

TALLER DE NEGOCIACIÓN Y GESTIÓN DE CONTRATOS CON PRESTADORES

Dirección: Dr. Pablo Freire

Fecha de inicio: 22 de noviembre de 2019

LUGAR, DÍAS Y HORARIOS

Las clases se desarrollarán los días viernes de 9:00 a 18:00 horas en la Universidad Isalud, calle Venezuela 847 y sábado de 9:00 a 14:00 horas en la sede ubicada en Venezuela 931, Ciudad de Buenos Aires.

CRONOGRAMA

- Viernes 22 de noviembre
- Sábado 23 de noviembre

CARGA HORARIA

14 horas.

VALOR DEL CURSO

- Único pago de: \$2750.-

Bonificaciones

- Cada 5 personas inscriptas de una misma institución, se otorgará un 20% de descuento a cada uno de los alumnos. Es condición necesaria para que dicha bonificación se mantenga vigente, la permanencia de todos los integrantes a lo largo de la cursada
- Los alumnos y ex alumnos de carreras de grado y posgrado podrán solicitar un descuento del 20% sobre las cuotas
- Los descuentos no son aplicables a la matrícula

DESTINATARIOS

Médicos que:

- Trabajen en departamentos o gerencias comerciales de Instituciones de Salud
- Necesiten formación en auditoría y gestión contractual
- Trabajen en auditoría de ambulatorio
- Trabajen en auditoría de internación
- Trabajen en auditoría de facturación
- Trabajen en contrataciones de prestaciones
- Trabajen en auditoría y supervisión de cuidados domiciliarios
- Tengan que gestionar un presupuesto (Jefes de Servicios o Unidades)

- Licenciados en administración o Contadores que trabajen en Instituciones de salud
- Abogados u otros profesionales que trabajen en convenios de prestación de salud
- Licenciados en enfermería que coordinen sectores y/o administren presupuestos
- Analistas o ejecutivos que trabajen en el sector de contrataciones o afines

OBJETIVOS

Que al finalizar el curso el alumno se encuentre en condiciones de:

- Utilizar herramientas que permitan diagnosticar y mejorar el rendimiento y calidad prestacional de los Servicios, desde enfoques prestadores (contratantes, jefaturas) y financiadores
- Analizar los aspectos cualitativos de un contrato, y las limitaciones en situaciones de inestabilidad económica al momento de contratar (contexto inflacionario)
- Predecir escenarios con aumentos de precios de insumos y prestaciones
- Prever un sistema de ordenamiento y métodos de control a la hora de dar aumentos
- Calcular el impacto en \$ y % de aumentos otorgados vs solicitados
- Calcular aumentos y observar la participación de las vigencias
- Monitorear los desvíos
- Desarrollar habilidades para la contratación y manejo del conflicto
- Realizar diagnósticos estratégicos de los servicios de salud institucionales (económico-financiero), en entorno cambiante y hacer frente los problemas desde un enfoque proactivo.
- Realizar una simulación

FUNDAMENTACIÓN

En un mercado cada vez más demandante de estándares de calidad prestacional (resultados en la prestación asistencial, accesibilidad a turnos, servicio de atención personalizada, etc.) es imperativo disponer de contratos que reflejen la garantía en el cumplimiento de determinadas exigencias. En base a ello sobrevienen nuevos desafíos contractuales tales como: tener precisión en las prestaciones que se contratan, contar con valores competitivos, considerar la volatilidad del comportamiento de ciertos insumos –dólar dependientes-, asegurar la cadena de valor, bajar el riesgo médico legal y evitar litigios, manejarse dentro del contexto inflacionario, reducción de costos por uso correcto de la tecnología, y fundamentalmente anticiparse a posibles cambios que pueda experimentar el mercado de la salud. Estos aspectos dificultan el día a día de instituciones, y advierten de la necesidad de habilidades por parte del recurso humano a generar de información sensible, confiable y proyectable a múltiples escenarios y diversos.

El curso propone al alumno introducirse en la problemática que se tiene entre financiadores y prestadores mediante el análisis del fondo y las formas de los contratos. La piedra fundamental de la relación es aquello que se conviene y acuerda mediante el contrato. En esta balanza se juega el riesgo contraído mediante las diferentes modalidades contractuales (cápita, módulos, prestación, presupuesto, etc.).

Se brindan elementos para que los asistentes analicen en detalle aquello que no debe faltar al momento de la contratación. Cuanto más claros, específicos y detallados los contratos, menor riesgo de conflicto en el análisis posterior o de auditoría.

En lo que respecta al estudio de impactos económicos, pretende que comiencen a utilizar procesos de simulación para otorgar aumentos lineales y desagregados. De esta manera, considerar la magnitud del costo en pesos para facilitar la asignación de dichos aumentos, incluyendo las diferencias entre aumentos fragmentados a lo largo del período y también el riesgo de otorgamiento de aumentos por duplicidad, tales como: material radioactivo o prácticas profesionales bioquímicas.

En cuanto al control de los costos a nivel prestacional, se analizan dos perspectivas de control: una vista desde el enfoque del prestador y otra desde el enfoque del financiador. Así como también se analiza el rol protagónico de los proveedores, cuyos costos, entregas, calidad y presencia o ausencia de innovación, inciden en el costo final de la prestación.

