



**MAESTRIA EN ADMINISTRACION EN SISTEMAS DE SALUD**

**MATERIA**

**NEGOCIACION EN ORGANIZACIONES DE SALUD**

**TEMA**

**CUADRO SINOPTICO**

**III UNIDAD**

**IV UNIDAD**

**DOCENTE**

**MTRA. GLADIS ADILENE HERNANDEZ LOPEZ**

**ALUMNA**

**MARIA DEL ROSARIO LOPEZ PEREZ**

**SEGMENTACION DE MERCADOS EN SERVICIOS DE SALUD Y NEGOCIACION DE CADA SEGMENTO (PREPAGA, EPS, ARS)**

Existe una opción llamada "Medicina prepagada" surgió en México en 1999 como respuesta a las fallas de mercado que presentan los Seguros de Salud, se le denominó Instituciones de Seguros Especializados en Salud (ISES); presento fallas, debido a la falta de revisión de las limitaciones y restricciones del proceso de transferencias de política..

Medicina Prepagada

La misma persona es el prestador de servicios y quien se encarga de la parte financiera

Objetivo:

Evitar caer en gastos catastróficos, utilizando la prevención como medio para mantener la salud y evitar gastos mayores.

ISES

Era necesario regularlas en factores tanto de solvencia como de capacidad con la que contasen los médicos y los servicios. Habían dos alternativas:

- Hacer una ley específica que la regulara.
- Crear una comisión para el caso.

Se optó por la realización de diversas reformas a la Ley General de Instituciones y Sociedades Mutualistas de Seguros (LGISMS)

La propuesta de regulación se llevó a cabo junto con la SH: esta se encargó de la parte técnica y del financiamiento. La CNSF vio por los aspectos técnicos y la SSA cubrió las cuestiones operativas.

- Formación orientada a la APS
- Formación basada en competencias.

**ESQUEMA DE CONTRATACION DE SERVICIOS DE SALUD**

Los RHS; son un componente fundamental en el proceso de producción de servicios en cualquier sistema de salud (SS). Los RHS es un conjunto de individuos que reciben algún tipo de entrenamiento para ejecutar tareas relacionadas con la producción de servicios de salud personales y poblacionales.

Los SS

Es poder enfrentar de manera exitosa las grandes transformaciones demográficas y epidemiológicas.

Características para contratar personal de salud 2020

- Formación orientada a la APS
- Formación basada en competencias

**COMPARATIVOS DE MANUALES DE FACTURACION DE LA SEGURIDAD SOCIAL**

La Reforma Fiscal para 2014, incluye una fiscalización amplia a los contribuyentes, teniendo en cuenta la obligación de expedir factura electrónica, con las expediciones publicadas el 23 de diciembre del 2013, el objetivo principal de este esquema, es que la autoridad fiscal cuente con información suficiente en que los contribuyentes realicen sus pagos de contribuciones.

Otro objetivo

Es que se informe en todo momento de las retenciones que ha efectuado el patrón a los trabajadores y conocer el nivel de cumplimiento dentro de la contextualización del seguro social.

**ANALISIS DE CONTRATOS DE SERVICIOS DE SALUD**

La contratación es una herramienta cada vez más utilizada para mejorar el desempeño de los 35 tanto en los países desarrollados como en los países en desarrollo.

Se clasifican en tres categorías según el objetivo del contrato

- Delegación de responsabilidad
- Acto de compra de servicios
- Cooperación

La celebración de un contrato de prestación de SS en el SGSSS comporta la ejecución de recursos públicos de destinación específica.

Reglamento de la Ley General de Salud en Materia de Prestación de Servicios de la Atención Médica

- Art: 1°, 17°, 18°, 19°, 22°, 25°, 40°, 41°, 71°, 216°, 233°, 234°, 235°.

**TALLERES DE NEGOCIACION DE SERVICIOS DE SALUD DINAMICAS DE GRUPOS**

Una de las estrategias de promoción de la salud es el desarrollo de habilidades para la vida considerando a las propias personas como principal recurso para la salud.

Conceptos fundamentales de un taller

Etapa 0

- Planificación participativa
- Capacitar
- Aprendizaje significativo
- Aprender en grupo
- Técnicas participativas

Estas técnicas incrementan

La motivación y facilitan el aprendizaje significativo:

- Etapa inicial: ¿Cómo empezar?
- Etapa central: ¿Cómo construir los aprendizajes?
  - Adquisición de información: "saber"
  - Cambio de actitudes: "querer"
  - Adquisición de habilidades: "poder"
- Etapa final: ¿Cómo evaluar?

## BIBLIOGRAFÍA

- Bennet, Colin. 1991, "How States Utilize Foreign Evidence", Journal of Public Policy, vol. 11, núm. 1, pp. 35-50.
- Benson, D. y A. Jordan. 2011. "What Have We learned from Policy Transfer Research Dolowitz and Marsh Revisited", Political Studies, vol. 9, pp. 366-376.
- Bitrán, Ricardo y Almarza, F. 1996. "Instituciones de Salud Previsional en Chile",  
➤ en Seminario Regional de Reformas a la Seguridad Social en Salud en Argentina, Chile y Colombia.
- Chan, Sewin. 2002. Manual de Health Economics, Robert F. Wagner Graduate School of Public Service.
- [http://www.anmm.org.mx/bgmm/2013/5/2013%20Sep-Oct%3B149\(5\)555-61.pdf](http://www.anmm.org.mx/bgmm/2013/5/2013%20Sep-Oct%3B149(5)555-61.pdf)