



**MAESTRIA EN ADMINISTRACION  
EN SISTEMAS DE SALUD**

**FORMULACION Y EVALUACION DE PROYECTOS**

**UNIDAD II: LOS SERVICIOS DE SALUD QUE OFRECE EL PROYECTO DEMANDA**

**UNIDAD III: ANTECEDENTES Y CARACTERISTICAS DE LA OFERTA,  
CARACTERISTICAS DE LA RELACION DEMANDA-OFFERTA Y FACTORES.**

**LICENCIADA EN ENFERMERIA  
SONIA ROBLERO DIAZ**

LOS SERVICIOS DE SALUD QUE OFRECE EL PROYECTO DEMANDA

DEFINICION DEL SERVICIO

En el ámbito económico es

La acción y conjunto de actividades.

Que están destinadas a satisfacer a los clientes.

Operan brindando

Productos inmaterial y personalizado.

CARACTERISTICAS

Se caracteriza por

Intangibles

Indivisibles

Heterogéneas

SERVICIOS COMPLEMENTARIOS Y SUSTITUTOS.

Sustitutivos perfectos: Puede usarse exactamente de la misma forma y con los mismos resultados que el bien pre-existente.

Sustitutivos imperfectos: Cuando dos bienes pueden utilizarse para el mismo fin, pero sin los mismos resultados.

VIABILIDAD DEL SERVICIO EN EL MERCADO.

Aunque la viabilidad de un producto puede centrarse a veces en el aspecto económico hay muchos más que influyen.

CONSUMIDORES

Es una persona u organización que consume bienes o servicios, que los productores o proveedores ponen a su disposición en el mercado y que sirven para satisfacer algún tipo de necesidad.

## ACCESIBILIDAD

Permite que cualquier persona pueda disponer y utilizar las edificaciones, servicios o productos en igualdad de condiciones que los demás.

La accesibilidad proporciona flexibilidad al acomodarse a las necesidades de cada usuario y está dirigida a que el sistema esté elaborado al más amplio número de usuarios

## DETERMINANTES

Enfrentan varios factores determinantes

**EL PRODUCTO:** Un producto es todo bien o servicio que permite satisfacer los deseos y las necesidades de las personas que lo compran.

**LÍNEA DE PRODUCTOS.** Hace referencia al grupo de productos que se relacionan entre sí, porque son vendidos al mismo grupo de clientes.

**SERVICIO DEL PRODUCTO.** Son aquellas actividades adicionales, que el empresario le puede brindar al cliente.

## PRONOSTICOS

Un pronóstico no es la verdad absoluta. Usualmente difiere de la realidad debido a la variabilidad propia de la demanda.

Tipos de pronóstico

- Cualitativo
- Series de tiempo
- Simulación

ANTECEDENTES Y CARACTERISTICAS DE LA OFERTA,  
CARACTERIZACION DE LA RELACION DEMANDA-OFERTA Y  
FACTORES.

OFERENTES

Es un agente que ofrece un servicio.

Maximizan

Las ganancias

El precio será establecido

Donde los agentes se ponen de acuerdo.

Existe una estrecha vinculación.

Entre la oferta y la demanda.

UBICACION

SE debe analizar la zona de la población.

Para una conveniencia y una zona de comercio.

Presencia de la competencia.

En principio interesa que no haya ningún competidor en el área.

Para la suma de competidores beneficia a todos ya que así se conforma un polo de atracción para clientes de toda la ciudad.

CAPACIDAD

Se refiere al uso de datos en una empresa para facilitar la toma de decisiones.

Abarca la comprensión del funcionamiento actual de la empresa, bien como la anticipación de acontecimientos futuros.

Así como Las herramientas de inteligencia.

Se denomina capacidad empresarial, inteligencia empresarial, inteligencia de negocios.

Una información y un conocimiento, en esto se centra la inteligencia empresarial.

Al conjunto de estrategias y herramientas enfocadas a la administración y creación de conocimiento.

## TENDENCIAS

```
graph TD; A[TENDENCIAS] --> B[En el que se mueven los precios de los activos analizados.]; B --> C[Que Se produce como consecuencia de los desequilibrios entre oferta y demanda.]; C --> D[Cuando la demanda supera a la oferta, los precios tienden a subir y se habla de tendencia alcista.]; D --> E[Por el contrario, si hay más oferta que demanda la tendencia es bajista.];
```

En el que se mueven los precios de los activos analizados.

Que Se produce como consecuencia de los desequilibrios entre oferta y demanda.

Cuando la demanda supera a la oferta, los precios tienden a subir y se habla de tendencia alcista.

Por el contrario, si hay más oferta que demanda la tendencia es bajista.