

I

CORPORACION UNIFICADA NACIONAL CUN

OPCION DE GRADO

LUISA FERNANDA TORRES QUIROGA
ALEJANDRO TULANDE MOLANO
MICHELL TATIANA FAJARDO ROA
CAMILO ANDRES PERALTA CORTES

BOGOTA
2019

TABLA DE CONTENIDO

Introduccion	I
Justificacion	II
Descripción de idea de negocio.....	III
Componente innovador de la idea de negocio	IV
Modelo lean canvas	V
Descripcion detallada del cliente	VI
Validacion de la idea	VII
Herramientas de recoleccion	VIII
Analisis de resultado	X
Planeacion estrategica	XI
Identidad estrategica	XI
Futuro preferido	XI
Objetivos.....	XI
Valores	XII
Conclusiones	XIII
Bibliografia	XIII

III

INTRODUCCION

Cardiodiagnostico es un equipo de electrocardiograma con 12 derivaciones dotado de displaye y teclado que permite capturar y transmitir un trazado de electrocardiograma en formato analógico a un pc remoto a través de un acoplamiento acústico. Este también tiene la posibilidad de memorizar hasta 75 electrocardiogramas

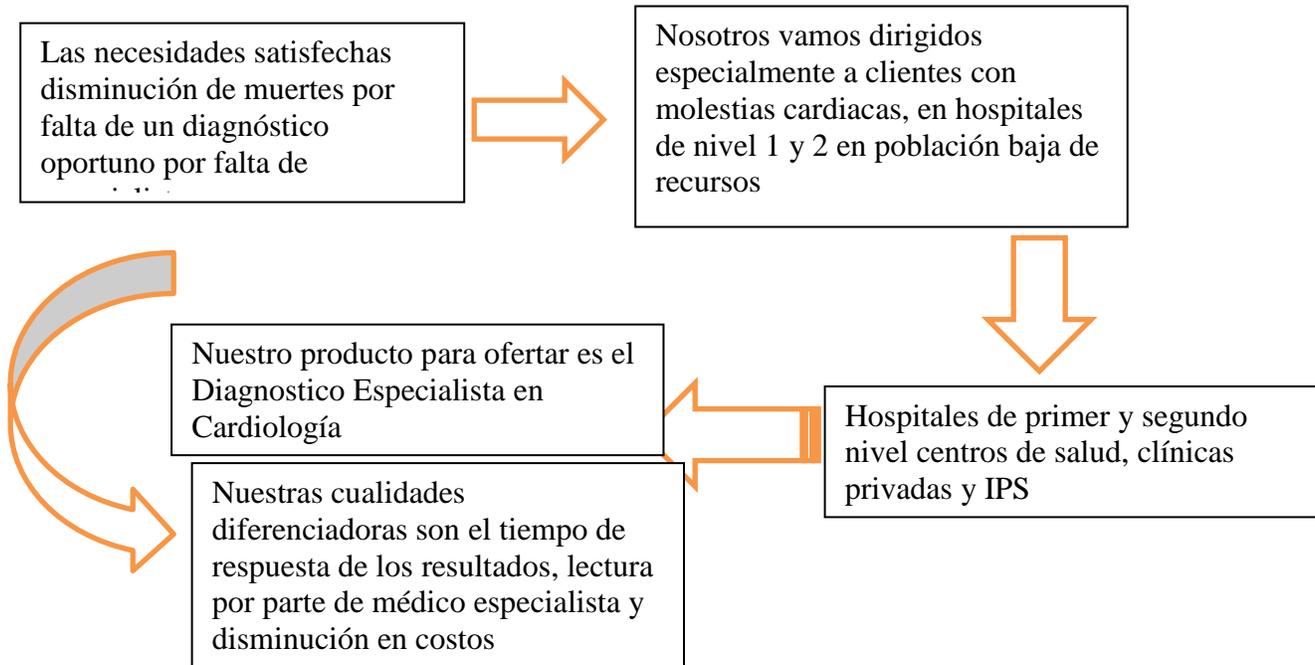
JUSTIFICACION

Cardiodiagnostico se pretende crear con el fin de ayudar a pacientes de zonas remotas y de difícil acceso donde no cuentan con médicos especialistas , actualmente en Colombia las muestras cardiovasculares son la principal causa , en muchos de los casos esto se da por la demora de un diagnostico por parte de un profesional , este es un equipo capaz de enviar una señal de electrocardiografía a un médico especialista para su interpretación logrando una respuesta en un tiempo menor de 10 minutos ,evitando traslados de pacientes a clínicas logrando reducir costos de transportes

