



Cuadro sinóptico

Nombre del Alumno: Lidia Peralta Castellanos

Nombre del tema: UNIDAD III. Y IV.

Parcial: Primero

Nombre de la Materia: Negociación en servicios de salud

Nombre del profesor: Mtra. Monica Elizabeth Culebro

Nombre de la maestría: Administración en servicios de salud

Cuatrimestre: Tercero

Pichucalco, Chiapas a 22 de Septiembre del 2023

SERVICIOS DE SALUD

Esquemas de contratación en SS

Los requerimientos de salud pública en nuestro país son cubiertos por diferentes entidades que ofrecen diversos servicios y apoyo a la población. Los Institutos Nacionales de Salud (INS) son un pilar en la estructura del sistema.

Manuales de facturación

En el Servicio Nacional de Salud coexisten el sector público y el sector privado, que interactúan de manera diversa y en proporciones también diferenciadas según el país de que se trate.

Contratos en SS

Los convenios que producen o transfieren las obligaciones y derechos, toman el nombre de contratos. Para la existencia del contrato se requiere consentimiento y objeto que pueda ser materia del contrato. Son hábiles para contratar todas las personas no exceptuadas por la ley. En principio todas las personas que tengan capacidad jurídica de ejercicio pueden realizar contratos.

INSABI

Hay razones poderosas para la evolución institucional que significa la creación del INSABI, con responsabilidades sobre la gestión de los servicios de salud para la población sin seguridad social.

En México el sector público de salud, incluye dos subsectores.

Consentimiento

Será expreso cuando la voluntad se manifiesta verbalmente, por escrito, por medios electrónicos, ópticos o por cualquier otra tecnología, o por signos inequívocos y el tácito resultará de hechos o de actos que lo presupongan o que autoricen a presumirlo, excepto en los casos en que por ley o por convenio la voluntad deba manifestarse expresamente.

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

Como parte de la administración pública, asume la responsabilidad indelegable de ser un generador de políticas públicas coherentes y articulador de los propósitos nacionales de bienestar en lo concerniente a la prestación de servicios de salud.

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 estatal de los gobiernos estatales, y se dirige a las personas que por su condición laboral no son derechohabientes de la seguridad social. El INSABI es el principal elemento de este sector.

En el caso de los contratos legales en servicios médicos, el consentimiento se manifiesta mediante la firma, es decir, es expreso.

El consentimiento no es válido si ha sido dado por error, arrancado por violencia o sorprendido por dolo.

SERVICIOS DE SALUD

Contratos en SS

Objeto en los contratos:
-La cosa que el obligado debe dar.
-El hecho que el obligado debe hacer o no hacer.

La cosa objeto del contrato debe:
-Existir en la naturaleza.
-Ser determinada o determinable en cuanto a su especie.
-Estar en el comercio.

El hecho positivo o negativo, objeto del contrato, debe ser:
-Posible.
-Lícito.

Talleres de negociación en SS

Negociar es un acuerdo obtenido a través de una prestación recíproca que da satisfacción a ambas partes; es una solución que respeta los intereses. En las empresas de salud se encuentran múltiples zonas donde se presentan negociaciones, no solo a nivel de la alta gerencia.

Todo negociador en salud debe en primer lugar reconocer y comprender sus propias necesidades y objetivos, luego los del otro. En suma, conocerse a sí mismo y después al otro constituye la esencia misma de toda negociación exitosa.

Sus elementos básicos son la información, el poder y el tiempo.

Antes de iniciar toda negociación en salud es necesario comprender las posiciones de ambas partes, pero también sus verdaderas necesidades y deseos.

BIBLIOGRAFÍA

CADENA RODRÍGUEZ, JEAN. MANUAL DE NEGOCIACIÓN, TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN Y COMERCIO INTERNACIONAL, GRUPO EDITOR ESPE, MÉXICO, 2020.

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.

BRAVO PERALTA. MARTÍN VIRGILIO, MANUAL DE NEGOCIACIÓN, MEDIACIÓN Y CONCILIACIÓN. IBI UBIS. COLECCIÓN JURÍDICA. MÉXICO, 2017.

ANTOLOGÍA UDS (2023)