

# **UNIVERSIDAD DEL SURESTE**

## **ESCUELA DE MEDICINA**

### **“TRABAJO FINAL”**

**Morales López Brian Martin**

**Cano Hernández Luis David**

**Taller del Emprendedor**

**Semestre: 7°**

**Grupo: “B”**

**Lic. Myreille Eréndira Rodríguez Alfonso**

**Comitán de Domínguez; Chiapas, a 22 de Octubre del 2020.**

## INTRODUCCION

La ortopedia es la técnica que busca corregir o evitar las deformidades del cuerpo humano mediante ejercicios corporales o diversos aparatos. Los aparatos ortopédicos son denominados órtesis u ortesis, y se diferencian de las prótesis (que buscan reemplazar de forma artificial alguna parte del cuerpo que, por algún motivo, falta).

Se conoce como técnico ortopédico al especialista que diseña, confecciona y toma las medidas necesarias para el desarrollo de órtesis y prótesis. La utilización de estos aparatos es diagnosticada por los médicos.

En el siglo X, surgió la implementación del yeso por impulso de médicos persas. La especialización de la ortopedia comenzó a desarrollarse en el siglo XVIII para corregir y prevenir las deformidades.

Para que un aparato ortopédico sea ideal debe reunir ciertas condiciones, siendo algunas de ellas: la comodidad, ser fácil de poner y quitar, no hacer daño (ceñir o cortar), ser liviano pero al mismo tiempo resistente, ser fácil de arreglar o adaptarse.

La Orto-Geriatría pretende brindar una atención integral del paciente adulto mayor fracturado o en riesgo de fracturarse para conservar su estado funcional previo a la fractura y disminuir la mortalidad secundaria a la misma.

Por paciente geriátrico se entiende aquel sujeto de edad avanzada con pluripatología y polifarmacia y que además presente cierto grado de dependencia para las actividades básicas de la vida diaria

Nombre de la empresa:

“ORVIGER”

Se eligió el nombre de ORVIGER, ya que este mismo representa las iniciales referentes a equipos ortopédicos que influyen en la vida geriátrica.

✚ Misión:

Proporcionar atención integral que cumplan con estándares de calidad y calidez con alto grado de satisfacción a los pacientes con problemas múltiples de salud con materiales y recursos innovadores. Nos preocupamos por el bienestar de las personas que necesitan algún accesorio ortopédico, es por eso que “ORVIGER” nace teniendo la finalidad de proporcionar calidad y atención, logrando transmitir en cada cliente una satisfacción de confort y aprovechamiento en un mismo equipo ortopédico como forma de éxito de la empresa.

✚ Visión:

Ser una empresa referente en equipos ortopédicos a nivel local que proporcione bienestar a nuestros integrantes, proveedores y sobre todo a pacientes geriátricos quienes son la razón de la innovación de este nuevo proyecto, ofreciendo siempre la mejor calidad y calidez y ser la mejor empresa en el rubro.

✚ Valores:

Calidez humana.

Efectividad.

Flexibilidad.

Compromiso.

Pasión.

#### Justificación:

Este proyecto fue diseñado con la finalidad de poder proporcionar a la población en general y en especial a personas geriátricas, ya que se ha notado un gran incremento del requerimiento y utilización de aparatos ortopédicos, por tal motivo nació la idea de poder fabricar un aparato ortopédico que cubra todas las posibles necesidades que requieren en esta etapa de la vida, brindando beneficios donde el usuario pueda usar una silla de ruedas, un bastón y una andadera en un mismo aparato que nuestra empresa se compromete a brindar.

#### Propuesta de valor:

Nuestro aparato ortopédico ofrece la utilización de un mismo equipo en diferentes usos, como son: un bastón, andadera y hasta una silla de ruedas, dando así una imagen de calidad e innovación en los productos ortopédicos.

Nuestra empresa cuenta con servicios de fabricación y venta de equipos ortopédicos.

#### Modelo de negocios:

- ✓ Segmento de mercado: Orviger está diseñada para brindar equipos ortopédicos a personas geriátricas y aquellas personas con problemas ortopédicos.
- ✓ Propuesta de valor: Nuestro aparato ortopédico ofrece la utilización de un mismo equipo en diferentes usos, como son: un bastón, andadera y hasta una silla de ruedas, dando así una imagen de calidad e innovación en los productos ortopédicos. Nuestra empresa cuenta con servicios de fabricación y venta de equipos ortopédicos.

