativa:** La compañía Access Salud, Inc., con el nombre comercial de Sekure Healthcare, es una empresa privada con fines de lucro, incorporada en el estado de Delaware como una corporación de tipo C, la cual fue establecida en el año 2005 y registrada en el estado de California. El nombre “Sekure” fue seleccionado debido a su asociación en el idioma inglés con los conceptos de Solidez, Seguridad, y Buena Salud. Además, la pronunciación fonética en español de la palabra “Sekure” denota el objetivo de la empresa para cada uno de sus miembros, que es el de “curarse” y el de prevenir cualquier enfermedad.

**Propuesta de Valor Agregado de la Empresa:** Sekure Healthcare, empresa administradora de redes de servicios médicos, de servicios de apoyo al paciente, y de acceso a recursos para atender a la salud, ha combinado su propuesta para el cuidado de la misma con un plan de seguro médico de beneficios limitados, en un sólo plan de beneficios de salud a precios accesibles, para atender a aquellos empleados que no pueden pagar un seguro médico de cobertura amplia tradicional. La red de proveedores de servicios médicos de Sekure Healthcare se ha desarrollado para incluir a aquellos médicos cuyos servicios son más solicitados por los trabajadores Latinos y por sus familias. Dichos proveedores de servicios médicos incluyen centros y clínicas comunitarias para la salud, así como una extensa red de proveedores médicos a través de los Estados Unidos y de México, donde nuestra red cubre a médicos localizados en más de 400 ciudades y poblaciones de la república. Los beneficios de seguro médico pueden utilizarse en México al recurrir a aquellos médicos que se encuentren dentro de la red de Sekure Healthcare. El servicio de apoyo telefónico al paciente es un valioso recurso, cuyo uso permitirá incrementar el acceso y la conciencia sobre la salud.

**Nuestra Misión:** “Sekure Healthcare ofrece soluciones innovadoras de cobertura médica a precios accesibles para empresas de los EUA, dándoles a sus empleados y dependientes tranquilidad en cuanto a la cobertura de sus necesidades de cuidado de la salud. Contamos con una particular habilidad para resolver las necesidades de cobertura médica de la población no asegurada ó que carece de cobertura suficiente, especialmente si se trata de trabajadores Latinos ó migrantes y de sus familias”.

**Inicio de la Compañía:** Mientras trabajaba para Blue Shield of California, Jim Arriola, entonces Director de Operaciones Transfronterizas, se percató de primera mano de la inmensa necesidad en el mercado laboral por obtener cobertura médica a precios accesibles. Es así como logró desarrollar la operación del primer plan de salud transfronterizo de California, conocido como Access Baja HMO. Aunque dicho plan tenía entonces un costo aproximadamente 40% menor que el de los planes tradicionales HMO de Blue Shield, seguía siendo muy caro para muchas empresas, y no tenía el alcance para servirlos a lo largo del estado de California. El Sr. Arriola, hijo de padres mexicanos inmigrantes, vió que algo más era necesario en el mercado para atender a la gran cantidad de trabajadores Latinos no asegurados, así como a sus familias. Al Sr. Arriola se le unieron los Sres. Jack Schwerin y José Aroeste para crear algo nuevo. El Sr. Schwerin es un ex-director de Blue Shield de California. El Sr. Aroeste percibió un potencial enorme para el proyecto, y quiso unirse a una causa noble donde pudiera aplicar su experiencia financiera de la banca internacional a un esfuerzo que pudiera beneficiar a muchas familias trabajadoras. Más tarde, el Sr. Parry Payne unió al equipo su amplia experiencia en ventas, mercadotecnia, y desarrollo de productos. El Sr. Payne fué el que concibió la idea de combinar un programa de seguro de beneficios limitados con la cobertura médica transfronteriza. Los Sres. Payne y Arriola habían ya trabajado juntos para la aseguradora FHP en 1994. Los co-fundadores desarrollaron un documento y estrategia para capitalizar a la empresa con fondos privados, y tuvieron éxito al atraer a inversionistas latinos que compartieron la idea de ayudar a lanzar a la empresa para así servir a la gran cantidad de fuerza de trabajo no asegurada.