DESCRIPCIÓN DE LA IDEA DE NEGOCIO

Fortalezas <ul style="list-style-type: none">• Inmediato.• Preciso.• Capacitado para todo el personal de servicio médico.• No tiene competencia a un invento innovador.	Debilidades <ul style="list-style-type: none">• Puede presentar problemas al ser el primer modelo de un sistema nuevo en el mercado.• Puede que su mantenimiento sea difícil por su diseño poco conocido.
Amenazas <ul style="list-style-type: none">• Lenta expansión del servicio para la mayoría zonas urbanas.• Puede presentar problemas de conexión con las clínicas debido a la débil señal de algunas zonas rurales.	Oportunidades <ul style="list-style-type: none">• Estar al alcance de los habitantes de las zonas rurales.• Ahorro de tiempo y dinero.• Disminuir los niveles de muerte en estas zonas.

IV



COMPONENTE INNOVADOR

Como componente innovador nuestro proyecto tiene como finalidad disminuir muertes por falta de un diagnóstico a nivel cardiovascular, disminuir costos en traslados innecesarios a otras clínicas para ser valorados por especialistas, cardiogóstico será un equipo capaz de realizar un estudio en lugares remotos como centros de salud ayudando a la población a acceder a un servicio a un precio cómodo.

DESCRIPCIÓN DETALLADA DEL CLIENTE

Variables geográficas

Zonas: Colombia, inicialmente.

Tamaño de la zona: 49,07 millones de habitantes en Colombia.

Densidad: Hospitales de primer nivel.

Variables demográficas

Edad: Entre 18 y 70 años, el electrocardiograma ha entrado a hacer uno de los exámenes más importantes en realizar en niños y grandes debido a que se ha aumentado el índice de enfermedades cardiacas

Sexo: Hombres y mujeres.

Tamaño de la familia: Sin restricción en el tamaño de la familia.

Estado civil: Todos (Soltero, Casado, Divorciado y Viudo).

Profesión: Todas las profesiones y no profesionales, estudiantes.

Nivel de estudios: Todos los niveles de estudio y analfabetismo.

Variables económicas

Nivel de Ingresos: no hay restricción

Variables pictográficas

Clase social: Bajo, medio y alto.

VII

Estilos de vida: Hombres y mujeres: niños, jóvenes, adultos y adultos de tercera edad.

Niños: A partir de los 6 meses de edad, hasta los 14 años

Jóvenes: A partir de 15 hasta 17 años

Adultos: Desde 18 hasta 59 años

Adultos mayores: A partir de los 60 años

Variables de comportamiento

Momento de uso: examen pronosticado

Beneficios: crear un dispositivo con el fin de diagnosticar con riesgos cardiovasculares

Identificar patologías cardiacas a tiempo

Frecuencia de uso: Alta, media.

VALIDACIÓN DE LA IDEA

Tomamos como ejemplo el problema sector salud en el cual hay muchas deficiencias en casos de personas con enfermedades cardiacas ya que en muchos hospitales son escasos en recursos para realizar un electrocardiograma al instante, obligando a veces al paciente a hacer largos traslados.

¿En verdad existe este problema? Nos dedicamos a indagar sobre varios hospitales y si, efectivamente existe este problema y más en pueblos pequeños que tienen que trasladar a sus pacientes a las ciudades.

