



Mi Universidad

Cuadro Sinóptico

Nombre del Alumno: Maribel Hernández López

Nombre del tema: Esquemas de contratación en servicios de salud, Comparativos de manuales de facturación de la seguridad social, Análisis de contratos en servicios de salud, Talleres de negociación de servicios de salud dinámica de grupos

Parcial: Unidad III y IV

Nombre de la Materia: Negociación en Organizaciones de Salud

Nombre del profesor: Mtra. Mónica Elizabeth Culebro Gómez

Nombre de la Maestría: Administración en Sistemas de Salud

Cuatrimestre: Cuarto

Lugar y Fecha de elaboración: Comitán de Domínguez, Chiapas a 21 de septiembre de 2023

NEGOCIACIÓN EN SERVICIOS DE SALUD

Esquemas de contratación en servicios de salud

Institutos nacionales de salud

- Investigación científica
- Formación profesional
- Atención médica especializada

Sistema de salud en México

- Apoyo de:
- Centros regionales
 - Hospitales federales de referencia
 - Hospitales regionales de alta especialidad

Asignación de recursos e inversión en salud, para impulsar y apoyar, se debe dar por las autoridades

Creación de INSABI (gestión de servicios de salud para la población sin seguridad social).

El sector privado esquema de financiamiento (promover mayores espacios a los prestadores privados en el mercado de salud), se dedican a curar y no a la prevención

Servicios de salud con presupuesto no equitativo

INSABI

Misión: proveer prestación gratuita de servicios de salud.

Visión: Sistema de salud universal y equitativo

Problemas de INSABI

- 1-Elevado número de fallas sistémicas para brindar atención en salud, por falta de personal técnico y profesional en los servicios, inequidad en la distribución de recursos existentes.
- 2-Alta insatisfacción de los usuarios con los servicios (falta de medicamentos, obsolescencia de equipos médicos de diagnóstico y terapéutica).
- 3-Deterioro e insuficiencias de infraestructura de salud para garantizar atención médica continua y de calidad por falta de inversión en mantenimiento y conservación.
- 4-Elevado número de desmotivación y reclamos del personal de salud por precariedad de contratos que no garantizan estabilidad laboral.
- 5-Alta segmentación en el acceso y cobertura de servicios de salud generando inequidad en seguridad social (barreras de tipo geográfico, orden social, étnico-culturales, organizaciones y de género, económicos).

Comparativos de manuales de facturación de la seguridad social

Sistema Nacional de Salud formada por:

-Sector Público

Instituciones de salud

Atender las necesidades de salud de los trabajadores del sector formal, financiados con contribuciones sociales tripartitas, proveen servicios de salud de manera directa

Atender a la población no derechohabiente de seguridad social, financiado por contribuciones del Gobierno Federal y Estatal

INSABI opera con infraestructura y recursos humanos de la SS y de los sistemas estatales de salud

El sistema mexicano se continúa desarrollado algunas fortalezas como la gestión, como la creación del SNS buscando la universalidad.

En México se debe inyectar más recursos al sistema de atención a la salud con infraestructura, también es más demandante en el sistema educativo profesional y superior.

Cantidad de profesionales en México es inferior a otros países de referencia

Crecimiento del sistema de atención a la salud se apoya de la expansión de personal asistencial como son las enfermeras enfocándose en la prevención.

-Sector privado

Atención en salud depende de la capacidad de pago de individuos y familia (contrato y pago directo)

México el gasto privado se da más en el pago directo sin mediar mecanismos de aseguramiento

Dentro del contrato se encuentra:

- Anticipo
- Cobro directo
- Consulta médica
- Contrato de adhesión
- Establecimiento
- Información comercial

Disposiciones generales:

- Los precios o tarifas
- Personal responsable para quejas y reclamaciones de los usuarios
- Médico tratante está obligado a dar al usuario el diagnóstico, pronóstico y tratamiento
- Entre otras.

De la información preliminar:

- El prestador debe poner a disposición catálogo o lista de precios
- Estructura en función del tipo de servicio
- Monto de anticipo que debe pagar el consumidor
- Paquetes de servicios debe especificar el precio y servicios que lo integran
- Entre otras.

De los contratos de adhesión:

- Prestador de servicio celebrará contrato de adhesión con consumidor por el servicio
- Contrato debe estar registrado ante procuraduría, debe contener RFC, nombre, dirección, teléfono, objeto de contrato, precio, lugar donde se prestará el servicio, requisitos que cubrirá el consumidor, entre otros.

Análisis de contratos en servicios de salud

Definición de Contrato: Son los convenios que producen o transfieren las obligaciones y derechos.

Para su existencia requiere de:

- Consentimiento
- Objeto que pueda ser materia del contrato

Puede ser invalidado:

- Por incapacidad legal
- Por vicios del consentimiento
- Porque su objeto, o su motivo u objeto sea ilícito
- Porque su consentimiento no se haya manifestado en forma que la ley establece

Consentimiento es invalido cuando:

- Es dado por error de derecho o, de hecho
- Por dolo
- Mala fe
- Por violencia

Se puede celebrar contrato de acuerdo al código civil, numerales 1800 y 1802:

- Los que tengan capacidad jurídica
- Personas mayores de 18 años
- Representantes legales

Tipos de consentimiento:

- Expreso (en caso de los servicios médicos, debe ser verbal y escrito)
- Tácito (actos que lo presupongan)

Objeto de los contratos:

- Numeral 1824
- Numeral 1825
- Numeral 1827

Dentro de contrato pueden incluir:

- Clausulas (disposiciones)
- Declaraciones (confesiones)

Fundamento legal:

-NOM-071-SCFI-2001 Prácticas comerciales-elementos normativos para la contratación de servicios de atención médica por cobro directo, establece los elementos de información comercial que deben cumplir los prestadores de servicios, es de observancia general y obligatoria en territorio nacional.

Talleres de negociación de servicios de salud dinámica de grupos

En salud se encuentran diferentes características que componen el arte de la negociación.

Componentes y características de la negociación están incluidos en las relaciones de las personas en todos los servicios de un hospital (públicos y privados), en los laboratorios, en bancos de sangre, en las farmacias, entre otras.

Negociar es un acuerdo obtenido a través de una prestación recíproca que da satisfacción a ambas partes; es una solución que respeta los intereses. Todo negociador en salud debe reconocer y comprender sus propias necesidades y objetivos, luego los del otro.

Se necesitan cualidades accesibles en las personas: Respeto, capacidad de escucha, buen sentido de la observación, aptitudes en comunicación, un poco de sabiduría y un poco de humor.

Para negociar, una de las partes debe ser poseedor de lo que otro desea.

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

Los intereses comunes son los que llevan a una buena negociación, toda relación es mas importante que un conflicto, desafortunadamente en salud se olvida y se busca negociación de gana-pierde.