

**Universidad Del Sureste**

**Materia: Taller del emprendedor**

**Docente: Dra. Myreille Eréndira Rodríguez Alfonso**

## **Clínica “MediPlus”**

---

**Integrantes: Cancino Domínguez Alexis Fernando**

**Méndez Vazquez Pedro**

**Sánchez Álvarez José Alfredo**

**7° Semestre**

**Grupo “Único”**

**Comitán de Domínguez**

**10 de Julio del 2020**

## Índice

NATURALEZA DEL PROYECTO.....	3
INTRODUCCIÓN.....	3
NOMBRE SELECCIONADO PARA LA EMPRESA.....	4
JUSTIFICACIÓN DE LA EMPRESA.....	4
MISIÓN DE LA EMPRESA.....	5
VISIÓN DE LA EMPRESA.....	5
UBICACIÓN DE LA EMPRESA.....	5
VENTAJAS COMPETITIVAS:.....	6
DISTINGOS COMPETITIVOS:.....	7
DESCRIPCIÓN DE PRODUCTOS Y/O SERVICIOS DE LA EMPRESA.....	7
EL MERCADO.....	7
DESCRIPCIÓN DEL MERCADO QUE ATENDERÁ LA EMPRESA.....	7
ESTUDIO DE MERCADO.....	8
PLAN DE MARKETING.....	13
SISTEMA DE PRODUCCIÓN.....	15
PROCESO DE PRODUCCIÓN.....	15
INSTALACIONES.....	24
ORGANIZACIÓN.....	25
ORGANIGRAMA.....	25
DESCRIPCIÓN Y ANÁLISIS DE PUESTOS.....	25
CONTABILIDAD Y FINANZAS.....	29
LISTA DE MATERIALES E INSUMOS CON PRECIOS.....	29
MODELO DE NEGOCIO.....	31
ELEMENTOS DEL MODELO DE NEGOCIOS SEGÚN OSTERWALDER Y PIGNER.....	31
CONCLUSIONES.....	33

# **NATURALEZA DEL PROYECTO**

## **INTRODUCCIÓN**

En el siguiente proyecto titulado Clínica MediPlus, se pretende establecer los primeros pilares para la creación de nuestra micro empresa considerando para empezar el logro de nuestros pequeños propósitos, para que posteriormente dicha empresa tenga un gran alcance para generar prestigio en relación con un buen servicio a nuestros pacientes, surge la necesidad de esta empresa debido a que las Clínicas son un conjunto de consultorios que disponen de varios profesionales de salud que prestaran atención y cuidado personal a los pacientes, cada uno de ellos especializados en su área. Dicha clínica está pensada y enfocada a la atención de pacientes crónico degenerativos para el control y manejo de pacientes que presentan Diabetes tipo II o Hipertensión Arterial (HTA).

Tomando en cuenta que las clínicas privadas han surgido desde tiempo atrás por la conciencia de brindar un mejor servicio debido a la falta de atención personal en las instituciones de servicios de salud pública, por la falta de recursos en dichas instituciones o que simplemente no cuentan con una afiliación a dicho servicio, el cual se ha visto que este último aplica hasta en un tercio de la población en general. Es por ello que las clínicas privadas han resultado muy beneficiosas para cierto grupo de poblaciones. Es tal en nuestro caso que pretendemos brindar tal servicio con un enfoque aún más preciso el cual es a los crónicos degenerativos que padecen Diabetes tipo II o HTA, proporcionando desde un tratamiento farmacológico con las evidencias científicas más recientes, acompañado con una atención más integral al proporcionar un plan de alimentación y guía de ejercicios que complementen y beneficien dicho tratamiento

Una vez planteada nuestra necesidad de poder crear dicha clínica y haber mencionado lo que más aqueja la población con respecto a su atención a la salud, procederemos a definir de la

manera más adecuada posible nuestros objetivos y pilares de inicio con los que se sustentara nuestra empresa, así como su debido manejo. Se desglosará a continuación cada parte que conllevará a la creación de esta empresa con la intención de que sea beneficiosa para tal proyecto y que se cumpla su creación.

## **NOMBRE SELECCIONADO PARA LA EMPRESA**

Clínica “MediPlus”

Se ha elegido este nombre para la empresa, ya que nos basamos en un principio de la tecnología, que como hemos visto en la actualidad, cuando ofrecen sus productos proporcionan un equipo básico o estándar y otro con más especificaciones denominándole plus. Es por ello que seleccionamos a MediPlus como un representante de lo que queremos dar a nuestros pacientes, un servicio con más especificaciones para la atención a la salud.

## **JUSTIFICACIÓN DE LA EMPRESA**

Generar un nuevo servicio que no existe en nuestra comunidad, ya que este otorga múltiples paquetes que se adecuen a su bolsillo, pero principalmente que atienda las necesidades de la ciudadanía que padece las enfermedades crónico-degenerativas como son la Diabetes tipo II y la Hipertensión Arterial basándonos en la JNC-8 (Joint National Committee on the Prevention, Detection, Evaluation, and Treatment of High Blood Pressure) y los estándares de la Federación Mexicana de Diabetes y Asociación Mexicana de Diabetes para dar un tratamiento farmacológico lo más reciente y adecuado posible a nuestros pacientes. Nuestra clínica también está enfocada en dar un plan de alimentación y guía de ejercicios estructuradas ambas para el padecimiento que presente y resulte en beneficio a su tratamiento. De manera general, la clínica está interesada en ofrecer un equipo multidisciplinario para la atención de los padecimientos mencionados anteriormente.

## **MISIÓN DE LA EMPRESA**

Clínica MediPlus tiene como misión conseguir una mejor calidad de vida del paciente mediante estándares lo más saludables posibles para su bienestar físico, mental y social basados en un tratamiento más amplio sobre la atención de su enfermedad. El paciente es el más importante motivo de su creación y este principio prevalecerá en cualquier relación o servicio que otorgue a la comunidad.

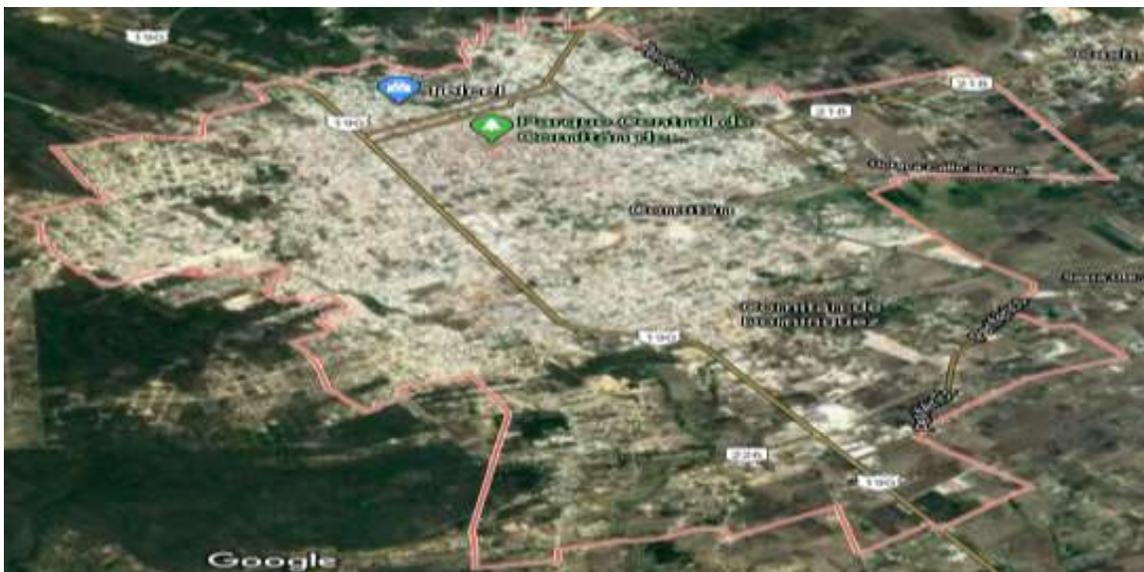
## **VISIÓN DE LA EMPRESA**

Ser el grupo de servicios médicos de mayor prestigio en respaldo por los buenos resultados otorgados a los pacientes, siendo la primera opción de ellos si requieren una mayor atención especializada en la zona. Ser autosustentable y rentable a capacidades alcanzables de la población.

