



ESCUELA UNIVERSITARIA DE POSGRADO

MARKETING SOCIAL EN EL CICLO DE DOCUMENTACIÓN Y
ASEGURAMIENTO DEL RECIÉN NACIDO AL SEGURO INTEGRAL DE SALUD
EN LAS OFICINAS REGISTRALES AUXILIARES DEL RENIEC DE LA REGIÓN
CUSCO 2015-2023

**Línea de investigación:
Gestión empresarial e Inclusión social**

Tesis para optar el grado académico de Maestra en Marketing y Negocios
Internacionales

Autora

Cari Vargas, Haydee Gladys

Asesor

Feijoo Parra Mitridates, Félix Octavio

ORCID: 0000-0001-5085-5515

Jurado

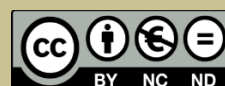
Torres Vásquez, Charles Pastor

Flores Palomino, Floresmilo

Gallardo Mansilla, Cesar Felipe

Lima - Perú

2024



MARKETING SOCIAL EN EL CICLO DE DOCUMENTACIÓN Y ASEGURAMIENTO DEL RECIEN NACIDO AL SEGURO INTEGRAL DE SALUD EN LAS OFICINAS REGISTRALES AUXILIARES DEL RENIEC DE LA REGION CUSCO 2015-2023

INFORME DE ORIGINALIDAD

17%

INDICE DE SIMILITUD

17%

FUENTES DE INTERNET

3%

PUBLICACIONES

5%

TRABAJOS DEL ESTUDIANTE

FUENTES PRIMARIAS

1	repositorio.ucv.edu.pe Fuente de Internet	2%
2	hdl.handle.net Fuente de Internet	1%
3	cdn.www.gob.pe Fuente de Internet	1%
4	www.researchgate.net Fuente de Internet	1%
5	repositorio.uap.edu.pe Fuente de Internet	1%
6	www.diresacusco.gob.pe Fuente de Internet	1%
7	repositorio.unapiquitos.edu.pe Fuente de Internet	<1%
8	elcomercio.pe Fuente de Internet	<1%



Universidad Nacional
Federico Villarreal

VRIN | VICERRECTORADO
DE INVESTIGACIÓN

ESCUELA UNIVERSITARIA DE POSGRADO

MARKETING SOCIAL EN EL CICLO DE DOCUMENTACIÓN Y
ASEGURAMIENTO DEL RECIÉN NACIDO AL SEGURO INTEGRAL DE SALUD
EN LAS OFICINAS REGISTRALES AUXILIARES DEL RENIEC DE LA REGIÓN
CUSCO 2015-2023

Línea de investigación:
Gestión empresarial e Inclusión social

Tesis para optar el grado académico de
Maestra en Marketing y Negocios Internacionales

Autora:
Cari Vargas, Haydee Gladys

Asesor:
Feijoo Parra Mitridates, Félix Octavio

ORCID: 0000-0001-5085-5515

Jurado:
Torres Vásquez, Charles Pastor
Flores Palomino, Floresmilo
Gallardo Mansilla, Cesar Felipe

Lima – Perú

2024

DEDICATORIA

A Dios por hacer realidad mis sueños, a mi familia, por el amor incondicional y la comprensión por las largas horas que dedique para terminar con éxito la presente investigación.

A las indistintas familias que tienen derecho a la protección del Estado y de la comunidad, para alcanzar pleno desarrollo.

AGRADECIMIENTO

A la Escuela Universitaria de Posgrado de la Universidad Nacional Federico Villarreal por la oportunidad de crecer profesionalmente, a mi asesor por el apoyo para poder culminar con mi trabajo de investigación.

INDICE

RESUMEN.....	i
ABSTRACT.....	ii
PISIYACHISQA.....	iii
I. INTRODUCCIÓN.....	1
1.1.Planteamiento del problema.....	3
1.2.Descripción del problema.....	7
1.3. Formulación del problema.....	12
1.3.1. Problema general.....	12
1.3.2. Problemas específicos.....	12
1.4.Antecedentes.....	13
1.4.1. Antecedentes internacionales.....	13
1.4.2. Antecedentes nacionales.....	16
1.5.Justificación de la investigación.....	19
1.5.1. justificación teórica.....	19
1.5.2. Justificación practica.....	20
1.5.3. Justificación metodológica.....	20
1.6.Limitaciones de la investigación.....	20
1.7.Objetivos.....	21
1.7.1. Objetivo general.....	21
1.7.2. Objetivos específicos.....	21
II. MARCO TEÓRICO.....	22
2.1.Marco conceptual.....	22
2.1.1. Marketing social.....	22
2.1.2. Estrategia de promoción.....	24

2.1.3.	Estrategias de Sensibilización	26
2.1.4.	Estrategia de articulación interinstitucional	26
2.1.5.	Estrategia del monitoreo.....	27
2.1.6.	Seguro integral de salud	27
2.1.7.	Ciclo de documentación del Recién Nacido al SIS	29
2.1.8.	Afiliación del recién nacido al SIS	29
2.2.	Definición de términos	30
III.	MÉTODO.....	34
3.1.	Tipo de investigación.....	34
3.2.	Población y muestra.....	35
3.3.	Operacionalización de las variables.....	36
3.4.	Instrumentos	37
3.5.	Procedimientos	37
3.6.	Análisis de datos.....	37
3.7.	Consideraciones éticas	37
IV.	RESULTADOS	39
V.	DISCUSIÓN DE RESULTADOS.....	70
VI.	CONCLUSIONES.....	71
VII.	RECOMENDACIONES	73
VIII.	REFERENCIAS	74
IX.	ANEXOS	80
	Anexo A. Matriz de Consistencia.....	80
	Anexo B. Instrumento de recolección de datos	81
	Anexo C: Validación de juicio de experto	85
	Anexo D. Ficha técnica para medir indicador 14-convenio capitado.....	87

Anexo E: Diapositivas-Afiliación Temprana -Regional-Cusco	89
Anexo F:Monitoreo Afiliación Temprana	95
Anexo G: Supervisión del Proceso de Fortalecimiento de la Afiliación Temprana en el MarcoConvenio EUROPAN a EE. SS con ORA RENIEC - UDR Cusco	97

INDICE DE TABLAS

Tabla 1 Avance indicador cápita, el color rojo muestra estado de las regiones, Cusco con 5%.....	9
Tabla 2. Número de establecimientos de salud según categoría, por provincias Dirección Regional de Salud Cusco.....	35
Tabla 3. Establecimientos de salud con ORA RENIEC en la región Cusco	36
Tabla 4 Operacionalización de las variables	37
Tabla 5 Número de recién nacidos afiliados al SIS	44
Tabla 6 Número de recién nacidos afiliados al SIS con DNI.....	44
Tabla 7 Número de recién nacidos Región Cusco	46
Tabla 8 Número de recién nacidos afiliados al SIS con DNI - Región Cusco.....	46
Tabla 9 Recién nacidos en establecimientos de salud con ORA RENIEC- región Cusco ..	48
Tabla 10. Cuadro resumen entrevistas.....	59

INDICE DE FIGURAS

Figura 1 Indicador 14 del mirador GREP-SIS muestra avance de cumplimiento de metas de las regiones.....	8
Figura 2 Región Cusco, por debajo de cumplimiento de indicadores.....	10
Figura 3 Cartilla “Afiliación Temprana” pasos ciclo documentación y aseguramiento del RN.....	40
Figura 4 Número de recién nacidos y el número de afiliados al SIS con DNI.....	45
Figura 5 Número de recién nacidos afiliados al SIS con DNI - Región Cusco.....	46
Figura 6 Comportamiento del cumplimiento de metas Hospital Departamental Cusco con ORERENIEC periodo 2015-2023.....	52
Figura 7 Cumplimiento de metas Hospital Antonio Lorena con ORA RENIEC 2015-2023.....	53
Figura 8 Cumplimiento de metas Hospital Sicuani con ORA RENIEC-2015-2023.....	54
Figura 9 Cumplimiento de metas Hospital Quillabamba con ORA RENIEC-2015-2023.....	55
Figura 10 Cumplimiento de metas Hospital Espinar con ORA RENIEC-2015-2023.....	56
Figura 11 Comportamiento porcentual de RN con DNI con afiliación directa INMPN con OREA RENIEC 2020-2023.....	57
Figura 12. Red de Marketing social.....	65
Figura 13. Red efectividad del ciclo de documentación.....	66
Figura 14. Lluvia de palabras marketing social y ciclo de documentación.....	67

