



Mi Universidad

cuadro sinóptico

Stephanie de Jesús González Morales

Unidad III y IV

Segundo parcial

Negociación en organización de salud

Mónica Elizabeth Culebro Gómez

Maestría en Administración de sistemas en salud

Cuarto cuatrimestre

17/11/2022

Esquemas de contratación en servicios de salud

Los servicios de salud son conocidos como Instituto Nacional de Salud

Actualmente existen 13 Institutos Nacionales de Salud

El objetivo es garantizar un seguro social gratuito, que sea progresivo, cuantitativo y cualitativo en los servicios de salud.

INSABI

Instituto de Salud para el Bienestar

Es un organismo de la Secretaría de Salud con la finalidad de garantizar servicios de salud sin seguro social.

Misión: acceso gratuito a los servicios de salud sin seguro social y garantizar este derecho.

Visión: un sistema de salud universal y equitativo

Negociación en organización es de salud

5 principales problemas que el INSABI trabajara

1. Déficit de personal técnico y profesional en los servicios

Existe poco personal médico para atender a todas las necesidades que la población demanda.

2. Insatisfacción de los usuarios con los servicios de salud.

Poca calidad que reciben los usuarios con los servicios de salud poco insumo de medicamentos.

3. Insuficiente infraestructura.

Falta de mantenimiento a las instalaciones y equipamiento.

4. Insatisfacción del personal.

Falta de motivación y prestaciones sociales al personal.

5. Limitación al acceso a los servicios de salud a personas sin seguro social.

División en el acceso y cobertura n los servicios de salud.

Análisis de contratos en los servicios de salud

Los convenios son también llamados contratos y son derechos y obligaciones.

Los contratos son para contratar a personas mayores de 18 años que estén en pleno uso de sus facultades mentales.

Para la contratación de servicios médicos el consentimiento se hace mediante la firma (expreso).

Talleres de negociación de servicios de salud dinámica de grupos

Negociación es llegar a un acuerdo en donde ambas partes sean beneficiadas siendo esta una solución.

Ambas partes deben saber sus necesidades y objetivos antes de negociar, para después saber los de la otra parte.