

MAESTRANTE: HIPÓLITA JÍMENEZ CASTRO

TEMA: CUADRO SINÓPTICO NEGOCIACIÓN SERVICIOS DE SALUD Y TIPOS DE NEGOCIACIÓN.

PARCIAL: SEGUNDO

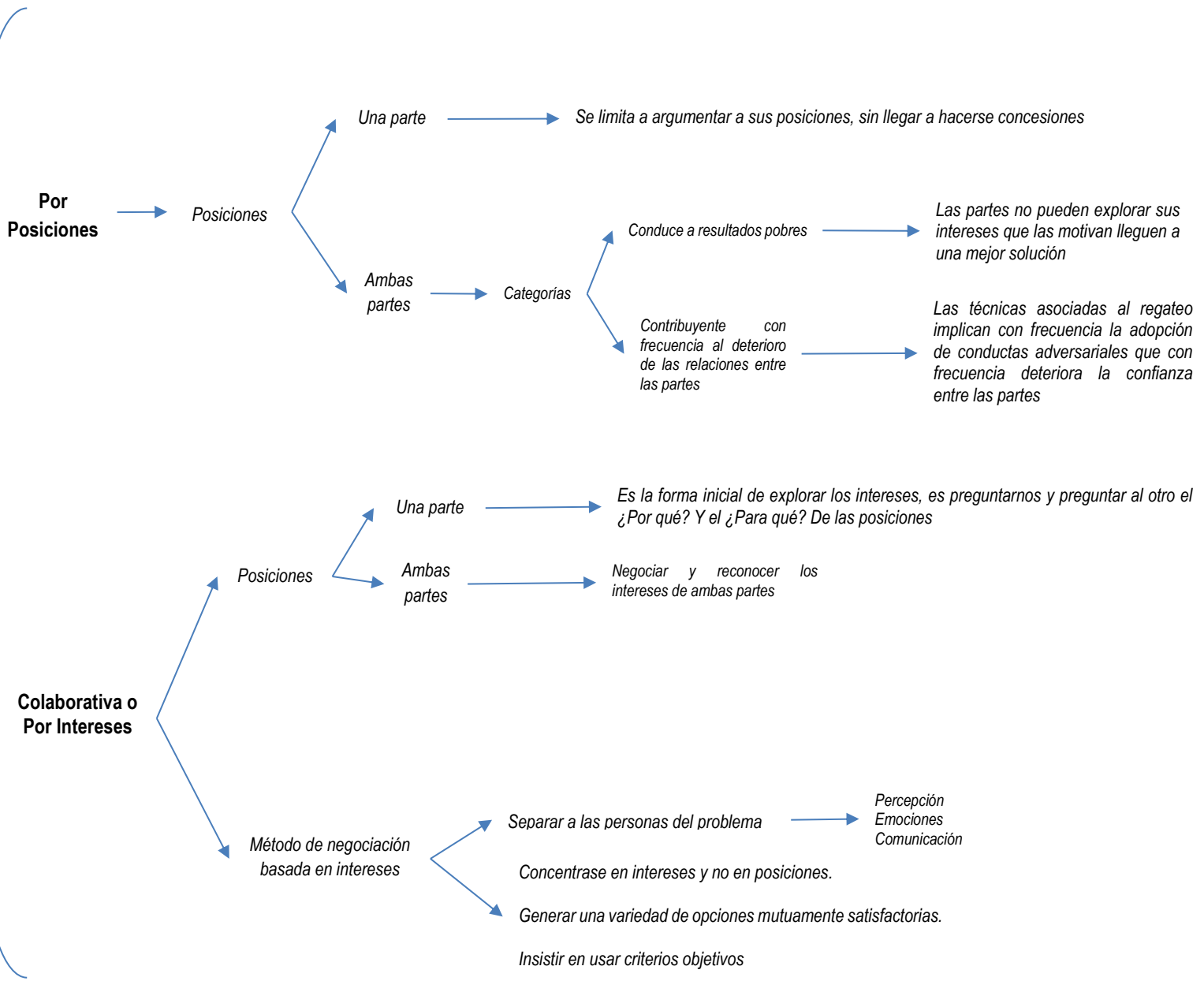
MATERIA: NEGOCIACIÓN EN ORGANIZACIONES DE SALUD

DOCENTE: MTRA. MONICA E. CULEBRO GÓMEZ

MAESTRÍA: ADMINISTRACIÓN DE LOS SERVICIOS DE SALUD

CUATRIMESTRE: CUARTO

TIPOS DE NEGOCIACIÓN



NEGOCIACIÓN SERVICIOS DE SALUD

Identificación de una necesidad en torno a un problema de salud

Ventana de oportunidad para la generación de un mecanismo de pago para mitigar el problema de salud

Mecanismo de pago

Definición de la base de pago

Base de pago puede considerarse servicio, un proceso o por estadia hospitalaria

Determinará el tipo de incentivo que el financiador otorga al prestador

Identificación de riesgos financieros

Riesgo puede definirse como la transferencia de incertidumbres entre los actores, como, por ejemplo, el riesgo financiero, y deben ser definidos a priori para el conocimiento de los involucrados

Para la definición de la forma de transacción se deben valorar los riesgos que conlleva cada fórmula

Definición del mecanismo de

Se debe analizar el incentivo económico, distribución de riesgos, efectos previsibles, eficiencia, calidad y posibilidades de acción pública

Considerando la base de pago y la distribución de riesgo se seleccionará y caracterizará el mecanismo de pago.

Referencias

Arias, J. y Vélez, C. (2014). Modelos de contratación servicios de salud. Bogotá D.C.: Asociación Colombiana de Empresas de Medicina Integral.