RESUMEN

La presente investigación tuvo como **objetivo** describir si ha ido mejorando el ciclo de documentación y aseguramiento del recién nacido al SIS en IPRESS con ORA RENIEC en la región Cusco, a través del uso de las estrategias de marketing social durante los años 2015-2023. **La metodología** utilizada fue de tipo descriptivo analítico, enmarcado en el enfoque cualitativo y cuantitativo, el diseño de la investigación fue no experimental, ya que no fue necesario la manipulación del factor causal, la muestra estuvo conformada por 5 establecimientos de salud que cuentan con ORA RENIEC. Como principal **conclusión** Las estrategias de marketing social, del plan de actividades, que aplicó el SIS, logró el mejoramiento del ciclo de documentación y aseguramiento del recién nacido en los establecimientos de salud con ORA RENIEC en la región Cusco, las estrategias de promoción sirvieron para informar los 4 pasos del ciclo de documentación y aseguramiento al SIS del RN, a los profesionales de los servicios involucrados y padres de familias, las estrategias de sensibilización a través de charlas informativas, permitió sensibilizar y motivar el compromiso de los profesionales y autoridades logrando el incremento de las afiliaciones directas al SIS. Las estrategias de monitoreo a través del cruce de indicadores, logró medir el impacto de las estrategias de Articulación Interinstitucional, que, al superarlas metas, se logró un impacto económico para toda la región Cusco, en los años 2015 y 2016 se incrementó la transferencia financiera del SIS en un 57%, favorable respecto a los años anteriores.

Palabras claves: Marketing social, documentación, aseguramiento, recién nacido.

ABSTRACT

The **objective** of this research was to describe whether the cycle of documentation and assurance of newborns to the SIS in IPRESS with ORA RENIEC in the Cusco region has been improving through the use of social marketing strategies during the years 2015-2023. **The methodology** used was descriptive analytical type, framed in the qualitative and quantitative approach, the research design was non-experimental, since it was not necessary the manipulation of the causal factor, the sample consisted of 5 health facilities that have ORA RENIEC. The main **conclusion** The social marketing strategies of the activity plan applied by the SIS improved the documentation and insurance cycle of newborns in health facilities with ORA RENIEC in the Cusco region. The promotion strategies served to inform the professionals of the services involved and parents of families of the 4 steps of the documentation and insurance cycle of the newborn's SIS, the sensitization strategies through informative talks, raised awareness and motivated the commitment of the professionals and authorities, achieving an increase in direct affiliations to the SIS. The monitoring strategies through the crossing of indicators, managed to measure the impact of the Interinstitutional Articulation strategies, which, by exceeding the goals, achieved an economic impact for the entire Cusco region, in the years 2015 and 2016 increased the financial transfer of the SIS by 57%, favorable compared to previous years.

Keywords: Social marketing, documentation, insurance, newborns

PISYACHISQA

Kay maskaypa munayninqa karqan willanapaq sichus ciclo de documentación hinallataq seguro chayraq SIS nisqaman IPRESS nisqapi ORA RENIEC nisqawan Cusco suyupi allinchakusqanmanta, estrategias de marketing social nisqawan 2015-2023 watakunapi. Marketing social nisqaqa huk estrategiam, chaymi marketing nisqapa principionkunata servichikurqa allin cambios sociales nisqakunata kallpanchanapaq, chay metodología nisqapasdescriptivam karqa, enfoque cualitativo nisqapi enmarcado karqa, chay diseño de investigaciólnisqapas mana experimentalmi karqa, chaymi mana necesariochu karqa factor causal nisqa manipulayta, chay muestraqa 5 establecimientos de salud nisqamanta karqan, chaykunam ORARENIEC nisqayoq kanku. Chay hatun tukupayqa karqan, chay ciclo de documentación y seguro nisqa chayraq naceq SIS nisqaman IPRESS nisqapi ORA RENIEC nisqawan Cusco suyupi, estrategias de marketing social nisqawan, 2015 watamantapacha, chay región nisqapi Cusco nisqa kamachikuykunata hunt'asqanmantapacha estrategias propuestas kunankama, chayraykun rikusunman kunankama 2023 watapi 7.116 naceqkuna SISman afiliado kasqankuta hinallataq DNIwan 4.660, ichaqa, estrategias nisqakuna kallpachasqa kanman huk kutitawan tukuy imaman chayanapaq RN nisqakunam registrasqa kanku hina SIS nisqamanta kaq hinaspaDNI nisqankumanta.

Sapaq simikuna: Marketing social, documentación, aseguramiento chayraq naceq,

I. INTRODUCCIÓN

El presente trabajo de investigación busca determinar que el marketing social a través de una serie de estrategias, buscan crear valor y mejorar el bienestar de individuos consumidores y clientes actuales. Su objetivo principal es influir en el comportamiento de las personas y promover cambios que beneficien a la sociedad en diferentes plazos. De acuerdo con Cueva et al. (2021), el marketing social busca impactar en la conducta y modificar la forma en que los consumidores, clientes y miembros de la sociedad se comportan, fomentando una conducta que sea considerado apropiado y beneficioso para el bienestar de la comunidad.

El marketing social utiliza los principios del marketing para promover cambios sociales positivos, se enfoca en influir en las actitudes, comportamientos y decisiones de las personas para mejorar su bienestar y de la sociedad en general. En el contexto del ciclo de documentación y aseguramiento del recién nacido, el marketing social desempeñó un papel importante en varios aspectos tales como el comportamiento y la concientización de los individuos que participaron en este proceso, puesto que el marketing social pretende crear conciencia sobre la importancia de contar con documentos de identidad DNI y la importancia de que los recién nacidos cuenten con su afiliación directa al SIS antes de su alta. A través del uso de diferentes canales de comunicación masiva, material audiovisual, redes sociales, material impreso, entre otros, que se utilizó para informar y concientizar a las autoridades y profesionales responsables de los servicios involucrados en este proceso y sobre los beneficios que obtendrá la población al contar con su DNI y su aseguramiento al SIS.

De esta manera la educación mediante la aplicación de estrategias de marketing social, se pudo informar también a los padres, sobre los procedimientos y requisitos legales para documentar y asegurar a los recién nacidos, sobre la obtención de Certificados de Nacido Vivo, la importancia de contar con Acta de Nacimiento y contar el seguro de salud al SIS para el recién

nacido que le permitirá, además, acceder a otros programas de apoyo gubernamentales relacionados. Asimismo, la accesibilidad, puesto que el marketing social puede ayudar a eliminar barreras y facilitar el acceso a los servicios y recursos necesarios para los recién nacidos además de colaborar con organizaciones y entidades públicas para que faciliten los procesos.

También el marketing social en el ciclo de documentación y aseguramiento del recién nacido propuso estrategias que buscan lograr el cumplimiento de metas programadas para la región Cusco, con el seguimiento y monitoreo del cruce de indicadores a través de la base de datos del SIS, se pretende medir los avances de su cumplimiento que beneficie a la población objetivo. Ha sido importante realizar investigaciones previas, segmentar correctamente el público objetivo y evaluar de manera continua los resultados para ajustar las acciones de marketing y lograr un mayor impacto. (Córdova y Lujan, 2021)

En los últimos tiempos, se ha observado una estrecha relación entre el Registro Nacional de Identificación y Estado Civil (RENIEC) y el aseguramiento al Seguro Integral de Salud (SIS). En el pasado, era necesario registrar a un recién nacido en la municipalidad correspondiente para obtener su Acta de Nacimiento, lo cual solía llevar varios meses e incluso años en algunas ocasiones. Además, el proceso de tramitar el Documento Nacional de Identidad (DNI) del menor no era prioridad y a menudo se argumentaba falta de recursos para no llevarlo a cabo. También es importante recordar que el seguimiento y control del recién nacido no era una preocupación para muchos padres.

