

# UNIVERSIDAD DEL SURESTE

PRESENTA: YEYMI ELIZABETH RODRIGUEZ HERNANDEZ |

MAESTRIA EN ADMINISTRACIÓN DE LOS SERVICIOS DE SALUD

MATERIA: FORMULACIÓN Y EVALUACIÓN DE PROYECTOS UNI: 2 Y 3

DOCENTE: MAESTRO ANDRES ALEJANDRO REYES MOLINA

## LOS SERVICIOS DE SALUD QUE OFRECE EL PROYECTO DEMANDA

### 2.1. DEFINICIÓN DEL SERVICIO

ES LA ACCIÓN O CONJUNTO DE ACTIVIDADES DESTINADAS A SATISFACER UNA DETERMINADA NECESIDAD DE LOS CLIENTES, BRINDANDO UN PRODUCTO INMATERIAL Y PERSONALIZADO.

### 2.2. CARACTERÍSTICAS

Intangibles: no se pueden ver ni tocar, indivisibles: reunidas en el mismo sitio, heterogéneas: diversas y variadas y no conservables: no almacenan los servicios.

### 2.3. SERVICIOS COMPLEMENTARIOS Y SUSTITUTOS

Se utiliza en reemplazo de otro. Esto significa que los bienes sustitutos compiten entre sí en los mercados.

### 2.4. VIABILIDAD DEL SERVICIO EN EL MERCADO

Ayuda a determinar el espacio de un producto o servicio en el mercado, analizando los diferentes factores como los clientes actuales, tipo de potenciales, y la competencia en el mercado para determinar el éxito de cualquier producto o servicio.

### 2.5. CONSUMIDORES

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.

### 2.6. ACCESIBILIDAD

Es la característica que permite que los entornos, los productos, y los servicios sean utilizados sin problemas por todas las personas, para conseguir los objetivos para los que están

### 2.7 DETERMINANTES

Recurso humano, el tipo de producto, localidad, el precio, etc. (factores internos); pero otros no los puede controlar, como son los aspectos sociales, legales, competitivos, etc. (factores externos).

### 2.8. PRONOSTICOS

Es el proceso de estimación en situaciones de incertidumbre. se refiere a la estimación de series temporales o datos instantáneos

## ANTECEDENTES Y CARACTERÍSTICAS DE LA OFERTA, CARACTERIZACIÓN DE LA RELACIÓN DEMANDA-OFFERTA Y FACTORES

### 3.1 OFERENTES

PERSONA O EMPRESA QUE BRINDA UN PRODUCTO O SERVICIO, CON EL OBJETIVO DE OBTENER GANANCIAS Y AL MISMO TIEMPO SATISFACER LAS PROPIAS NECESIDADES DEL USUARIO

### 3.2 UBICACIÓN

- PROXIMIDAD, ATRACTIVO Y FACILIDAD PARA LOS CLIENTES.
- PRESENCIA DE LA COMPETENCIA.
- PROXIMIDAD A LOS PROVEEDORES

### 3.3 CAPACIDAD

CONJUNTO DE ESTRATEGIAS Y HERRAMIENTAS ENFOCADAS A LA ADMINISTRACIÓN Y CREACIÓN DE CONOCIMIENTO MEDIANTE EL ANÁLISIS DE DATOS EXISTENTES EN UNA ORGANIZACIÓN O EMPRESA

### 3.4 TENDENCIAS

- LA ALCISTA ES DE CONSECUCIÓN CONTINUA
- LA TENDENCIA BAJISTA ES UNA CONSECUCIÓN DE PICOS Y VALLES PERO DE MANERA BAJA.