



MAESTRIA EN ADMINISTRACIÓN DE SISTEMAS DE LA SALUD

MATERIA

NEGOCIACION EN ORGANIZACIONES DE SALUD

MAPA CONCEPTUAL

DOCENTE

MTRA. GLADIS ADILENE HERNANDEZ LOPEZ

ALUMNA

MARIA DEL ROSARIO LOPEZ PEREZ

# NEGOCIACIÓN EN ORGANIZACIONES DE SALUD

LAS CUALES SON

Mecanismos de negociación de las redes de servicios desde los aseguradores

EL PROPOSITO

De la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, garantiza el derecho a la protección de la salud en el Art. 4 Mediante el Sistema Nacional de Salud (SNS).

QUE INCLUYE

A los sectores público, privado y social.

EL

PUBLICO  
-SS  
-SESA

SE OBTIENE

-Seguro facultativo

SOCIAL  
-IMSS  
-ISSSTE  
-PEMEX  
-ISSFAM

SE OBTIENE

-Seguro obligatorio

PRIVADO  
-HOSPITALES  
-CLINICAS  
PRIVADAS

LA CUAL SE OBTIENE

-Seguro voluntario

Las Normas Jurídicas adecuadas son

-Ley de Instituciones de seguros y de finanzas Texto Vigente Artículos: 1°-25°-208°  
-Ley sobre el contrato de seguros, Artículos: 1°-2°-20°-81°-162°-163°-164°-165°-166°-174°-175°-176°-179°-182°-183°-187°-195°-196°-201°-140°

Consideraciones comerciales en las negociaciones de los servicios de salud

EN LAS

Cuestiones del comercio y la salud publica ocupa un lugar prominente tanto en la OMS como en la OMC que han logrado avances significativos

LAS NORMAS

De la OMC: permite que examinen las formas en que los gobiernos aplican políticas sanitarias específicas que pueden tener consecuencias para el comercio.

PUES

La estrategia de servicios tiene como finalidad principal consolidar e incrementar las relaciones con los clientes

LOS ACUERDOS COMERCIALES SON

La OMS debe: asignar los recursos necesarios que permitan emprender y someter un mayor liderazgo global en salud que actué en el ámbito del comercio.  
La OMC debe: dar a la OMS la condición de observador pleno, en el Consejo General, para ser observador de los aspectos de la propiedad Intelectual Relacionado con el comercio

MIENTRAS TANTO

La ONG y la sociedad civil deben: ejercer presión política para apoyar el desarrollo de actividad relacionadas con la salud y el comercio dentro de su área de interés específica.  
La comunidad académica debe: Establecer cursos sobre comercio como un elemento clave en los currículos de salud de grado universitario.

Negociación de precios en servicios de salud.

ES

La ampliación de la cobertura del seguro sanitario, comporta un aumento del gasto nacional en medicamentos y servicios de salud. La OMS recomienda que cada país redacte un listado con los medicamentos y servicios fundamentales para su territorio.

SE CREA

En el año 2008 (CCNPMIS) que consiste en negociar con las empresas farmacéuticas los precios de los medicamentos patentados incluidos en el listado en Mx, fundamentales en México.

SU OBJETIVO

Es negociar el precio de Mx., y además insumos como el cuadro básico para el primer nivel de atención médica y en el catálogo de insumos para el tercer nivel que cuente con una patente vigente o sea de fuente única

QUIEN LO INTEGRA

-Titula de la SHCP  
-Titular de SE  
-Titular de la SS  
-Director General del IMSS  
-Director General del Instituto de Seguridad y Servicios Sociales de los Trabajadores del Estado.