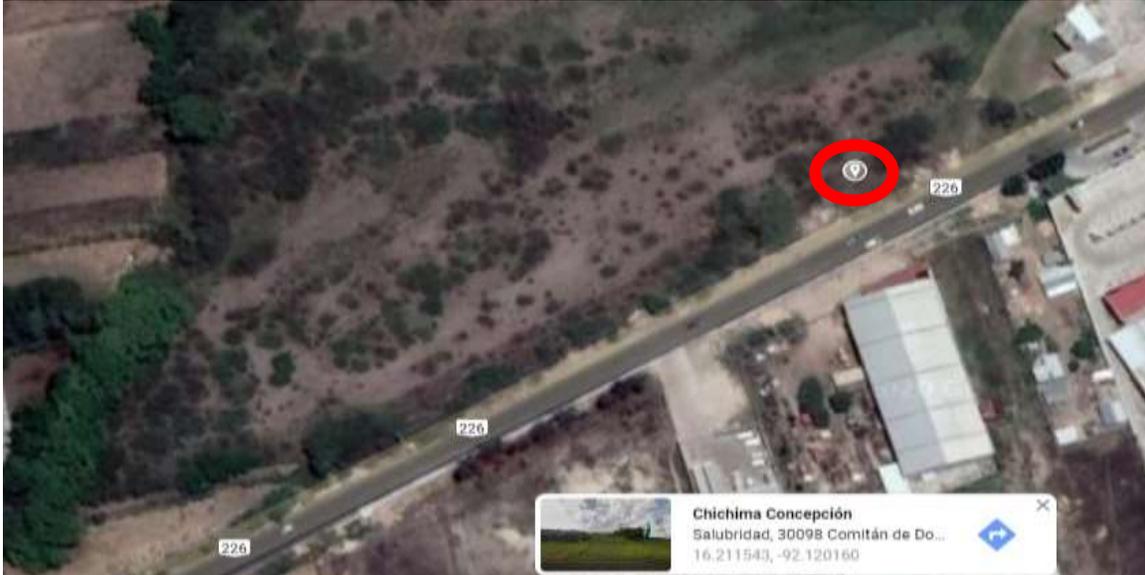
## **UBICACIÓN DE LA EMPRESA**

### **Macrolocalización**

Comitán de Domínguez, Chiapas



## Microlocalización



## TAMAÑO DE LA EMPRESA

Microempresa

## VENTAJAS COMPETITIVAS:

- Nuestra clínica ofrece un tratamiento más que farmacológico, ya que es un paquete con equipo nutricional y guía de ejercicios para su enfermedad
- MediPlus ofrece a sus pacientes la comprensión, entendimiento y más que nada importancia que este se merece, teniendo control y preguntando por el bienestar del paciente no solo físico, sino también Psicológico y social, donde el paciente se sienta importante para nosotros.
- Ofrecemos no solo la atención, si no, que también un seguimiento de la enfermedad crónico degenerativo hasta obtener resultados positivos.

## **DISTINGOS COMPETITIVOS:**

- Se proporcionará en tal paquete evaluaciones continuas para observar si se ha alcanzado la meta con ese tratamiento, en caso contrario se hará un ajuste de ese tratamiento
- Contamos con diferentes áreas de apoyo para que nuestro paciente tenga una mejor recuperación de su enfermedad y esta esté controlada. Ofrecemos servicios de extras para que nuestro paciente se sienta seguro que está en las mejores manos.
- Se ofrecerán servicio de atención y seguimiento hasta las puertas de los hogares.

## **DESCRIPCIÓN DE PRODUCTOS Y/O SERVICIOS DE LA EMPRESA**

### **Descripción de los servicios:**

**Tratamiento farmacológico:** estará basado en los estudios de la JNC-8 para la HTA y los estándares de la Federación Mexicana de Diabetes y Asociación Mexicana de Diabetes, en donde se tendrá un seguimiento hasta llegar a los resultados deseados.

**Plan nutricional:** se harán dietas de acuerdo a la enfermedad crónico degenerativo que el paciente presente, esto con el fin de ayudar al tratamiento farmacológico, se llevara a cabo un seguimiento hasta llegar a los resultados obtenidos

**Guía de ejercicios:** se implementará la actividad física, para mejor la calidad de vida del paciente, de igual manera con el fin de mejorar la condición física. la guía de ejercicios será elaborada de acuerdo al padecimiento crónico degenerativo de la persona.

## **EL MERCADO**

### **DESCRIPCIÓN DEL MERCADO QUE ATENDERÁ LA EMPRESA**

La clínica MediPlus es una empresa enfocada a proporcionar sus servicios de tratamiento integral a personas que padecen enfermedades crónico degenerativas como lo son la Diabetes

tipo II y la Hipertensión Arterial, en relación a esto consideramos que se cataloga como una empresa de servicios

## **ESTUDIO DE MERCADO**

Hola que tal, somos estudiantes universitarios que queremos introducir al mercado una nueva clínica llamada “Clínica MediPlus”. Nuestro servicio estará basado en proporcionar una atención integral a los pacientes diagnosticados con diabetes y/o hipertensión; ofrecido por parte de profesionales capacitados, que incluye: un tratamiento adecuado, además de un plan de alimentación y una guía de ejercicios ajustados a la diabetes y/o hipertensión que padece. Ahora con respecto a ello nos gustaría saber más acerca de nuestros posibles clientes:

1.- ¿Cuál es el presupuesto económico mensual con el que actualmente cuenta para su salud?

a) \$1500-2500      b) 2600-3500      c) 3600-4500

2.- Actualmente, ¿Cuentas con algún tipo de seguro (público o privado) con los servicios de tratamiento, dieta y guía de ejercicios?

a) Si      b) No

3.- ¿Estarías dispuesto a pagar por un servicio integral que incluya: tratamiento, dieta y guía de ejercicios?

a) Si      b) No

4.- ¿Estarías dispuesto a pagar de entre \$1500 y \$4500 mensuales por el paquete de servicios que se mencionó en la anterior pregunta?

a) Muy probablemente      b) Probablemente      c) Poco probable

5.- ¿Que otro servicio te gustaría agregar a tu paquete?

- a) Psicología    b) Estudios de laboratorio y gabinete    c) Farmacia

6.- ¿Acudirías a nuestra clínica por el servicio que te ofrecemos ubicado en el tramo carretero Comitán-Tzimol?

- a) Si            b) No

7.- ¿Cuál es el medio que con frecuencia utiliza al buscar información de una clínica?

- a) Facebook            b) Radio            c) Periódico

8.- ¿Cuáles serían los horarios de atención de tu preferencia?

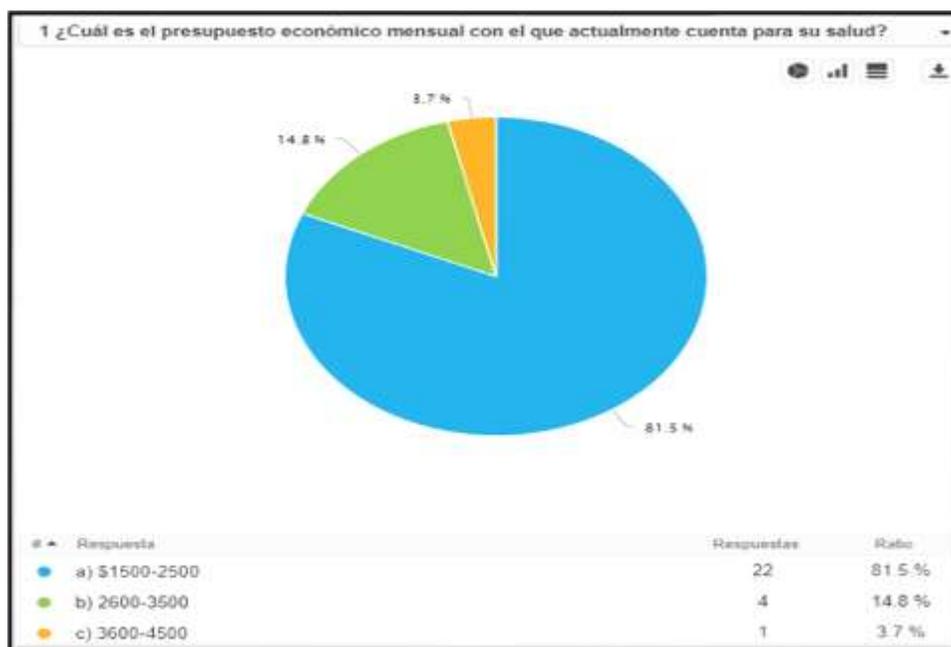
- a) 8 am – 2 pm    b) 2 pm – 8 pm    c) 8 am – 8 pm

9.- ¿Le gustaría ser atendido hasta la comodidad de su hogar?

