



MAPA CONCEPTUAL

NOMBRE: LILIANA SOFIA DE LA CRUZ RAMOS

MAESTRIA: ADMINISTRACION EN LOS SISTEMAS DE SALUD

MATERIA: NEGOCIACION EN ORGANIZACIONES DE SALUD

UNIDAD: UNIDAD II MECANISMOS DE NEGOCIACIÓN DE LAS REDES DE SERVICIOS DESDE LOS ASEGURADORES Y UNIDAD III
SEGMENTACIÓN DE MERCADOS EN SERVICIOS DE SALUD Y NEGOCIACIÓN DE CADA SEGMENTO

MESTRA: MONICA ELIZABETH CULEBRO GOMEZ

FECHA DE ENTREGA: 15 DE SEPTIEMBRE 2023

NEGOCIACIÓN EN ORGANIZACIONES DE SALUD

Unidad II

2.1. Mecanismos de negociación de las redes de servicios desde los aseguradores.

Mecanismo de pagos

Se define

contrato entre dos o más actores pacientes, prestadores y pagadores

pago a prestadores

sirven

reglas como el precio por paciente

de las cuales

resulta de suma importancia en el caso de los países en vías de desarrollo

permite llegar a un término medio entre actores que tienen distintos objetivos

Así como también

Pueden ofrecer incentivos financieros para alentar a acordados.

La Organización Mundial de la Salud

sugiere

deben servir para mejorar la eficacia y la calidad, aumentar la disponibilidad

2.2. Consideraciones comerciales en la negociación de los servicios de salud

para una efectiva custodia de los sistemas sanitarios nacionales se requiere una comprensión detallada

En la actualidad

Afectará a las políticas de un país y optimiza las oportunidades de la salud

Reduce riesgos que establece que establecen metas para la salud

Importancia que reviste el comercio y se involucran se requiere observar

Se requiere observar

Evidencia (A)

Medir los flujos comerciales en el sector salud.

Evidencia (B)

determinar si el comercio contribuye a mayores o menores índices de salud

Evidencia (C)

Respuestas políticas destinadas a mitigar los efectos negativos

2.3. Negociación de precios en servicios de salud

Comisión encargada de negociar el precio de medicamentos

Esta comisión tenía las siguientes funciones:

- negociar anualmente los precios de los medicamentos y otros insumos para la salud que cuenten con una patente vigente o sean de fuente única.

Determinar el universo de los medicamentos y demás insumos para la salud sujetos a negociación

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

Unidad III

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

características de los sistemas de salud

seguro privado

Esquema publico

Perspectiva

Se establecen

4 grupos

-Integrado
-segmentado
-Aseguramiento
-Prestación de servicios

Obras sociales nacionales

Empresas de medicina prepaga (EMP)

Cooperativas y Mutuales (CyM)

Prestadores privados de salud

BIBLIOGRAFIA

- 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.