Según las normas internacionales, estos controles debenser periódicos desde el momento del parto, con el fin de monitorear el crecimiento y desarrollo del niño en relación a su talla, peso y otros parámetros adecuados para su edad (Huillca, 2017), entonces, para que los controles y procedimientos de atención médica tanto a la madre como al recién nacido, sean gratuitos y financiados en su totalidad por el Seguro Integral de Salud, es requisito indispensable que tanto

la madre como el recién nacido cuenten con afiliación al SIS antes de su alta. Así mismo se aplicó entrevistas a profesionales expertos en el ciclo de documentación y aseguramiento del recién nacido al SIS, cuyos testimonios servirán para determinar el resultado de la investigación.

1.1 Planteamiento del problema

La política de aseguramiento en salud, marca un hito en la historia el Perú con la promulgación de la Ley N°29344 del Aseguramiento Universal en Salud, cuya finalidad para el año 2021, en todo el territorio nacional, todo ciudadano peruano con DNI o extranjero residente con carnet de extranjería, cuente con un tipo de seguro en salud, para ello el Estado propiamente y las instituciones públicas comprometidas en este proceso, debieron regular y estar preparadas para afrontar este desafío, que estuvo considerado dentro del Plan Bicentenario del 2021 como una de las políticas.

De esta forma se busca asegurar a los recién nacidos dándoles una identidad y beneficios de salud, de esta forma la Registraduría Nacional del Estado Civil de Colombia y UNICEF con el apoyo del gobierno de Noruega, desde el año 2021 con prórroga hasta el 2023, fortalecieron 17 Oficinas de Registro Civil de Nacimientos en hospitales de todo el país colombiano, donde los recién nacidos de padres venezolanos obtienen este documento en los hospitales de Colombia. Este proyecto lleva como nombre “Brazos abiertos para la niñez protegida” la que causó gran impacto en más de 30.000 personas, entre profesionales de la salud, pacientes, madres gestantes, y transeúntes que fueron informadas sobre el programa; para ello se utilizó estrategias de promoción como: volantes, perifoneo local, campañas en de comunicación masiva como radio, prensa digital y medios locales. (Fondo de las Naciones Unidas para la Infancia [UNICEF], 2022)

Por lo que las instituciones públicas del Perú buscan concientizar a las personas de

manera responsable regular el aseguramiento a la población sin un tipo de seguro en salud, entonces, es la AIFAS pública Seguro Integral de Salud, cuya finalidad es brindar protección financiera de las atenciones de sus asegurados que se atienden en los establecimientos de salud del Ministerio de Salud, a través de modalidad de pago captado firmado por convenio con las regiones y regulado a través de indicadores y metas de cumplimiento para las 24 regiones del país, las mismas que a través del Convenio de Cooperación Internacional EUROPAN, deberían disminuir la alta tasa de desnutrición crónica, indocumentación y asegurar al SIS a los recién nacidos

El SIS reguló sus procesos de aseguramiento de manera progresiva de acuerdo a la necesidad de cada tipo de público, a través de 05 tipos de seguro, y siendo el SIS Gratuito el plan de afiliación que asegura a la población clasificada como grupo determinada por norma expresa, donde se encuentran clasificados los niños menores de 05 años, los que tienen derecho a la protección de su salud, a través de la afiliación directa con DNI, sin embargo en el periodo 2015, a través de las supervisiones correspondiente a la evaluación semestral, del cumplimiento de metas e indicador 14, de los niños y niñas recién nacidos deberían contar con DNI antes de los 30 días de nacido, meta que presentaba un 05% de cumplimiento, siendo la causa principal de la enorme brecha de documentación para la obtención del DNI .

En estas circunstancias era imposible que el SIS, logre el proceso de afiliación ya que la ley del AUS, indica que la afiliación debe ser con DNI, por ello, en el marco del Decreto Legislativo N°1164, que establece la extensión de la cobertura poblacional, el SIS a través del financiamiento del Convenio EUROPAN, donde 16 regiones pertenecían a este ámbito de financiamiento de las cuales 09 registraban tasas altas de desnutrición crónica infantil, incluyendo la región Cusco y cuyo cumplimiento permitía que las regiones reciban un incentivo económico para las atenciones médicas y todo el paquete prestacional para los niños menores de 05 años, siendo el requisito, contar con DNI antes de los 30 días de nacido y ser afiliado al

SIS a través de la afiliación directa.

Esta situación era preocupante más aún los recién nacidos de la zona rural, en relación con el acceso a los servicios de salud, se tornaba crítico su aseguramiento por dificultades en el costo para el desplazamiento, distancia y tiempo que se necesita para llegar a la Oficina Registral o Municipalidad, sumados las barreras culturales que enfrentan las poblaciones indígenas ya sea por discriminación o desconocimiento de la lengua originaria, excluyendo a niños y niñas de las políticas y programas sociales. Sin embargo 05 establecimientos de salud del MINSA de la región Cusco, contaban con ORAS RENIEC, dentro del establecimiento de salud, oficinas que fueron financiadas por EUROPAN años atrás, que debían brindar el trámite del Acta de Nacimiento y el trámite del DNI, antes del alta del RN, pero no se cumplía este propósito, la indiferencia, falta de compromiso y falta de voluntad por las autoridades y profesionales responsables de este proceso en la región, no permitía que el indicador 14 registre porcentajes satisfactorios para el proceso de pago que el SIS debía realizar.

Con el indicador negativo, pero con entidades responsables e involucradas en la política de Estado, como el MINSA y el RENIEC, con profesionales que debían cumplir con los procesos, era urgente que el SIS elaboró un plan de intervención que identifique las principales causas y desarrolle estrategias que impulsar el ciclo de documentación y de aseguramiento al SIS a los recién nacidos de la Región Cusco. Entonces, identificado la problemática, a través de herramientas del marketing social, que busca transformar conductas, ideas, hábitos, prácticas sociales, valores, que impulsar el desarrollo y mejorar el bienestar individual y social, que fomenta comportamientos positivos en los individuos para el bienestar de la población, es que a través de la presente investigación se demostró que, con el diseño de estrategias específicas de marketing de promoción, sensibilización, trabajo interinstitucional y monitoreo constante, los que influyeron positivamente en el cambio de actitudes, con las estrategias de marketing social desarrolladas se logró un cambio en las percepciones, actitudes,

comportamientos, empatía y compromiso de las autoridades y profesionales involucrados en el cumplimiento del ciclo de documentación y de aseguramiento al Seguro Integral de Salud del recién nacido, el que impactó positivamente en el desafío del cumplimiento de la meta en las IPRESS con Oficinas Registrales Auxiliares ORA Registro Nacional de Identidad y Estado Civil RENIEC y permitiendo que la región Cusco, no solo reciba una transferencia financiera considerable, sino que miles de niños cuenten con afiliación directa al SIS, que les permitió gozar gratuitamente de todas las atenciones en salud como: Los paquetes nutricionales para el tratamiento de la desnutrición crónica, controles de crecimiento, atenciones médicas promocional, preventivas, recuperativas, atenciones odontológicas, y tratamiento de enfermedades de alta especialidad en los institutos respectivos, hasta los 05 años, todo financiado por el SIS y cerrar la brecha de indocumentación tan alta en el Perú, con el trámite y entrega del DNI. A través del método descriptivo analítico, del muestreo no probabilístico empleado para la presente investigación, se analizó la base de datos histórica del SIS y la actual, el que cuenta con las atenciones de partos y de los recién nacidos en la región Cusco con DNI niños con afiliación directa y recién nacidos sin DNI niños con afiliación temporal en los 05 establecimientos de salud con ORA RENIEC, de la región Cusco y del resultado de la herramienta de la entrevista realizada a 05 profesionales expertos que participaron en esta experiencia, considerándose el estudio desde los periodos 2015 hasta el periodo 2023, con el que se pretende confirmar las hipótesis, se analizó el comportamiento de las estrategias de marketing social aplicadas al ciclo de documentación y de aseguramiento al SIS al RN y cuál fue su impacto social para la región; entonces, si esta experiencia fue exitosa, se deberían aplicar en la región Lima?, ya que en pleno siglo XXI en la capital, siguen naciendo niños sin documentos nacional de identidad DNI, lo que los priva de los beneficios de los programas sociales, de ser parte del presupuesto y de la estadística real que el Estado necesita para realizar proyecciones reales que los favorezca, problemática que no sucede por faltan instituciones

responsables del proceso, sino por falta de compromiso, voluntad, empatía y comportamiento de las autoridades y de los profesionales que laboran en las instituciones involucradas en este proceso, aunque el Seguro Integral de Salud, actualmente ya superó el problema de aseguramiento para el periodo 2023, se debe continuar el trabajo y compromiso de manera articulada ya que se demuestra que esta problemática pudo ser superada y sostenidas en el tiempo a través de las estrategias del Marketing Social bien aplicadas.

