



Mi Universidad

Cuadro Sinóptico

Nombre del Alumno: Esmeralda Monserrat Navarro Avendaño

Nombre del tema: Unidad III y IV

Parcial: I

Nombre de la Materia: Negociación en organizaciones de salud

Nombre del profesor: Mónica Elizabeth Culebro

Nombre de la Maestría: Maestría en administración en sistemas de salud

Cuatrimestre: 4

Negociación en organizaciones de salud

UNIDAD III

-3.2. Esquemas de contratación en servicios de salud

- Los Institutos Nacionales de Salud (INS) son un pilar en la estructura del sistema, sus actividades son: investigación, formación y atención, son el eje central.
- Actualmente existen 13 Institutos Nacionales de Salud, por ejemplo: Hospital Infantil de México, Instituto Nacional de Cardiología.
- El Sistema de Salud en México también cuenta con el apoyo de Centros Regionales, Hospitales Federales de Referencia y Hospitales Regionales de Alta Especialidad.
- El SP era un esquema de financiamiento, en sus insuficiencias estaba el predominio de programas de atención orientados a curar enfermedades, con insuficiente consideración a las acciones de promoción de la salud.
- El Seguro popular es sustituido actualmente por el INSABI.
- Fórmula legal del INSABI para relacionarse con los gobiernos de las entidades federativas es a través de Acuerdos de Coordinación, dirigidos a garantizar la prestación gratuita de servicios de salud, medicamentos y demás insumos.

-3.3. Comparativos de manuales de facturación de la Seguridad Social

- En el caso mexicano, el sector público incluye dos subsectores:
 - 1) 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.
 - 2) 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 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.

-4.1. Análisis de contratos en servicios de salud

- Según el artículo 1793 del código civil federal que señala lo siguiente: Los convenios que producen o transfieren las obligaciones y derechos, toman el nombre de contratos
- Para la existencia del contrato se requiere:
 - 1) Consentimiento; puede ser expreso o tácito y no es válido si ha sido dado por error, arrancado por violencia o sorprendido por dolo.
 - 2) Objeto que pueda ser materia del contrato: puede ser invalidado; 1. Por incapacidad legal de las partes o de una de ellas; 2. Por vicios del consentimiento.
- Quiénes pueden celebrar un contrato: todas las personas que tengan capacidad jurídica de ejercicio mayores de 18 años que se encuentren en pleno uso de sus facultades mentales.
- Objeto en los contratos; Artículo 1824: I. La cosa que el obligado debe dar. II. El hecho que el obligado debe hacer o no hacer.

UNIDAD IV

- 4.2. 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.
- Los componentes y las características de una negociación se encuentran incluidos en las relaciones de las personas en todos los servicios de un hospital públicos y privados.
- Todos somos negociadores en salud, 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 en primer lugar reconocer y comprender sus propias necesidades y objetivos, luego los del otro.
- Se necesitan algunas cualidades accesibles para la mayoría de las personas: respeto, capacidad de escucha, buen sentido de la observación, algunas aptitudes en comunicación, una pizca de sabiduría y un poco de humor.

Universidad del sureste (2023). *Antología de Negociación en organizaciones de salud.pdf*. pág. 69-99 recuperado [Antología Negociación en organizaciones de salud.pdf](#)