

**Acceso en Salud** en conjunto con sus aliados estratégicos **Global Business Group** y **Delfima** se ha caracterizado por su constante seguimiento de las Instituciones de Protección Social en Salud y Seguridad Social tanto en áreas administrativas como operativas lo que ha dado como resultado su experiencia como asesores en acceso gubernamental, transiciones de gobierno, actualización de procesos administrativos, gestiones económicas, estudios de satisfacción y consultoría estratégica generando con ello diversos productos para el ambiente gubernamental y privado lo que nos coloca como la consultora de salud más grande y experimentada en los rubros relacionados con el Acceso a Instituciones de Salud en México.

**Acceso en Salud** cuenta con colaboradores egresados de las Instituciones de Salud más representativas de México quienes se integran a esta empresa una vez cumplidos los requerimientos de ley, el principal requerimiento para nuestros colaboradores es que hayan tenido posiciones de impacto en la administración pública lo que nos posiciona como la consultora más actualizada del ramo.

Nuestros mapeos estratégicos del ramo, análisis de datos, búsqueda e integración de información, análisis de entornos y seguimiento de los cambios en el ecosistema de salud se realizan con estricto apego a la legislación aplicable por lo que nuestras políticas de compliance se apegan perfectamente a los estándares nacionales e internacionales brindando con ello certidumbre a quienes depositan su confianza en nuestros servicios.

Contar con servicios de capacitación, educación continua, desarrollo de instrumentos y representación ante instituciones o foros nos obliga a tener importantes herramientas docentes, de comunicación y excelente manejo de los escenarios en los que se presenta o comisionan nuestros colaboradores, esta constante se vierte en todos y cada uno de nuestros programas especializados o a diseño.

La misión de **Acceso en Salud** es que la visión de su empresa sea lograda y continúe.

Agradecemos su interés en los productos que diseñamos para el logro de sus objetivos.

**Samuel Vilchis Fuerte**  
Acceso y Asesoría Gubernamental  
Centro de Investigación para el Acceso en Salud A.C.

# Acceso

“DAIS 2024”

Diplomado en Acceso Especializado a Instituciones de Salud

**Duración**

120 horas

Viernes 16:00 a 19:00 horas (Cuatro a siete de la tarde)

Sábado 09:00 a 14:00 horas (Nueve de la mañana a dos de la tarde)

Finalización 16 semanas (Cuatro meses)

**Fecha de Inicio: 01 de marzo 2024**

**Fecha de Término: Junio 2024**

**\*Incluye un periodo vacacional**

**Temática General de diplomado:**

**Temario:**

**a. Módulo 1.- Políticas de Salud y Actualización de Sistema Nacional de Salud**

Por este módulo es considerado el conocimiento puro y aplicado de la evolución del sistema y su interacción con la política económica, gestión hacendaria, flujo y destino de los recursos como una herramienta para el impacto de portafolios asociado a las políticas de salud vigentes.

- i. Evolución del Sistema de Salud Mexicano
- ii. Integración y diferenciación del Sistema
- iii. Evolución de la programación y compras consolidadas
- iv. Programas de Acción Específico
- v. Diferencias de financiamiento
- vi. Integración de presupuestos
- vii. Conceptos de gasto
- viii. Ramo 12, Ramo 33, Anexo 4, apéndices, 32%, ramos programables

**b. Módulo 2.- Epidemiología y Mercado, toma de decisiones enfocadas en datos**

Durante este apartado se utilizarán herramientas programáticas de acceso libre para la búsqueda, interpretación y uso de datos de programación, estos datos son utilizados por las instituciones para determinar su demanda y a su vez se pueden utilizar para potenciar portafolios o como base técnica para el desarrollo de programas de valor, educación médica continua y desarrollo de indicadores propios.

- i. Fuentes de información de data
- ii. De los Datos Duros a la Generación de Valor
- iii. Identificación de Herramientas Epidemiológicas
- iv. Epidemiología Asociada a la Demanda de Insumos
- v. Marketing
- vi. Diseño de Mensajes de Valor Institucional
- vii. Capacitación Médica Asociada al Acceso
- viii. El Mensaje como Mecanismo de Acceso

**c. Módulo 3.- Economía de la Salud y Propuestas de valor para el desarrollo de mensajes efectivos**

Históricamente la “Farmacoeconomía” se ha visto asociada a los mecanismos de acceso, durante este módulo utilizaremos sus productos propios como insumo para el desarrollo de justificaciones de acceso, adquisiciones, posicionamiento de productos y de la empresa, búsqueda de presupuestos específicos, en este apartado los insumos son los propios productos de la empresa, con su entendimiento se hará una compilación de respuestas a las principales objeciones presentadas durante las entrevistas con tomadores de decisión federales, estatales, locales y operativos.