1.2 Descripción del problema

Para cerrar las brechas de identidad y de aseguramiento del recién nacido al SIS, el Estado a través del Plan del Bicentenario al 2021, compromete a las instituciones: MINSA, RENIEC Gobiernos Regionales y el SIS, responsables de la documentación, aseguramiento y atención de la salud de los recién nacidos en nuestro país, con la entrega del Certificado de Nacido Vivo, Acta de Nacimiento, trámite de DNI y su seguro de salud, a través de su afiliación directa, al que denominó “ciclo de documentación y aseguramiento al SIS del RN, en EE. SS con ORA RENIEC antes de su alta, para lo cual, destinó presupuesto para su implementación, estas instituciones debieron integrarse, El RENIEC implementó Oficinas Registrales Auxiliares del RENIEC, con el apoyo presupuestal recibido del convenio MEF-RENIEC (EUROPAN) beneficiando, a las familias peruanas, especialmente de zonas rurales y en situación de pobreza, poder acceder a la obtención gratuitamente el DNI. Para el cumplimiento del derecho a la salud, primero el RN debe contar con su Documento Nacional de Identidad y ser afiliado al SIS. Con la firma de convenios de gestión, entre los gobiernos regionales y el SIS, para la transferencia financiera por pago capitado, la región debería cumplir el indicador 14, “Niños y niñas con DNI con afiliación directa, antes de los 30 días de nacido”. La meta EUROPAN era que las ORA RENIEC, el MINSA y el SIS, logren tramitar el DNI y la afiliación directa del 40% de los RN antes de su alta, sin embargo, en el seguimiento que realizó el SIS a

través del cruce de los indicadores que registran las regiones en la base de datos del SIASIS, las cifras del periodo 2015, con tendencia a su fracaso en el periodo 2016, ambas metas desalentadoras (Convenios regionales para pago capitado y convenio EUROSPAN). En la región Cusco, no se había logrado cumplir ni al 5% de avance del indicador, nada favorable para la región. A puertas de cerrar el compromiso de pago, sobre todo las donaciones y transferencia financieras del convenio EUROSPAN, la preocupación del riesgo a perder este financiamiento importante para las regiones de todo el país, y el SIS debiendo que cumplir con afiliaciones directas a los recién nacidos con DNI en un 40%, las cifras no eran alentadores. Informe n° 016-2015-SIS/J

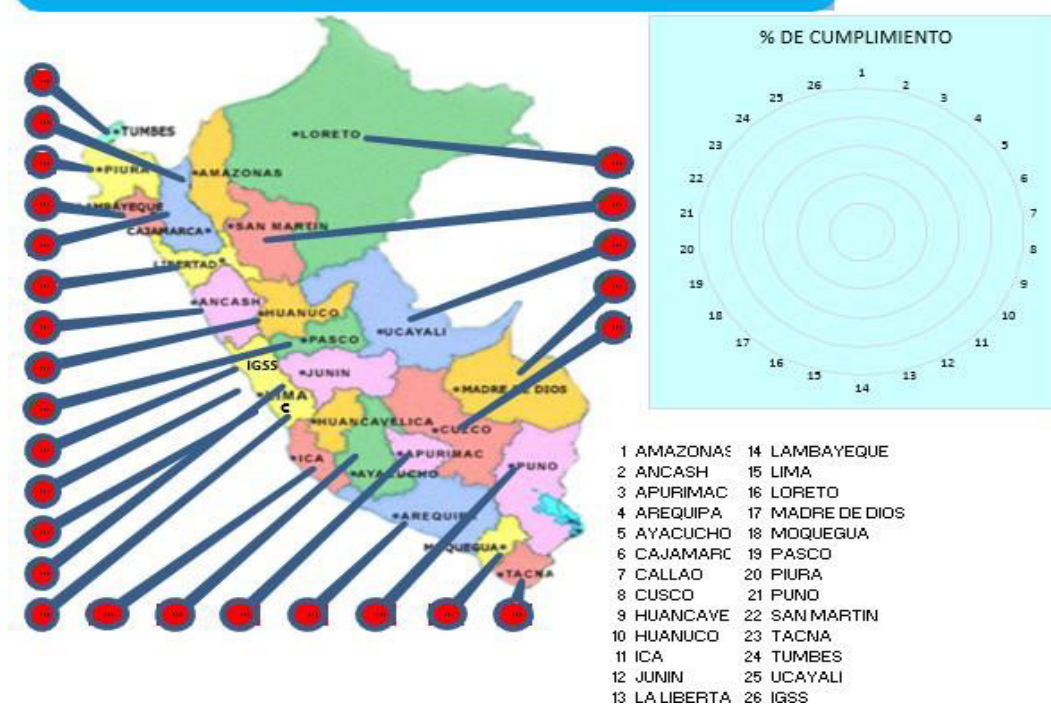
Figura 1

Indicador 14 del mirador GREP-SIS muestra avance de cumplimiento de metas de las regiones

ANÁLISIS NACIONAL DE CUMPLIMIENTO DE INDICADORES AL II TRIMESTRE 2015

INDICADOR N° 14

Porcentaje de niños/as asegurados SIS afiliados antes de los 30 días (DNI)



Fuente: SIASIS mirador GREP-2015 Informe n°016-2015-SIS/J

Tabla 1

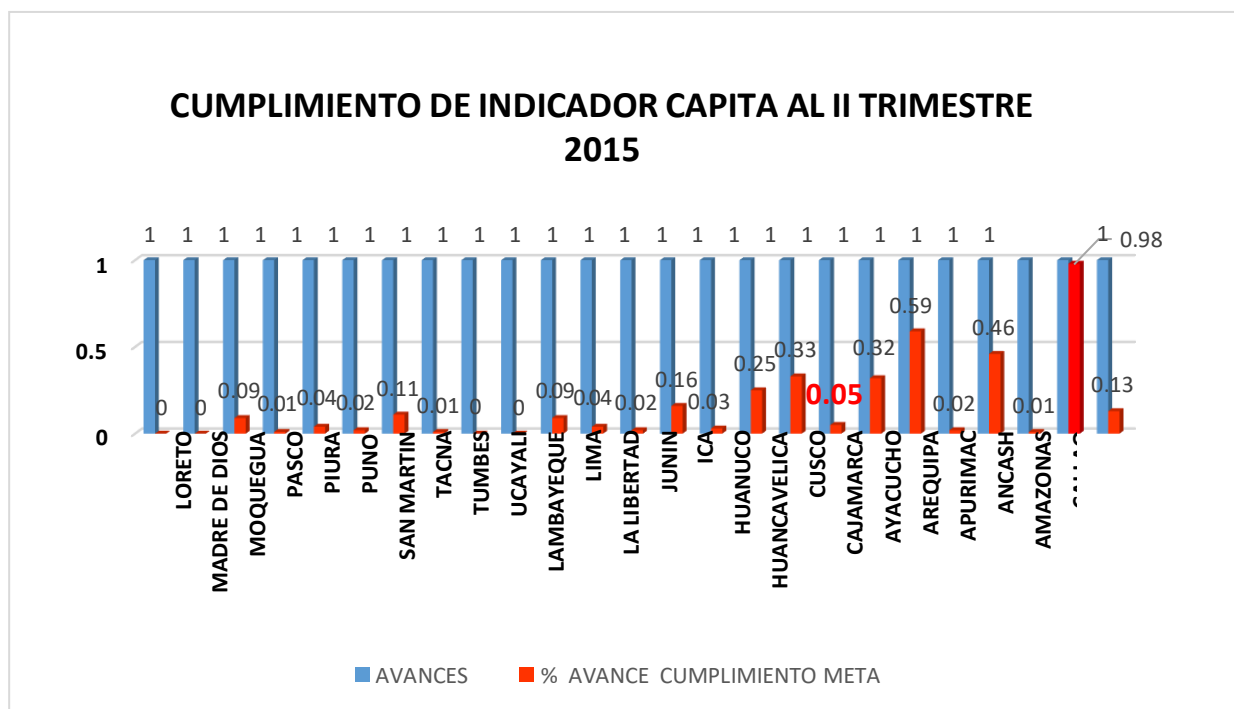
Avance indicador cápita, el color rojo muestra estado de las regiones, Cusco con 5%

