



## **Mapa Conceptual.**

***Nombre del Alumno: Laura Rita Espinosa Moreno***

***Nombre del Tema: UNIDAD I Y UNIDAD II***

***Parcial: Primero***

***Nombre de la Materia: NEGOCIACION EN ORGANIZACIONES DE SALUD***

***Nombre del Profesor: Mtra. Mónica Elizabeth Culebro Gómez.***

***Nombre de la Maestría: Administración de los Sistemas de Salud***

***Cuatrimestre: TERCERO***

***Tuxtla Gutiérrez, Chiapas, septiembre de 2023***

# NEGOCIACIÓN EN ORGANIZACIONES DE SALUD

según

UNIDAD II

UNIDAD III

habla de

habla de

Mecanismos de negociación de las redes de servicios desde los aseguradores

Consideraciones comerciales en la negociación de los servicios de salud

Negociación de precios en servicios de salud

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

Sistemas de pago a prestadores en atención médica

Globalización-salud

Principio de precaución

Comisión Coordinadora para la Negociación de Precios de Medicamentos y otros insumos para la Salud

Tipos de sistemas de salud

Grupos del Sistema de salud

se involucran

existe una relación

se requiere un

a cargo de la

se divide en

se divide en

Infraestructura sanitaria

Contrato de alineación de intereses

se necesita la participación de

validado por

que contenga

paso por

Seguro público

Seguro privado

Integrados

Segmentados

Pacientes

Gobiernos

Sociedad civil

Comunidad académica

Agencias regionales

OMC

OMS

Banco Mundial

ONG

Gobiernos

Fundaciones

Evidencia sólida

Limitaciones

Compromisos

Cambios en 2021

ejemplo en México

ejemplo en México

pocos tienen

existe variación de

Problema de información asimétrica

tomando en cuenta la

se propone un

Obtenido mediante

sus funciones son

SEDENA

PEMEX

IMSS

ISSSTE

Clinicas privadas

Participación del sector privado

Flujos comerciales en el sector salud

Respuestas políticas para beneficio de la salud

Efectos del comercio en salud

Negociar precios de medicamentos e insumos de salud con patente

Determinar el universo de insumos sujetos a negociación según el Sistema Nacional de Salud

Instrumentar estrategias de negociación y adquisición