



Mi Universidad

Cuadro Sinóptico

Nombre del Alumno: Gabriela Pérez Pérez.

Nombre del tema: Análisis de Contrato en Servicios de Salud.

Parcial: Uno.

Nombre de la Materia: Negociación en Organizaciones de Salud.

Nombre del profesor: Mtra. Mónica E. Culebro Gómez.

Nombre de la Licenciatura: Maestría en Administración en Sistemas de Salud.

Cuatrimestre: Cuarto Cuatrimestre.

Comitán de Domínguez Chiapas a 14 de Noviembre de 2022.

**NEGOCIACIÓN
EN
ORGANIZACIONES
DE
SALUD.**

**ESQUEMA DE
CONTRATACIÓN
EN SISTEMAS DE
SALUD.**

El INS es un pilar en la estructura del sistema.

Eje central de INS, investigación, formación y atención.

Primer INS fue el hospital "Federico Gómez". Actualmente se cuenta con 13 INS.

El sistema nacional de México, cuenta con hospitales regionales, federales y de alta especialidad.

INSABI organización descentralizada o de la administración pública, federal, jurídica en la secretaria de salud.

INSABI como parte de la administración pública, asume responsabilidad indelegable de ser generada a políticas públicas.

COMPARATIVOS DE MANUALES DE FACTURACIÓN DE LA SEGURIDAD SOCIAL.

INSABI opera fundamental con infraestructura de recursos humanos, material de la SS Y SESA.

El SNS coexiste el sector público y privado.

Interactúan de manera diversa y en proporciones diferenciadas según país que se trate.

Otro sector para la protección social de salud se financia por gobierno federal y estatal.

Se dirige a personas que por su condición laboral, no son derecho ambiente de la seguridad social.

ANÁLISIS DE CONTRATOS EN SERVICIOS DE SALUD.

Artículo 1793 señala que los convenios producen obligaciones y derechos tomando el nombre de contratos.

Para el contrato se requiere consentimiento, objeto que pueda ser materia del contrato.

Los contratos en servicios médicos el consentimiento se manifiesta mediante firma, es decir expreso.

El artículo 1824 objeto de contrato el obligado debe dar y el hecho que el obligado debe hacer o no hacer.

TALLERES DE NEGOCIACIÓN DE SERVICIOS DE SALUD DINÁMICAS DE GRUPOS.

Negociar es un acuerdo a través de prestación recíproca que da satisfacción a ambas partes solución que respeta intereses.

Todo negociador en salud debe reconocer y comprender necesidades y objetivos.

Negociar en salud, es un mecanismo de comunicación donde conoce los deseos de otra parte y satisface los propios.

Los elementos básicos son la información el poder y el tiempo.

Bibliografía

Gómez., M. M. (Septiembre - Diciembre). *Negociación en organizaciones de salud.*