CUMPLIMIENTO DE META INDICADOR CAPITA			
AL II TRIMESTRE 2015			
N°	REGIONES	AVANCES	%AVANCE CUMPLIMIENTO META
1	LORETO	10%	0%
2	M. DE DIOS	5%	0%
3	MOQUEGUA	8%	9%
4	PASCO	8%	1%
5	PIURA	5%	4%
6	PUNO	7%	2%
7	SAN MARTIN	7%	11%
8	TACNA	10%	1%
9	TUMBES	10%	0%
10	UCAYALI	2%	0%
11	LAMBAYEQUE	5%	9%
12	LIMA	10%	4%
13	LA LIBERTAD	10%	2%
14	JUNIN	5%	16%
15	ICA	10%	3%
16	HUANUCO	8%	25%
17	HUANCAVELICA	10%	33%
18	CUSCO	5%	5%
19	CAJAMARCA	13%	32%
20	AYACUCHO	10%	59%
21	AREQUIPA	5%	2%
22	APURIMAC	15%	46%
23	ANCASH	10%	1%
24	AMAZONAS	8%	98%
25	CALLAO	10%	13%

Fuente: SIASIS mirador GREP-2015 Informe n°016-2015-SIS/J

Figura 2

Región Cusco, por debajo de cumplimiento de indicadores



Fuente: SIASIS mirador GREP-2015 Informe n°016-2015-SIS/J

Con el cumplimiento de la meta en negativo el SIS, no podía realizar la afiliación directa a los RN en los establecimientos de salud con ORA RENIEC de la región Cusco, había que identificar cuáles eran las causas de esta problemática, que no permitía cerrar las brechas de identidad y de aseguramiento en la región.

Cuál era la causa, porqué, los 03 pasos previos a la afiliación no se cumplan, si se contaban con 05 ORAS RENIEC instaladas en los establecimientos de salud del MINSA, de la región Cusco. Para determinar la problemática, el SIS a través del plan de intervención, verificó in situ, el flujo del proceso el ciclo de documentación y aseguramiento, en cada servicio e identificó la causa principal: Los servicios involucrados en este proceso no estaban integradas, el trabajo era por cuenta de cada servicio, no contaban con mobiliario adecuado, estaban distanciadas unas de otras, y estructuralmente no coordinaban entre sí, incumpliendo el marco normativo y los convenios firmados.

Se identificó otras causas que perjudicaron al cumplimiento del ciclo de documentación y aseguramiento que se detalla:

Paso 1: Certificado de Nacido Vivo electrónico, si bien es cierto, que el sistema funciona en la misma sala de partos, contaba con computadora con acceso a Internet y está en línea con la RENIEC, sin embargo, el servicio de internet era muy lenta, que perjudicaba en la entrega inmediata del Certificado de Nacido Vivo en línea. El personal de salud, inmediatamente después del parto, registra los datos de la madre, ingresa el número de su DNI, se conecta a la base de datos del RENIEC, se verifica la información y se procede a la impresión del CNV, pero la impresora no contaba con tinta, el papel para la impresión no era suficiente, (Problemática de gestión superable) pero la causa más preocupante, era que el profesional asistencial no estaba sensibilizado, ni comprometido con el proceso y no cumplían en informar a los declarantes la importancia de continuar con el trámite del Acta de Nacimiento, DNI y la afiliación directa del RN.

Paso 2 y 3: El Registro del Recién Nacido Vivo, se recibe en línea por el ORA RENIEC, esta información facilita la pronta identificación ya que cada persona tiene un Código Único de identificación (CUI) el cual está vinculado directamente con el Documento Nacional de Identidad, sin embargo, el personal responsable de este proceso, solo se encarga de emitir este documento si los declarantes se acercan a la oficina, mas no hacen ningún cruce de información, solo se limitan de hacer su trabajo por lo que sólo tramitaban los DNI de los declarantes que lleguen a la oficina. Segundo problema (Falta de compromiso, e indiferencia).

Paso 4: Afiliación directa al SIS del RN a cargo del personal de la Oficina de Seguros, no verifica si los declarantes del RN, tramitaron los 03 documentos anteriores, ni tampoco verifican el estado del trámite DNI, ya que con este documento puede realizar la afiliación directa. Se limita a realizar la afiliación directa temporal a todos los RN, con lo garantizaban el pago del parto, además los profesionales del servicio, desconocían el marco normativo de

la retribución y beneficio económico que recibiría de la IPRESS y la región Cusco, al cumplimiento del indicador 14 y del 40% de cumplimiento de la meta EUROPAN. En reunión con los funcionarios del Gobierno Regional, se aplicaron estrategias de sensibilización, se socializó la problemática encontrada y se les mostro cuantitativamente con data histórica las transferencias financieras realizadas por SIS a la región Cusco y la pérdida económica que atravesaban por el incumplimiento de las metas. Las autoridades, presentaron la vigencia de la Directiva Administrativa Intersectorial para la Identificación y Afiliación oportuna del RN al SIS en el ámbito de la región Cusco, con la que se impulsaría el crecimiento del indicador, no solo en los EE.SS. con ORA RENIEC sino en toda la región Cusco. Entonces el Marketing Social a través de las estrategias planificadas, permitió la identificación de la problemática social, determinó el público objetivo de la investigación, y determinó las estrategias para el cumplimiento de los objetivos determinados, se fijó las acciones de intervención intersectorial a seguir, las estrategias para integración de los servicios, las acciones de promoción, de sensibilización, de intervención y de monitorio diario y semanal de los avances de las metas, cuyos resultados se apreciaran al término de la investigación.

1.3. Formulación del problema

1.3.1. Problema general

¿De qué manera se mejoró el ciclo de documentación y aseguramiento del recién nacido al SIS en las ORA RENIEC en la región Cusco a través del uso del marketing social durante los años 2015-2023?

1.3.2. Problemas específicos

- a. ¿El uso del marketing social mediante estrategias de promoción pudo mejorar el ciclo de documentación y aseguramiento del recién nacido al SIS en las ORA RENIEC en la región cusco durante los años 2015-2023?

- b. ¿El uso del marketing social mediante estrategias de sensibilización pudo mejorar el ciclo de documentación y aseguramiento del recién nacido al SIS en las ORA RENIEC en la región cusco durante los años 2015-2023?
- c. ¿El uso del marketing social mediante estrategias de monitoreo pudo mejorar el ciclo de documentación y aseguramiento del recién nacido al SIS en las ORA RENIEC en la región cusco durante los años 2015-2023?
- d. ¿El uso del marketing social mediante estrategias de Articulación Interinstitucional pudo mejorar el ciclo de documentación y aseguramiento del recién nacido al SIS en las ORA RENIEC en la región cusco durante los años 2015-2023?

1.4. Antecedentes

1.4.1. Antecedentes internacionales

Suquillo (2023) tuvo como objetivo analizar la relación entre la atención brindada a madres gestantes en un hospital especializado. La investigación se llevó a cabo utilizando un enfoque cuantitativo durante un período específico, sin manipulación de los resultados obtenidos mediante las escalas SERVQUAL y COMFORTS. Un total de 101 mujeres embarazadas que recibieron atención médica entre junio y agosto de 2022 participaron en el estudio. Los resultados revelaron que la calidad de la atención, tuvo un valor de 0.70, y la puntuación media de satisfacción de las usuarias fue de 180.14. El coeficiente de correlación de Spearman fue de 0.338, con un p-valor de 0.0005. Estos hallazgos indican que la calidad de la atención materna neonatal es positiva y que las usuarias se encuentran muy satisfechas con el servicio recibido.

Villalobos y Villalobos (2020) proponen mecanismos que garanticen el registro de los RN, como medida de salvaguarda su derecho a la identidad. El estudio se basó en la revisión de documentos disponibles y en entrevistas realizadas. En conclusión, la falta de

registro o la omisión en la inscripción de los recién nacidos no solo vulnera su derecho fundamental a la identidad, sino que también acarrea graves consecuencias en términos de negación de otros derechos básicos, como la educación y la salud, entre otros lo que provoca una irregularidad en la sociedad.