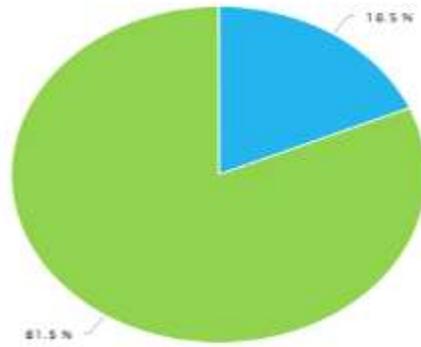
- a) Si            b) No

Link: <https://www.surveio.com/survey/d/E8V9G9BIR7I0T4I3U>

## RESULTADOS DEL ESTUDIO DE MERCADO

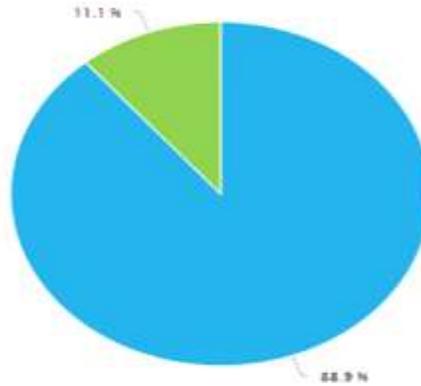


2 Actualmente, ¿Cuentas con algún tipo de seguro (público o privado) con los servicios de tratamiento, dieta y guía de ejercicios?



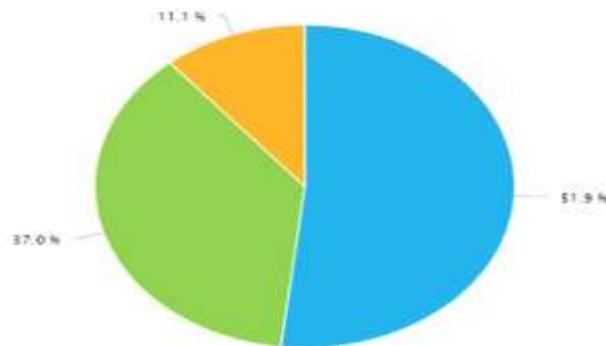
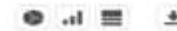
Respuesta	Respuestas	Ratio
a) Si	5	18.5 %
b) No	22	81.5 %

3 ¿Estarías dispuesto a pagar por un servicio integral que incluya: tratamiento, dieta y guía de ejercicios?



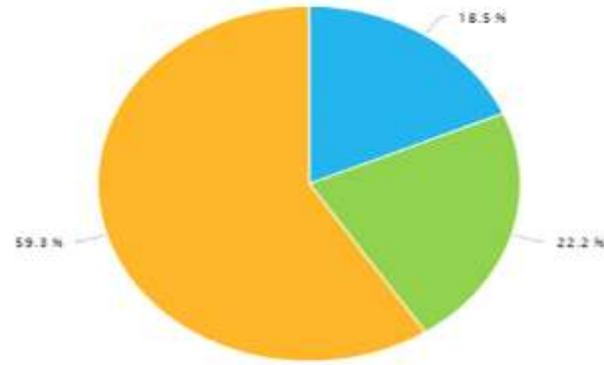
Respuesta	Respuestas	Ratio
a) Si	24	88.9 %
b) No	3	11.1 %

4 ¿Estarías dispuesto a pagar de entre \$1500 y \$4500 mensuales por el paquete de servicios que mencionó en la anterior pregunta?



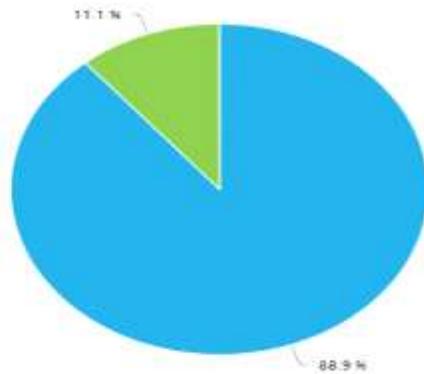
Respuesta	Respuestas	Ratio
a) Muy probablemente	14	51.9 %
b) Probablemente	10	37.0 %
c) Poco probable	3	11.1 %

5 ¿Que otro servicio te gustaria agregar a tu paquete?



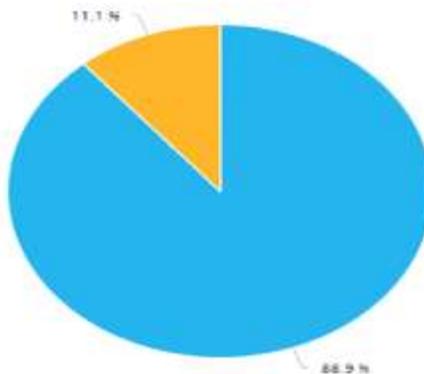
#	Respuesta	Respuestas	Ratio
1	a) Psicología	5	18.5 %
2	b) Estudios de laboratorio y gabinete	6	22.2 %
3	c) Farmacia	16	59.3 %

6 ¿Acudirías a nuestra clínica por el servicio que te ofrecemos ubicado en el tramo carretero Comitán-Tzímol?

