



ALUMNA: MARIA ADILENE RODRIGUEZ COTA.

MATERIA: NEGOCIACION EN ORGANIZACIONES DE SALUD

TRABAJO: SUPER NOTA

FECHA:

17/03/2022

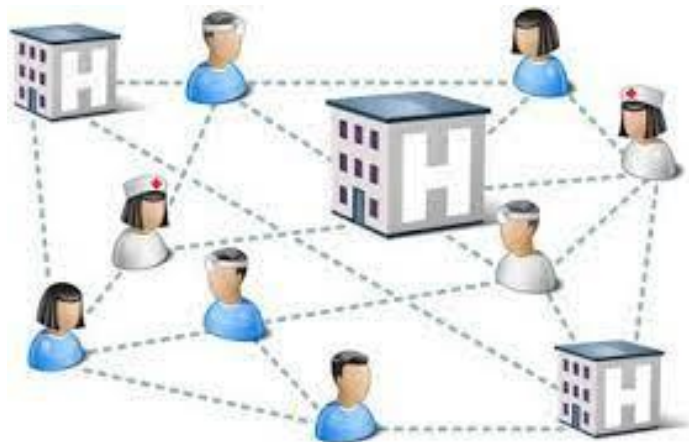
TAPACHULA CHIAPAS A 17 DE MARZO DEL 2022

## ESQUEMAS DE CONTRATACION EN SERVICIOS DE SALUD

El cuidado de la salud va más allá de los chequeos periódicos y las visitas al médico. El ámbito de la salubridad se extiende a prácticamente todas nuestras actividades, y esto hace que la investigación científica y la formación de profesionales, junto con la atención médica especializada, sean fundamentales para la población y los que integran el sector salud de un país. Estas tres actividades: investigación, formación y atención, son el eje central de los Institutos Nacionales de Salud. Los organismos que proporcionan servicios y atención médica en México se nutren de los resultados que ofrecen los INS, que en la actualidad forman una red de apoyo vital para la nación y de gran beneficio para el resto del mundo. El trabajo de los institutos les ha permitido ganar un prestigio reconocido globalmente.



El Sistema de Salud en México también cuenta con el apoyo de Centros Regionales, Hospitales Federales de Referencia y Hospitales Regionales de Alta Especialidad. Estos tres últimos, junto con los INS y otras instituciones hospitalarias y académicas, conforman la Red de Servicios de Salud de Alta Especialidad. De esta manera se continúa trabajando para alcanzar el objetivo de cubrir en su totalidad las necesidades de salud en México, lo que es un reto para toda la sociedad.



## **ANALISIS DE CONTRATOS EN SERVICIOS DE SALUD**

Los convenios que producen o transfieren las obligaciones y derechos, toman el nombre de contratos. Para la existencia del contrato se requiere: I. Consentimiento II. Objeto que pueda ser materia del contrato. El contrato puede ser invalidado: 1. Por incapacidad legal de las partes o de una de ellas; 2. Por vicios del consentimiento; 3. Porque su objeto, o su motivo o fin sea ilícito; 4. Porque el consentimiento no se haya manifestado en la forma que la ley establece.

**CONSENTIMIENTO** El consentimiento puede ser expreso o tácito, para ello se estará a lo siguiente: I.- Será expreso cuando la voluntad se manifiesta verbalmente, por escrito, por medios electrónicos, ópticos o por cualquier otra tecnología, o por signos inequívocos, y II.- El tácito resultará de hechos o de actos que lo presupongan o que autoricen a presumirlo, excepto en los casos en que por ley o por convenio la voluntad deba manifestarse expresamente. En el caso de los contratos legales en servicios médicos, el consentimiento se manifiesta mediante la FIRMA, es decir, es EXPRESO. El consentimiento no es válido si ha sido dado por error, arrancado por violencia o sorprendido por dolo. → El error de derecho o de hecho invalida el contrato cuando recae sobre el motivo determinante de la voluntad de cualquiera de los que contratan, si en el acto de la celebración se declara ese motivo o si se prueba por las circunstancias del mismo contrato que se celebró éste en el falso supuesto que lo motivó y no por otra causa. → Se entiende por dolo en los contratos, cualquiera sugestión o artificio que se emplee para inducir a error o mantener en él a alguno de los contratantes; y por.... → Mala fe, la disimulación del error de uno de los contratantes, una vez conocido.

**DISPOSICIONES GENERALES** Los precios o tarifas de los servicios de atención médica deben expresarse en moneda nacional, sin menoscabo de que también puedan indicarse en moneda extranjera conforme a la legislación monetaria, especificándose en todo caso si incluyen o no el Impuesto al Valor Agregado correspondiente. ) El establecimiento debe contar con personal responsable de atender las quejas y reclamaciones de los usuarios, consumidores o demandantes del servicio, surgidas en relación con la prestación y el precio de los servicios de atención médica. ) El médico tratante está obligado a proporcionar al usuario y, en su caso, al consumidor o demandante del servicio, información completa sobre el diagnóstico, pronóstico y tratamiento correspondientes. Esta información debe proporcionarse cuando y como se solicite, conforme a las disposiciones jurídicas aplicables. ) El responsable del establecimiento está obligado a proporcionar por escrito al usuario, consumidor o demandante del servicio, cuando lo solicite, el resumen clínico sobre el diagnóstico, evolución, tratamiento y pronóstico del padecimiento que ameritó el internamiento, conforme a las disposiciones jurídicas

aplicables. ) El prestador del servicio es responsable ante el usuario, consumidor o demandante del servicio por el incumplimiento de los servicios de atención médica que contrate con éste, aun cuando el prestador del servicio subcontrate con terceros dicha prestación.



## COBERTURA DE CALIDAD EN SALUD



7 de abril | Día mundial de la salud | @BIDgente

### De los contratos de adhesión

- a) El prestador del servicio debe celebrar un contrato de adhesión con el consumidor o demandante del servicio por la prestación del mismo. El contrato de adhesión debe estar escrito en idioma español con caracteres legibles a simple vista, sin perjuicio de que también pueda estar escrito en otro idioma. En caso de controversia, prevalecerá la versión en idioma español.
- b) El contrato de adhesión debe estar registrado ante la Procuraduría y debe contener, al menos, la siguiente información:
  1. Nombre o razón social y Registro Federal de Contribuyentes del prestador del servicio.
  2. Nombre, domicilio y teléfono del consumidor o demandante del servicio.
  3. Objeto del contrato.
  4. Precio, en el caso de paquetes de servicios, y de servicios auxiliares de diagnóstico y tratamiento para usuarios externos. En cualquier otro caso, el precio debe ser el que establezca el catálogo de precios vigente en el momento de la contratación del servicio. En este caso, el prestador del servicio debe poner a disposición del consumidor o demandante del servicio el estado de cuenta correspondiente en forma diaria.

TODOS SOMOS NEGOCIADORES EN SALUD. Negociar es un acuerdo obtenido a través de una prestación recíproca que da satisfacción a ambas partes; es una solución que respeta los intereses de todos. Evidentemente, para llegar a un desenlace así, todo negociador en salud debe en primer lugar reconocer y comprender sus propias necesidades y objetivos, luego los del otro. En suma, conocerse a sí mismo y después al otro constituye la esencia misma de toda negociación exitosa. Se necesitan algunas cualidades accesibles para la mayoría de las personas: respeto, capacidad de escucha, buen sentido de la observación, algunas aptitudes en comunicación, una pizca de sabiduría y un poco de humor.