La negociación entre las partes es crucial y es por eso que es necesario plantear un proceso, que cuente con distintas herramientas, puntos de control y metodología para obtener mejores resultados.

CONTENIDOS

Situaciones de inestabilidad económica:

- Volatilidad. Dificultades en la medición del impacto del de aumento otorgado
- Contexto estable vs contexto inflacionario

Aspectos Básicos De La Negociación:

- Diferencias entre la posición e interés
- Estilos. Importancia al momento realizar y modificar un contrato
- Estrategias generales en la negociación de ofertas

Marco de aplicación a las contrataciones:

Contratación

- Por módulos. Inclusiones. Exclusiones. Aspectos cualitativos
- Por prestación. Casos. Aumentos. Ajuste por tasa de uso
- Aumentos desagregados vs aumento lineal o sábana
- Simulaciones

Tipos de contratos:

Aspectos de forma:

- Directos: fortalezas, debilidades y limitaciones
- Indirectos: fortalezas, debilidades y limitaciones

Anexos contractuales:

- Calidad prestada y penalizaciones por quejas

Taller de simulación

CUERPO DOCENTE

Dr. Pablo Freire y Ing. Mariano Sosa.

ESTRATEGIAS DE ENSEÑANZA

La metodología de aprendizaje se compone de una fase teórica (viernes por la mañana) y un taller práctico de metodología (viernes por la tarde). El sábado es la jornada para consolidar los aspectos prácticos de metodología a través de casos extraídos de la realidad, con roles interactivos, tanto en posición de prestador o financiador a través de diferentes consignas. Se ponen en marcha diversas estrategias en función de favorecer hacia el alumno una capacitación integral. El alumno podrá venir con su laptop, y con muy escasos conceptos de uso de Excel (uso de fórmulas).

Los casos prácticos en los que los cursantes actuarán en rol de prestador o financiador que se tratarán serán sobre las siguientes temáticas

- *Caso 1: Alto impacto económico por reducción de Pauta*
- *Caso 2: Solicitud de Alta de prácticas faltantes en zona a valores elevados*
- *Caso 3: Necesidad de aumento desagregado fuera de lo presupuestado con riesgo en la continuidad de la cobertura en especialidades críticas*
- *Caso 4: Corte de servicios de prestador de alto impacto*

METODOLOGÍA DE ENSEÑANZA

El taller práctico del sábado constituye el examen.

REQUISITOS DE APROBACIÓN

Aprobación de la evaluación final.

BIO-RESUMIDA

Dr. Pablo J. Freire

Médico, egresado de la Facultad de Ciencias Médicas, UBA. Magister en Administración y Gerenciamiento en Sistemas de Salud, Facultad de Ciencias Médicas, Fundación Favaloro. Especialista en Terapia Intensiva, Cardiología, Medicina Interna, y Medicina Legal.

Swiss Medical Group: Gerente de Gestión de Prestadores desde octubre 2015 a la actualidad. Jefe de Departamento de Administración Operativa de Prestadores desde octubre 2011 a septiembre 2015. Jefe de Departamento de Calidad Prestacional Desde mayo 2009 a septiembre 2011.

Jefe de Auditoría de Internación desde septiembre 2005 hasta abril 2009.

Director de la Especialización en auditoría de atención en la salud, Universidad Isalud. Inicio: marzo 2018

Director del Curso a distancia de Auditoría Integral y Gestión en Instituciones de Salud, Universidad ISALUD. Inicio 2009 hasta la fecha.

Titular de Auditoría Médica. Materia de 4to año de la Licenciatura en Administración: orientación Salud, Universidad ISALUD. Inicio 2010 hasta la fecha.

Autor y coautor en numerosas publicaciones nacionales y extranjeras.

Trabaja en el Desarrollo de aplicaciones informáticas para auditoría y control de prestaciones de salud

Ing. Mariano Sosa

Ingeniero Industrial, egresado de la Universidad Argentina de la Empresa, UADE. Técnico Electrónico.

Swiss Medical Group: Trabajó en gerencia de administración de prestadores como analista y capacitador interno.

Sanatorio Mater Dei: Trabajó en control de gestión y soporte a la dirección de Administración.

Desarrolla emprendimientos industriales en distintas áreas.

BIBLIOGRAFÍA

- Michael Porter. Estrategia competitiva. Técnicas para el análisis de los sectores industriales y de la competencia. Pirámide.2009
- Michael Porter. Ventaja competitiva. Alay ediciones.2002
- GimenezCarlosM.GestiónyCotos.Beneficiocrecientedelamejoracontinua Ediciones Macchi.2001
- Nieremberg, Gerard, El negociador completo, Limusa Norierga Editores, 1994
- SunTzu, El arte de la guerra, Estaciones, 1992
- Ury, William, Supere el no, Norma, 1993
- Delfí Cosiallsi Pueyo. Gestión Clínica y gerencia de Hospitales. Servicio de Información. Harcourt.2000
- Monchón Morcillo Francisco& Víctor Alberto Beker. Economía - Principios yAplicaciones.McGraw-Hill. 2008