



UNIVERSIDAD DEL SURESTE

Docente:

Lic. Mónica Elizabeth Culebro Gómez

Alumna:

Floricela Nayeli López Sánchez

Materia:

Negocio en Organización de Salud

Trabajo:

Mapa conceptual

Carrera:

Maestría en Administración en Sistemas de Salud

Fecha: 11-11-2022

Mecanismo de negocio de las redes de servicios desde los aseguradores

Mecanismo de negocio de las redes de servicios desde los aseguradores

Los

Mecanismos de pago son una herramienta con las que se puede abordar este problema.

Que se define como

Un tipo de contrato entre dos o más actores, pacientes, prestadores y pagadores que crean incentivos específicos para la prestación médica y minimiza el riesgo de que se manifieste una conducta oportunista

La Organización Mundial de la (OMS, 1996) sugiere que

Los objetivos de los contratos de seguro entre prestadores y pacientes, establecido por medio de métodos de pago, deben de 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

Los

Actuales procesos de la globalización están creando vínculos más estrechos entre las personas y las poblaciones de los más diversos países.

Que es cada vez

Mayor la influencia de factores externos sobre las salud de las poblaciones y los sistemas de salud instituidos para proveer atención sanitaria.

Los

Vínculos que existen entre el comercio internacional, la liberación comercial y la salud requieren un análisis de las cuestiones que afectan a la comunidad sanitaria

El AGCS

Ofrece un sistema de condiciones previsible y exigibles jurídicamente para el comercio de servicios y puede tener repercusiones positivas sobre la inversión, la eficiencia y el crecimiento.

Negociación de precios en servicios de salud

Anteriormente

Existía una comisión encargada de negociar el precio de medicamentos y demás insumos para la salud.

Que tenía como función

Ser la única instancia del Gobierno Federal que puede negociar anualmente los precios de los medicamentos y otros insumos para la salud.

Determinar el universo de los medicamentos y demás insumos para la salud sujetos a negociación.

Instrumentar estrategias de negociación y de adquisición que coadyuven a hacer más eficiente la compra pública.

La actual administración

Corresponde a la Secretaría de Hacienda y crédito público

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

En varios países han comenzado a conceder un espacio explícito.

A los

Seguros privados dentro de sus sistemas de salud al permitir a la población escoger entre diferentes aseguradores públicos y privados.

Colombia

46 aseguradores compiten por el aseguramiento de los 42 millones de habitantes

Chile

La población puede decidir si prefiere asegurarse con el asegurador público, Fondo Nacional de Salud FONASA donde recibe un plan de beneficios igual para todos independientemente del monto de aporte o por lo contrario prefiere cotizar alguna de las 14 Instituciones de salud Previsional ISAPRES que entregan un plan de beneficios que se establece en función del aporte y perfil de riesgo.

Los sistemas de salud de la región pueden establecerse en cuatro grupos según su grado de fragmentación (integrado o segmentado) y participación del sector privado en el aseguramiento y la prestación de servicios dentro de los sistemas públicos de salud o de los sistemas de seguridad social.

Uruguay

Diferentes aseguradoras y prestadoras de servicios públicos y privados, con y sin ánimo de lucro, están cumpliendo con su función dentro del sistema Nacional Integrado de Salud (SNIS).

México y Venezuela

Los seguros privados solo podrían ofrecer seguros voluntarios que ofrezcan productos complementarios, suplementarios o de duplicado fuera de los sistemas de salud.

Bibliografía

Briseño Ruíz. Alberto. Derecho de la seguridad social. Editorial, Oxford, México, 2019.

Bravo Peralta. Martín Virgilio, Manual de negociación, mediación y conciliación. IBI UBIS. Colección Jurídica. México, 2017.

Cadena Rodríguez, Jean. Manual de negociación, técnicas de negociación y comercio internacional, Grupo editor ESPE, México, 2020.

Villa Juan Pablo. Manual de negociación y resolución de conflictos. Editorial PROFIT. México, 2018.

<http://dsp.facmed.unam.mx/wp-content/uploads/2020/10/Sistemas-de-salud.-Modelos.pdf>

[http://www.funpadem.org/app/webroot/files/publication/files/12_pub179_ibbtrainingmanual spanish.pdf](http://www.funpadem.org/app/webroot/files/publication/files/12_pub179_ibbtrainingmanual_spanish.pdf)

<https://storage-economista.s3.dualstack.us-west-2.amazonaws.com/files/2019/02/28/foro-financiando-elsistema-nacional-de-salud-2019.pdf>