



## CUADRO SINÓPTICO

***NOMBRE DEL ALUMNO: SILVIA MORALES CRUZ***

***NOMBRE DEL TEMA : UNIDAD III Y IV***

***PARCIAL: IV***

***NOMBRE DE LA MATERIA: NEGOCIACIÓN EN ORGANIZACIONES DE SALUD***

***NOMBRE DEL PROFESOR: MÓNICA ELIZABETH CULEBRO GÓMEZ***

***NOMBRE DE LA MAESTRÍA: EN LOS SISTEMAS DE SALUD***

# UNIDAD

## ESQUEMAS DE CONTRATACIÓN EN SERVICIOS DE SALUD

LOS INSTITUTOS NACIONALES DE SALUD (INS) SON UN PILAR EN LA ESTRUCTURA DEL SISTEMA.

EN MÉXICO SE TRABAJA PARA CONSTRUIR UN SISTEMA DE SALUD PARA EL BIENESTAR .

QUE GARANTICE LA EXTENSIÓN PROGRESIVA, CUANTITATIVA Y CUALITATIVA DE LOS SERVICIOS DE SALUD

EL SP OPERÓ CON ALTOS COSTOS DE TRANSACCIÓN 800 MILLONES DE PESOS EN EL NIVEL FEDERAL Y 3,200 MILLONES .

EL INSABI

ES UN ORGANISMO DESCENTRALIZADO DE LA ADMINISTRACIÓN PÚBLICA FEDERAL, CON PERSONALIDAD JURÍDICA Y PATRIMONIO PROPIO, SECTORIZADO EN LA SECRETARÍA DE SALUD

EN MÉXICO PERSISTEN LOS PROBLEMAS DE FALTA DE COBERTURA DE LOS SERVICIOS DE SALUD

LAS MÁS IMPORTANTES BARRERAS DE ACCESO QUE HAN SIDO DESCRITAS SON LAS SIGUIENTES:

- TIPO GEOGRÁFICO
- ORDEN SOCIAL
- ÉTNICOS-CULTURALES
- ORGANIZACIONALES Y DE GÉNERO
- ECONÓMICAS

PARA QUE EL INSABI PUEDA CUMPLIR LAS MISIONES QUE TIENE ASIGNADAS EN LA TRANSFORMACIÓN DEL SNS, NECESITA COMPLETAR SUS CAPACIDADES Y DESPLEGAR TODAS LAS FUNCIONALIDADES QUE LE MARCAN LA LGS Y OTRAS DISPOSICIONES LEGALES

SE BUSCA GARANTIZAR QUE HACIA 2024 TODAS LAS PERSONAS RECIBAN ATENCIÓN MÉDICA Y HOSPITALARIA GRATUITA

## COMPARATIVOS MANUALES DE DE LA FACTURACIÓN DE SEGURIDAD SOCIAL

EL SNS COEXISTEN EL SECTOR PÚBLICO Y EL SECTOR PRIVADO

EL SECTOR PÚBLICO INCLUYE SUBSECTORES

- ESTÁ INTEGRADO POR INSTITUCIONES DE SALUD PARA ATENDER SU RESPECTIVA POBLACIÓN DERECHOHABIENTE
- OTRO ES EL SUBSECTOR PARA LA PROTECCIÓN SOCIAL DE LA SALUD SE DIRIGE A LAS PERSONAS QUE POR SU CONDICIÓN LABORAL NO SON DERECHOHABIENTES DE LA SEGURIDAD SOCIAL.

EL SECTOR PRIVADO

EL GASTO PRIVADO SE APOYA MÁS EN EL PAGO DIRECTO QUE HACEN LAS FAMILIAS SIN QUE MEDIEN MECANISMOS DE ASEGURAMIENTO

NO SE HA LOGRADO TODAVÍA ESTABLECER UN PAQUETE BÁSICO UNIVERSAL DE SERVICIOS DE SALUD AL QUE CADA PERSONA PUEDA ACCEDER SIN TENER QUE REALIZAR GASTO DE BOLSILLO

EN EL SISTEMA MEXICANO SE ESTÁN DESARROLLANDO ALGUNAS FORTALEZAS EN EL TERRENO DE LA GESTIÓN, QUE INTRODUCEN ELEMENTOS POSITIVOS DE CARA A LA FUTURA CREACIÓN DE UN SNS PÚBLICO QUE ALCANCE LA UNIVERSALIDAD

LA CANTIDAD DE PROFESIONALES EN CONJUNTO EN MÉXICO ES SIGNIFICATIVAMENTE INFERIOR A LAS QUE SE REGISTRAN EN LOS PAÍSES DE REFERENCIA

