

Conferencia Interamericana de Seguridad Social



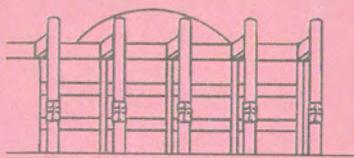
**Centro Interamericano de
Estudios de Seguridad Social**

Este documento forma parte de la producción editorial del Centro Interamericano de Estudios de Seguridad Social (CIESS), órgano de docencia, capacitación e investigación de la Conferencia Interamericana de Seguridad Social (CISS)

Se permite su reproducción total o parcial, en copia digital o impresa; siempre y cuando se cite la fuente y se reconozca la autoría.

Introducción a la economía de los servicios de salud

guía didáctica



CIES

CENTRO INTERAMERICANO DE
ESTUDIOS DE SEGURIDAD SOCIAL

Curso a
Distancia

*Introducción a la Economía
de los Servicios de Salud
Curso a Distancia*

Guía didáctica

*Centro Interamericano de Estudios de Seguridad Social
Órgano de docencia, capacitación e investigación de la
Conferencia Interamericana de Seguridad Social*

Ciudad de México, septiembre de 2006.

Apreciable participante:

La formación continua es un medio valioso para que funcionarios e instituciones persistan en cumplir los principios que inspiran a la seguridad social. Es por ello que nos es muy grato darle la bienvenida al *Curso a Distancia Introducción a la Economía de los Servicios de Salud*.

Especialmente en la modalidad bajo la cual se desarrolla este curso, la iniciativa y constancia del participante devienen tan fundamentales como los servicios de la institución educativa. En este sentido, que usted haya elegido esta actividad para continuar su formación profesional representa para el CIESS un compromiso que nos motiva a corresponder con la mayor dedicación. Para ello, la coordinación del curso y sus tutores estarán en comunicación con usted para acompañarlo a lo largo de esta actividad y apoyarlo en el cumplimiento de los objetivos de aprendizaje que nos hemos propuesto.

Le invitamos, asimismo, a intervenir activamente en los foros del curso y a intercambiar experiencias y puntos de vista con otros compañeros. Durante los 43 años de vida académica del CIESS hemos constatado que precisamente este tipo de intercambio constituye un aporte muy significativo para el análisis de problemáticas, muchas veces comunes a diversos sistemas, y en la construcción de conocimientos y estrategias que permitan a las instituciones de seguridad social ofrecer servicios más eficaces y de utilidad para las sociedades a las que se deben.

Esperando que su experiencia en este curso le resulte provechosa, reciba mis saludos atentos.

Ciudad de México, septiembre de 2006.



Dr. Luis José Martínez Villalba
Director del CIESS

Índice

	Página
¿EN QUÉ CONSISTE Y CÓMO DEBO USAR MI MATERIAL DIDÁCTICO?	7
<hr/>	
PLANTEAMIENTO DEL CURSO A DISTANCIA: GERENCIA Y ECONOMÍA DE LOS SERVICIOS DE SALUD	9
<hr/>	
Introducción	9
Propósito	9
Objetivo general	9
Objetivos particulares	10
Perfil de egreso	10
Módulo I. Reforma sectorial y economía de la salud	11
Módulo II. Introducción a la economía de la salud	14
Módulo III. El proceso administrativo en los servicios de salud	17
<hr/>	
METODOLOGÍA	19
<hr/>	
¿Cómo puedo consultar a los tutores del CIESS?	19
¿Qué se espera de mí como participante de un curso a distancia?	20
¿Qué actividades debo realizar y cómo se evaluará mi desempeño?	22
<hr/>	
EQUIPO DOCENTE	23
<hr/>	
GLOSARIO	25
<hr/>	

¿En qué consiste y cómo debo usar mi material didáctico?

El material didáctico está conformado por *una guía didáctica y el material de estudio* de cada uno de los módulos del Curso.

Guía didáctica

La Guía Didáctica tiene el propósito de ofrecer a usted una orientación general sobre los procedimientos para realizar el Curso y recomendaciones para aprovecharlo mejor.

Es importante que lea toda la guía didáctica antes de pasar al material de estudio y que incluso la revise antes de iniciar un nuevo módulo.

La Guía Didáctica contiene los apartados siguientes:

Planteamiento del Curso: en esta parte se señalan la justificación, propósito, objetivos y perfil de egreso, lo que le permitirá delimitar las finalidades del Curso y tener un punto de referencia para que usted evalúe si está cubriendo las expectativas de aprendizaje. También incluye un esquema en el que se indican el orden de los módulos, de forma que usted pueda llevar un seguimiento de éstos y distinguir la relación interna de cada una de las partes del Curso. Para ello también se señalan las palabras clave de cada módulo.

Metodología: señala los medios de comunicación por los que usted puede mantener el contacto con este Centro y conocer las responsabilidades de su tutor. En el apartado *¿Qué se espera de mí como participante de un curso a distancia?* se señalan algunas recomendaciones para un mejor aprovechamiento del curso.

Una lista de los ejercicios que debe resolver y enviar al CIESS, así como las características del proyecto final necesario para acreditar el curso, se ofrecen en el título *¿Qué actividades debo realizar y cómo se evaluará mi desempeño?*

Las fechas límite para entregar cada uno de los ejercicios requeridos para la aprobación del Curso se indican en el apartado *¿Qué actividades debo realizar y cómo se evaluará mi desempeño?*

En el material de estudio también se indican estas actividades. También se indica el procedimiento y las características de la acreditación que el CIESS otorgará por aprobar este Curso.

Equipo docente: en esta sección se hace una presentación de los coordinadores y tutores.

Glosario: ofrece una lista de términos importantes para el estudio de los temas que se abordan en el Curso.

Material de Estudio

Este material está dividido de acuerdo con los cinco módulos que conforman el Curso. En él se señalan los temas seleccionados en función de los objetivos de aprendizaje, ordenados de manera secuencial para que la asimilación se realice paulatina y progresivamente.

Para el logro de los objetivos de aprendizaje de cada módulo *es importante que realice la lectura de los textos correspondientes antes de pasar a la resolución de los ejercicios* y actividades señaladas para la evaluación. Al finalizar su actividad de evaluación, recuerde enviarla oportunamente, de acuerdo con las fechas y tutores correspondientes.

Internet

La dirección del sitio en internet del CIESS es:

www.ciess.org.mx

A través de este sitio usted encontrará diversos apoyos para un mejor aprovechamiento del Curso. Si bien estos apoyos tienen un carácter complementario, le sugerimos acudir a ellos para ampliar un tema, conocer avisos generales, intercambiar puntos de vista con otros participantes o resolver dudas generales antes de consultar a su tutor.

Para acceder a estos recursos solo requiere conocimientos básicos de internet (entrar a sitios, navegar entre varias páginas, escribir textos breves, etc.). Le recomendamos acceder a este medio dos o tres veces por semana.

Planteamiento del Curso

Introducción

En los sistemas de salud y seguridad social de los países de América prevalecen varias de las siguientes características: procesos de reforma —o incluso diversos grados de cambios y resultados sobre las reformas inicialmente planteadas—, condiciones de escasez de recursos, pervivencia de demandas sociales no atendidas y crecientes exigencias en cuanto a la eficiencia, la calidad y la equidad en la prestación de los servicios. Ante esta realidad, el conocimiento de los aspectos teórico-metodológicos de la economía y la gerencia aplicadas a la salud, constituye un aporte prioritario para los directivos y gerentes medios de las instituciones del sector.