Dimos como solución a este problema crear un servicio y producto en el cual el paciente no es necesario trasladarlo porque con el electrodiagnostico nos da los examines y envía a una plataforma el historial y el resultado para que un especialista los revisen y puedan dar solución inmediata

HERRAMIENTA DE RECOLECCIÓN

Objetivo general de la investigación

- A. Conocer qué porcentaje de la población tiene conocimiento de los riesgos cardiacos que se pueden poseer
- B. Advertir de lo peligroso que puede llegar hacer un problema cardíaco
- C. Percibir que tanto mejoraría el implemento de la tecnología a los análisis cardíacos

Objetivos específicos

- a. Conocer el perfil del entrevistado
- b. Conocer la incidencia de problemas cardiacos del entrevistado
- c. Determinar el conocimiento de los riesgos cardiacos que posee el entrevistado
- d. Establecer los problemas presentados en familiares
- e. Conocer la frecuencia con la que visita al médico
- f. Evaluar la percepción del producto
- g. Determinar qué tan viable es el producto

Metodología

Para alcanzar los objetivos del estudio se propone realizar una investigación cuantitativa y cualitativa, a través de una entrevista escrita por medio de un cuestionario estructurado para una muestra específica

Muestra

Se utilizará el muestreo aleatorio de una población pasando el cuestionario en sitios de gran afluencia de personas

Características de la muestra

Hombre y mujeres entre 18 a 60 años de edad que se encuentren en la ciudad capital de Colombia es decir Bogotá

Modelo de Encuesta

¿Qué edad tiene?

- Entre 18 y 25
- Entre 26 y 35
- Entre 36 y 45
- Entre 45 y 60

IX

¿En qué zona de la ciudad vive?

- Urbana
- Rural

¿Tiene algún pariente que sufra de problemas cardiacos?

- Si
- No

Menciones que parentesco tienen _____

¿con que frecuencia visita al doctor?

- Muy poca
- Poca
- Varias veces
- Bastante

¿Cree usted tener riesgos cardiacos?

- Si
- No
- Tal vez

¿piensa usted que dar un diagnóstico con rapidez disminuiría la probabilidad de fallecer?

- Si
- No
- Tal vez

¿Qué tanto considera que nuestro producto ayudaría a los hospitales en la actualidad?

- Muy poco
- Poco
- Bastante

¿Ha sentido alteración en su estado mental?

- Si
- No

¿Su respiración es alterada con facilidad sin necesidad de hacer actividad física?

- Si
- No

¿Ha sufrido de convulsiones?

- Si

X

- No

¿la última vez que midieron su presión arterial de encontraba?

- Muy alta
- Alta
- Muy baja
- Baja
- No recuerdo

¿Qué tan seguido tiene los siguientes síntomas: sudoración, temblores y alucinaciones?

- No he tenido esos síntomas
- No tan seguido
- Seguido

¿Considera que la tecnología ayudaría a disminuir el desconocimiento de problemas cardiacos?

- Si
- No

ANÁLISIS DE RESULTADOS

El tamaño de la muestra fue de 50 encuestados, los cuales 36 fueron mujeres y 14 hombres.

Entre la población encuestada se encontró que el 87% tenía entre 18 a 25 años, seguido de un 13% en el rango de 26 a 35 años

La mayor parte de los encuestados tiene parientes con afectaciones cardiacas

En términos de salud se vio reflejado en las encuestas que la mayor parte de la muestra no visita al doctor ni tiene en cuenta las alteraciones al respirar o sudoración, temblores y alucinaciones que esto genera

Finalmente se preguntó a los encuestados que tan viable podría llegar hacer nuestro servicio, se encontró con un 79% de viabilidad

PLANEACIÓN ESTRATÉGICA

Identidad Estratégica

Enfocada en ahorrar tiempo y dinero en las consultas cardiológicas, y facilitarle la obtención de resultados inmediatos a los pacientes.

Futuro Preferido

Todas las clínicas cuenten con el uso de nuestro equipo de electrocardiograma y que los médicos y enfermera que presten el servicio de medicina general estén capacitados para usarlos.