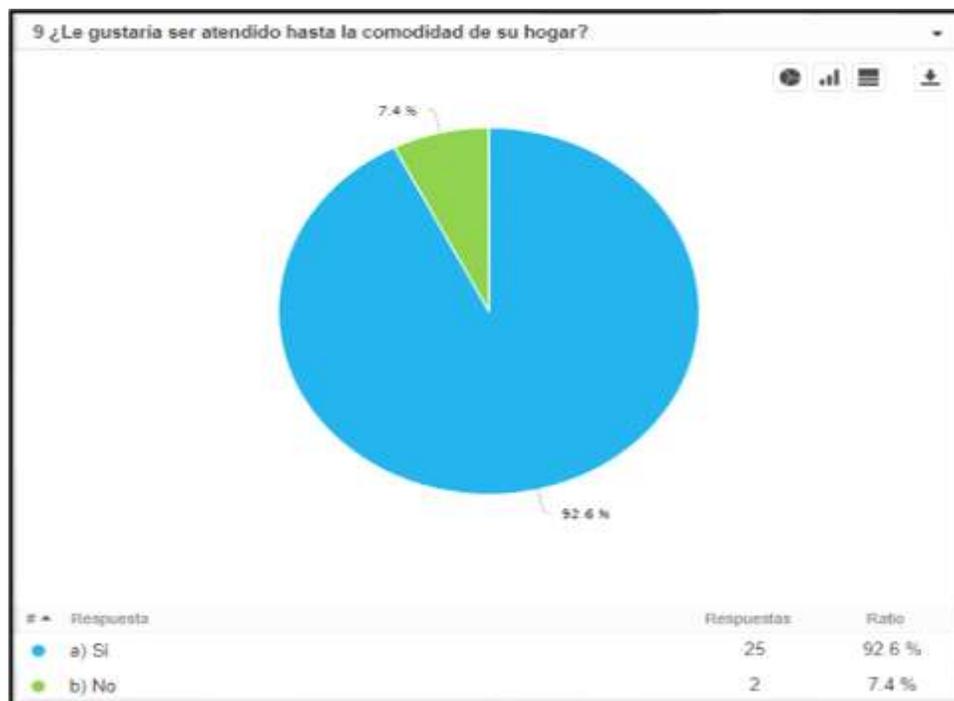
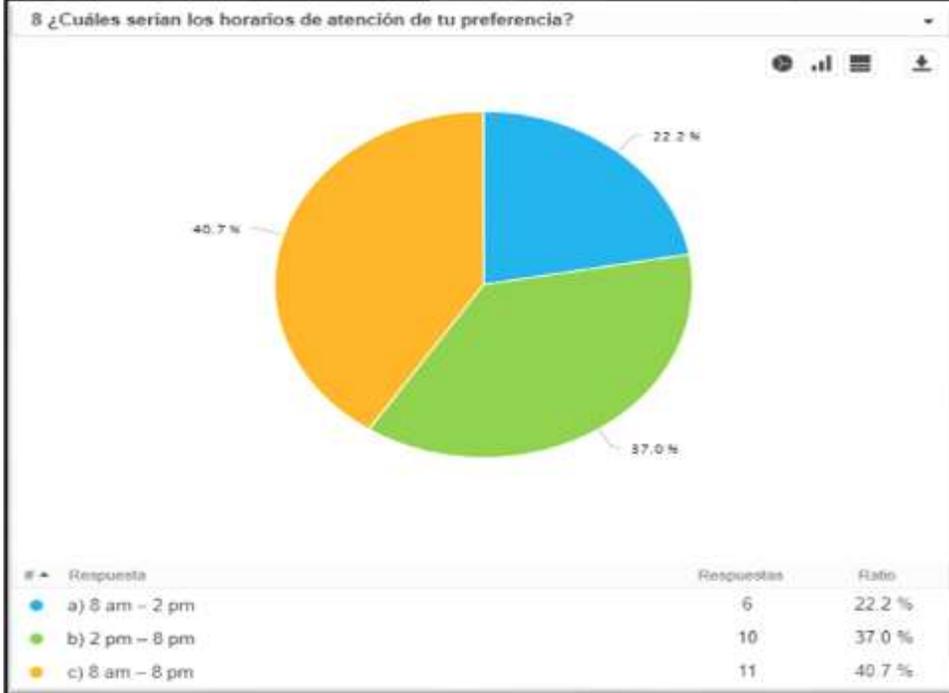


#	Respuesta	Respuestas	Ratio
1	a) Si	24	88.9 %
2	b) No	3	11.1 %

7 ¿Cuál es el medio que con frecuencia utiliza al buscar información de una clínica?



#	Respuesta	Respuestas	Ratio
1	a) Facebook	24	88.9 %
2	b) Radio	0	0 %
3	c) Periódico	3	11.1 %



## CONCLUSIONES DEL ESTUDIO DE MERCADO

Como pudimos observar en los resultados anteriormente mostrados, vemos que la población en general cuenta con el presupuesto mensual más bajo destinado para su salud pero que esta dentro del rango que hemos estimado y que en conjunto con ello vemos que en su mayoría

no cuentan con un servicio público o privado con los servicios así de específicos que ofrecemos, lo cual hace factible la creación de nuestra clínica. Aunado a eso, vemos que también estarían dispuestos a pagar por este servicio y que están dispuestos a pagarlo dentro del rango que se les mencionó, pero aquí nos hace considerar que nuestros precios deban estar dentro del presupuesto con el que más comúnmente cuentan de manera mensual para su salud, que fue de entre \$1500 y \$2500 pesos. También observamos que más adelante lo más adecuado para agregar a nuestros servicios sería incluir una farmacia, ya que de manera externa nos comentaban que por ejemplo en el caso de la hipertensión se manejan fármacos de muy alto precio y muy difíciles de conseguir, es por ello que sería recomendable que contáramos con ello. En cuanto a nuestra ubicación fue buena para la población. En el caso de proporcionar nuestra información de nuestra clínica se hará llegar de mejor manera a través de las redes sociales (Facebook), con las atenciones en un horario de 8 am – 8 pm y que la población en su mayoría le es de su agrado tener una consulta externa en su domicilio, lo cual nos hace continuar pensando en como desarrollar esta estrategia de servicio en un futuro.

## **PLAN DE MARKETING SEGMENTO DE MERCADO**

En el corto plazo el segmento de mercado que abarcaremos será a todos aquellos pacientes, independientemente de su edad, diagnosticados con diabetes y/o hipertensión arterial, sin importar el tipo o características que presenten.

## **CARACTERÍSTICAS DEL SEGMENTO DEL MERCADO**

- Pacientes que sospechan tener el diagnóstico de diabetes y/o hipertensión arterial

- Pacientes con diagnóstico de diabetes y/o hipertensión arterial que requieran una mejora en su tratamiento que el que actualmente tienen
- Pacientes que deseen llevar un plan de alimentación y/o guía de ejercicios adecuados al padecimiento que presentan (diabetes y/o hipertensión arterial)
- Pacientes que buscan tener una atención más amplia con los precios ajustados a su presupuesto

**Anuncio:**

**CLINICA MediPlus**

**“Tu salud es nuestra prioridad”**

Paquetes    Diagnosticos    Servicio 24 hrs

Menejos    Dr. Alexis F.C. Dominguez  
urgencias    Dr. Alfredo S. Álvarez  
Nutrición    Dr. Pedro Vázquez  
Psicología    Contamos con manejo Multidisciplinario en Hipertensión Arterial y Diabetes  
Gimnasio

**TEL:(963)6795222**

Urgencias

**Spot radio:**

“Definimos nuestro servicio, valoramos tu salud, nuestra atención nos diferencia de la competencia y nos enfocamos a las múltiples necesidades de los pacientes. Equipo Multidisciplinar y una ardua experiencia nos respalda. Nos enfocamos a múltiples necesidades

de los pacientes y no solo en una simple enfermedad y en dejarla progresar, hemos definido la situación y dado solución, por lo que solo queda hablar de la felicidad y satisfacción de nuestros pacientes, apelar al sentimiento de satisfacción, información de nuestros pacientes a nivel patológico, psicológico, nutricional y físico. Clínica MediPlus, para mayor información comuníquese al 9636795222.

## **SISTEMA DE PRODUCCIÓN**

### **PROCESO DE PRODUCCIÓN**

Una vez definido el segmento de mercado, procedemos a conceder las visitas, así como agendar las citas a los pacientes. Cuando el paciente acude a la clínica para su consulta que fue agendada previamente, la secuencia de acciones es la siguiente:

- 1.-En la recepción se recibe al paciente, se corrobora su cita y se le invita a pasar al consultorio del médico en turno
- 2.-El médico en turno recibe al paciente, deja que el paciente se desenvuelva explicando su padecimiento y las complicaciones que más le han aquejado desde su diagnóstico
- 3.-El médico siguiendo el protocolo de atención, realiza una historia clínica detallada del paciente, misma en la que se incluyen su ficha de identificación, antecedentes heredofamiliares, antecedentes personales no patológicos, antecedentes personal patológicos, motivo de consulta, interrogatorio por aparatos o sistemas y la exploración física por aparatos o sistemas
- 4.-Luego de una amplia valoración del paciente, el médico se dispone a proporcionar un tratamiento más adecuado para el paciente, lo refiere al nutriólogo para una dieta con una ficha técnica con su diagnóstico al igual que con el fisioterapeuta para una guía de ejercicios.

### **Tratamiento Hipertensión**

## **I.- Farmacológico sin condiciones especiales**

### Ia.- Fármacos de primera línea

- Diuréticos tiazidicos (o clortalidona),
- Beta-bloqueadores
- IECA (Inhibidores de la Enzima Convertidora de Angiotensina)
- ARA-II (Antagonistas de los Receptores de Angiotensina II)
- Calcio-antagonista de acción prolongada

### Ib.- Fármacos de segunda línea

- Combinación de 2 o más fármacos de la primera línea.

### Ic.- En caso de requerir la combinación de 3 fármacos, se recomienda:

- Tiazidas,
- Más IECA o ARA II,
- Más calcio-antagonistas.

