

DA S

DIPLOMADO EN
ACCESO
ESPECIALIZADO
A INSTITUCIONES
DE SALUD

2025

Este programa ofrece un enfoque integral y estratégico para comprender y abordar los desafíos y oportunidades del acceso en el Sistema de Salud Mexicano.

INICIO **04** DE MARZO **2025**



presencial | virtual



DAIS

DIPLOMADO EN ACCESO ESPECIALIZADO A INSTITUCIONES DE SALUD

El Diplomado en Acceso Especializado a Instituciones de Salud (DAIS 2025) está diseñado para convertirse en la referencia clave para profesionales de la industria farmacéutica y de dispositivos médicos que buscan posicionar sus productos y servicios en un entorno de salud pública y privada cada vez más competitivo y regulado. Este programa ofrece un enfoque integral y estratégico para comprender y abordar los desafíos y oportunidades del acceso en el sistema de salud mexicano. El DAIS 2025 no es solo una herramienta de capacitación, es una plataforma para transformar los desafíos del acceso en oportunidades estratégicas que beneficien a las empresas, instituciones de salud y, en última instancia, a los pacientes. Este diplomado se convierte en un paso clave para quienes desean estar a la vanguardia en un sistema de salud en constante evolución.

¿A quién va dirigido?

El DAIS 2025 está dirigido a:

- Profesionales en áreas de market access, regulatorio, ventas y relaciones institucionales.
- Directivos y gerentes de empresas farmacéuticas y de dispositivos médicos.
- Consultores y estrategas interesados en fortalecer su conocimiento sobre políticas públicas y acceso al mercado.
- Líderes que desean optimizar sus capacidades para negociar y colaborar con instituciones de salud públicas y privadas.

INICIA 04.marzo.2025
FINALIZA 16. julio.2025
Martes 16:00 a 19:00 horas



Presencial y
Virtual



INVERSIÓN \$ 25,000.00 más IVA

Fortalezas del Programa

- Estructura única y práctica: Cada módulo está diseñado con un enfoque teórico-práctico, basado en casos reales y problemáticas actuales del sector.
- Equipo docente experto: Los facilitadores son líderes con experiencia en instituciones de salud públicas y privadas, lo que garantiza una visión actualizada y práctica.
- Metodología innovadora: Combina herramientas de análisis estratégico, simulaciones, talleres colaborativos y actividades virtuales que fomentan la participación activa.
- Alianzas estratégicas: El respaldo de Acceso en Salud, Global Business Group, Delfima y todas nuestras empresas asociadas asegura contenido alineado con las necesidades del mercado.

MÓDULO 1.

Políticas Públicas y Actualización del Sistema de Salud para el Acceso

El sistema de salud en México está en constante transformación, y este módulo brinda las herramientas necesarias para comprender y aprovechar estos cambios. Exploraremos las políticas públicas y su impacto en el acceso, desde la estructura institucional hasta procesos clave como el registro sanitario. También abordaremos iniciativas innovadoras como República Sana y nuevos roles como enfermeras prescriptoras. Este contenido te preparará para alinear tus estrategias con las prioridades del sistema de salud público.

- Acceso y sus funciones
- Actualización del Sistema Nacional de Salud
 - Instituciones de Salud
 - Centros Nacionales
 - Organismos Descentralizados y desconcentrados
- Del Registro Sanitario al Consejo de Salubridad General y las Instituciones Públicas
- Políticas en Salud
 - Programa Nacional de Salud
 - Presupuestos de Salud 2024
 - República Sana
 - Salud Casa por Casa
 - Enfermeras Prescriptoras
 - Cuidadores domiciliarios

MÓDULO 2.

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.

- IMSS Bienestar
 - Fuentes de Financiamiento
 - Nuevos jugadores del Sistema Nacional de Salud
 - Mecanismos y carteras de atención
 - Investigaciones de Mercado
 - Participación en las Compras Consolidadas
 - Integración de Catálogos
- FONSABI y Programas Especiales
 - Actualización de Protocolos Técnicos
 - Protocolos de Atención Médica
 - Actualización de catálogos de 3er nivel de atención

- Comité Técnico del Fideicomiso
- Proceso de solicitud y compra
- Proceso de programación específica
- CCINSHAE
- PAE y MAS Bienestar
- Operación Logística
- Acceso a Primer, Segundo y Tercer Nivel de Atención
- Personalidades importantes
- Tomadores de decisión
- Integración de ofertas de valor
- Análisis económico e integración de mensajes para las áreas centrales de acceso y ventas
- Acciones estatales para el Acceso
- Estructura orgánica
- Desarrollo de propuestas de valor estatales
- MUEC (Modelo Único de Evaluación de la Calidad)
- Repercusiones en la Programación de Financiamiento
- Beneficios para el Acceso Institucional
- Elementos clave y desarrollo de opciones

MÓDULO 3.

