



Cuadro sinóptico

Nombre del Alumno

Octavio Daniel Gordillo Narváez

Nombre de la Maestría

Administración en sistemas de salud

Nombre de la Materia

Negociaciones en organizaciones de salud

Docente

Mónica Elizabeth Culebro Gómez

Comitán de Domínguez Chiapas a 18 de noviembre 2022

Negociaciones en organizaciones de salud

Esquemas de contratación en servicios de salud

Los Institutos Nacionales de Salud

Investigación, formación y atención, son el eje central de los Institutos Nacionales de Salud.

El Sistema de Salud en México

Centros Regionales, Hospitales Federales de Referencia y Hospitales Regionales de Alta Especialidad, INS y otras instituciones hospitalarias y académicas, conforman la Red de Servicios de Salud de Alta Especialidad.

El INSABI

Organismo descentralizado de la Administración Pública Federal, con personalidad jurídica y patrimonio propio, sectorizado en la Secretaría de Salud.

Garantizar la prestación gratuita de servicios de salud, medicamentos y demás insumos asociados a las personas sin seguridad social en los términos previstos en el Título Tercero Bis de la LGS.

Comparativos de manuales de facturación de la Seguridad

Sector público

Dos subsectores

-Uno está integrado por instituciones de salud creadas en el marco del sistema de seguridad social para atender las necesidades de salud de los trabajadores que desempeñan sus actividades laborales en el campo de la formalidad.
-Otro es el subsector para la protección social de la salud, que se financia esencialmente a través de contribuciones del gobierno federal y de los gobiernos estatales, y se dirige a las personas que por su condición laboral no son derechohabientes de la seguridad social.

Análisis de contratos en servicios de salud

Contrato

Los convenios que producen o transfieren las obligaciones y derechos, toman el nombre de contratos.

Objeto de los contratos

-La cosa que el obligado debe dar
- El hecho que el obligado debe hacer o no hacer.

Deberá contar con cláusula y declaración

Talleres de negociación de servicios de salud dinámica de grupos

Negociar es un acuerdo obtenido a través de una prestación reciproca que da satisfacción a ambas partes; es una solución que respeta los intereses

Todo negociador en salud debe en primer lugar reconocer y

Negociar en salud es un mecanismo de comunicación que consiste en conocer los deseos de la otra parte y en satisfacer los propios.

Bibliografía:

Antología