Puetate et al., (2021) llevaron a cabo una investigación con el objetivo de identificar la cobertura de aseguramiento en salud en el departamento de Nariño durante el período 2015- 2019, considerando las condiciones sociodemográficas. El estudio se realizó utilizando un enfoque cuantitativo, de tipo observacional y descriptivo, utilizando un censo con una población promedio de 1.621.210 habitantes. Durante el período 2015-2016, se encontró que el 77,9% de la población nariñense estaba afiliada al régimen subsidiado de salud, el 19,6% al régimen contributivo y el 2,68% restante presentaba otras formas de aseguramiento. Para el análisis de las variables, se utilizaron datos proporcionados por el Sistema de Información de la Protección Social (SISPRO). Sin embargo, estos datos fueron menores en comparación con los aportados por el Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE). Al realizar la comparación, se observó que la cobertura de aseguramiento por grupo etario superaba los límites de cobertura establecidos.

Lo mismo ocurría al analizar las variables de género y zona geográfica. Estos resultados indican que la cobertura de aseguramiento en salud en el departamento de Nariño está condicionada por factores geográficos, culturales, sociales, económicos y políticos. Como resultado de los hallazgos sobre la cobertura de aseguramiento en salud, se puede inferir que más de la mitad de la población en el departamento de Nariño está afiliada al régimen subsidiado.

Esto evidencia un nivel de pobreza y desigualdad mayor en comparación con otros departamentos, como Cundinamarca, Valle del Cauca y Antioquia. Estas diferencias se

deben a las condiciones geográficas, culturales, sociales, económicas y políticas, lo que indica la existencia de una brecha entre la afiliación al sistema de salud y los determinantes sociales.

Villalobos (2019) realizó una evaluación de la contratación de los Centros de Desarrollo Infantil (CDI) del Instituto Colombiano de Bienestar Familiar (ICBF) en Cali, específicamente en los años 2016 y 2017. El enfoque utilizado en este estudio fue cualitativo, lo que implicó explorar fenómenos desde la perspectiva de los participantes en un entorno natural, considerando el contexto en el que se desarrollaron. El diseño de investigación adoptado fue no experimental, lo que significa que no se manipularon variables. En su lugar, se basó en teorías respaldadas por evidencia empírica moderada. El ICBF, como entidad pública, posee una sólida capacidad organizativa para diseñar e implementar políticas públicas. Cuenta con herramientas de control y sistemas tecnológicos significativos que le permiten diseñar, implementar y dar seguimiento a planes de acción dirigidos a abordar prontamente situaciones no conformes y promover la inclusión social en la toma de decisiones institucionales. Sin embargo, se identificaron riesgos en la gestión por parte de la entidad, tal como se presentó en la segunda parte de la investigación, durante la caracterización general de la entidad.

Gutiérrez et al. (2019) evaluaron el impacto del marketing mix en el aumento de inscripciones a los servicios de capacitación en el Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS). Este estudio se realizó utilizando un enfoque analítico, observacional, longitudinal y retrospectivo durante un período de 6 años para analizar la tendencia de inscripciones a los programas de capacitación en relación con el uso del marketing mix. Se utilizó la prueba de correlación de Pearson (prueba R) para establecer la relación entre las variables del marketing mix (precio, plaza, posicionamiento, producto y promoción) y el número de inscripciones. Durante el período de estudio de 2008 a 2013, se implementaron diversas

estrategias de marketing, como la diversificación de los servicios de capacitación (cursos, talleres, pláticas), la continuidad o exención de precios, la variación en la oferta de nuevas plazas para acceder a la capacitación, el uso de diversos medios de promoción y un posicionamiento de las prestaciones sociales. El análisis de la relación entre el marketing mix y el incremento en las inscripciones, utilizando la prueba de correlación de Pearson, arrojó un grado de significancia de 0.839. Estos resultados indican que el marketing mix puede ser aplicado tanto en instituciones privadas como sociales y públicas, y que tiene un impacto positivo en el aumento de las inscripciones a los servicios de salud.

1.4.2. Antecedentes nacionales

El artículo de Velásquez y Villalobos (2022) se centra en el desarrollo de buenas prácticas implementadas durante la pandemia de COVID-19 para asegurar el derecho a la identidad de los recién nacidos en Perú. El enfoque utilizado en el estudio es descriptivo, lo que implica recopilar información sin alterar el entorno. La conclusión a la que se llega es que el certificado de Nacido Vivo ha tenido siempre un papel importante en el registro de los nacimientos, pero adquirió mayor relevancia con la implementación del registro en línea a partir del año 2012. Esta medida permitió obtener el acta de nacimiento y posteriormente el DNI del recién nacido, y se mantuvo como procedimiento estándar hasta antes del surgimiento de la enfermedad causada por el COVID-19.

Velayarce (2020) el objetivo principal de esta investigación es mejorar la efectividad del derecho alimentario a través de la modificación del registro del recién nacido, permitiendo la identificación tanto del progenitor, en este caso el padre, como del propio individuo, ya que el reconocimiento de la identidad es un derecho fundamental del menor. Mediante el ejercicio del derecho de acción, una vez expedido el registro del nacido vivo, el menor podrá exigir legalmente al padre sus responsabilidades alimentarias. Esta

investigación se lleva a cabo en el distrito de Bagua Grande, donde el investigador utilizará los recursos disponibles para desarrollar su tesis. La ausencia del registro del nombre del padre en el registro de nacido vivo plantea un problema, ya que la madre del recién nacido podría estar enfrentando dificultades y la falta de apoyo del otro progenitor perjudicaría al menor en términos de sustento alimentario. Para abordar esta problemática, el investigador empleará una metodología rigurosa y científica, utilizando un diseño no experimental de corte transversal. Se aplicarán métodos deductivos y analíticos, lo que orientará hacia una investigación de enfoque cuantitativo. La encuesta se utilizará como técnica de recolección de datos, y el cuestionario será el instrumento empleado, en base a la realidad problemática, las variables y los objetivos generales y específicos del estudio. En conclusión, se evidencia una necesidad social y jurídica de analizar la eficacia del formato del registro de nacido vivo emitido por los Centros de Salud, dado el contexto planteado y la importancia de garantizar los derechos alimentarios de los menores.

Canevaro (2020) investigó la relación entre el Registro Nacional de Identificación y Estado Civil (RENIEC) y la afiliación directa al Seguro Integral de Salud (SIS) de los recién nacidos en el distrito de José Leonardo Ortiz, Chiclayo. Utilizando un enfoque cuantitativo y un diseño no experimental, se recolectaron datos de 30 padres o madres de recién nacidos mediante un muestreo no probabilístico. Se aplicaron dos cuestionarios validados con alta confiabilidad (Alpha de Cronbach de 0.882), cada uno compuesto por 10 ítems, para evaluar las variables RENIEC y afiliación directa al SIS. El análisis incluyó dimensiones como misión, visión, fortalecimiento y mejora de servicios. Los resultados revelaron que la atención proporcionada por el RENIEC fue de calidad satisfactoria y estaba asociada a la afiliación directa al SIS de los recién nacidos en el distrito de José Leonardo Ortiz, Chiclayo. En conclusión, se encontró una relación significativa y de alto nivel entre el RENIEC y la afiliación directa al SIS de los recién nacidos en dicho distrito.

Ángulo et al. (2018) propusieron un plan de marketing social para fortalecer la imagen corporativa de una empresa privada de servicios de salud en Chiclayo en 2018. Utilizaron un enfoque deductivo y descriptivo, con un diseño cuantitativo no experimental. Recopilaron datos a través de un cuestionario en escala Likert que abarcaba el análisis de la situación del marketing social, la evaluación de la imagen corporativa y las expectativas de los usuarios. El análisis de los datos resultó en la formulación de dos propuestas. La primera propuesta se centró en la activación de material visual informativo relacionado con las actividades sociales de la clínica, así como en la realización de charlas y capacitaciones dirigidas tanto a los usuarios como al personal de la empresa. Estas medidas tenían como objetivo mejorar la salud social y la calidad del trato ofrecido a los usuarios.