Objetivos

Innovación: Ofrecer un producto que labore de tal manera que los pacientes no tengan que sufrir de traslados innecesarios en casos de extrema emergencia, ofreciéndoles resultados inmediatos.

Valores

- Calidad: El servicio que prestamos promete que dar resultados rápidos y eficientes de la mano de profesionales capacitados para usar nuestro equipo
- Compromiso: Estamos siempre de la mano de nuestros pacientes con la promesa de garantizar su bienestar y comodidad

beneficios

- Crear un dispositivo con el fin de diagnosticar pacientes con riesgos cardiovasculares en el menor tiempo posible
- Identificar patologías cardiacas a tiempo
- Disminuir traslados innecesarios a clínicas
- Innovar una nueva herramienta de trabajo en el sector salud para el bienestar de los pacientes

mercado

XII

DEMOGRAFICAS	Para la comercialización del equipo se tiene en cuenta que al ser un equipo de fácil desplazamiento puede llegar a grandes poblaciones al igual que a zonas aledañas donde la salud es de difícil alcance lo que hace un producto innovador
GEOGRAFIA	ANTIOQUIA , AMAZONAS , VICHADA , CHOCO , ATLATICO
CULTURALES	El electro impacta en la cultura media ya que no cuentan con los recursos para una cita de manera presencial con un medico especialista o hospitales de nivel 2 o temas de transportes

PROCEDIMIENTO PARA EL ELECTROCARDIOGRAFO

1. Favorecer el adecuado uso de los equipos de telemedicina con el fin de lograr una transmisión efectiva de datos y exámenes.

2. ALCANCE. Este procedimiento se aplica para favorecer el adecuado uso del dispositivo médico de acuerdo al procedimiento establecido por la compañía proporcionando un excelente servicio a los clientes y se minimicen los posibles riesgos para estos.

3. DEFINICIONES.

OPERADOR CENTROTELEMEDICO: Funcionario capacitado en el adecuado manejo de plataformas de telemedicina para el recepcionamiento correcto de los eventos en un servicio de 24 /7

CLIENTE: Se trata de la persona que recibe los productos o servicios resultantes de un proceso, en el intento de satisfacer sus necesidades y de cuya aceptación depende el sobre-vivencia de quien los provee

CONCLUSIONES

En conclusión, presentamos un dispositivo innovador totalmente digital y por lo tanto eficaz, con la capacidad de dar un resultado preciso y casi inmediato a pacientes con inquietudes referentes a los problemas o malestares cardiacos. Nuestro mayor enfoque son aquellas personas que habitan en zonas muy remotas las cuales se encuentran aisladas de las clínicas que cuentan con los recursos necesarios para atenderlo ante dichas inquietudes, de igual manera a aquellas personas que también se les dificulta obtener el tratamiento y la atención de un especialista en busca de un diagnóstico completo para señalarles o descartar cualquier riesgo cardiaco, de esta manera se les facilita a los pacientes tiempo, dinero y transporte que obligaría a cualquier otro a tener que someterse a traslados innecesarios y costosos.

BIBLIOGRAFÍA

<http://www.dane.gov.co/>

<https://cuidateplus.marca.com/enfermedades/enfermedades-vasculares-y-del-corazon/factores-de-riesgo-cardiovascular/2016/03/13/que-electrocardiograma-sirve-110116.html>

<https://www.medicina21.com/especialidades/ver2/1161>

<https://es.thefreedictionary.com/cardiograma>

<https://www.eltiempo.com/archivo/documento/MAM-627858>

<https://encolombia.com/salud/dir-salud/clinicas/clinicasenbogota/>

https://caracol.com.co/radio/2014/11/13/bogota/1415889000_506673.html

<https://www.mayoclinic.org/es-es/diseases-conditions/heart-disease/symptoms-causes/syc-20353118>

<https://fundaciondelcorazon.com/informacion-para-pacientes/enfermedades-cardiovasculares.html>

<https://seguros.elcorteingles.es/blog/vida-saludable/las-5-enfermedades-cardiacas-mas-comunes>

<https://www.infosalus.com/enfermedades/cardiologia/>