



Mapa conceptual

Nombre del Alumno: Monserrat Mendez Cambrano

Nombre del tema: Mecanismos de negociación de las redes de servicios desde los aseguradores.

Nombre de la Materia: Negociación en organizaciones de salud

Nombre del profesor: Monica Elizabeth Culebro Gomez

Maestría en administración en sistemas de salud

Cuarto cuatrimestre



UNIDAD II Y III

MECANISMOS DE NEGOCIACIÓN DE LAS REDES DE SERVICIOS DESDE LOS ASEGURADORES

Estos mecanismos se definen como la forma en que se asigna al prestador del servicio de salud el dinero proveniente del gobierno, la compañía de seguros u otro organismo financiador.

Es como un tipo de contrato entre dos o más actores: pacientes, prestadores y pagadores que crea incentivos específicos para la prestación médica y minimiza el riesgo de que se manifieste una conducta oportunista.

Este tipo de contratos que crean incentivos en base a información imperfecta como teoría de la agencia. Esta teoría analiza la relación contractual entre dos actores: un principal y un agente.

CONSIDERACIONES COMERCIALES EN LA NEGOCIACIÓN DE LOS SERVICIOS DE SALUD

El AGCS ofrece un sistema de condiciones previsible y exigibles jurídicamente para el comercio de servicios y puede tener repercusiones positivas sobre la inversión, la eficiencia y el crecimiento.

Los Miembros tienen la posibilidad de reducir determinados compromisos mediante la modificación de las listas, que, sin embargo, debe ser negociada, a ser posible con una compensación, con los interlocutores comerciales afectados.

Los gobiernos han podido considerar que no tendría sentido intentar influir en la estructura de la demanda una vez que los consumidores han salido de los países correspondientes.

NEGOCIACIÓN DE PRECIOS EN SERVICIOS DE SALUD

Existía una Comisión encargada de negociar el precio de medicamentos y demás insumos para la salud contenidos en el Cuadro Básico

Su función era negociar anualmente con los particulares los precios de insumos para la salud que contarán con patente o fuesen de fuente única, bajo un procedimiento con escasa regulación.

Instrumentar estrategias de negociación y de adquisición que coadyuven a hacer más eficiente la compra pública.

SEGMENTACIÓN DE MERCADOS EN SERVICIOS DE SALUD Y NEGOCIACIÓN DE CADA SEGMENTO

Los sistemas de salud de la región pueden establecerse en cuatro grupos según su grado de fragmentación (integrado o segmentado) y participación del sector privado.

En los sistemas integrados existían tradicionalmente sistemas nacionales de salud que ofrecían una atención que cobijaba todos los niveles de atención

En los sistemas segmentados, tipo predominante de sistema de salud en la región, los grupos más pobres por lo general no tienen una cobertura explícita de aseguramiento y dependen de la red prestadores de servicios de salud.