

Análisis de Caso

Imágenes MDQ

Alumno:

Ignacio Noli

Fabian Giménez

7 de Diciembre de 2021

1. Acerca de la empresa

La empresa escogida para el desarrollo del siguiente trabajo es Imágenes MDQ. La misma es un centro de diagnóstico por imágenes dedicado, desde la década del 60, al cuidado de pacientes que requieren de un diagnóstico a través de la radiología como rama de la medicina en cualquiera de sus formatos.

Sus sedes se encuentran en Clínica y Maternidad Colón, en Clínica Pueyrredón, Cooperativa Carlos tejedor, Sanatorio Belgrano y una sede exclusiva para el cuidado de la mujer llamada Imágenes Fem.

El grupo empresario se encuentra conformado por 15 razones sociales, las cuales corresponden a cada uno de los servicios brindados.

- Imán MDQ SA (Resonancia magnética en Clínica y Maternidad Colón)
- Cediag SA (Tomografía, mamografía y densitometría osea en Clínica y Maternidad Colón)
- Ecocolon SRL (Ecografía general en Clínica y Maternidad Colón)
- MDQ Nuclearmed (Ecocardiografía en Clínica y Maternidad Colón)
- Hemodinamia Colon SA (Hemodinamia en Clínica y Maternidad Colón)
- Colon Medicina Nuclear SA (Medicina nuclear en Clínica y Maternidad Colón)
- Milicchio, Quiros, Santos, Garcia SH (Radiología digital en Clínica y Maternidad Colón)
- Imán Puey SA (Resonancia magnética en Clínica Pueyrredón)
- TacPuey SRL (Tomografía en Clínica Pueyrredón)
- Ecopuey SA (Ecografía en Clínica Pueyrredón)
- Rayos Puey SA (Radiología digital en Clínica Pueyrredón).
- Imagenes FEM MDQ SA (Mamografía, ecografía y densitometría en el Instituto Ginecología Mar del Plata)

- ICOP SA (Radiología digital, ecografía y mamografía en cooperativa Carlos Tejedor)
- IBEL SA (Tomografía, ecografía y mamografía en Clínica Belgrano)
- IPET SA (Pet CT en Instituto Ginecología Mar del Plata)

El modelo de gestión es el mismo para cada una de las sedes, utilizando recursos de gestión compartida para el grupo empresarial, pero a su vez recursos puntuales para la operatoria de cada una de las sedes y razones sociales.

La firma tiene como premisa no perder terreno en cuanto a la innovación en equipamiento, permitiendo así ser competitivo en un mercado que se transforma a pasos agigantados. Invierte también en capacitación contando con una Residencia de formación de médicos en Diagnóstico por Imágenes desde el año 2011 generando así además el propio recurso para satisfacer la demanda continua.

La medicina y el avance tecnológico van de la mano por lo que Imagenes MDQ considera que para sostenerse en el mercado marplatense como una opción de vanguardia deberá realizar muchos esfuerzos para no quedarse atrás. Por ende, esto deja en evidencia que el producto y servicio no está orientado a lo que quieren los clientes de este producto porque el mismo, es una necesidad de seguridad para los clientes-pacientes, lo que quiere decir, que los mismos se los realizarán para asegurarse de que están saludables o para una toma de conducta específica en el área de la salud.

2. Definición del problema

En función a las características de la empresa y del mercado, se define la siguiente problemática a resolver

Distribución de los pacientes/clientes de la empresa en función a especialidad y obra social a fin de poder definir la futura compra de equipamiento médico

3. Resultados obtenidos

En función a las siguientes visualizaciones podemos determinar la preponderancia de los estudios de RX seguidos por los de tomografía, mucho de esto determinado por el paso de la pandemia (la tac de torax es el estudio por excelencia para el seguimiento de casos de covid-19)

Los estudios de resonancia magnética tienen una participación notable, pero superado ampliamente por las especialidades de RX, tomografía y ecografía

También se puede ver que los estudios de tomografía poseen valores mayores a los de RX, lo cuál es dato clave a las energías en cuenta para el cálculo del retorno de la inversión.

Por otro lado, también podemos analizar la preponderancia de los estudios ambulatorios sobre los estudios de guardia e internados.

4.Conclusiones

En función a esto podemos concluir que la compra de un equipo de tomografía es el adecuado para la futura compra de un equipo médico.