UDS
UNIVERSIDAD DEL SURESTE

MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN EN SISTEMAS DE SALUD

Mapa conceptual unidad 2

FORMULACIÓN Y EVALUACIÓN DE PROYECTOS

DANIELA SOFIA ESPINOZA GONZALEZ

01-Agosto-2020

LOS SERVICIOS DE SALUD QUE OFRECE EL PROYECTO DEMANDA

DEFINICIÓN DEL SERVICIO

acción o conjunto de actividades destinadas a satisfacer una determinada necesidad de los clientes, brindando un producto inmaterial y personalizado

Tipos servicios

- heterogéneo
- intangibles

Diferencia entre un bien y servicio

bien puede ser tangible o intangible

servicio únicamente puede ser intangible

puede ser de carácter público o privado,

CARACTERÍSTICAS

- Intangibles
  - No se pueden conservar:
- Indivisibles:
  - Heterogéneos

SERVICIOS COMPLEMENTARIOS Y SUSTITUTOS

aquel que se utiliza junto con otro

servicio sustituto

Se utiliza en reemplazo de otro.

los bienes sustitutos compiten entre sí en los mercados

Estos pueden ser

- Sustitutivos perfectos
- Sustitutivos imperfectos

Ejemplos de bienes sustitutivos

- Margarina
  - Diferentes tipos de carne
- Combustibles fósiles:
  - Bebidas cola

Ejemplos de bienes complementarios

- Coches y combustibles:
- Reproducción de música.

VIABILIDAD DEL SERVICIO EN EL MERCADO

Puede centrarse a veces en el aspecto económico

preguntas para analizarlo

- Qué necesidad cubre nuestro producto?
  - Cómo se adaptaría nuestro producto en el tiempo
  - Qué competidores potenciales tenemos
  - Cuál es nuestro grado de adaptación al cambio?
- Qué segmento se siente atraído por
  - ¿Existen productos que pueden ser sustitutivos de nuestro producto?
  - Con qué presupuesto de marketing contamos

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.

- El consumidor es la etapa última del proceso productivo
- busca obtener una determinada satisfacción por medio de transacciones
- Factores que afectan al consumidor
  - Las preferencias o gustos:
  - El nivel de renta:

ACCESIBILIDA

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

tiene vocación Universal y es resultado de un "diseño para todos

se refiere a que es de fácil acceso por cualquier persona.

DETERMINANTES

El productor enfrenta varios factores determinantes en el mercado.

- EL PRODUCTO
  - LÍNEA DE PRODUCTOS
  - LA MARCA.
  - EL EMPAQUE
  - CALIDAD.
- LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN
  - PRODUCTOR ----- CONSUMIDOR
  - PRODUCTOR MINORISTA CONSUMIDOR FINAL
  - CICLO DE VIDA DEL PRODUCTO
  - publicidad

PRONÓSTICOS

objetivo del pronóstico está en ser capaz de reducir la incertidumbre acerca de lo que pueda acontecer en el futuro

Tipos de Pronóstico

- Cualitativos:
  - tienden a maximizar la ganancia, buscando imponer el precio más alto que sea posible.
  - implica hacer una proposición de transacción a la sociedad,
- Series de tiempo:
  - Simulación:
    - Cada tipo de pronóstico debe ajustarse al tipo de datos o serie de tiempo que desea

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

Oferentes

agente que ofrece un bien o servicio en un mercado

Existe una estrecha vinculación entre la oferta y la demanda,

- Ley de Say
  - mientras exista más producción de bienes, habrá más demanda de los mismos
  - la demanda la que determina a la oferta porque solo es razonable

Ubicación

Proximidad, atractivo y facilidad

Presencia de la competencia.

Proximidad a los proveedores.

Comunicaciones

Características del espacio

Tendencias

Es el sentido en el que se mueven los precios de los activos analizados.

Se produce como consecuencia de los desequilibrios entre oferta y demanda

si hay más oferta que demanda la tendencia es bajista

Capacidad

uso de datos en una empresa para facilitar la toma de decisiones

capacidad empresarial, inteligencia empresarial, inteligencia de negocios o BI

BIBLIOGRAFÍA

ANTOLOGÍA, FORMULACIÓN Y EVALUACIÓN DE PROYECTOS,2020