



Mi Universidad

CUADRO SINOPTICO

Nombre del Alumno: Héctor Leonardo Funes Morales

UNIDAD 3,4

Nombre de la Materia:

NEGOCIACION EN ORGANIZACIONES DE SALUD

Nombre del profesor: Mtra. Mónica E. Culebro Gómez

Nombre de la Maestría:

Maestría en Administración de Sistemas de Salud

Cuatrimestre: Cuarto Cuatrimestre

NEGOCIACION EN ORGANIZACIONES DE SALUD

Esquemas de contratación en servicios de salud

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.

Las tres actividades: investigación, formación y atención, son el eje central de los Institutos Nacionales de Salud.

El Sistema de Salud en México también cuenta con el apoyo de Centros Regionales, Hospitales Federales de Referencia y Hospitales Regionales de Alta Especialidad y junto con los INS y otras instituciones hospitalarias y académicas, conforman la Red de Servicios de Salud de Alta Especialidad.

El Seguro popular fue sustituido por el INSABIS y actualmente es IMSS - MAS BIENESTAR (organismo descentralizado de la Administración Pública Federal, con personalidad jurídica y patrimonio propio). Que busca garantizar que hacia 2024 todas las personas reciban atención médica y hospitalaria gratuita, incluido el suministro de medicamentos, materiales de curación y los exámenes clínicos que necesiten

Comparativos de manuales de facturación de la Seguridad Social

En el SNS 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. En el caso mexicano, el sector público incluye dos subsectores.

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. Estas instituciones se financian con contribuciones sociales tripartitas y usualmente proveen a su respectiva población derechohabiente de servicios de salud de manera directa, en establecimientos sanitarios y con personal propio.

Otro es el subsector para la protección social de la salud, que se financia esencialmente a través de contribuciones del gobierno federal y de los gobiernos estatales, y se dirige a las personas que por su condición laboral no son derechohabientes de la seguridad social.

En México, el gasto privado se apoya más en el pago directo que hacen las familias sin que medien mecanismos de aseguramiento

El sector privado comprende a las compañías aseguradoras y los prestadores de servicios que trabajan en consultorios, clínicas y hospitales privados, incluyendo a los prestadores de servicios de medicina alternativa.

La cantidad de profesionales en conjunto en México es significativamente inferior a las que se registran en otros países.

Análisis de contratos en servicios de salud

Los convenios que producen o transfieren las obligaciones y derechos, toman el nombre de contratos.

Son hábiles para contratar todas las personas no exceptuadas por la ley. En principio todas las personas que tengan CAPACIDAD JURIDICA DE EJERCICIO pueden realizar contratos, las personas MAYORES DE 18 AÑOS que se encuentren en pleno uso de sus facultades mentales. Las personas morales pueden celebrarlos a través de sus REPRESENTANTES LEGALES.

El consentimiento puede ser expreso o tácito

En el caso de los contratos legales en servicios médicos, el consentimiento se manifiesta mediante la FIRMA. Son objeto de los contratos: La cosa que el obligado debe dar Y El hecho que el obligado debe hacer o no hacer.

Talleres de negociación de servicios de salud dinámica de grupos

TODOS SOMOS NEGOCIADORES EN SALUD. Negociar es un acuerdo obtenido a través de una prestación reciproca que da satisfacción a ambas partes; es una solución que respeta los intereses

Todo negociador en salud debe en primer lugar reconocer y comprender sus propias necesidades y objetivos, luego los del otro. negociar en salud es un mecanismo de comunicación que consiste en conocer los deseos de la otra parte y en satisfacer los propios

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



BIBLIOGRAFÍA

<https://plataformaeducativauds.com.mx/assets/biblioteca/f0931ce192480f165af1a040d252a49e.pdf>

- 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.
- <http://dsp.facmed.unam.mx/wp-content/uploads/2020/10/Sistemas-de-salud.-Modelos.pdf>
- http://www.funpadem.org/app/webroot/files/publication/files/12_pub179_ibbt_rainingmanualspanish.pdf
- <https://storage-economista.s3.dualstack.us-west-2.amazonaws.com/files/2019/02/28/foro-financiando-el-sistema-nacional-de-salud-2019.pd>