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).

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



MÓDULO 4.

Acceso especializado al ISSSTE

Durante este circuito hospitalario, el uso del conocimiento de la institución reeditarán 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.

- Sustitución Terapéutica
- Gestión de la Demanda
- Lineamientos Específicos para Inclusión
- Medicamentos e insumos SIN CLAVE
- Grupo Técnico de Actualización Institucional
- Estrategias de inclusión por Nivel de Atención
- Personalidades importantes
- Tomadores de decisión
- Integración de ofertas de valor
- Análisis económico e integración de mensajes para las áreas administrativas específicas de acceso y ventas

MÓDULO 5.

Stakeholder Mapping & Patient Journey

Este módulo se enfocará en el análisis y la gestión de los diferentes stakeholders dentro del ecosistema de salud. Se trabajará en el desarrollo de mapas de stakeholders, identificando los actores clave que influyen en el proceso de acceso farmacéutico. Además, se abordará el concepto de patient journey, explorando las etapas críticas del recorrido del paciente desde el diagnóstico hasta el tratamiento y cómo estos puntos de contacto pueden ser optimizados para mejorar el acceso a medicamentos y servicios. Finalmente, se integrará esta comprensión en la planificación estratégica para asegurar un impacto efectivo y sostenible en los diferentes niveles de atención.

- Introducción a los Stakeholders en Salud
- Identificación y clasificación de los stakeholders clave
- Roles e influencia de cada grupo dentro del proceso de acceso
- Stakeholder Mapping:
- Herramientas y metodologías para la elaboración de mapas de stakeholders.
- Análisis de poder e interés de los stakeholders.
- Estrategias de engagement según los mapas de stakeholders.
- Patient Journey:
- Definición y fases del patient journey.
- Identificación de puntos de intervención clave para mejorar el acceso.
- Integración del patient journey en estrategias de acceso.
-

MÓDULO 6.

Data, forecast y toma de decisiones

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.

- Fuentes de información de data
- De los Datos Duros a la Generación de Valor
- Identificación de Herramientas Epidemiológicas
- Epidemiología Asociada a la Demanda de Insumos
- Diseño de Mensajes de Valor Institucional
- Capacitación Médica Asociada al Acceso
- El Mensaje como Mecanismo de Acceso

MÓDULO 7.

Economía de la Salud aplicaciones y estrategias para el acceso

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

- Farmacoeconomía
- Uso de Estudios Económicos por Institución
- Elaboración e Integración de Dossiers para el CSG
- Farmacoeconomía Asociada del Acceso

MÓDULO 8.

Market Access

A través de un enfoque práctico y actualizado, exploraremos estrategias clave como la evaluación de tecnologías sanitarias, negociación con stakeholders y la implementación de modelos de reembolso innovadores. Este módulo no solo te preparará para enfrentar los retos del acceso al mercado, sino también para aprovecharlos como oportunidades de crecimiento estratégico.

- Introducción al Market Access: Fundamentos y Perspectivas Globales
 - Definición, objetivos y evolución del Market Access.
 - Comparativa de enfoques en mercados clave: América Latina, Europa y Estados Unidos.
- Marco Regulatorio y Acceso al Mercado en México
 - Procesos regulatorios: registro sanitario y certificaciones.
 - Rol del Consejo de Salubridad General y los cuadros básicos.
 - Implicaciones del presupuesto de salud 2024 en el acceso.
- Estrategias de Acceso y Comercialización en Sistemas Mixtos de Salud
 - Dinámicas del mercado público y privado: diferencias y oportunidades.
 - Licitaciones públicas y estrategias de entrada en el sector gubernamental.
 - Modelos de valor para justificar la inclusión de productos.
- Evaluación de Tecnologías Sanitarias (HTA) y Valor en Salud
 - Importancia de los análisis costo-efectividad y costo-utilidad.
 - Cómo presentar el valor clínico y económico de los productos a los pagadores.
- Negociación con Stakeholders Clave
 - Identificación y segmentación de tomadores de decisión.