### Id.- No combinar IECA y ARA-II en un mismo régimen terapéutico, para el paciente con HAS.

## **2.- Farmacológico en condiciones especiales**

2a.- Inicio de los fármacos de primera línea con prescripción razonada a dosis bajas e incrementos graduales, dependiendo de la respuesta de la PA, a la máxima dosis tolerada por el paciente anciano; con vigilancia intencionada al fenómeno de hipotensión ortostática.

2b. Persistiendo el descontrol hipertensivo al fármaco de primera línea, después de alcanzar la dosis máxima tolerada se adiciona un segundo fármaco de otra clase (primera línea).

2c. Persistiendo el descontrol hipertensivo con el tratamiento de dos fármacos, se adiciona un tercer fármaco de otra clase de primera línea.

### **3. No farmacológico/Estilo de vida**

3a.- Llevar una dieta con menos sal saludable para el corazón (se detalla más ampliamente en el apartado de “dieta”).

3b. Realizar actividad física regular (se detalla más ampliamente en el apartado de “guía de ejercicios”).

3c.- Mantener un peso saludable o perder peso si se tiene sobrepeso u obesidad.

4b. Limitar la cantidad de alcohol.

### **Tratamiento Diabetes Tipo II**

1.- Iniciar tratamiento farmacológico con Metformina y cambios en el estilo de vida en pacientes con DM2 recién diagnosticada

2.- Mantener un nivel alto de actividad física para disminuir el riesgo de mortalidad.

3.- Apegarse a la dieta mediterránea.

4.- Iniciar terapia combinada con Metformina y otro antidiabético oral en pacientes adultos con DM tipo 2 recién diagnosticada y un nivel de HbA1c >8%.

5.- En pacientes con diagnóstico reciente de Diabetes Mellitus tipo 2 que no alcanzan su meta terapéutica o no logran mantenerla con Metformina como monoterapia, se recomienda como primer paso agregar un inhibidor DPP-4, por su mejor balance riesgo-beneficio.

6.- En pacientes con diabetes mellitus tipo 2 que no alcanzaron su meta terapéutica o no logran mantenerla con Metformina como monoterapia, se sugiere agregar una sulfonilurea con bajo riesgo de hipoglucemia (glimepirida, glicazida) cuando los inhibidores DPP-4 O SGLT2 no están disponibles o se encuentran contraindicados.

7.- Se sugiere añadir como tercer fármaco la insulina basal en aquellos pacientes adultos con DM tipo 2 que no han alcanzado las metas de control de HbA1c o la han perdido y no tienen obesidad.

8.- añadir como tercer fármaco un agonista del receptor GLP-I en aquellos pacientes con DM tipo 2 que no logran alcanzar la meta de HbA1c con terapia combinada (dos fármacos) o la perdieron y no son obesos.

9.- Se recomienda dar tratamiento con IECA o ARA II en pacientes adultos con DM tipo 2 cuando se detecte microalbuminuria persistente, aunque todavía no tengan hipertensión arterial.

## **Dieta**

Luego de la valoración proporcionada por el médico en turno, el paciente es dirigido al consultorio del nutriólogo, el cual le pide la ficha técnica que contiene su diagnóstico. La secuencia de acciones es la siguiente:

1.-El nutriólogo lee la ficha técnica del diagnóstico del paciente y se dispone a realizar su propia valoración que le será de ayuda para su plan de alimentación

2.-El nutriólogo obtiene sus datos de identificación, medirá su talla y le pide al paciente que se suba sin zapatos y con la menor ropa posible, así como también sin accesorios como reloj,

llaves, cinturón, etc. a la báscula digital donde se obtendrá el peso, metabolismo basal, porcentaje de grasa visceral, porcentaje de grasa corporal y músculo esquelético del paciente

3.-Complementara su valoración con la toma de medidas de la circunferencia abdominal, bicipital, tricipital, índice tobillo-muñeca y con un cuestionario de cada grupo alimenticio donde se obtendrán sus preferencias de alimentación

4.-Luego de un análisis con los datos recabados el nutriólogo se dispondrá a la realización de una dieta adecuada y basándose en su padecimiento para la cual se basaría también en las dietas estandarizadas para diabéticos y/o hipertensos:

5a.-En el caso de la dieta del paciente con **Diabetes Tipo II**: Las dietas deben ser personalizadas, ya que aquellas que ofrecen la misma restricción calórica, pero difieren en su contenido de proteínas, carbohidratos y grasas, son igualmente eficaces para adelgazar. Para pacientes que alcanzan los objetivos de pérdida de peso a corto plazo, se deben prescribir programas integrales a largo plazo para mantener el peso ( $\geq 1$  año).

Estos programas deben incluir, como mínimo, un contacto mensual, y alentar tanto el control constante del peso (una vez por semana o más) como otras estrategias de autocontrol: hacer un seguimiento del consumo de alimentos, contar los pasos, etc., y mantener una dieta hipocalórica y reemplazos totales de comidas para pacientes cuidadosamente seleccionados.

De manera general se recomienda:

- Seis comidas al día, de esta forma evitaremos picoteos, y ansiedad a la hora de las comidas principales
- Beba abundantes líquidos (6-8 vasos/día): agua, infusiones (té, tila, manzanilla, mentapoleo), café normal o descafeinado antes y después de las comidas

- No conviene consumir zumos ni bebidas azucaradas
- Reduzca la grasa de la dieta, con lácteos desnatados, carnes magras (lomos, pechugas), técnicas culinarias que utilicen pequeña cantidad de aceite en la elaboración de platos: cocción en agua o al vapor, asado (horno), plancha, microondas, etc. por lo tanto, se evitarán las frituras, guisos y platos precocinados,
- Modere el consumo de sal en la dieta, en la condimentación de las comidas puede utilizarse limón, laurel, mostaza, perejil, ajo, evitar el consumo de pastillas de caldo precocinadas.

5b.-En el caso de la dieta del paciente **Hipertenso**: La dieta DASH es un plan de alimentación para bajar la presión arterial. DASH, por sus siglas en inglés, significa Enfoques alimenticios para Detener la Hipertensión. El plan alimenticio DASH le ayuda a:

- Disminuir el sodio (sal) de su dieta. La dieta DASH estándar permite el consumo de hasta 2300 miligramos (mg) de sodio al día. Una dieta DASH baja en sodio requiere menos de 1500 mg de sodio al día.
- Siga una dieta saludable en general, rica en productos integrales, frutas y verduras, productos lácteos sin grasa o bajos en grasa, pescados y aves, frijoles, semillas y frutos secos.

Cómo funciona: El plan alimenticio DASH sugiere cierta cantidad de porciones diarias de varios grupos alimenticios basándose en su consumo de calorías. Las calorías recomendadas se basan en su sexo, edad y nivel de actividad. Si desea bajar de peso, tendrá que ingerir menos calorías al día, aumentar su nivel de actividad física o hacer ambas cosas.

**Consejos generales:**

- Con este plan, usted se concentra en comer frutas, verduras, grasas saludables, y productos lácteos bajos en grasa o sin grasa. Las frutas, las verduras y los productos lácteos en la dieta DASH tienen alto contenido de calcio, potasio y magnesio. Comer de 8 a 10 porciones de frutas y verduras y de 2 a 3 porciones de productos lácteos bajos en grasa o sin grasa todos los días para bajar su presión arterial.
- Evite los alimentos con alto contenido de sodio. Los alimentos precocidos que vienen en latas, cajas y bolsas por lo general tienen alto contenido de sodio, al igual que los alimentos que provienen de fiambres, como jamón, salami, ensalada de papas y encurtidos.
- Lea cuidadosamente las etiquetas de los alimentos. Los alimentos con más del 20% del Valor diario se consideran “altos en sodio”. Controle el tamaño de la porción. En esto se basan la información nutricional.
- Realice los cambios gradualmente. Por ejemplo, añada una porción de verduras al almuerzo y la cena. Añada una porción de fruta a las comidas o como bocadillo. Use la mitad de la cantidad usual de mantequilla o de aderezo de ensaladas

### **Guía de ejercicios**

Es importante saber si el paciente necesita realizar ejercicio y si este está en condiciones para que lo pueda realizar.