Con tal premisa, el planteamiento del curso parte de que la complejidad de los sistemas de salud y seguridad social sólo puede ser comprendida si se abordan aspectos tan diversos, y a la vez tan interconectados, como los siguientes:

- Trayectorias de las reformas y los cambios organizacionales en las instituciones de seguridad social.
- Atención de sectores sociales desprotegidos.
- Papel del Estado y la instrumentación eficaz de programas públicos.
- Los resultados de ampliar la apertura al mercado.
- Procesos administrativos adecuados para instituciones con un fin social.
- Evaluación y auditoría de sistemas de salud.
- Administración de proyectos con viabilidad tanto económica como organizacional.

Propósito

Proporcionar los elementos necesarios para fortalecer la capacidad de gestión de los profesionales de la salud.

Objetivo general

Diseñar un plan estratégico de su área de responsabilidad utilizando criterios administrativos y de economía de la salud.

Objetivos particulares

- Analizar las trayectorias que han seguido los cambios en los sistemas de salud en América y sus retos actuales.
- Describir los conceptos, campos, métodos y aportes de la economía de la salud e identificar conceptos básicos de costos y su utilidad en los servicios de salud.
- Desarrollar habilidades para la aplicación del proceso administrativo como herramienta de gestión de calidad en servicios de salud.

Perfil de egreso

De acuerdo a su nivel de responsabilidad, al finalizar el Curso usted será capaz de:

- Identificar la utilidad del análisis económico sobre el sector salud, particularmente en su área de desempeño laboral.
- Aplicar acciones para reforzar el análisis económico en el proceso de planeación y control.
- Aplicar los elementos necesarios para elaborar el diagnóstico interno y externo en su centro de trabajo conforme a su nivel de responsabilidad.
- Utilizar los resultados de la evaluación económica como herramienta para la toma de decisiones.
- Utilizar metodologías para evaluar la eficiencia, la efectividad y la calidad en la mejora de los servicios de salud.

MÓDULO I. REFORMA SECTORIAL Y ECONOMÍA DE LA SALUD

INTRODUCCIÓN

La política macroeconómica, las nuevas realidades del mercado de trabajo, aspectos demográficos y la transición epidemiológica que viven los países de América Latina constituyeron algunos de los factores que dieron lugar a reformas económicas y en los sistemas de salud y seguridad social. De igual manera, los anteriores son elementos que han influido en las trayectorias que durante años han seguido esos cambios y que incluso han llevado a repensar las políticas y estrategias originalmente propuestas.

En efecto, el análisis de los sistemas de salud y seguridad social debe incluir el examen de elementos como los siguientes: extensión de cobertura en contextos laborales marcados por la creciente informalidad; resultados de la apertura al mercado; papel del Estado y pervivencia de demandas sociales planteadas como motivos para reformas urgentes hace más de una década, así como aspectos que permitan evaluar la calidad y equidad en la prestación de servicios de salud.

En este sentido, la Economía de la Salud ofrece elementos necesarios para la toma de decisiones en lo concerniente al establecimiento de prioridades, la financiación, la regulación de servicios y la asignación de recursos, entre otros aspectos. Lo anterior, sin perder de vista que la mayor prioridad está dictada por los propósitos sociales a que se deben las instituciones del sector.



OBJETIVO

- Analizar las trayectorias que han seguido los cambios en los sistemas de salud en América y sus retos actuales.

PALABRAS CLAVE

Calidad de vida
Cobertura
Commodity
Costos
Economía
Eficiencia
Equidad
Financiación
Macrogestión
Mercado

Mercado laboral
Mesogestión
Microgestión
Oferta
Papel del Estado
Política económica
Racionalidad económica
Regulación
Salud
Transición epidemiológica

TEMAS

1. Economía y salud: viejas disputas, nuevas visiones
2. Protección social en salud y Economía sanitaria. Un punto de encuentro
3. Mercado laboral, informalidad y desprotección social. De la solidaridad de clase a la relación asimétrica entre trabajadores formales e informal
4. Informalidad laboral y reforma de la financiación de la protección social en salud. Un modelo para armar desde la economía sanitaria (disponible en el sitio de Internet)

Autor de todos los temas: Sergio Horis del Prete



EJERCICIOS Y ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN

Esta evaluación consiste en la redacción de un ensayo breve en el que analice:

- El escenario económico y social de su país.
- La dinámica de la reforma, es decir los distintos momentos del proceso de reforma sectorial (origen, implantación, conflictos y evaluación) así como las características particulares que asume dentro del esquema económico, social y sanitario.
- Los contenidos de la reforma, es decir las estrategias empleadas y las acciones efectivamente desarrolladas, así como sus efectos y objetivos alcanzados.

a) Escenario

1. La situación económica del país (PBI, crecimiento económico, etcétera).
2. La composición de la Población Económicamente Activa
3. Describa las características de la economía informal y del mercado laboral asociado a ella. Cuantifíquela.
4. Describa someramente el sistema de seguridad social de su país, y situación actual de aquel.

b) Dinámica de gestión de implantación

1. Cuándo inició el proceso y quiénes son sus actores principales
2. ¿Se ha considerado la opinión de la población a la hora de explicitar las reformas?
3. ¿Se introdujeron cambios en la legislación? (describalos someramente)

4. ¿Qué niveles (macro, meso o microgestión) afectan los cambios introducidos? Destaque las repercusiones relacionadas con su área de responsabilidad
5. ¿Qué conflictos y a qué nivel se han presentado?

c) Dinámica de Financiación

1. ¿Se incorporan cambios en la financiación? Descríbalos
2. ¿Se plantean o han incorporado estrategias para extender la protección social en salud? ¿Cómo y bajo qué condiciones?
3. ¿Existen cambios en la evolución esperada del gasto en salud y en la distribución del gasto público – privado?
4. Describa la distribución del gasto por componentes del sector (por ejemplo, recursos humanos, medicamentos, tecnología, etcétera).

d) Dinámica de gestión asistencial

1. ¿Se está redefiniendo o se han aplicado cambios en el modelo de atención? Mencione en qué sentido y cuáles son sus características principales
2. ¿Se están fortaleciendo los sistemas de referencia y contrarreferencia y la informatización del sistema?
3. ¿Se están fortaleciendo decisiones para modificar la oferta de servicios públicos o comprar servicios al sector privado desde los seguros?
4. ¿Existe mix público – privado en la provisión de servicios asistenciales?
5. ¿Específicamente en su área de responsabilidad existen cambios derivados de las reformas?

e) Objetivos y resultados

1. ¿Se han cumplido los objetivos de las reformas planteadas?
2. ¿Ha mejorado la equidad del sistema después de las reformas?
3. ¿Cuáles son las deudas que persisten en cuanto a los objetivos?
4. ¿Se requiere una corrección de objetivos? Incluya aspectos relacionados con su área de responsabilidad.

Extensión: entre cinco y siete páginas.

MÓDULO II. INTRODUCCIÓN A LA ECONOMÍA DE LA SALUD

INTRODUCCIÓN

La economía de la salud se define como la aplicación de la economía para el estudio de la producción, distribución y consumo de los servicios de atención médica. Tiene como tarea fundamental contribuir al mejoramiento de la salud sin subordinar los valores éticos inherentes.

En términos económicos, el significado de los cambios en el perfil epidemiológico y demográfico representa un incremento en la demanda de atención de padecimientos costosos (tratamiento de enfermedades crónico-degenerativas y accidentes) que competirá con el presupuesto asignado para el tratamiento de enfermedades infecto-contagiosas aún sin resolver.

La economía de la salud aporta al campo de la salud su cuerpo teórico y metodológico para apoyar la toma de decisiones en la asignación y uso de los recursos. Es importante reconocer la necesidad de elegir mejores alternativas para la asignación de recursos para la atención a la salud, en virtud de que son escasos para satisfacer las necesidades nuevas o cambiantes de la sociedad. Es por ello que el análisis de costos tiende a configurarse como un instrumento de creciente importancia para la toma de decisiones de planificadores, gestores, políticos y proveedores, especialmente en lo que respecta al establecimiento de prioridades, a la financiación y a la regulación de los servicios de salud.



