# EUDS Mi Universidad Mapa conceptual

Nombre del Alumno: Juan Carlos Rivera Arias

Nombre del tema: Mecanismos de negociación de las redes de servicios desde los aseguradores y Segmentación de mercados en servicios de salud y negociación de cada segmento (Prepagas, EPS, ARS

Parcial: lero

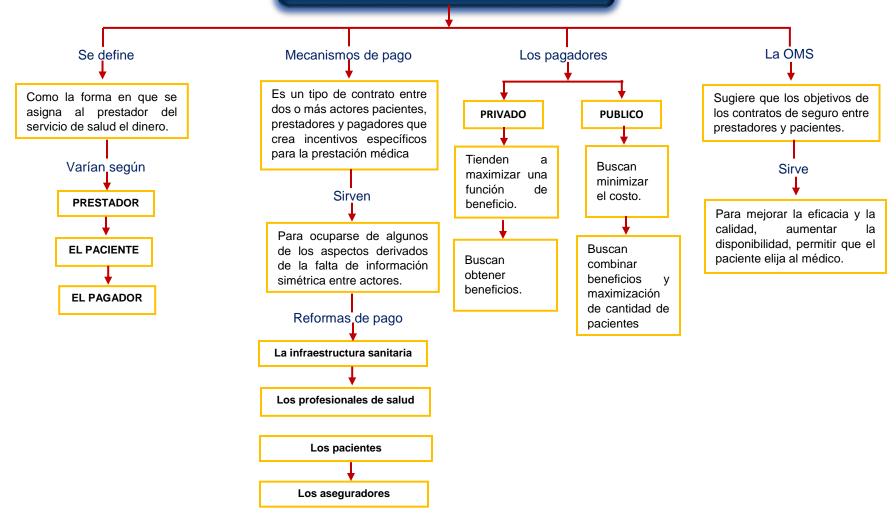
Nombre del profesor: Mónica Elizabeth Culebro

Nombre de la Materia: Negociación en organizaciones de salud

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

Cuatrimestre: 4to

# MECANISMOS DE NEGOCIACIÓN DE LAS REDES DE SERVICIOS DESDE LOS ASEGURADORES.



### **SALUD** Vínculos con el comercio Limitaciones El comercio 3 áreas de evidencia de Internacional. Debe producir regularmente informes y Horizontales Relativamente 1. La evidencia actualizaciones sobre 1 La evidencia que reducidas permita que los progresos en los permita medir los La liberación medir los flujos ámbitos de la salud y el flujos comerciales comercial comerciales en el comercio. en el sector salud. sector salud. Pueden ser Por ello La salud Pertinentes para los servicios 3. La evidencia hace En la actualidad Consideran conveniente de salud consisten en la falta evidencia sobre las que los países no imposibilidad de que los respuestas políticas adquieran ningún proveedores extranjeros opten Requiere una comprensión destinadas a mitigar los compromiso bajo el a percibir subvenciones y en detallada de los maneras en efectos negativos del Acuerdo General de restricciones a la disponibilidad que el comercio afecta y comercio sobre la salud. Bienes y Servicios de divisas. afectará a las políticas y sistemas sanitarios de un país. Articulo XVI Así mismo Así como Reconocen la necesidad de Se trata de obstáculos en forma Como optimizar una acción concertada y de contingentes que pueden oportunidades de beneficiar a la estratégica para abordar los limitar. salud y la atención sanitaria al vínculos entre salud tiempo que se reducen los comercio. riesgos que comporta establecer metas para la salud

en las políticas comerciales.

CONSIDERACIONES COMERCIALES EN LA NEGOCIACIÓN DE LOS SERVICIOS DE

## NEGOCIACIÓN DE PRECIOS EN SERVICIOS DE SALUD

Que existía

Una Comisión encargada de negociar el precio de medicamentos e insumos para el Cuadro Básico para el primer nivel de atención.

Es decir

Aquéllos para los cuales existe un posible oferente en el mercado al momento en que se tenga programado realizar la contratación.

Funciones

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.

Que se publicó el 20 de julio del 2021

Acuerdo por el que se abroga el diverso por el que se crea la Comisión Coordinadora para la Negociación de Precios de Medicamentos y otros Insumos para la Salud, publicado el 26 de febrero de 2009, así como sus modificaciones subsecuentes.

Debe de considerarse

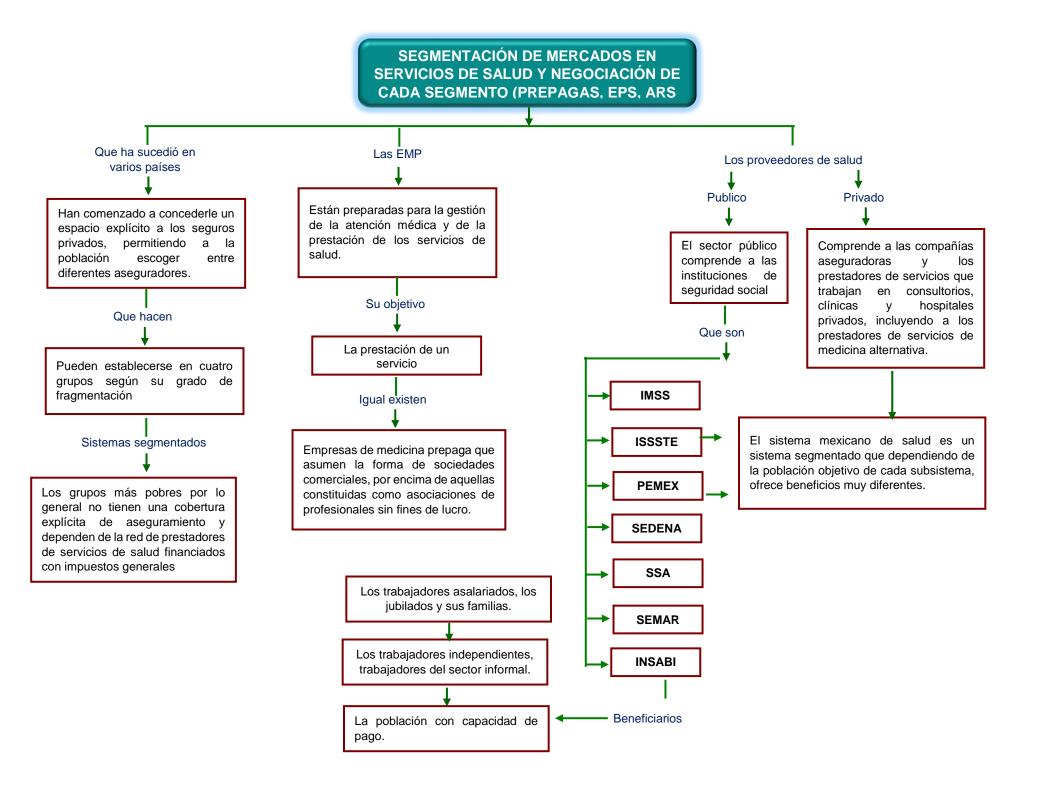
Simplemente abroga el acuerdo por el que se crea la referida Comisión, así como los posteriores acuerdos que la regulaban.

Se otorgaron a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público facultades para fungir como área consolidadora de procedimientos de compra de bienes y contratación de servicios.

La Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

Lo que debe de hacer es

Realizar procedimient os de licitación consolidada. Adjudicacion es directas en materia de salud.



# **BIBLIOGRAFÍAS**

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