- ✓ Canales: Nuestra empresa utiliza diferentes medios de comunicación para dar a conocer esta nueva innovación dentro de ellas: Teléfono, tiendas físicas y en línea y diferentes catálogos.
- ✓ Relaciones con clientes: Orviger inicio dando a conocer los productos a los centros geriátricos y de igual forma a la población en general.
- ✓ Fuente de ingresos: Es un modelo nuevo, nunca antes visto el cual tiene dos principales flujos de ingresos: el primordial sería el de vender nuestro aparatos ortopédicos modificables y otro secundario que sería el vender piezas o partes para complementar uno que ya tenga cada cliente.
- ✓ Recursos clave: La relación que se tiene con los clientes se gestiona a través de una página web el cual premia a cada cliente con material productivo y de igual forma la capacitación de armar y desarmar cada aparato.
- ✓ Actividades clave: La empresa fabricara los aparatos ortopédicos, brindando garantía en el uso de estos mismos, siendo así una solución si se llegara a presentar un problema, donde nuestros clientes podrán levantar alguna queja o sugerencia a través de nuestra página web o directamente a la tienda física.
- ✓ Asociaciones clave: Se pretender ver la forma de aliarnos con las empresas ya existentes y ver si de igual forma se le puede implementar o ajustarles a sus equipos las diferentes modificaciones con la finalidad de brindar múltiples utilidades a los clientes. Nuestra empresa cuenta con dos principales socios.
- ✓ Estructura de costos: Los costes principales que tendrá nuestra empresa será el de la fabricación de cada aparato, marketing, publicidad y logística.

Logotipo y eslogan:



“Orviger”, transformando y mejorando tu economía.

Tipo de empresa:

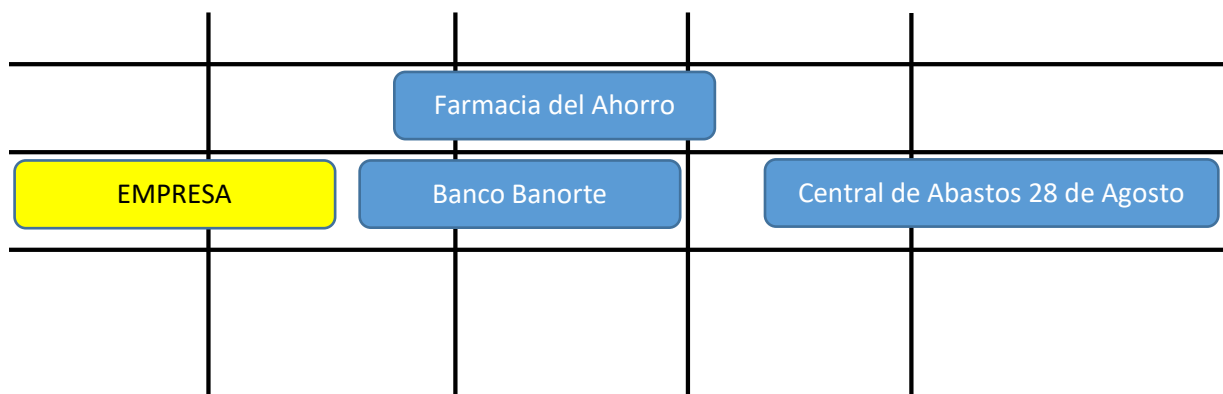
Industrial: Nuestra empresa esta categorizada en este rubro de tipo de empresas, ya que se pretende comprar cada una de las piezas a utilizar y esta misma transformarla en un producto beneficioso para la sociedad.

Tamaño de la empresa:

Microempresa → Ya que contara con 5 personas.

Ubicación: Comitán de Domínguez, Chiapas.

Frente a farmacias del ahorro y a un lado del banco Banorte que está en la central de abastos.



## Análisis FODA:

- Fortalezas:

Costo menor a otros aparatos ortopédicos.

Accesibilidad.

Diferentes formas de uso.

Portátil.

- Oportunidades:

Aparatos ortopédicos de material flexible y duradero.

Producidos en Comitán de Domínguez, Chiapas.

- Debilidades:

Poca experiencia en fabricación de los aparatos.

Recursos económicos limitados.

Herramientas para la elaboración del producto.

- Amenazas:

Competencia en el mercado.

Poco conocimiento de los equipos ortopédicos.

Marketing limitado.