OBJETIVO

- Describir los conceptos, campos, métodos y aportes de la economía de la salud e identificar conceptos básicos de costos y su utilidad en los servicios de salud.

PALABRAS CLAVE

Atención médica	Economía
Campos de aplicación	Evaluación económica
Costos	Mercado
Costos directos	Oferta
Costos indirectos	Salud
Demanda	Transición epidemiológica
Eficiencia	

TEMAS

1. Aportes de la Economía de la Salud para el estudio de cambios epidemiológicos y sus efectos en los sistemas de salud
Por Armando Arredondo López
2. Avances y tendencias en la generación de conocimiento en los diferentes campos de aplicación de la economía de la salud: 1992-2005
Por Armando Arredondo López y Carolina Alvarez
3. Consideraciones sobre la oferta y la demanda de servicios de salud
Por Armando Arredondo López y Emanuel Orozco
4. Propuesta metodológica para la determinación de costos de servicios de salud en América Latina
Por Armando Arredondo López



EJERCICIOS Y ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN

Segundo ejercicio

Este ejercicio es individual y deberá enviarse al Dr. Armando Arredondo.

Lineamientos para el ejercicio

Tome como guía metodológica la matriz de costos que se presenta en el anexo 1, del tema 4. El ejercicio consiste en determinar los costos directos en la producción de servicios de atención médica. Recuerde usted que la enfermedad seleccionada es la hipertensión arterial (HTA).

Como se planteó en el tema cuatro de este módulo, la identificación de los insumos y funciones de producción de manejo de caso de una enfermedad es el primer paso a seguir y esto requiere de la integración de un equipo. Se trata de un ejercicio individual y cada participante podrá consultar con otros colegas para **identificar el manejo del caso de HTA seleccionado por costear**. La otra opción es **inferir de manera aproximada el manejo de caso**. Con esta tarea realizada, se tendrá la información de cuántas consultas de primera vez, subsecuentes o interconsultas requiere el manejo de caso; cuántos estudios de laboratorio, cuántos días cama, cuántos días de tratamiento, cuántos días de terapia intensiva, etc.

Para su manejo, puede abordarse como caso anual, por ser una enfermedad crónica. Es importante resaltar que por las características de este Diplomado y por el tiempo requerido no será posible desarrollar de manera detallada todos los pasos metodológicos planteados en esta sección, **por lo que es importante tomar como guía la matriz de costos para enfermedad pulmonar obstructiva crónica**, donde solo

se incluyen cuatro columnas, en lugar de las seis que se discutieron anteriormente en el tema cuatro y que aparecen para la matriz de costos de consulta externa. En concreto, la matriz de costos que da respuesta al ejercicio deberá incluir las siguientes columnas:

- 1) Elementos de costo (insumos o funciones de producción).
- 2) Costo unitario.
- 3) Cantidad requerida por manejo de caso anual o episodio.
- 4) Costo total.

Si no es posible calcular a detalle los costos, se puede hacer una aproximación, pero sí es necesario que se identifiquen los insumos y funciones de producción tal como aparecen en la matriz.

MÓDULO III. EL PROCESO ADMINISTRATIVO EN LOS SERVICIOS DE SALUD

Introducción

La economía y el gasto destinado a salud se enfrentan actualmente a los altos costos debido a la inversión de la pirámide poblacional donde los adultos requieren tratamientos para enfermedades crónicas degenerativas, debido también a enfermedades emergentes y *reemergentes*, así como movimientos migratorios, altas tecnología y alta especialidad entre otros, por lo cual los sistemas de salud requieren una redefinición de procesos administrativos acordes a los nuevos escenarios. Un alto porcentaje de PIB (Producto interno bruto), destinado a este rubro no necesariamente puede verse reflejado en la salud y por ende en la calidad de vida de la población de una nación: altos costos no significan garantía de calidad. Es por ello que el proceso administrativo constituye uno de los elementos principales para poder analizar la economía los servicios de salud.

La planeación estratégica constituye la puerta de entrada para el establecimiento de objetivos, políticas y acciones que constituyen los pilares de un sistema de calidad efectivo y eficiente, que al ser evaluado identifique las fortalezas y debilidades, permitiendo la aplicación de procesos de mejora continua para la implantación de medidas predictivas, preventivas y correctivas que disminuyan costos financieros y humanos.

El directivo desde el nivel donde se encuentre, ya sea macro o microgestión, será el responsable de vigilar y monitorear el proceso administrativo del sistema de servicios de salud que dirige, con el propósito de lograr las objetivos y metas de forma efectiva, eficiente y equitativa garantizando la calidad de los mismos y contribuyendo a elevar el nivel de vida de la población usuaria



Objetivo

Desarrollar habilidades para la aplicación del proceso administrativo como herramienta de gestión de calidad en servicios de salud.

Palabras clave

Auditoría
Control
Dimensiones de la calidad
Enfoques para evaluar la calidad médica

Evaluación de la calidad
Normatividad
Proceso administrativo

Temas

1. El proceso administrativo en los servicios de salud
2. Lineamientos generales de la auditoría
3. Evaluación de la calidad de los servicios de salud
4. Auditoría y *benchmarking*

Autora de todos los temas: Edith López Ramírez



Ejercicios y actividades de evaluación

Tercer ejercicio

Actividad individual

- Investigar y analizar los tipos de auditoría y la periodicidad con que se realiza en su servicio o departamento de trabajo. Se deberá mencionar cómo se integra esta auditoría en el sistema de salud.
- Realizar una propuesta de auditorías interna y externa dentro de su servicio o departamento.
- Incluir de qué manera elementos de evaluación económica vistos en módulos anteriores pueden aportar a un mejoramiento de la auditoría.

Referencia bibliográfica

1. Koontz H. Weihrich H. (1999). *Administración. Una perspectiva global*. Mc. Graw Hill. Pág. 422.

Metodología

¿Cómo puedo consultar a los tutores del CIESS?

Durante todo el Curso usted podrá consultar al tutor que se le ha asignado, quien también podrá orientarle sobre otros ejercicios o actividades que le permitan aprovechar mejor el Curso, considerando en todo momento su preparación y necesidades de aprendizaje.

Usted podrá hacer llegar sus mensajes directamente a los tutores a través de los siguientes medios:

Módulo I

DR. SERGIO HORIS DEL PRETE

Correo electrónico: sdelprete@ciess.org.mx

Módulo II

DR. ARMANDO ARREDONDO LÓPEZ

Correo electrónico: aarredon@insp.mx

Módulo III

DRA. EDITH LÓPEZ RAMÍREZ

Correo electrónico: elopez@ciess.org.mx

PARA COMUNICARSE DIRECTAMENTE AL CIESS:

Correo electrónico: mgomez@ciess.org.mx

Faxes: (5255) 5668-0094

5595-0644

Teléfono: 5595-0011, extensión 1123

Sitio del CIESS en internet: www.ciess.org.mx

Buzón de voz dedicado especialmente a actividades a distancia:

(5255) 5668-0094.

Coordinación del Curso

Mtro. Martín Gómez Silva

Profesor invitado

Dr. Sergio Horis del Prete

Le invitamos a que nos comunique cualquier duda o comentario sobre el desarrollo del Curso.

Al hacer sus consultas o enviar sus actividades de evaluación *no olvide identificarse como participante del Curso, así como mencionar su nombre y el de su tutor.* Este último le responderá y le dará a conocer los resultados de sus ejercicios a más tardar una semana después de haber recibido su mensaje a través de cualquiera de los medios antes señalados. *Utilice el formato para envío de actividades de evaluación que se incluye en el material de estudio.* La coordinación del Curso también llevará el estado de avance en el cumplimiento de las actividades de evaluación de cada participante.

¿Qué se espera de mí como participante de un curso a distancia?