### **Ejercicios para Hipertensos**

Con la ayuda de un experto en el arte de ejercicios y fisioterapia podemos ver qué tipo de ejercicios pueden realizar estos pacientes.

Son efectivos aquellos ejercicios donde participan grandes grupos musculares y de carácter rítmico y aeróbico, como caminar, bailar, correr, nadar o bicicleta.

La intensidad con la que debe realizar el ejercicio, cada persona tiene una condición física así que el ejercicio no se puede generalizar para todos los pacientes teniendo en cuenta la gravedad, edad, patología, condición física entre otras.

Cuando se trate de una actividad física aeróbica, hay que controlar el pulso y la respiración.

Si se trata de ejercicio de pesas, ha de realizarse siempre con cargas moderadas trabajando con el 50-69% de capacidad de carga.

En cuanto a la duración, si se trata de una actividad aeróbica, en personas sedentarias sin ninguna experiencia deportiva, es recomendable que empiecen por caminar a buen paso, en sesiones cortas de unos 20 minutos, para ir aumentando progresivamente el tiempo hasta 60 minutos. La frecuencia recomendada es de 3-5 días a la semana.

En personas que no tienen ningún hábito de realizar ejercicio, es aconsejable comenzar con sesiones más cortas.

Si se trata de una actividad física de fuerza o anaeróbica, la duración dependerá del número de ejercicios, series y repeticiones.

A algunas personas hipertensas les resulta imposible conseguir reunir media hora seguida para pasear. En estos casos, lo recomendable es que distribuyan esos 30 minutos en dos períodos de 15 minutos o en tres de diez minutos cada uno al día, pues el efecto es igual de beneficioso que si se realiza de una sola vez.

La HTA es una enfermedad que no solo se alivia con medicamentos, si no con un cambio en el estilo de vida de cada paciente, realizar ejercicio ayuda mucho para que este bien el paciente.

De igual manera el área de fisioterapia puede ser de gran ayuda para que nuestro paciente tenga más oportunidad de realizar ejercicios sin temor a que se lastime, el cuidado es lo más importante. Nuestra clínica ofrece este servicio para que los pacientes vean un cambio significativo en su vida. Nos diferenciamos de otras clínicas que solo dan tratamiento sin preocuparse de sus pacientes.

### **Ejercicios para Diabéticos**

De igual manera debe hacer una valoración de cuanto ejercicio puede realizar nuestro paciente, si es apto para realizar ejercicios, mas importante cuanto ejercicio puede realizar y si no tiene mas gravantes.

Esta evaluación debería incluir tanto la valoración del estado cardiovascular, como la influencia de posibles complicaciones derivadas del progreso de la diabetes y que puedan verse afectadas por el ejercicio.

De este modo, por ejemplo, la presencia de pie diabético obligaría a evitar algunos ejercicios de impacto, o estados avanzados de retinopatía diabética limitarían los esfuerzos de alta intensidad.

Además, los años de sedentarismo seguramente han empeorado el estado de forma, con peor adaptación al ejercicio, especialmente de alta intensidad y larga duración, así como el aumento de la posibilidad de aparición de lesiones.

Las cargas de trabajo se deben aumentar, pero de forma adaptada a las características de cada uno. Es bueno marcar objetivos, pero se debe respetar un tiempo prudencial para conseguirlos.

En este caso, la respuesta es clara: el mejor ejercicio es aquel que se adapta mejor a los gustos, horarios y disponibilidad de cada persona, pues será aquel que se podrá mantener durante mucho más tiempo.

Más allá, es importante conocer el efecto que resulta de cada tipo de actividad. Así, los ejercicios aeróbicos de larga duración como nadar, correr o ir en bicicleta son los que suelen tener un mayor e importante efecto hipoglucemiante.

Ejercicio físico incrementa la sensibilidad a la insulina. Esto se notará al iniciar la práctica de entrenamientos de forma habitual con la necesidad de reducir ligeramente las dosis de insulina o de aumentar el aporte de hidratos de carbono antes, durante y/o después del ejercicio.

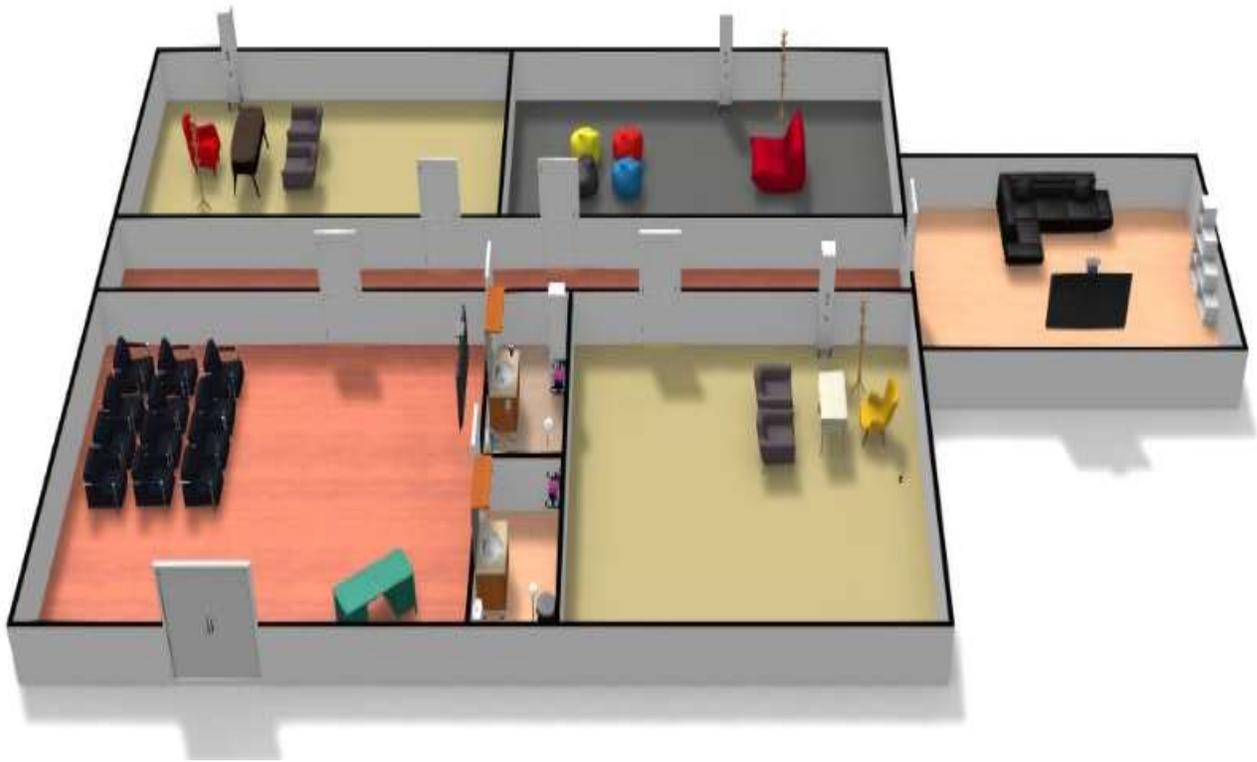
Uno de los fenómenos más habituales es la aparición de hipoglucemias después del ejercicio, las cuales pueden presentarse hasta 12-24 horas después de acabar la actividad.