CONVIENE DESTACAR QUE EN MATERIA DE RECURSOS HUMANOS PERSISTEN DIFERENCIAS MÁS O MENOS MARCADAS DEPENDIENDO DE LA ENTIDAD FEDERATIVA

LA INADECUACIÓN ES, INCLUSO, MÁS CUALITATIVA QUE CUANTITATIVA

UNIDAD IV

ANÁLISIS DE CONTRATOS EN SERVICIOS DE SALUD

SE DEFINE AL CONTRATO, QUE DE CONFORMIDAD CON EL ARTÍCULO 1793 DEL CÓDIGO CIVIL FEDERAL QUE SEÑALA LO SIGUIENTE:

LOS CONVENIOS QUE PRODUCEN O TRANSFIEREN LAAS OBLIGACIONES Y DERECHO, TOMAN EL NOMBRE DE CONTRATOS

PARA EXISTENCIA CONTRATO REQUIERE:

LA DEL SE

- CONSENTIMIENTO
- OBJETO QUE PUEDA SER MATERIA DEL CONTRATO

EL CONTRATO PUEDE SER INVALIDADO

POR INCAPACIDAD LEGAL DE LAS PARTES O DE UNA DE ELLAS  
POR VICIOS DEL CONSENTIMIENTO  
PORQUE SU OBJETO, O SU MOTIVO O FIN SEA ILÍCITO  
PORQUE EL CONSENTIMIENTO NO SE HAYA MANIFESTADO EN LA FORMA QUE LA LEY ESTABLECE.

QUIÉNES PUEDEN CELEBRAR UN CONTRATO

PUEDEN UN

LAS PERSONAS MAYORES DE 18 AÑOS QUE SE ENCUENTREN EN PLENO USO DE SUS FACULTADES MENTALES

EL CONSENTIMIENTO PUEDE SER EXPRESO O TÁCITO, PARA ELLO SE ESTARÁ A LO SIGUIENTE

EL CONSENTIMIENTO NO ES VÁLIDO SI HA SIDO DADO POR ERROR, ARRANCADO POR VIOLENCIA O SORPRENDIDO POR DOLO

EL CONSENTIMIENTO NO ES VÁLIDO SI HA SIDO DADO POR ERROR, ARRANCADO POR VIOLENCIA O SORPRENDIDO POR DOLO

TALLERES DE NEGOCIACIÓN DE SERVICIOS DE SALUD DINÁMICA DE GRUPOS

EN LAS EMPRESAS DE SALUD SE ENCUENTRAN MÚLTIPLES ZONAS DONDE SE PRESENTAN NEGOCIACIONES, NO SOLO A NIVEL DE LA ALTA GERENCIA

NEGOCIAR

NEGOCIAR EN SALUD ES UN MECANISMO DE COMUNICACIÓN QUE CONSISTE EN CONOCER LOS DESEOS DE LA OTRA PARTE Y EN SATISFACER LOS PROPIOS

TODO NEGOCIADOR EN SALUD DEBE EN PRIMER LUGAR RECONOCER Y COMPRENDER SUS PROPIAS NECESIDADES Y OBJETIVOS, LUEGO LOS DEL OTRO

CONOCERSE A SÍ MISMO Y DESPUÉS AL OTRO CONSTITUYE LA ESENCIA MISMA DE TODA NEGOCIACIÓN EXITOSA

SE NECESITAN ALGUNAS CUALIDADES

RESPECTO, CAPACIDAD DE ESCUCHA  
BUEN SENTIDO DE LA OBSERVACIÓN

ALGUNAS APTITUDES

EN COMUNICACIÓN, UNA PIZCA DE SABIDURÍA Y UN POCO DE HUMOR

PARA ESTAR EN NEGOCIACIÓN UNA DE LAS DOS PARTES DEBE ESTAR EN POSESIÓN DE LO QUE LA OTRA DESEA

ES UN ACUERDO OBTENIDO A TRAVÉS DE UNA PRESTACIÓN RECÍPROCA QUE DA SATISFACCIÓN A AMBAS PARTES; ES UNA SOLUCIÓN QUE RESPETA LOS INTERESES

SUS ELEMENTOS BÁSICOS SON:  
• LA INFORMACIÓN  
• EL PODER Y  
• EL TIEMPO.

## Referencia

**Antología:** Teoría de la educación.

*SANDRA DANIELA GUILLÉN PULIDO*

*UDS, COMITÁN CHIAPAS 2023*