En la educación a distancia es muy importante el estudio independiente, es decir, aquel en el que el participante organiza y realiza sus actividades de aprendizaje, ejercicios y evaluaciones sin tener que asistir a un centro educativo, aunque mantenga una vinculación y asesoría por parte de éste. Lo anterior le permite a usted adaptar el ritmo de estudio a sus capacidades, conocimientos y disponibilidades de tiempo.

Para tener éxito en el estudio independiente y obtener mayores beneficios de este Cursoes conveniente que tome en cuenta las siguientes:

Recomendaciones

- **Obsérvese a sí mismo y conozca sus hábitos de estudio.** Es importante que aprecie si se le facilita más hacer resúmenes o esquemas, realizar prácticas o redactar un ensayo, leer en la oficina o en casa, estudiar durante horas por la noche o dedicar varios y breves periodos de mayor concentración durante el día. Prepárese para trabajar varias horas seguidas, ya sea en lecturas o en la redacción de sus trabajos, pero dedique tiempo de descanso entre cada periodo de estudio. *Intente diversas opciones y acreciente sus estilos de aprendizaje*, entendidos como las diferentes maneras en las que los individuos construyen el conocimiento.
- **Construya un contexto que favorezca el estudio.** Comparta con sus compañeros de trabajo, familiares y amigos esta experiencia, para que tengan conocimiento de su situación y lo apoyen respetando sus tiempos de estudio y el cumplimiento de sus actividades de evaluación. Esto propiciará que valoren su esfuerzo y compartan su éxito. También puede plantearse alicientes personales una vez cumplido cada módulo, como lo podría ser reunirse con los amigos o dedicar un día entero a una distracción con la familia.
- **Sea constante.** Si bien la metodología de este Curso permite una mayor flexibilidad que un curso presencial, la continuidad le permitirá entender y aplicar más rápidamente los conocimientos. En este sentido, le favorecerá preparar un cronograma y horario de actividades. Usted será el mayor beneficiario de su propia responsabilidad y perseverancia.

Analice y tenga presente las motivaciones que suscitan en usted el interés por la capacitación y la actualización.

- **Relacione los contenidos del Curso con su práctica laboral.** A partir de su vida cotidiana en el trabajo formule preguntas a los textos de estudio. A la vez, aplique o ejemplifique lo estudiado en su propia realidad laboral. Esto le permitirá abordar la lectura de una manera planeada, dirigida a la obtención de resultados.
- **Consulte a sus tutores y compañeros.** Si no se limita a conocer los resultados de sus ejercicios, podrá obtener un valor agregado a sus actividades académicas. Pregunte a su tutor por actividades adicionales con las que pueda reforzar un concepto o aplicarlo mejor. En la medida de lo posible, procure conocer a otros participantes y comparta sus aciertos, dudas o inquietudes.

Aunque en las actividades de evaluación se indica que éstas son individuales, es recomendable que busque el intercambio en grupos de estudio; en éstos, los trabajos personales pueden constituir un primer insumo para el diálogo.

¿Qué actividades debo realizar y cómo se evaluará mi desempeño?

Una vez concluida la lectura y estudio de cada módulo deberá **realizar** las actividades señaladas al final de éstos y enviarlas, a través de fax o correo electrónico, a su tutor o bien a la sede del CIESS en la Ciudad de México.

Usted recibirá por medio de fax o correo electrónico los resultados de cada una de sus actividades parciales.

Por favor envíe sus archivos capturados en procesador de textos word; si **utiliza** cuadros, hágalos llegar en hoja de cálculo excel. Agradecemos que el nombre de su archivo indique el número de módulo y las iniciales de usted. Por ejemplo, mod1rsg, para el trabajo del módulo 1 de Raúl Suárez Gutiérrez.

A continuación le presentamos un calendario con las fechas de entrega de las actividades de aprendizaje y con las fechas de las sesiones presenciales de cada uno de los módulos, **de forma que pueda planear sus tiempos de estudio.**

CALENDARIO DE ACTIVIDADES

MÓDULO Y EJERCICIO	DURACIÓN	FECHAS LÍMITE PARA ENTREGA DE EVALUACIÓN
Registro, entrega de material didáctico y dudas generales	Una semana	Del 11 al 15 de septiembre
I. Reforma sectorial y economía de la salud Primer ejercicio	Dos semanas y media	4 de octubre
II. Introducción a la economía de la salud Segundo ejercicio	Dos semanas	18 de octubre
III. Proceso administrativo en los servicios de salud Tercer ejercicio	Dos semanas	6 de noviembre
Sesiones presenciales y trabajo final	Uno o dos días	Entre el 13 y el 24 de noviembre

Equipo docente

Coordinador del Curso:

MARTÍN GÓMEZ SILVA. Coordinador del Área Académica del CIESS. Licenciado en Comunicación, Maestro y candidato a Doctor en Ciencias de la Comunicación por la Universidad Autónoma de Barcelona, España. Es docente en la maestría en Comunicación Visual de la Universidad Simón Bolívar y en el Instituto Tecnológico de Estudios Superiores de Monterrey (México). Ha presentado y publicado artículos sobre educación a distancia en Argentina, Brasil, Colombia, Costa Rica, México y Venezuela. Miembro individual del Consorcio Red de Educación a Distancia (CREAD). Su publicación más reciente es *El estudio independiente en la educación a distancia desde la perspectiva de la complejidad y las redes sociales*.



Tutor y profesor invitado:

SERGIO HORIS DEL PRETE. Subdirector de la Maestría en Economía de la Salud de la Universidad de la Plata, Argentina. Ex-Secretario de Salud de la Municipalidad de La Plata. Doctor en Medicina por la Universidad Nacional de la Plata, Argentina; Maestro en Administración de Servicios de Salud; Curso Superior en Economía de la Salud. Posgrado en Economía de la Salud y en Economía para no Economistas. Especialista Universitario de Posgrado en cirugía cardíaca y vascular. Su publicación más reciente es *Economía y salud en tiempos de reforma*.



Tutores:

ARMANDO ARREDONDO LÓPEZ. Investigador titular Unidad de Economía de la Salud del Instituto Nacional de Salud Pública. Médico por la UNAM; Maestro en Organización y Dirección de Sistemas de Salud por la Escuela de Salud Pública de México; Especialidad en Salud Internacional en Economía de la Salud por la OPS/OMS, Washington; Doctor en Ciencias en Salud Pública en Sistemas de Salud por la ESPM, Cambridge, Londres; Posdoctorado en Políticas de Salud y Economía por la Universidad de Montreal. Investigador Nacional, SNI nivel 1. Su publicación más reciente es *Economía de la salud para América Latina*.



EDITH LÓPEZ RAMÍREZ. Coordinadora de la Maestría en Administración de Servicios de Salud en la Benemérita Universidad Autónoma de Puebla. Cirujano Dentista por la Universidad mencionada; cuenta con una Maestría en Administración de Servicios de Salud y con una Especialidad en Psicología Educativa, además de haber cursado diplomados en Inteligencia Artificial en Medicina e Informática Médica. Realizó una estancia de investigación en Fachhochschule, Wolfenbütel Universidad de las Ciencias Aplicadas, Alemania.