## **INSTALACIONES**

### **Distribución de planta**

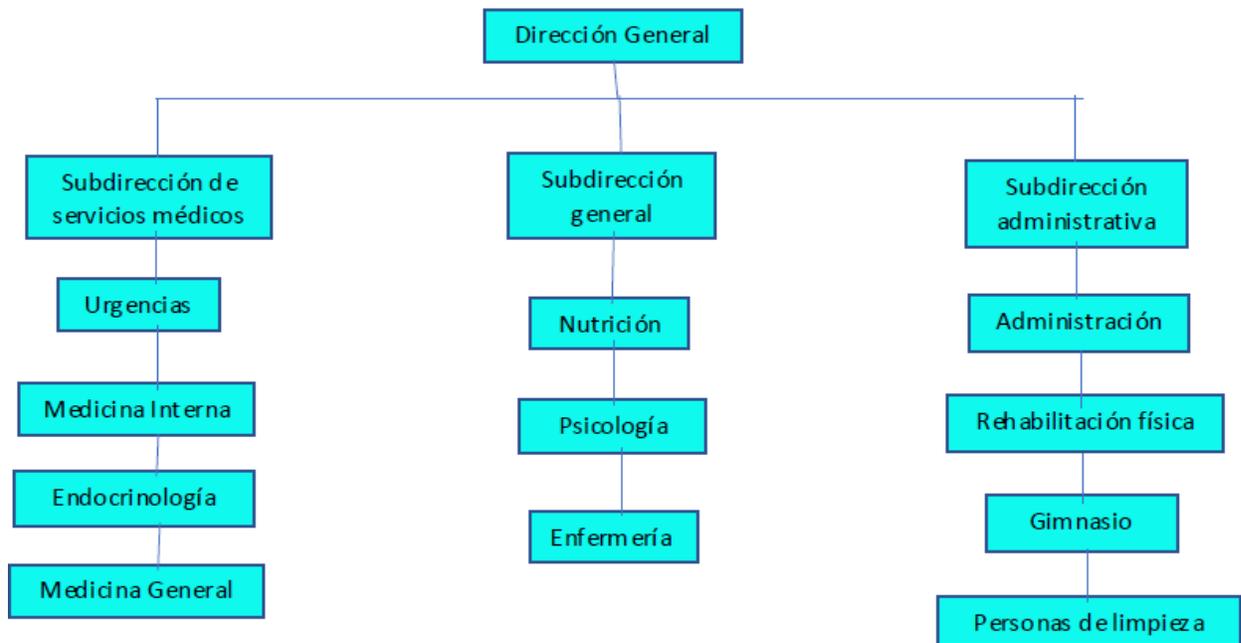


## Maqueta: "Clínica MediPlus"



## ORGANIZACIÓN

### ORGANIGRAMA



## DESCRIPCIÓN Y ANÁLISIS DE PUESTOS

Departamentos o áreas funcionales necesarias para la empresa

- Área operativa: Urgencias, Medicina general, Medicina interna, Nutrición, Psicología, Laboratorio, Central de enfermería.
- Área financiera: Contaduría, Auditoría.
- Área administrativa: Recepción, Recursos humanos, Trabajo social, Archivero, Farmacia.
- Área de marketing: Publicidad.

### **Niveles jerárquicos necesarios**

- Área operativa: Especialista, Subespecialista, Médico general, Enfermería, Técnico químico biólogo, Nutriólogo.
- Área financiera: Contador general, Auditor.
- Área administrativa: Administrador de empresas.
- Área de marketing: Publicista.

### **Perfil adecuado para cada puesto**

- Área operativa: Médico especialista (cardiólogo), Médico especialista (endocrinólogo), Médico general, Nutriólogo, Fisioterapeuta
- Área financiera: Contador, Licenciado en finanzas
- Área administrativa: Administrador de empresas, Recepcionista
- Área de marketing: Publicitario

### **Funciones, responsabilidades, actividades y obligaciones de cada puesto**

#### **Área operativa**

- **Funciones:** Valoración del paciente, diagnóstico mediante la amplia valoración realizada, tratamiento oportuno en base al diagnóstico
- **Responsabilidades:** Realizar una valoración completa de cada paciente, evaluación y seguimiento para considerar si está siendo beneficioso el tratamiento
- **Actividades:** Presentarse y describir la función que le corresponde a su paciente, elaborar una estrategia terapéutica en base al diagnóstico, reunirse con los demás profesionales de salud para ver el seguimiento del paciente
- **Obligaciones:** Asistir puntual a las citas de sus pacientes, no faltar a las citas, tener confidencialidad con la información de cada uno de sus pacientes y solo compartirla con los profesionales de salud con los que labora, mantenerse al tanto del progreso del paciente, explicar a los pacientes con los términos adecuados para que comprenda su estado de salud

### **Área administrativa**

- **Funciones:** ordenar cada uno de los documentos y agregarlos al expediente personal de cada paciente, recibir a los pacientes y dirigirlos a los consultorios, dar información a las personas que lleguen a la clínica
- **Responsabilidades:** agendar cada una de las citas, guardar y organizar cada uno de los documentos que le proporcionen los profesionales de salud, tratar de la manera más adecuada a cada paciente que llegue a la clínica
- **Actividades:** recibir y explicar a cada paciente a donde se dirigirá para su valoración con los diversos profesionales de salud, llamar a los pacientes por si se presenta algún cambio en su cita, llamar a los profesionales de salud para recordarle sus horas de cita, ofrecer medios de entretenimiento mientras espera la consulta el paciente

- **Obligaciones:** ser puntual a la llegada de la clínica, mantener un ambiente limpio y adecuado para recibir a los pacientes, si una persona llega por información proporcionarla lo más amplia posible con ayuda de folletos informativos u otros recursos

### **Área financiera**

- **Funciones:** Se encarga de llevar el control de los ingresos y gastos que se realizan en la clínica
- **Responsabilidades:** Tienen la responsabilidad de tener todo el dinero que ingresa a la clínica, de igual manera visualizar los materiales necesarios para la clínica y los pagos que se realizan a los trabajadores de la misma.
- **Actividades:** Recoger el dinero de las consultas y llevar un control sobre cada paciente, así como hablar con cada trabajador del hospital.
- **Obligaciones:** Hablar con amabilidad, tener las cuantas claras y precisas. Tener una buena comunicación con el personal médico.

### **Área de marketing**

- **Funciones:** Dar a conocer a la clínica, darle promoción y que esta sea más conocido para que tenga más pacientes.
- **Responsabilidades:** Esparcir el nombre de la clínica a lugares donde no se escucha o con personas que no tienen conocimiento de ella.
- **Actividades:** imprenta de lonas, folletos, promoción a la salud, promoción virtual por redes sociales, patrocinios.

- **Obligaciones:** Estar promocionando el hospital. No dar precios que no se hayan platicado anteriormente con el comité.

## **CONTABILIDAD Y FINANZAS**

### **LISTA DE MATERIALES E INSUMOS CON PRECIOS**

-Aguja Hipodermica Calibre No. 25 X 5/8 302357 B.D – Usa Caja Por 100 Esteriles Desechables	<b>MXN 123.67</b>
-18G X 38Mm Aguja Hipodérmicas Misawa por Mudra	<b>MXN 810.00</b>
-Aguja Hipodermica Calibre No. 20 X 1 302349 // 301971 B.D – Usa Venta: Caja X 100 Es Aguja	<b>MXN 129.56</b>
-Torundas de algodón Equate 1 pza	<b>MXN 20.00</b>
-Gasas - 4 x 4" - ULINE Mexico - 2 Cajas de 25 - S-19898	<b>MXN 336.82</b>
-Hansaplast Apositos Silicona 8 Unidades	<b>MXN 126.22</b>
-Medline mdt2168284 estériles desechables Toallas quirúrgico, estándar, color azul (Pack de 80)	<b>MXN 1,354.77</b>
-Equipo Para Venoclisis Damaco	<b>MXN 49.00</b>
-Punzocat Catéter Intravenoso Periférico Radiopaco, color Amarillo, 24 g x 20 mm, 50 Piezas	<b>MXN 550.00</b>
-Ultrasonido Sonomedic Marshall M9	<b>MXN 46, 999.00</b>
-Gel Para Ultrasonido Ultraphonic 4 Litros	<b>MXN 799.00</b>
-Guantes de latex con 100 piezas	<b>MXN 374.30</b>
-Aplicadores con Punta de Algodón - Uso en Consultorio, 6" - Puritan - Caja de 200 - S-21102	<b>MXN 357.28</b>
-Jeringa Desechable Caja Con 100 Piezas 0.5 mL Con Aguja 31 g X 8 Mm	<b>MXN 320.00</b>
-BD Ultra-Fine Jeringas de Insulina de 0.5 ML y Aguja Integrada de 31 Gauge X 8 MM Caja con 100 piezas	<b>MXN 533.00</b>
-BD UltraFine Jeringa Para Insulina 1mL 30Gx13mm Caja Con 3 bolsas de 10 piezas cada una	<b>MXN 112.50</b>
-Tanque de oxígeno con capacidad de 682lts	<b>MXN 4999.50</b>
-Uline Vendas - Paquete Surtido - 2 Cajas de 280 - S-21717	<b>MXN 918.72</b>
-Cubrebocas Termosellado de 3 capas. Acabado Premium (500 Piezas)	<b>MXN 4100.00</b>

