



**Mi Universidad**

**NOMBRE DEL ALUMNO:**  
STEFANY HERNANDEZ CRUZ

**PARCIAL:**  
1°

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

**NOMBRE DEL PROFESOR:**  
GLADIS ADILENE HERNÁNDEZ  
LÓPEZ

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

**CUATRIMESTRE:**  
4°

# UNIDAD 3 Y 4

## SEGMENTACIÓN DE MERCADOS EN SERVICIOS DE SALUD Y NEGOCIACIÓN DE CADA SEGMENTO (PREPAGAS, EPS, ARS)

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

## CONVENIOS MEDICINAS PREPAGADAS



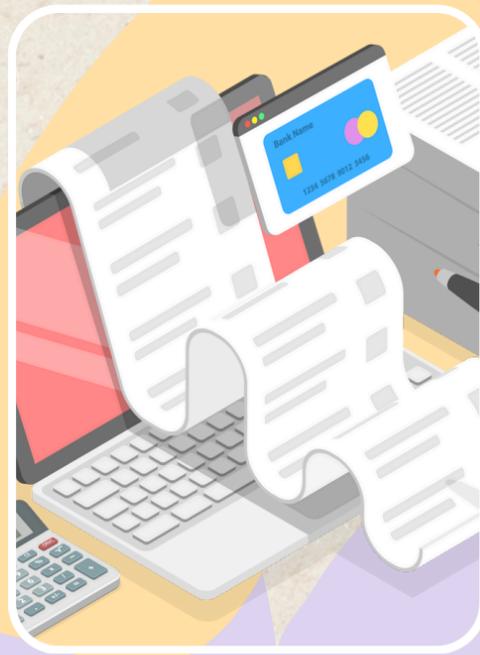
## ESQUEMAS DE CONTRATACIÓN EN SERVICIOS DE SALUD.

Los recursos humanos para la salud (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.

- 1.- Formación orientada a la atención primaria para la salud
- 2.- Formación basada en competencias

## COMPARATIVOS DE MANUALES DE FACTURACIÓN DE LA SEGURIDAD SOCIAL.

- 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
- 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



## ANÁLISIS DE CONTRATOS EN SERVICIOS DE SALUD.

La contratación es una herramienta cada vez más utilizada para mejorar el desempeño de los sistemas de salud. Se clasifican en tres categorías según el objeto del contrato: delegación de responsabilidad, acto de compra de servicios, o cooperación.

Que el 26 de diciembre de 1983, el Congreso de la Unión aprobó la Ley General de Salud,



## TALLERES DE NEGOCIACIÓN DE SERVICIOS DE SALUD DINÁMICA DE GRUPOS.

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 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.