Glosario

Abuso (<i>Moral Hazard</i>)	Cambio en el comportamiento que puede aparecer en un sistema de seguro debido a que el asegurado no soporta (por lo menos completamente) la responsabilidad económica de algunas decisiones. Los efectos en el contexto sanitario pueden ser de dos tipos: a) el asegurado pierde en parte incentivos para mantener su salud y b) el asegurado tiende a utilizar los recursos sanitarios en mayor medida que si pagase directamente por la utilización de dichos recursos y, en algunos casos, de forma innecesaria.
Administración	Del latín <i>administrare</i> . Cuidar de los bienes de una persona, corresponde a regir, gobernar.
Amenazas	Peligro que existe en el medio, que en algún momento puede resultar perjudicial en el impacto y logro de los objetivos de la organización, institución o centro de trabajo y que puede afectarlo independientemente de su buen desempeño al interior.
Análisis costo-beneficio (ACB)	Forma de evaluación económica que consiste en la identificación, medida y valoración en términos monetarios de los costos y beneficios sociales de diversas opciones o alternativas. El análisis costo-beneficio pretende ser un instrumento auxiliar en la toma de decisiones que intenta medir la eficiencia de dichas alternativas. En principio, si no se tuviese en cuenta otro criterio que la eficiencia, solo tendría sentido llevar a cabo programas o actividades que tuviesen un beneficio neto (beneficios-costos) positivo. Si existen varias alternativas con estas características, tendría preferencia la que tuviese un beneficio neto mayor. Investiga si los beneficios de un proyecto o programa exceden sus costos y analiza los cambios en el uso de recursos.
Análisis costo-efectividad (ACE)	Forma de evaluación económica menos ambiciosa teóricamente que el análisis costo-beneficio. La diferencia respecto a este último es que el ACE no intenta asignar valores monetarios a los resultados o beneficios obtenidos en forma de variación del estado de salud. Los resultados de un ACE presentan, por ejemplo, en términos de costo por año de vida ganado con diversas opciones. Por esta razón, el ACE sirve para determinar cuál es entre varias alternativas la más eficiente en términos relativos, pero no permite afirmar la conveniencia de adoptar ninguna de ellas en términos absolutos, ni siquiera la de mayor eficiencia relativa.
Análisis económico	Estudio del patrimonio y de la situación financiera de una empresa, así como del resultado y rentabilidad obtenido como consecuencia de su actividad productiva.

Análisis costo utilidad	Se diferencia por la forma en que se miden los efectos sobre la salud de las opciones evaluadas. Este tipo de análisis es apropiado cuando las opciones comparadas tienen efectos sobre la supervivencia como sobre la calidad de vida.
Análisis de disponibilidad	Permite saber si el programa realmente llega a aquellos que lo necesitan, si beneficia a aquellos a quienes está dirigido.
Análisis de efectividad	Dice si se podrá aplicar el programa, es decir, además de considerar la eficacia del proyecto, contempla la acción que tendrá en aquellos a que está dirigido. Se investiga la mejor manera de alcanzar un objetivo deseado al mayor efecto a menor costo, es decir, el menor uso de los recursos con el máximo resultado.
Análisis de eficacia	Proporciona la respuesta sobre si el proyecto puede funcionar; nos dirá si el programa es más benéfico que dañino.
Análisis de factibilidad	El proyecto debe de incluir un análisis de factibilidad para ver si se puede llevar a cabo, o sea, si es factible en términos financieros.
Asimetría de información	Indica la existencia de un distinto nivel de información entre dos unidades de decisión.
Atención médica	Funciones de producción de un servicio de salud en demanda del mismo.
Atractividad	Valoración alta, media o baja del resultado de diagnóstico externo.
Beneficios	Los beneficios se refieren a los aspectos positivos de un proyecto.
Bienes de capital	Aquellos que no se destinan al consumo directo, sino que son utilizados en el proceso productivo para producir otros bienes. Los bienes de capital pueden ser materiales (maquinaria, carreteras) o intangibles (sistemas de información, <i>software</i>). Por analogía, se denomina individuos (capital humano) como consecuencia de la formación, asistencia sanitaria, etc.
Bien económico	Aquel que está sujeto al principio de escasez, es decir, que está disponible en cantidades limitadas respecto a las necesidades o a su utilización potencial beneficiosa. Bienes que, con relación con su demanda, escasean en el mercado y cuya obtención supone un esfuerzo. Han de ser racionados e intercambiados por un precio. Están contrapuestos a los bienes libres, cuya obtención no implica mayor esfuerzo.
Calidad	Del latín <i>qualitas</i> . Valor intrínseco a una cosa y valor relativo, resultante de compararla con otras de su misma categoría. Condición que se pone en un contrato.

Calidad total	Resultado que se espera en el otorgamiento de un servicio o la entrega de un bien, haciendo coincidir la satisfacción del prestador del servicio y de quien lo recibe.
Campos de aplicación	Ámbito de acción de los diferentes niveles de análisis de la economía de salud, dependiendo de los problemas sustantivos a evaluar.
Capital humano	Conjunto de recursos humanos que posee una empresa o sector. Se denomina así debido a que sus conocimientos y aprendizaje posibilitan la obtención de una renta o unos ingresos para la empresa.
Círculo Deming	Esquema sistémico desarrollado por Deming en el cual se establecen entradas, proceso y salidas de la calidad.
Competencia monopolista	Situación del mercado en la que un número considerable de empresas ofrecen productos similares, pero no sustitutivos perfectos, de forma que cada una de ellas puede influir en el precio de venta de su producto.
Competencia perfecta	Situación del mercado en la que existe un gran número de compradores y vendedores, así como una libertad total de establecimiento. Los productos ofrecidos son homogéneos e intercambiables, y ninguno de ellos posee características que distingan especialmente de los demás. En esta situación las empresas no pueden influir en el precio de los bienes y se enfrentan a curvas de demanda horizontales, perfectamente elásticas. Existe un conocimiento perfecto por parte del comprador y vendedor de todos los elementos del mercado. Es una forma idealizada de competencia. Se dice que el mercado de un bien es de competencia perfecta cuando se cumplen los siguientes supuestos: se produce un bien homogéneo, no existen ventajas asociadas a la compra y ventas del bien a una unidad particular. Tanto los compradores como los vendedores son numerosos, de forma que las compras y ventas de cada uno de ellos representan un volumen muy pequeño del total del mercado. Compradores y vendedores poseen una información perfecta de los precios a que todos los demás están dispuestos a comprar o vender en cada momento y que rige en el mercado. La entrada y salida del mercado es libre para cualquier unidad económica.
Competitivo	Capaz de competir en su favor mediante precios más bajos, mayor calidad, imagen, etc. Aquel que puede hacer la competencia a otros.
Competitividad (<i>competitiveness</i>)	Capacidad de competir, generalmente a nivel internacional. Valoración alta media o baja del resultado del diagnóstico interno.
Comunicación	Se dice que es la forma de poner en común o estar en comunión (como unión).

Consecuencias	Las consecuencias se refieren tanto a los aspectos positivos, como a los negativos.
Control	Verificación, comprobación, inspección, examen. Capacidad para mantener estable un proceso o sistema. Capacidad para dirigir las decisiones básicas de una empresa o ejercer una influencia sobre ellas, mediante la posesión de acciones con derecho a voto, o vinculaciones contractuales. Última etapa del proceso administrativo necesaria para conocer el cumplimiento de objetivos. Implica el establecimiento de parámetros para evaluar y verificar el logro de las metas.
Co-pago	Parte proporcional que debe contribuir el asegurado para la cobertura completa de las consecuencias, en el caso en que se produzca el evento cuyo riesgo se encuentre protegido.
Corto plazo	Periodo convencional para fijar metas y establecer objetivos. Depende del tipo de organización, institución o centros de trabajo; generalmente es menor a un año.
Costos (costes)	Uso alternativo de los recursos económicos en la producción de los servicios de salud.
Costos directos	Recursos destinados expresamente para realizar la actividad.
Costos fijos (CF)	Se consideran costos fijos a aquellos que no pueden ser reducidos, no importa cuál sea el nivel de producción. Costos de una unidad de producción que son independientes del volumen de producción. Es decir, son una función del nivel de producción. Los costos no varían con el nivel de actividad dentro de la escala y periodo de tiempo de evaluación. Los costos de administración, calefacción, luz y mantenimiento.
Costos indirectos	Todos aquellos costos que son imputables a los pacientes y sus familiares, pero no directamente, cualitativamente y no cuantitativamente. Por ejemplo: el tiempo perdido en el trabajo. Costos psicológicos o anímicos.
Costos intangibles	Son incuantificables, es decir, se miden cualitativamente y no cuantitativamente: dolor, temor.
Costo marginal (CMg)	Incremento del costo total resultante de incrementar la producción o actividad en una unidad adicional. El concepto de costo marginal (o incremental) y es un concepto de costo económico que involucra a los costos fijos, semifijos y variables. A partir de ahí se puede obtener el costo total (CT), el costo promedio (CMe). El costo marginal se define como el cambio en el costo total cuando tienen lugar un cambio unitario en el nivel de producción. Es el más relevante

para la evaluación económica. En la práctica se identifica como el costo de la última unidad producida.