- i. Farmacoeconomía
- ii. Uso de Estudios Económicos por Institución
- iii. Elaboración e Integración de Dossiers para el CSG
- iv. Farmacoeconomía Asociada del Acceso
- v. Farmacoeconomía y Marketing

# Acceso

## d. Módulo 4.- Acceso especializado al IMSS

La institución baluarte de la administración pública de salud y el más grande comprador del sistema, durante estas sesiones desarrollaremos la ruta de acceso en las UMF, UNEME, UMAE, delegaciones y nivel central, se utilizarán 2 vertientes, representación pura y acceso central obteniendo un reforzamiento asociado a la ruta desde la colocación de stock hasta la cobranza institucional con los elementos intermedios necesarios para potenciar la permanencia de portafolios y el manejo de paciente específico (En el módulo 4 se utilizan casos reales proporcionados por la empresa, se utiliza el estudio de casos y el aprendizaje basado en problemas como herramientas docentes).

- i. Lineamientos Legales
- ii. Acceso por Paciente Específico
- iii. Generación de Demanda a través de los Datos
- iv. Acceso a Primer Contacto, Segundo Nivel, UMAES, Tercer nivel y Alta Especialidad
- v. Control de Abasto y Dispersión
- vi. "Torre de Control" y Catalogo II"
- vii. Personalidades importantes
- viii. Tomadores de decisión
- ix. Integración de ofertas de valor
- x. Análisis económico e integración de mensajes para las áreas administrativas específicas de acceso y ventas

## e. Módulo 5.- Acceso especializado al ISSSTE

Durante este circuito hospitalario, el uso del conocimiento de la institución redituará en el acceso puro, posicionamiento de portafolio y sustitución terapéutica asociado a datos particulares y ejercicios de moléculas incluidas, sustituidas o para pacientes específicos en los centros nacionales y unidades estatales ya sea a través de referencia y continuidad de la atención o programación en compras consolidadas o particulares.

- i. Sustitución Terapéutica
- ii. Gestión de la Demanda
- iii. Lineamientos Específicos para Inclusión
- iv. Medicamentos e insumos SIN CLAVE
- v. Grupo Técnico de Actualización Institucional
- vi. Estrategias de inclusión por Nivel de Atención
- vii. Personalidades importantes
- viii. Tomadores de decisión
- ix. Integración de ofertas de valor
- x. Análisis económico e integración de mensajes para las áreas administrativas específicas de acceso y ventas

## f. Módulo 6.- Acceso especializado al IMSS Bienestar

El jugador más importante del sistema es una oportunidad para las nuevas moléculas o maduración de las existentes, sus fuentes de financiamiento son un reto de entendimiento sobre su uso, programación y distribución, a su vez es la entidad gestora de las compras consolidadas y el organismo base para la federalización de los servicios junto con IMSS y MAS Bienestar se visualiza como el rector de las compras de todo el sector salud, en este tema abordaremos ejemplos claros de acceso a los SESA, el nivel federal y el local de acuerdo a la necesidad particular de cada entidad federativa y prestador de servicios.

- i. IMSS Bienestar
  1. Fuentes de Financiamiento
  2. Operación del cambio
  3. Nuevos jugadores del Sistema Nacional de Salud
  4. Mecanismos y carteras de atención
- ii. FONSABI y Programas Especiales
  1. Actualización de Protocolos Técnicos
  2. Actualización de catálogos
  3. Comité Técnico del Fideicomiso
  4. Proceso de solicitud y compra
  5. Proceso de programación específica
  6. Transición al IMSS Bienestar
- iii. CCINSHAE
- iv. PAE y MAS Bienestar

# Acceso



- v. Operación Logística
- vi. Acceso a Primer, Segundo y Tercer Nivel de Atención
- vii. Personalidades importantes
- viii. Tomadores de decisión
- ix. Integración de ofertas de valor
- x. Análisis económico e integración de mensajes para las áreas centrales de acceso y ventas
- xi. Acciones estatales para el Acceso
- xii. Estructura orgánica
- xiii. Desarrollo de propuestas de valor
- g. MUEC (Modelo Único de Evaluación de la Calidad)
  - i. Sustitución de Programa de Acreditación
  - ii. Repercusiones en la Programación de Financiamiento
  - iii. Beneficios para el Acceso Institucional
  - iv. Elementos clave y desarrollo de opciones

## h. Módulo 7. Liderazgo asociado al Acceso farmacéutico

El liderazgo se ha visto como toda una teoría del DO para la industria farmacéutica se ha visto como la posibilidad de ser un aliado estratégico para la función de salud este módulo va más allá de la teoría clásica permitiendo que el asistente identifique necesidades particulares y potencie su presencia gracias el otorgamiento de productos y programas de valor que impacten positivamente en los decisores generando relaciones de largo plazo.