-Gorro desechable. Paquete 100 piezas	<b>MXN 240.00</b>
-Medline mdt2168284 estériles desechables Toallas quirúrgico, estándar, color azul (Pack de 80)	<b>MXN 1354.77</b>
-Oxímetro SonoPulse Sonomedic	<b>MXN 1999.00</b>
-Medidor De Glucosa Onetouch Select Simpl	<b>MXN 350.00</b>
-Carro Rojo 4 Cajones	<b>MXN 3770.00</b>
-Mesa Pasteur Con Cajon Cromada	<b>MXN 1102.00</b>
-Torundero Acero Inoxidable	<b>MXN 121.80</b>
-Electrocardiógrafo SONOECG9600 Touch (6 CANALES)	<b>MXN 19,990.00</b>
-Vitrina Medica Clarence	<b>MXN 2,200.00</b>
-Juego de consultorio ClarensColors	<b>MXN 6,800.00</b>
-Electrodos Cuadrados Compex Performance	<b>MXN 209.00</b>
-Electroestimulador CareTec IV	<b>MXN 3,299.00</b>
-Rayos X Runyes Toshiba	<b>MXN 31,500.00</b>
-Tomógrafo Eagle Cone Beam	<b>MXN 1,469,000.00</b>
-Escritorio Medico	<b>MXN 2552.00</b>
-Cinta métrica	<b>MXN 10.00</b>
-Báscula Clínica Tools Depot 160kg	<b>MXN 3281</b>
-Computadora de Escritorio HP 24-F000T2LA 23.8" AMD A6-9225 4 GB RAM 1 TB Negra	<b>MXN 11, 899.00</b>
-Juego de 7 bolígrafos paralelos de caligrafía de 2 mm, 3 mm, 4 mm, 5 mm, 7 mm, 9 mm, 11 mm, para papelería de oficina	<b>MXN 653.28</b>
-Zowella Carpetas de plástico para archivar (4 unidades, 4 colores)	<b>MXN 395.00</b>
-Archivero Maxwell Blanco / 41 x 28 x 69 cm / Acero	<b>MXN 1199.00</b>
-3M Littmann Estetoscopio Classic III, Manguera Color Negro, Acabado Humo, 69 cm	<b>MXN 2482.09</b>
-kit Baumanometro Aneroide Medimetrics	<b>MXN 325.00</b>
-Martillo De Reflejos Tres Servicios	<b>MXN 107.67</b>
-Reloj Tradicional de Pared - 12" - ITC - H-1436	<b>MXN 510.00</b>
-Careta facial 10 PZAS	<b>MXN 100.00</b>
-Gel antibacterial neutro 4l 70% alcohol	<b>MXN 429.00</b>

-Banca de Espera Airport de 4 Plazas Techno	<b>MXN 5060.00</b>
-CHAIRMAN Silla para Oficina	<b>MXN 1249.00</b>
-Rubbermaid Bote de Basura para Oficina - 7 Galones, Negro	<b>MXN 689.04</b>
-Cama Hospitalaria Eléctrica de 5 Funciones	<b>MXN 25, 774.99</b>
-Diván Medico Chiase Longue	<b>MXN 2760.80</b>

## **MODELO DE NEGOCIO**

### **ELEMENTOS DEL MODELO DE NEGOCIOS SEGÚN OSTERWALDER Y PIGNER**

1.-Segmento del mercado: Dicho segmento es de mayor beneficio para pacientes Diabéticos o Hipertensos, con deficiencias en su tratamiento

2.-Propuesta de valor: El paciente prefiere esta clínica porque ofrece una atención más humanitaria y más integral que otras que sólo se basan en lo farmacológico para la atención de estas enfermedades.

3.-Canales de distribución: Por medio de la radio, a través de las redes sociales como Facebook, Instagram, mediante su búsqueda de la ubicación en Google Maps, por medio de anuncios espectaculares y otros.

4.-Relación con los consumidores: La relación médico-paciente, es muy importante en la clínica, ya que deseamos la mejoría del paciente y más que nada que el mismo note cambios, cambios entre nuestra clínica contra otras, el mismo se dará cuenta en lo importante que es el paciente para nosotros. Las pláticas Psicológicas, Nutricionales y Motivacionales son de gran importancia en el aspecto anímico del paciente.

5.-Flujo de efectivo: Estaríamos manejando varios paquetes dependiendo de la patología. Son enfermedades crónico degenerativa, lo cual su tratamiento es de por vida y por monitoreo

constante, utilizaremos paquetes en donde el paciente tenga posibilidad de ir pagando por mensualidades como un seguro de vida. Teniendo ganancias dependiendo del tipo de paciente, la venta de nuestros fármacos y la disposición de nuestros médicos, instalaciones, esperando tener muchos pacientes y que ellos nos prefieran ante otras clínicas más. Recibir ganancias no sin antes de igual manera no olvidar nuestro humanismo, profesionalidad y ética.

6.-Recursos clave: Creación de propuestas en el modelo de negocios, sería crecer como clínica he ir implementando más áreas, como urgencias, pediatría, entro otras. Así estaríamos implementando más áreas en la misma que a los pacientes les gustara teniendo referencias de nuestros tratos anteriores de nosotros. Ir subiendo cada vez más he innovándonos y ofreciendo algo más que otras clínicas, lo cual nos ara diferenciarnos de ellas.

7.-Actividades clave: Acciones importante que la empresa realizara, es el buen trato que se le da al paciente, mucho médico les falta el lado humanitario que se ha perdido el cual nos servirá como modelo para satisfacer a nuestros pacientes. La prevención primaria sería importante en cómo podemos prevenir a pacientes que están propensos a enfermedades crónicas. Prevención, Producción de nuevos pacientes que nos recomiendan como una excelente clínica de servicios y la solución de problemas que le daremos en tratamientos y tratos que se le dará al paciente para tenerlo complacido

8.-Socios clave: En nuestros socios claves nos gustaría realizar convenios con Psicología, Nutrición, Radiología, Químicos, a los cuales nos apoyaremos mutuamente en las recomendaciones, colegas médicos que necesiten nuestras áreas de igual manera, mantener nuestra relación y que ambos tener ganancias.

## **CONCLUSIONES**

Como pudimos observar en la elaboración de este trabajo estuvo compuesto de diferentes partes que hacen que se construya en un solo proyecto, que en nuestro caso fue la llamada Clínica MediPlus, que si bien justamente en estos momentos no se tienen las posibilidades económicas para materializarla a la realidad, ya se tienen sentadas las bases y componentes para el surgimiento de la misma en un futuro no muy lejano.

El haber realizado este proyecto nos ha dejado desde lo conceptual y los principios básicos en lo referente a la materia de Taller del emprendedor, siendo no solo lo teórico, sino que principalmente lo práctico, como también el desarrollo de habilidades que fueron puestas en practica mientras se iban reuniendo cada una de las partes de este proyecto.

En lo personal queremos agradecer a la Dra Myreille ya que gracias a ella hemos podido descubrir más allá de lo que respecta de nuestra carrera universitaria, ya que nos ha dado la visión en otros aspectos que muy bien podrían encajar en el uso y resolución de problemas que se nos presenten en un futuro en la vida laboral, debido a que la materia fue muy dinámica para su buen entendimiento y nos hacía reflexionar, generar ideas y ver sobre diversas situaciones para encontrar una resolución oportuna que resultase en beneficio para el proyecto.