Costo oportunidad	En economía, el costo relevante para la toma de decisiones de utilización de recursos es el costo de oportunidad, que es el beneficio perdido por no usar los recursos en la mejor alternativa, decir, las oportunidades que se han perdido al dedicarse una actividad y prescindir de otras. (Samuelson 1981). Es el valor de la mejor alternativa a la que hay que renunciar al hacer una elección. Mayor rentabilidad y/o valor intrínseco o menor precio que podría haber proporcionado otra alternativa de acción.
Costos semifijos (CSF)	Estos costos no varían con la actividad hasta que la capacidad sea alcanzada. A la capacidad, los costos se incrementan en cantidades discretas. Complemento de servicios de enfermería, personal médico.
Costo social	El coste de una actividad para el conjunto de la sociedad, y no solo para el individuo o agencia que desarrolla la actividad.
Costos variables (CV)	Aquellos costos derivados de utilizar insumos variables en el proceso productivo. Costos de una unidad de producción cuya magnitud depende del volumen de producción. Es decir, son una función del nivel de producción. Los costos variables comprenden los salarios totales, los pagos por materias primas, etc. Son los costos que varían directamente con los cambios en la tasa de actividad (Medicina, ropa, alimentos, materias primas, mano de obra y energía).
Debilidades	Carencias de cualquiera de los elementos que integran a la organización, institución o centro de trabajo.
Demanda (<i>demand</i>)	Conjunto de bienes o servicios que los consumidores están dispuestos a adquirir a cada nivel de precios, manteniéndose constantes el resto de las variables, (<i>purchase order</i>) petición de compra de un título, divisa o servicio, (<i>lawsuit</i>). Forma por la que se ejercita una acción civil o administrativa para reclamar el derecho que ha sido violado. Cantidad de un bien que un consumidor está dispuesto a adquirir a cada precio posible de dicho bien. El precio no tiene que ser necesariamente un precio monetario, sino que puede referirse al costo en tiempo u otros recursos que exige al consumidor el consumo del bien de que se trate.
Demanda inducida	Existe demanda inducida en la medida en que la demanda de servicios que hace el médico como agente del consumidor sanitario excede de la que haría el consumidor que dispusiera de la misma información que el médico.
Desempeño	Realizar las tareas o acciones que corresponden a un empleo, profesión o papel. Este puede ser sujeto de evaluación.

Diagnóstico externo	Resultado del análisis del contexto de la organización. Implica el establecimiento de categorías para la revisión de los enlaces y componentes que afectan a la organización, institución o centro de trabajo.
Diagnóstico interno	Resultado del análisis al interior de la organización. Implica el establecimiento de categorías para la revisión de los aspectos involucrados en cada organización, institución o centro de trabajo.
Dirección (<i>management</i>)	Persona o grupo de personas que se encargan de gestionar una organización. Tercera etapa del proceso administrativo que se da de manera tácita cuando se dirige, supervisa y evalúa la realización de actividades para lograr los objetivos.
Dirigir	Tarea continua de tomar decisiones e incorporarlas en órdenes e instrucciones específicas y generales.
Discriminación de precios (<i>price discrimination</i>)	Estrategia de <i>marketing</i> utilizada por las empresas que intenta adaptar el precio de un producto a su demanda, con el objeto de obtener el máximo beneficio posible. Consiste en asignar diferentes precios a un mismo producto en función de las características del cliente o del mercado. Se da esta situación cuando las características del bien y el poder monopolístico del proveedor permiten que éste cobre precios distintos a distintos demandantes por el mismo bien.
Efectividad	Resultados, efectos o beneficios derivados de la aplicación práctica de un tratamiento o programa sanitario. La efectividad se distingue de la eficiencia en que la primera hace referencia a los resultados obtenidos en la aplicación real de un programa (en el que, por ejemplo, una parte de los recursos se aplican a personas para las cuales no está indicado desde un punto de vista técnico), mientras que la eficacia se refiere a sus efectos en condiciones ideales.
Eficacia (<i>effectiveness, efficacy</i>)	Capacidad y poder para obrar. Virtud para conseguir un objetivo. Este término hace referencia a los resultados, efectos o beneficios de un tratamiento o programa sanitario desde un punto de vista estrictamente técnico o bien en una situación experimental, en general, en condiciones ideales.
Eficiencia (<i>efficiency</i>)	Virtud para conseguir un objetivo con el menor consumo posible de recursos. Relación entre beneficios y costos de un programa o alternativa. Obtener el máximo beneficio al menor, costo, pero con una determinada calidad en la producción del servicio. La eficiencia económica es la utilización de los recursos disponibles a su máximo rendimiento, la eficiencia está ligada a la productividad.
Equidad (<i>equity</i>)	Mitigación del rigor de la ley mediante su adaptación a las circunstancias del caso concreto, de forma que aquella resulte más justa que si tal caso se

resolviere sin ponderar a sus peculiaridades. Es un concepto genérico comparable a justicia o rectitud, que se suele hacer operativo en términos de algún tipo de igualdad o desigualdad.

Escenarios futuros	Descripción de las condiciones que se visualizan y que pueden afectar la permanencia y/o desarrollo de la organización, institución o centro de trabajo.
Especie, en (<i>in kind</i>)	Términos que designa el carácter no dinerario de una donación, pago, obligación o aportación al capital social de una empresa y que se satisface mediante bienes susceptibles de valoración económica, (pagos en) pago o subsidio realizado con bienes y servicios en lugar de dinero.
Estrategia (<i>strategy</i>)	<i>Concepto militar:</i> aplicación de fuerzas en gran escala contra algún enemigo. <i>Concepto empresarial:</i> movilización de todos los recursos de la empresa en el ámbito global tratando de alcanzar objetivos a largo plazo. Procedimiento o método sugerido para conseguir algún fin. Es el medio para lograr el cumplimiento de la misión de la organización. Las estrategias pueden ser de crecimiento, diversificación o mantenimiento de la organización.
Estructura orgánica	Descripción de los niveles jerárquicos, los órganos o dependencia, líneas de mando y tipo de organización que adopta una institución o centro de trabajo en un momento dado.
Evaluación (<i>appraisal, assesment, evaluation, rating</i>)	Examen o valoración de algo o alguien en función de unos requisitos que debe cumplir lo evaluado. Es el proceso por medio del cual se establecen criterios para comparar los resultados que se van logrando durante un ciclo, que permite tomar decisiones efectivas en el caso de desviaciones y reorientar las acciones así como fundamentar los cambios necesarios para lograr la misión de las organizaciones, instituciones o centros de trabajo.
Evaluación económica	Aquella parte del análisis económico que evalúa la determinación de los costos y beneficios, es decir, de la eficiencia de alternativas de acción. Aplicación teorías, métodos y técnicas de la teoría económica en el análisis de los problemas sustantivos de los sistemas de salud.
Evaluación <i>Ex-ante</i>	Un momento específico de la evaluación. Tiene lugar cuando el proyecto no es llevado a cabo y se miden o determinan los costos.
Evaluación <i>Ex-post</i>	Cuando se pretende medir las consecuencias.
Excedente	El excedente se refiere a la falta de ganancias netas.
Externalidades (<i>externalities</i>)	Existen en el consumo (producción) de un bien cuando su consumo (producción) tiene efectos positivos o negativos sobre personas distintas a

las que toman la decisión de consumir (producir). Beneficios o costes sociales que se derivan de la realización de una actividad privada y no son contabilizados en ésta. Por ejemplo, la contaminación es un daño que sufre la sociedad, pero no es un gasto que el productor privado pague en consonancia.