- Estrategias para trabajar con pagadores públicos y privados.
- Comunicación efectiva del valor clínico y económico.
- Nuevos Modelos de Reembolso y Contratos Basados en Resultados
 - Tipos de contratos: pago por desempeño y riesgo compartido.
 - Experiencias internacionales aplicables al mercado mexicano.
- Políticas Públicas y Acceso a la Innovación
 - Impacto de las políticas en el acceso a nuevas tecnologías y tratamientos.
 - Tendencias en medicamentos huérfanos, terapias avanzadas y dispositivos innovadores.
- Digitalización y Market Access
 - Uso de datos y tecnología en la toma de decisiones de acceso.
 - Plataformas digitales para fortalecer la relación con stakeholders.

MÓDULO 9.

Business Intelligence aplicado 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.

- Evaluación de objetivos rentables
- Establecimiento de competencias
- Planes de contingencia
- El formato administrativo como objeto de valor
- Metas vs Objetivos
- Asociación pro valor
- Reportes de oportunidades y amenazas
- Mesa de negociación
- Diseño de planes inmediatos, mediatos y de largo plazo

MÓDULO 10.

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 potencíe su presencia gracias el otorgamiento de productos y programas de valor que impacten positivamente en los decisores generando relaciones de largo plazo.

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

MÓDULO 11.

Compra consolidada Compra Consolidada, MegaFarmacia y Birmex

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.

- Compensaciones por servicios
- Atribuciones ante los cambios en la ley y decretos
- Mecanismos de entrega
- Mecanismos de pago a proveedores
- Obligatoriedad de las Instituciones de Salud para la recepción de insumos
- Comité de Adquisiciones, Arrendamientos y Servicios
- Cadena de Suministro
- Comité revisor de convocatorias
- Coordinación de abasto
- Coordinación de operación logística
- Paquete documental técnico para la entrega
- Elaboración de escritos para la entrega
- Solicitud de Citas
- Modelo de Compensaciones
- Compensación de Compra
- Orden de reposición y seguimiento

MÓDULO 12.

Ventas a Gobierno, 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.

- Licitaciones
 - CompraNet 2024
 - Monitoreo de portales.
 - Mecanismos básicos y avanzado para la integración de licitaciones
 - Presentación de ofertas Análisis de bases
- Preparación de propuestas, legal, técnica, económica
 - Análisis de apertura de propuestas
 - Análisis de fallo
 - Identificación de unidades requerientes
 - Recepción de órdenes de suministro
 - Protocolización de contratos
- Administrador de inventarios y generación de abasto institucional
 - Sistema de Abasto Institucional
 - SICORA y SIAM
 - Demanda Agregada Nacional
- Cobranza oportuna
 - Paquete documental
 - Ingreso de facturas
 - Contra recibo
 - Monitoreo y seguimiento
 - Reportes ejecutivos
- Reporte de seguimiento y conclusión de cada proceso

Master Class y Graduación

Durante los primeros meses del año se presentan grandes cambios en el sistema de salud, la master class se destina para hablar del tema del momento ya sea político, social o de salud que requiera especial manejo por as diversa áreas de Acceso

Nuestra graduación y entrega de diplomas cuenta con diversas sedes por lo que durante el tiempo de clase se programan las actividades a realizar durante la misma.

¿Cómo aporta valor a los egresados?

Los egresados del DAIS 2025 estarán preparados para:

- Dominar el entorno regulatorio y administrativo: Desde el registro sanitario hasta las compras consolidadas y las estrategias de inclusión en instituciones clave como IMSS e ISSSTE.
- Diseñar y ejecutar estrategias de acceso: Alinear sus productos y servicios con las prioridades de salud pública y las necesidades del mercado privado.
- Desarrollar habilidades de liderazgo: Influir efectivamente en tomadores de decisión, fortalecer relaciones institucionales y gestionar propuestas de valor.
- Posicionarse como expertos: Destacar en sus organizaciones y el sector como líderes en acceso y comercialización de innovaciones en salud.

Programas Asociados a #DAIS

Ser parte de DAIS es ser parte de un Ecosistema Educativo en el cual constantemente contamos con diversas capacitaciones asociadas y con valor curricular a lo largo de todo 1 año, para 2025 tendremos los siguientes programas que se pueden tomar sin costo, una vez inscrito en el DAIS:

Servicios de Salud IMSS bienestar y sus Investigaciones de Mercado

Costo: \$5,000.00 por asistente

Taller de Licitaciones y Compranet

Costo: \$5,000.00 por asistente

Taller de entregas Birmex

Costo: \$5,000.00 por asistente

Taller de data pública

Costo: \$5,000.00 por asistente

Si Acceso en Salud gestiona algún evento adicional se considerará dentro del ecosistema ofertado.