

Universidad del Sureste

MAESTRIA EN ADMINISTRACION EN SISTEMAS DE SALUD

UNIDAD III y IV
(SUPER NOTA)

Alumna: Paola Jazmín Monzón Hernández

Parcial: 1ero.

Cuatrimestres: 4°

Docente: Gladis Adilene Hernández López

Materia: Negociación en organizaciones de salud

Fecha: 19 de septiembre 2024

UNIDAD III Y IV

La segmentación de mercado en el sector de la salud es una herramienta que permite dividir a los clientes en grupos con características similares, para así diseñar servicios que satisfagan sus necesidades y expectativas.

Esta herramienta es importante porque:

- Permite adaptar la atención a las necesidades específicas de cada grupo
- Ayuda a comprender a los pacientes, dónde están y cómo hablar con ellos
- Permite identificar qué motiva a los pacientes y qué les gusta
- Evita hacer spam y solo ofrecer productos que puedan interesar

Segmentación de mercados en servicios de salud y negociación de cada segmento

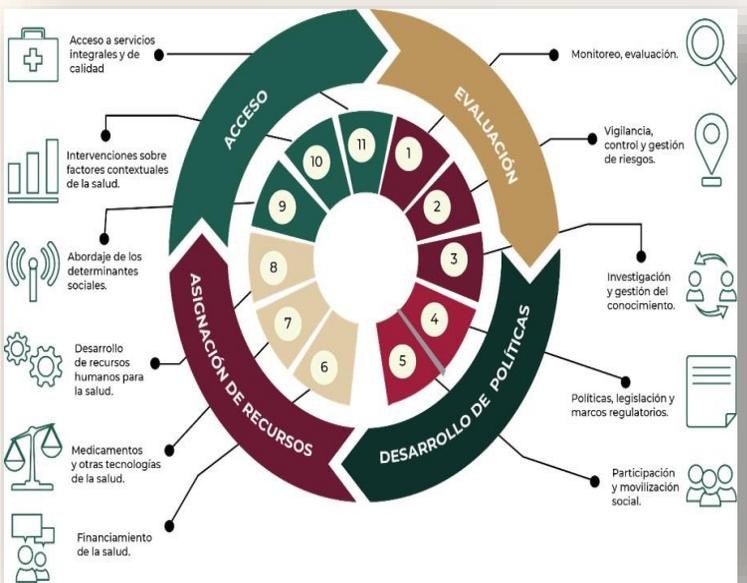
En los sistemas de salud de varios países del mundo existe una opción llamada "medicina prepagada". En la medicina prepagada la misma persona es el prestador de servicios y quien se encarga de la parte financiera, el objetivo es evitar caer en gastos catastróficos utilizando la prevención como medio para mantener la salud y para evitar gastos mayores. En el marco de los seguros privados, esta opción enfatiza la prevención mucho más que la curación; es decir, en el largo plazo se reducen los gastos en materia de salud.

Debido a que este tipo de organizaciones buscaba proveer servicios de calidad al menor costo posible, el Estado intervino en las regulaciones para garantizar a los usuarios que su salud estuviera en buenas manos.

Esquemas de contratación en servicios de salud

Los recursos humanos para la salud (RHS) son un componente fundamental en el proceso de producción de servicios en cualquier sistema de salud (SS). Se entiende por RHS el conjunto de individuos que reciben algún tipo de entrenamiento para ejecutar tareas relacionadas con la producción de servicios de salud personales y poblacionales, a los procesos relacionados a esta producción y a su evaluación.

Se ha planteado insistentemente que la estrategia de atención primaria a la salud (APS) es el mecanismo que tienen los sistemas para lidiar exitosamente con la demanda generada por los cambios demográficos como el envejecimiento y las enfermedades crónicas degenerativas con el fin de dar respuesta efectiva y con calidad a estas necesidades y preservar su sustentabilidad financiera. El incremento de médicos familiares, enfermeras profesionales y especialidades médicas relacionadas con el cambio epidemiológico se plantea como necesario.



Comparativos de manuales de facturación de la Seguridad Social.