Factor humano	Lo constituyen los individuos que conforman la organización, institución o centro de trabajo, sin importar el nivel jerárquico que ocupen.
Fortalezas	Capacidades y potencialidades de la organización, institución o centro de trabajo expresados en recursos financieros, tecnológicos, físicos y el factor humano.
Ganancia neta	Ganancias después de descontar los costos (contables y económicos).
Garantía de calidad	Compromiso del vendedor con el comprador por el cual, durante un periodo de tiempo determinado, se compromete a reponer o a reparar la mercancía vendida en caso de que resultase defectuosa, o no se ajustase a las especificaciones acordadas.
Gasto (<i>expense</i>)	Desembolso monetario para la adquisición de bienes o servicios. Desembolso que tiene como contrapartida una contraprestación en bienes o servicios, la cual contribuye al proceso productivo. En el momento en que se origina en un gasto se produce, por tanto, una doble circulación económica: por un lado sale dinero y por otro entran bienes y servicios, con los cuales se podrán obtener unos ingresos derivados de la actividad económica con lo que se consigue recuperar los desembolsos originales. El gasto puede afectar únicamente al período en que se origina (gasto corriente), o afectar a varios períodos (gasto amortizable). Es importante diferenciar entre gasto y pago; así, el gasto no siempre se produce a la vez que la corriente monetaria (pago anticipado, pago diferido, gasto a distribuir en varios ejercicios) ni el pago se produce siempre por un gasto, sino que puede deberse a cualquier otra transacción económica.
Grupo de empresas	Unidad formada por una sociedad mercantil llamada dominante o matriz y una o varias sociedades mercantiles o civiles, denominadas dependientes o filiales.
Indicadores	Parámetros que miden eficiencia, eficacia, calidad y efectividad en las organizaciones. Su construcción requiere evaluación cuantitativa de los factores que se analizan.
Largo plazo (<i>long term</i>)	En general, periodo mayor a doce meses, aunque es un término que depende de la actividad a la que se refiera. Periodo convencional para fijar metas y establecer objetivos. Depende del tipo de organización, institución o centro de trabajo; generalmente es de cinco a diez años.

Matriz de posicionamiento	Permite conocer la posición de la institución, organización o centro de trabajo, en un momento dado, en función de la valoración que se le da a las amenazas y oportunidades en el contexto y a las debilidades y fortalezas en el interior.
Matriz FODA	Permite conocer las fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas de una organización, institución o centro de trabajo. Es un instrumento de trabajo para realizar el diagnóstico de la organización.
Mejoramiento continuo	Todos aquellos cambios constantes realizados sobre algún bien o proceso y que tienen como resultado un incremento en su valor.
Misión	Razón de ser de la organización, institución o centro de trabajo. Es lo que hace y significa para su medio: clientes y público en general.
Mercado (<i>market</i>)	Lugar destinado para el comercio, de carácter público, de forma permanente o en días establecidos. Cualquier demanda real o potencial de bienes de diversa naturaleza que se vea satisfecha por la oferta de dichos bienes y sus sustitutos. Se puede clasificar por la naturaleza del bien y por el número de ofertantes; que puede ir de muchos (competencia perfecta) a uno sólo (monopolio) pasando por el oligopolio, cuando los oferentes son pocos. Término o situación en donde los aspectos del cómo, el qué y el para quién se determinan mediante un sistema de precios o costos, de sistemas de producción de beneficios y de pérdidas de incentivos y de premios. Bajo esta lógica las empresas o instituciones producen la mercancía (servicio) que proporciona los mayores beneficios mediante las técnicas de producción menos costosas y el consumo por parte de los individuos depende de sus decisiones en cuanto a la forma de gastar ingresos. Lugar ideal de encuentro de la oferta y de la demanda de un bien. Cualquier ciudad o país que sea reconocido mundialmente por la importancia de un tipo de transacción determinado y que recibe el nombre del lugar.
Monopolio (<i>monopoly</i>)	Mercado caracterizado por la existencia de un sólo oferente o bien o la cantidad vendida, pero no ambas variables independientemente. Existe un único oferente, que tiene poder para fijar los precios de sus productos y conseguir así maximizar sus beneficios. En ocasiones se le denomina también monopolio de oferta.
Monopsonio (<i>monopsony</i>)	Mercado en el que existe un único comprador o demandante y que, por tanto, tiene capacidad de influir en el precio del producto ofrecido en dicho mercado. Es un sinónimo de monopolio de demanda.
Motivación	Del Latín, <i>motus</i> movimiento, generador de actividades encaminadas a satisfacer necesidades internas o externas.

Necesidad	No existe una única definición generalmente aceptada de necesidad. Una de las más utilizadas por los economistas refiere que necesidad de un bien o servicio implica que alguien, en principio distinto de aquel a quien se postula la necesidad, mejoraría su nivel de bienestar si consumiese un bien determinado.
Necesidad de endeudamiento <i>(public-sector borrowing requirement)</i>	Magnitud macroeconómica que representa el importe por el que, el sector público de un país necesita endeudarse para atender todas sus operaciones, ya sean corrientes o de capital, o puramente financieras. Se obtiene sumando a la necesidad de financiación la variación neta de activos financieros.
Necesidad de financiación <i>(public financing requirement)</i>	Agregado macroeconómico que recoge el total de recursos que una nación necesita pedir al resto del mundo una vez atendidos los gastos corrientes y de capital. Un país tiene necesidad de financiación cuando el ahorro nacional bruto es inferior a la formación bruta de capital.
Necesidades primarias	Aquellas que mantienen al ser humano vivo, sin ellas no podíamos existir.
Necesidades secundarias	Se puede prescindir de ellas, pero en algunas ocasiones las secundarias se pueden convertir en primarias como es el caso del dinero.
Objetivos	Son los logros que pretende alcanzar la organización, institución o centro de trabajo en un periodo, por medio de la utilización de determinados recursos, para obtener un determinado fin. Deben ser claros, precisos, medibles y de preferencia alcanzables y financiables.
Oferta <i>(Special offer)</i>	En el ámbito comercial, posibilidad de adquirir un bien en condiciones especialmente ventajosas, <i>(supply)</i> . Cantidades de un bien o servicio que se ponen a disposición del mercado. Toda oferta se corresponde con una demanda, que determinará el precio que los consumidores están dispuestos a pagar por dicho bien o servicio. En los mercados financieros, precio o rendimiento que exige un miembro del mercado para vender un activo financiero. También se denomina precio vendedor. Cantidad de un bien que los proveedores están dispuestos a vender a cada precio posible.
Oligopolio <i>(oligopoly)</i>	Situación del mercado caracterizado por la existencia de un reducido grupo de ofertantes junto con un gran número de demandantes.
Oligopolio	Mercado caracterizado por la existencia de un número reducido de oferentes cuyas acciones pueden afectar el precio de equilibrio.
Oportunidades	Favorecen el desempeño exterior de la organización, institución o centro de trabajo, independientemente de su desempeño al interior de la propia organización.