Carrero (2022) examinó la posible conexión entre el aseguramiento universal en salud y el financiamiento de las prestaciones del Seguro Integral de Salud (SIS) en las Instituciones Prestadoras de Servicios de Salud (IPRESS) en Rioja durante 2022. Se adoptó un enfoque básico y se utilizó un diseño no experimental transversal con una metodología descriptiva correlacional. La muestra estuvo conformada por 57 colaboradores, y los datos se obtuvieron mediante encuestas utilizando un cuestionario como instrumento de medición. Los resultados mostraron que el nivel de aseguramiento universal en salud fue calificado como regular por el 52,6% de los participantes y como bueno por el 47,4%. En relación al financiamiento de las prestaciones del SIS, el 80,7% de los colaboradores lo consideró regular y el 19,3% lo evaluó como bueno. Sin embargo, el análisis estadístico reveló que no existía una relación significativa entre el aseguramiento universal en salud y el financiamiento de las prestaciones del SIS en las IPRESS de Rioja en 2022. Esto se debió a que el coeficiente de correlación de Spearman fue de -0,108, indicando una correlación negativa débil, y el valor p obtenido fue de 0,425, lo cual no tuvo un significado estadístico ($p\text{-valor} > 0,01$).

Córdova y Lujan (2021) elaboraron un marco analítico con el fin de analizar cómo aplicar el marketing y que resultados traería consigo en la fidelización de clientes. La estrategia metodológica se centró en la recopilar y analizar información, Además, se llevaron a cabo entrevistas. De esta manera, esta investigación contribuye al entendimiento del marketing relacional como una herramienta estratégica para la fidelización de clientes en el sector de las Instituciones Prestadoras de Servicios de Salud privadas en Lima Metropolitana. Además, puede servir como base para investigaciones futuras en este campo.

Grillo (2019) detalla, sobre la formulación de la evaluación del mecanismo de pago capitado que realiza el Seguro Integral de Salud, respecto a los financiamientos de donaciones y transferencias en 05 las regiones modelo del país, realizó la comparación de los mecanismos de pago capitado, en el que demostró que al incremento del pago capitado en estas regiones, de un 68.5% en el año 2012 y su alza al 92.3% para el año 2016, siendo favorable y como consecuencia, se incrementó las atenciones preventivas y recuperativas logrando un incremento de 1551 veces más en las regiones indicadas a lo el autor concluye que el incremento del porcentaje del pago capitado ejecutadas en las regiones piloto favoreció también en las atenciones preventivas y recomienda continuar el mecanismo de pago capitado considerando los resultados del periodo 2016.

1.5. Justificación de la investigación

1.5.1. justificación teórica

El propósito de esta investigación es ampliar el conocimiento actual sobre cómo mejorar el proceso de documentación y aseguramiento de recién nacidos en relación al Seguro Integral de Salud (SIS) en instituciones prestadoras de servicios de salud (IPRESS) que cuentan con la Oficina de Registro de Identificación y Estado Civil (ORA) en la región

Cusco. Esto se logrará mediante la implementación de estrategias de marketing social. Los resultados obtenidos se sistematizarán en una propuesta que podrá ser utilizada como recurso en los establecimientos con ORA RENIEC.

1.5.2. Justificación práctica

Esta investigación busca determinar cómo se puede lograr el cumplimiento y éxito de políticas de estado, a través del uso de estrategias del marketing social, como el ciclo de documentación y aseguramiento del recién nacido en relación al Seguro Integral de Salud (SIS) y las Oficinas Registrales Auxiliares (ORA) de la región de Cusco durante los años 2015-2023. Los resultados obtenidos permitirán identificar soluciones concretas para el problema planteado. A su vez, estos resultados ofrecerán la oportunidad de implementar cambios que mejoren la documentación y aseguramiento del recién nacido en cualquier establecimiento de salud con ORA RENIEC a nivel nacional.

1.5.3. Justificación metodológica

Se plantea la utilización de un enfoque descriptivo y analítico para el desarrollo de la investigación, haciendo uso de entrevistas, guías y fichas de recolección de datos con la muestra seleccionada. Este enfoque permitirá una exploración más detallada de la problemática en cuestión y los resultados obtenidos podrán ser útiles en futuros trabajos de investigación relacionados con el tema.

1.6. Limitaciones de la investigación

Para el presente trabajo no se tuvieron limitaciones ya que se tuvo acceso a la información a través de la base de datos del Seguro Integral de Salud que cuenta con información de la región Cusco de los últimos años y también a las personas especializadas en el tema de estudio.

1.7. Objetivos

1.7.1. Objetivo general

Determinar si ha ido mejorando el ciclo de documentación y aseguramiento del recién nacido al SIS en las ORA RENIEC en la región Cusco, a través del uso de las estrategias de marketing social durante los años 2015-2023.

1.7.2. Objetivos específicos

- a. Determinar si ha ido mejorando el ciclo de documentación y aseguramiento del recién nacido al SIS en las ORA RENIEC en la región Cusco a través del uso de las estrategias de promoción del marketing social durante los años 2015-2023
- b. Determinar si ha ido mejorando el ciclo de documentación y aseguramiento del recién nacido al SIS en las ORA RENIEC en la región Cusco, a través del uso de las estrategias de sensibilización del marketing social durante los años 2015-2023
- c. Determinar si ha ido mejorando el ciclo de documentación y aseguramiento del recién nacido al SIS en las ORA RENIEC en la región Cusco, a través del uso de las estrategias de monitoreo del marketing social durante los años 2015-2023
- d. Determinar si ha ido mejorando el ciclo de documentación y aseguramiento del recién nacido al SIS en las ORA RENIEC en la región Cusco, a través del uso de las estrategias de Articulación Interinstitucional del marketing social durante los años 2015-2023

II. MARCO TEÓRICO

2.1. Marco conceptual

2.1.1. *Marketing social*

El marketing social se enfoca en la implementación de estrategias que buscan transformar ideas, creencias, hábitos, prácticas sociales, valores, conductas, acciones, actitudes y mitos con el propósito de impulsar el desarrollo y mejorar el bienestar individual y social. Su objetivo principal es generar cambios beneficiosos en la sociedad a través de intervenciones que fomenten comportamientos saludables, igualdad de oportunidades, protección ambiental y otros aspectos relevantes para el bienestar común. El marketing social utiliza técnicas y herramientas asociadas tradicionalmente con el marketing comercial para alcanzar metas sociales y generar un impacto positivo en la sociedad. (Castro et al., 2015)

De acuerdo con Nizama (2015) la implementación del Marketing Social plantea un desafío para las organizaciones o individuos que desean desarrollar campañas sociales dirigidas a generar cambios en conductas o hábitos. El Marketing Social se centra en la aplicación de estrategias de marketing para abordar problemas sociales y generar un impacto positivo en la sociedad. Su objetivo principal es influir en las percepciones, actitudes y comportamientos de las personas, adaptando técnicas de marketing convencionales al ámbito social. A través de campañas de concientización, educación y persuasión, el Marketing Social busca promover el bienestar individual y colectivo, fomentar conductas saludables, impulsar la responsabilidad social y abordar problemáticas sociales específicas.

En consonancia con Pastrana et al. (2020), se basa en principios éticos y tiene como propósito influir en los comportamientos para mejorar el bienestar de las poblaciones, mediante la integración de conceptos del marketing con otros enfoques. Estos investigadores subrayan la importancia de la dimensión ética que implica aportar de manera positiva en la

generación de un cambio que afecte a las personas que forman parte de una comunidad. El Marketing Social va más allá de la mera promoción de productos o servicios, centrándose en promover un impacto social positivo. A través de estrategias de comunicación, educación y movilización, el Marketing Social busca fomentar conductas saludables, concienciar sobre problemáticas sociales y promover valores y actitudes que contribuyan al bienestar colectivo.

El marketing social es una combinación de técnicas de marketing con el objetivo de abordar y superar problemas sociales. Se trata de una estrategia en la que las empresas se posicionan en relación a los asuntos sociales y, al mismo tiempo, desarrollan acciones, inversiones y oportunidades que contribuyen positivamente a la sociedad. A diferencia del marketing tradicional, el marketing social no se centra en la venta de productos o servicios, sino en lograr una transformación más profunda a nivel social. El concepto de marketing social fue definido por Philip Kotler, reconocido como el padre del marketing moderno, como el diseño, implementación y control de programas que buscan aumentar la aceptación de una idea o causa social en grupos específicos. Se pueden identificar diferentes tipos de marketing social, como el interno, externo e interactivo, que emplean diversas estrategias de comunicación para difundir mensajes y promover cambios de comportamiento en la sociedad (Responsabilidad Social y Sustentabilidad - RSyS, 2022).