- i. El líder, desde la representación hasta el cierre de eventos
- ii. Perfil específico del liderazgo en áreas terapéuticas
- iii. La empatía como mecanismo de acceso
- iv. Diseño y preparación de presentaciones con un lenguaje de líder
- v. Lenguaje corporal para presentaciones efectivas
- vi. Asesor de tomadores de decisiones, el mejor amigo del gobierno
- vii. Manejo de objeciones
- viii. Trabajo en equipo y desarrollo organizacional empático

## i. Módulo 8.- Planeación estratégica informada y documentada (Business Intelligence) aplicada al Acceso

Gracias al uso de estas herramientas y retomando los módulos anteriores se generará que el asistente discierna entre sus objetivos de representación, acceso, sensibilización o incidencia entre los diferentes niveles de atención poniendo atención al objetivo sin dejar de ver de manera integral al sistema, con ello el participante tendrá claridad de la importancia del mapeo, generación de mensajes, búsqueda de relacionamiento, uso de programas de valor y propondrá a la organización alternativas que mejoren el impacto de la marca y esté preparado para los tiempos específicos de generación y programación de la demanda, sensibilización, negociación, mesas de trabajo, presentación de propuestas, licitación, administración del contrato y cobranza, el circuito completo de la venta.

- i. Evaluación de objetivos rentables
- ii. Establecimiento de competencias
- iii. Planes de contingencia
- iv. El formato administrativo como objeto de valor
- v. Metas vs Objetivos
- vi. Asociación pro valor
- vii. Reportes de oportunidades y amenazas
- viii. Mesa de negociación
- ix. Diseño de planes inmediatos, mediatos y de largo plazo

# Acceso

## j. Módulo 9.- Administración de contratos, de la licitación a la cobranza

El módulo de cierre, en este momento el asistente entenderá que el acceso es un mecanismo integral y multidisciplinario en el cual todos los entes tienen una función durante todo el ciclo y son colaborativas, esta colaboración permite sensibilizar al asistente acerca de que la suma de las partes es importante en todo momento y el éxito final es un logro común, la administración de contratos permite la permanencia de las empresas en el sector y su sano uso abona al cumplimiento de contratos, disminución de multas y coerción legal, generación de permanencia y pertinencia y búsqueda de nuevas oportunidades de participación.

- i. Compras consolidadas
- ii. Compra bianual
- iii. Organización y comunicación para la cobranza efectiva
- iv. Compranet y Procura
- v. Adjudicaciones directas
- vi. Servicios subrogados
- vii. Registros sanitarios e importación

## 2. Metodología base:

- a. Sesiones en modalidad plenaria (Presenciales y a distancia)
  - i. Actividades colaborativas
  - ii. Caso de estudio
  - iii. Caso práctico
  - iv. Ejemplos prácticos y en tiempo real
  - v. Evaluación y uso de la evidencia sistemática
  - vi. Uso de herramientas colaborativas y de información pública
- b. Autoestudio virtual asincrónico
  - i. Lecturas y revisión de documentos (Moodle)
  - ii. Evaluaciones pre y post del módulo (Moodle)
  - iii. Actividades colaborativas con caso de estudio (Moodle)

## 3. Promedio de asistentes:

- a. 35 alumnos por grupo

### Sede propuesta:

CDMX (Acceso en Salud) Durango243, piso 5, colonia Roma Norte, Ciudad de México

### Sede virtual:

Zoom

Costo por asistente: \$25,000.00 más IVA (Veinticinco mil MXN 00/100 más IVA)

### Método de pago:

|                                     |   |
|-------------------------------------|---|
| Transferencia interbancaria:        |   |
| Nombre:                             | Centro de Investigación para el Acceso en Salud A.C.                      |
| Banco:                              | Scotiabank-Inverlat, S.A. Institución de Banca Múltiple, Grupo Financiero |
| Sucursal:                           | Valladolid Roma Norte   |
| Clabe Interbancaria:                | 044180001010171639  |
| Cuenta:                             | 00101017163   |
| Correo para envío de comprobante:   | andrea.mejia@acceso-salud.org   |
| WhatsApp para envío de comprobante: | 5543136279  |

Pago con tarjeta de crédito en oficinas de Acceso en Salud o cobranza domiciliaria.

Pago a meses sin intereses (3 o 6 meses)

Agradecemos su interés en nuestra empresa.

# Acceso



**SAMUEL VILCHIS FUERTE**

Acceso y Asesoría Gubernamental

Centro de Investigación para el Acceso **en** Salud A.C.

Centro de Investigación para el Acceso en Salud A.C  
Durango 243, colonia Roma Norte, Cuauhtémoc, CDMX  
Teléfono: 52 (55)62351450  
[acceso@acceso-salud.org](mailto:acceso@acceso-salud.org)