Organización (<i>organization</i>)	Conjunto de elementos (personas, medios, etc.) unidos bajo una misma estructura para la realización de una actividad común o para la persecución de un mismo objetivo. Segunda etapa del proceso administrativo que describe la manera de integrar los recursos para lograr los objetivos de la organización, institución o centro de trabajo
Paso	Unidad mínima de medida necesaria para llevar a cabo las tácticas.
Planeación	Primera etapa del proceso administrativo. Implica la definición de objetivos, políticas, estructura y responsables de llevar a cabo las actividades para otorgar un servicio o producir un bien.
Planeación estratégica	Proceso que se inicia con el establecimiento de metas organizacionales, define estrategias y políticas para lograr esas metas. Observa la cadena de causas y consecuencias durante un tiempo, se relaciona con una decisión real o intencionada de un directivo.
Poder	Fenómeno bidireccional que fluye de un individuo hacia otras personas y regresa, es imponer la voluntad de uno sobre el otro.
Política (<i>policy</i>)	Conjunto de medidas e instrumentos disponibles para intervenir y mejorar determinados aspectos de la economía o de sus apartados, como pueden ser la política monetaria, política social, etc.
Políticas	En administración, son las directrices de la alta gerencia para el cumplimiento de objetivos y logro de la misión.
Políticas públicas	Conjunto de objetivos, estrategias, criterios e instrumentos para lograr el bienestar social. Las políticas públicas están ligadas al gobierno y/o a lo estatal. Consideremos lo público como un conjunto de valores (objetivos) validados en lo social.
Precios sombra	La evaluación económica de un programa o actividad exige la valoración de efectos de distinta naturaleza en una unidad común que los haga comparables. Normalmente, la valoración se efectúa en unidades monetarias. Sin embargo, algunas actividades generan o consumen bienes o recursos que no son objeto de transacción en el mercado y no tienen por lo tanto un precio explícito que refleje su costo de oportunidad. El analista en este caso puede intentar estimar por otros procedimientos los precios sombra que reflejan el verdadero costo económico de los recursos en cuestión.
Presupuesto (<i>budget</i>)	Resumen sistemático y cifrado que recoge la previsión de los gastos, así como de los ingresos que se estiman van a ser necesarios para la realización de aquellos durante un periodo de tiempo determinado para una unidad

económica. Estimación formal (escrita) de los ingresos y gastos de una unidad económica en un periodo futuro.

Proceso administrativo Secuencia de las etapas de planeación, organización, dirección y control que deben realizarse para que la organización, institución o centro de trabajo cumpla con sus objetivos y alcance las metas fijadas.

Proceso productivo
(*production process*) Producción de bienes y servicios que consiste básicamente en un proceso de transformación que sigue unos planes organizados de actuación y según el cual las entradas de factores de producción, como materiales, conocimientos y habilidades, se convierten en los productos deseados mediante la aplicación de mano de obra de una determinada tecnología y de la aportación necesaria de capital. Actividad de transformación de recursos (*inputs*, factores de producción) en productos (*outputs*, resultados).

Programa (*program*) En informática, conjunto de instrucciones que se introducen en un ordenador para que las interprete traduciéndolas a un lenguaje lógico y las ejecute. En administración, relación de actividades, responsables y tiempo para realizarlas, que se elabora para cumplir un objetivo determinado, con un presupuesto asignado.

Racionalidad La racionalidad es propia de la adecuación de los «medios a los fines» aunque estos últimos resulten múltiples y, a menudo, contradictorios entre sí. El modelo racional tiene el supuesto básico de este método es la aceptación de la existencia de una racionalidad ilimitada que permite tener en cuenta todas las consecuencias de las acciones posibles a tomar y que, suponiendo que los sistemas y las organizaciones se comportan en bloque como si fueran individuos, se puede seleccionar siempre la solución óptima para el problema planteado.

Racionamiento
(*rationing*) En economía, distribución de los productos entre los consumidores, de forma que a cada uno le corresponde una asignación determinada a un precio fijado por las autoridades. Este intervencionismo se aplica a productos escasos, generalmente de primera necesidad, que de otra manera, si se dejara que su precio se fijara por las leyes del mercado, resultarían inaccesibles para aquella parte de la población con niveles de renta más bajos. Esta fórmula produce, en la mayoría de los casos, la creación de un mercado negro para estos productos en el que los precios se disparan. Mecanismo de distribución de bienes. El mercado competitivo constituye un sistema de racionamiento basado en la voluntad y capacidad de pago de los individuos, que se regula de forma automática a través del precio.

Recursos financieros
(*sources of financing*) Fuentes de financiación, recogidas en el pasivo de la empresa, que se materializan en las inversiones o activo de ésta. Según su origen o naturaleza se distinguen varias categorías: créditos a corto, medio y largo plazo, financiación interna y

externa y capitales permanentes y no permanentes. Lo constituyen los ingresos, aportaciones, capital, donaciones y todo lo que se pueda expresar económicamente, para que la organización, institución o centro de trabajo proporcione los servicios o produzca bienes.

Recursos físicos	Lo constituyen las instalaciones, equipos, espacios y los elementos necesarios para que la organización, institución o centro de trabajo pueda realizar su función.
Recursos tecnológicos	Lo constituyen todos los componentes tecnológicos vinculados con la naturaleza de la organización, institución o centro de trabajo que le permiten realizar sus funciones.
Reforzadores	Todos aquellos que son mantenedores o modificadores de conducta.
Relación (<i>list, listing</i>)	Lista en la que se detallan un conjunto de elementos, o informe escrito que recoge las principales características de determinado hecho.
Relación de agencia	Situación en la que el consumidor debido a su ignorancia respecto a sus propias necesidades y/o a las características de los bienes que pueden satisfacerlas, delega las decisiones de consumo en un "agente" mejor informado que él.
Ruido	Palabra técnica que se le asigna a toda barrera que influye para distorsionar la comunicación u obstáculo que se interpone entre el emisor y el receptor.
Selección de opciones	Hacer una selección entre diferentes opciones como son las tres principales a saber: experiencia, experimentación e investigación y análisis. La experiencia es el mejor maestro.
Servicio	Denota la acción o efecto de servir, organización y personal destinado a satisfacer necesidades de orden público, trabajo que se ofrece con cortesía para utilidad y provecho de alguien. Y servir es la acción de estar al servicio de otro, estar a la disposición de otro. Bien económico que no está incorporado a un soporte material específico. Normalmente el término bien se aplica genéricamente a bienes tangibles y a servicios intangibles indistintamente.
Servicio de deuda (<i>debt service</i>)	Está formado por la parte del principal y por los intereses correspondientes que en una emisión de deuda, bonos, obligaciones y otros títulos de renta fija entrega periódicamente el prestatario.
Táctica	<i>Concepto militar:</i> movilización de tropa dentro de una estrategia más amplia. <i>Concepto empresarial:</i> esquema específico de empleo de recursos dentro de una estrategia general. Son las acciones específicas que en su conjunto consolidarán la estrategia.

Táctico (<i>tactical</i>)	Estrechamente vinculado a lo estratégico, lo táctico está relacionado con las medidas específicas y acciones puntuales que se decide tomar en corto y medio plazo en el ámbito empresarial para llevar a cabo la estrategia escogida.
Transición epidemiológica	Cambio a través del tiempo en el perfil epidemiológico en un conjunto poblacional determinado por cambios en los factores de riesgo, en la mortalidad, los determinantes de la salud y en los sistemas de salud.
Visión	Proyección ideal de la organización, institución o centro de trabajo. Puede ser el trabajo artesanal.

Directorio

FERNANDO FLORES
Presidente de la CISS y de la Junta Directiva del CIESS

GABRIEL MARTÍNEZ GONZÁLEZ
Secretario General de la CISS

LUIS JOSÉ MARTÍNEZ VILLALBA
Director del CIESS

ANTONIO RUEZGA BARBA
Coordinador Académico General del CIESS

MARTÍN GÓMEZ SILVA RAQUEL ABRANTES PEGO
Coordinadores del Área Académica del CIESS

JUAN JOSÉ ZERMEÑO CÓRDOVA
Jefe del Área de Comunicación del CIESS