



Mi Universidad

mapa conceptual

Nombre del Alumno: cirenia Guadalupe mijares cristiani

Nombre del tema: Negociación en organizaciones de salud

Nombre de la Materia: Negociación en organizaciones de salud

Nombre del profesor: Mtra. Mónica Elizabeth Culebro Gómez.

Nombre de la Licenciatura: Maestría en administración en sistemas de salud

Cuatrimestre: cuarto cuatrimestre

Negociación en organizaciones de salud

Mecanismos de negociación de las redes de servicios desde los aseguradores

puede definirse como un tipo de contrato entre dos o más actores pacientes, prestadores y pagadores que crea incentivos específicos para la prestación médica y minimiza el riesgo de que se manifieste una conducta oportunista.

La Organización Mundial de la Salud (OMS, 1996) sugiere que los objetivos de los contratos de seguro entre prestadores y pacientes, establecidos por medio de métodos de pago, deben servir para mejorar la eficacia y la calidad, aumentar la disponibilidad, permitir que el paciente elija al médico y deben ser fáciles de implementar

Consideraciones comerciales en la negociación de los servicios de salud

Aun cuando un equilibrio entre salud y comercio sea deseable, los estudiosos señalan que las cuestiones comerciales relativas a la salud están firmemente ancladas en la jurisdicción del comercio y, por ende, en las agendas comerciales.

Negociación de precios en servicios de salud

Anteriormente, existía una Comisión encargada de negociar el precio de medicamentos y demás insumos para la salud contenidos en el Cuadro Básico para el primer nivel de atención médica y en el Catálogo de Insumos para el segundo y tercer nivel

Segmentación de mercados en servicios de salud y negociación de cada segmento (Prepagas, EPS, ARS)

en el caso de los sistemas integrados, los sistemas segmentados también varían en cuanto a la participación del sector privado en las funciones de prestación de servicios y aseguramiento). Sucede que mientras en algunos países el sector privado no cumple un papel explícito dentro de las estrategias del gobierno para garantizar la cobertura universal de aseguramiento

en los sistemas segmentados no existe un mercado importante para el seguro privado de salud si éste no es integrado explícitamente dentro de las estrategias de cobertura universal de aseguramiento.

algunos países de América Latina empresas privadas que ofrecen planes de salud en contextos diferentes al de las compañías de seguros, las cuales se denominan Empresas de Medicina Prepagada (EMP)

BIBLIOGRAFIA

<https://plataformaeducativauds.com.mx/assets/biblioteca/fe631ee4aa3a3e73d96e97f455931e89.pdf>