COMPROBANTES FISCALES	Cortés Tacías Valeria de Jesús
<p>2020</p> <ul style="list-style-type: none"> • Firma electrónica avanzada, no se otorgará una e.firma cuando los contribuyentes no proporcionen información suficiente relacionada con su identidad, domicilio y sobre su situación fiscal. • Restricción temporal de certificados de sello digital, se establecen causales para restringir de forma temporal el certificado para la expedición de comprobantes fiscales. • Buzón tributario, se considera que los contribuyentes se oponen a la notificación cuando no mantengan habilitados y actualizados sus medios de contacto. • Responsabilidad solidaria, se modifican supuestos de responsabilidad solidaria para el caso de socios o accionistas como la publicación en el listado del 69-B Bis, la no localización o la inscripción en el RFC. • Firma electrónica avanzada de funcionarios de la SHCP y del SAT, se permite el uso de la e.firma en cualquier documento por parte de funcionarios y no solo en resoluciones. • Tercero colaborador fiscal, se incorpora esta figura para identificar a presuntos emisores de CFDI de operaciones inexistentes. 	<p>2021</p> <ul style="list-style-type: none"> • En el caso de la Miscelánea Fiscal, se exponen las modificaciones relativas a los diferentes impuestos que existen, como el IVA, ISR e IEPS, mientras que en la LFD se establecen las cuotas que se deben pagar por concepto de derechos. • Aquellos contribuyentes que generan ingresos a través de las plataformas digitales tendrán que revisar las nuevas tasas de retención de ISR que se aplicarán a partir del siguiente año. • En el caso de aquellos que prestan servicios de transporte terrestre de pasajeros y de entrega de bienes o comida, como Uber, DIDI, Sin Delantal, Rappi y similares, la tasa de ISR pasa de 2.8% al 2.1 por ciento. • En el caso de la cancelación de los sellos digitales, el contribuyente tendrá hasta 10 días para presentar su aclaración cuando el fisco le dé aviso sobre la irregularidad y, en caso de no hacerlo, el SAT podrá cancelar el sello. • En cuanto a las devoluciones, el SAT ahora solicitará que el contribuyente confirme su domicilio fiscal y, en caso de que no sea confirmado o no sea localizable, la autoridad fiscal podrá cancelar el saldo a favor.
	<p>2022</p> <ul style="list-style-type: none"> • Firma electrónica vigente contar con certificado • RFC con obligaciones fiscales • Las devoluciones, descuentos o bonificaciones del ISR deben expedir comprobante fiscal digital por internet • En caso de auditoría la autoridad fiscal verificará el CFDI de egresos que cuente con justificante y soporte. • Al emitir comprobantes fiscales en lo impreso y el XML el RFC, nombre o razón social de quien expida • Discrepancia: podrá existir aclaración en caso de contribuciones fiscales conforme al art. 27 • Plazo de cancelación CFDI antes de la declaración anual • El contribuyente debe soportar y justificar dicha cancelación de comprobantes fiscales. • El SAT podrá emitir en algunos casos un plazo distinto al anterior en caso de error o cancelación fuera de plazo teniendo multa del 5% a un 10% de cada comprobante fiscal. • El Servicio de Administración Tributaria (SAT) está por presentar la versión 4.0 del Comprobante Fiscal Digital por Internet (CFDI), la cual ha indicado entrará en vigor el 1 de enero de 2022.

Con el esquema del Comprobante Fiscal Digital de la nómina hoy la autoridad fiscal contará con toda la información de ingresos y deducciones realizadas por el contribuyente, aunque dicho sea de paso, en realidad no alcanzará para conocer la realidad sino solo un aproximado. Por otro lado deberá observarse que con los datos que hoy ha de contener la nómina en CFDI el propio Instituto Mexicano del Seguro Social tendrá elementos para conocer el alcance del cumplimiento por parte de los patrones, por lo que deberá tenerse especial cuidado en los conceptos y montos que se informen.

Análisis de contratos en servicios de salud

Los contratos de atención médica escritos deben incluir: Derechos constitucionales y humanos, Estándares éticos y morales, Glosario de conceptos y alcances.

Los dos tipos de contratos más comunes en el sector de la salud son los de capitación y de pago por servicios. Estos contratos distribuyen de forma opuesta los incentivos y el riesgo entre el prestador del servicio y la aseguradora.

Los contratos de prestación de servicios de salud deben incluir los siguientes requisitos:

- Identificación de las partes que intervienen en el contrato
- Objetivo y alcance del contrato
- Plazo de duración
- Forma de pago
- Confidencialidad y protección de datos
- Resolución de conflictos y ley aplicable



Talleres de negociación de servicios de salud

Una de las estrategias de promoción de la salud es el desarrollo de habilidades para la vida considerando a las propias personas como principal recurso para la salud. Un taller ha de conseguir que sus participantes se conviertan en «activos» para tomar decisiones y generar salud, centrándose en el desarrollo y adquisición de habilidades en grupo de una manera motivadora y con la finalidad de alcanzar unos objetivos.

Los conceptos que fundamentan el diseño de un taller y que han de plantearse como etapa 0 son:

- Planificación participativa
- Capacitar
- Aprendizaje significativo
- Aprender en grupo y técnicas participativas.

Las etapas que se deben seguir para diseñar un taller y facilitar su aplicación son:

- Etapa 0 de fundamentación
- Etapa inicial, de acogida y de evaluación inicial
- Etapa central o de construcción del aprendizaje basado en la adquisición de conocimientos, actitudes y habilidades
- Etapa final o de evaluación.

Promover la salud es «capacitar» a las personas para que puedan mejorar la salud actuando sobre sus determinantes. Una de las estrategias de la promoción de la salud (PS) es el desarrollo de habilidades considerando a las propias personas como principal recurso para la salud.

Bibliografía

- Landín Alvarez, S., & Bermeo Pacheco, J. (2018). Segmentación de mercados y marketing mix internacional. Machala: Universidad Técnica de Machala.
- Alonso, P., Pinto, D. M., Astorga, I., & Freddi, J. (2014). Conceptos generales y modelos: serie de notas técnicas sobre asociaciones público-privadas en el sector de la salud de América Latina.
- Venegas Salazar, D. R. (2019). DISEÑO DE MANUAL DE PROCEDIMIENTOS DE FACTURACIÓN DE LA EMPRESA SA (Bachelor's thesis, Instituto Superior Tecnológico Bolivariano De Tecnología).
- Garrido Heras, A. (2015). La Negociación Colectiva de los derechos sindicales del personal estatutario de los servicios de Salud.