En las últimas décadas, el marketing ha experimentado un crecimiento significativo como una herramienta ampliamente utilizada por diversas organizaciones debido a los beneficios obtenidos al aplicarlo. En consecuencia, era previsible que estos resultados se extendieran más allá del ámbito comercial y se aplicaran en otros sectores, como los servicios, y, más recientemente, en temas relacionados con problemas sociales.

De este modo, surge el marketing social, que se define como la aplicación de

técnicas de marketing para abordar problemas sociales específicos, como la donación de sangre o la planificación familiar, con el propósito de lograr un cambio positivo en la población y solucionar dichos problemas. (Tafur y Takuma, 2018)

2.1.2. Estrategia de promoción

Una estrategia de promoción es un plan diseñado para generar o aumentar la demanda de un producto, mediante la implementación de diversas tácticas para captar la atención de los clientes potenciales y persuadirlos de que adquieran el producto. Su objetivo principal es dar a conocer el producto y convencer a los clientes de su valor, impulsándolos a avanzar en el proceso de compra. La estrategia de promoción busca involucrar a los clientes en el viaje de compra, desde la identificación de una necesidad hasta la evaluación del producto como solución, y finalmente, la toma de decisión de compra. En resumen, es un enfoque integral que busca generar interés y demanda en torno al producto mediante técnicas de promoción efectivas. (Caeleigh, 2022)

Para Global (2017) las estrategias de promoción en marketing son diversas y están sujetas a los objetivos y presupuesto de cada negocio. A continuación, se mencionarán algunas de las principales estrategias de promoción:

- Estrategias de promoción en redes sociales: Se utilizan plataformas como Facebook, Instagram, Twitter, entre otras, para promocionar productos o servicios. Se enfoca en crear publicaciones atractivas, elaborar textos persuasivos y ofrecer información relevante con el fin de captar la atención del público objetivo.
- Estrategias de promoción en concursos: Consiste en organizar concursos o sorteos en redes sociales u otros medios, ofreciendo premios atractivos para incentivar la participación de los usuarios. Esta estrategia contribuye a aumentar la visibilidad de la marca y fomentar la interacción con los seguidores.

- Promoción en campañas por correo: Se emplea el correo electrónico como medio de promoción, enviando campañas que contengan descuentos, ofertas exclusivas o información relevante para los clientes.
- Buzoneo: Implica el envío de publicidad impresa, como folletos o catálogos, directamente a los buzones de los potenciales clientes. A pesar de ser una estrategia más tradicional, aún puede resultar efectiva en determinados casos.
- Estrategias de promoción a través de regalos y obsequios: Consiste en ofrecer muestras gratuitas de productos, regalos o descuentos especiales con el propósito de atraer a los clientes y generar interés en los productos o servicios.

Una estrategia de promoción es una táctica empleada para incrementar las ventas de un producto o servicio al dar a conocer la oferta de manera persuasiva y efectiva. Su objetivo radica en atraer la atención del público objetivo y convencerlo de realizar una compra. Esta estrategia puede comprender promociones sencillas, como descuentos y códigos promocionales, así como la creación de paquetes para estimular la compra de múltiples productos. Además, se puede premiar a los clientes con beneficios adicionales, ofrecer ofertas especiales personalizadas y mejorar la presentación del producto y del sitio web para captar el interés. Asimismo, realizar pruebas A/B y diferenciarse de la competencia son elementos esenciales de una estrategia de promoción exitosa.

La estrategia de promoción se refiere a las acciones empleadas por una empresa para comunicar, informar y persuadir a los clientes y otros actores relevantes sobre sus productos, servicios y ofertas, con el objetivo de alcanzar los objetivos organizacionales. Implica una combinación específica de herramientas promocionales para comunicar de manera persuasiva el valor de la empresa y establecer relaciones con los clientes. La mezcla de promoción, también conocida como mezcla de comunicaciones de marketing, está

compuesta por diversas herramientas promocionales como la publicidad, la promoción de ventas, las relaciones públicas, el marketing directo y la fuerza de ventas. Estas herramientas se utilizan para alcanzar objetivos a corto plazo, como aumentar las ventas y la participación en el mercado, así como objetivos a largo plazo, como la fidelización de clientes y el fortalecimiento de la imagen de la empresa. (Díaz, 2019)

2.1.3. Estrategias de Sensibilización

La estrategia de sensibilización implica la planificación y ejecución de campañas de comunicación que tienen como propósito generar conciencia y fomentar hábitos en la sociedad sobre temas de importancia común, como el medio ambiente o la igualdad de oportunidades. Estas estrategias buscan superar la simple transmisión de información mediante enfoques creativos y efectivos para involucrar y sensibilizar al público objetivo. Es necesario contar con profesionales especializados en los temas tratados y adaptar la comunicación a perspectivas de género. Además, se requiere utilizar diversas herramientas de comunicación, tanto tradicionales como digitales, y aprovechar el contacto directo y la interacción con el público a través de eventos, jornadas y acciones de marketing en espacios públicos. (Murcia Economía, 2020)

2.1.4. Estrategia de articulación interinstitucional

La estrategia de articulación interinstitucional se refiere al proceso en el cual varias instituciones, tanto públicas como privadas, planifican y coordinan de manera conjunta acciones, propósitos, objetivos, roles y funciones con el objetivo de alcanzar resultados óptimos en el ámbito de la salud pública. Esta estrategia se basa en la colaboración y cooperación entre los diferentes actores e instituciones involucradas, estableciendo vínculos basados en valores como la confianza y la credibilidad. (Molina et al., 2018)

La Estrategia de Articulación Interinstitucional se refiere a un enfoque de colaboración y coordinación entre diferentes organizaciones e instituciones, tanto del sector público como privado, con el propósito de mejorar y fortalecer el cuidado integral de la primera infancia. Esta estrategia busca establecer alianzas y vínculos entre los actores involucrados, con el fin de planificar y ejecutar de manera conjunta programas y proyectos que beneficien a la población infantil. Involucra la identificación y distribución de roles y responsabilidades, la creación de mecanismos de comunicación efectivos, la definición de objetivos y metas comunes, y el uso eficiente de los recursos disponibles. La Estrategia de Articulación Interinstitucional se basa en la participación activa de todos los actores, así como en la adopción de enfoques holísticos y orientados al desarrollo humano para garantizar el bienestar y desarrollo integral de los niños en su etapa más temprana. (Berrios, 2019).

2.1.5. Estrategia del monitoreo

Las estrategias de monitoreo en el campo del marketing social son fundamentales para evaluar el impacto de las acciones y realizar ajustes necesarios. Estas estrategias incluyen el monitoreo de medios sociales, donde se sigue la conversación y las menciones relacionadas con la campaña en las redes sociales. También se realiza el monitoreo de métricas y KPI, donde se establecen indicadores específicos para medir el desempeño de la campaña. A través del seguimiento de los resultados y cambios de comportamiento esperados, se puede evaluar la efectividad de la campaña. Estos procesos de monitoreo permiten obtener información valiosa para realizar ajustes y mejorar los resultados, con el objetivo de alcanzar los objetivos planteados en el marketing social. (Conexión ESAN, 2018)

2.1.6. Seguro integral de salud

De acuerdo a Gobierno Peruano (2023) el Seguro Integral de Salud (SIS) es un seguro destinado a garantizar la atención médica de la población peruana y de los extranjeros que

residen en el país y no tienen otro seguro de salud válido. El SIS proporciona cobertura para medicamentos, procedimientos médicos, cirugías, suministros, beneficios de sepelio y traslados de emergencia, aunque la cobertura puede variar según el plan de seguro SIS elegido. Además, el SIS abarca más de 12 mil diagnósticos, incluyendo varios tipos de cáncer, lo que demuestra su compromiso en ofrecer una atención integral a los asegurados en términos de salud y bienestar. Existen 5 planes de seguro SIS:

- El SIS Para Todos está disponible para aquellas personas que no posean ningún seguro de salud, sin importar su condición económica.
- El SIS Gratuito está dirigido a personas en situaciones de pobreza extrema, pobreza, madres gestantes, niños, bomberos y otros grupos especificados por normativa
- El SIS Independiente ofrece una opción de seguro de salud de bajo costo para todos los ciudadanos.
- El SIS Microempresas permite a los propietarios de microempresas inscribir a sus empleados en un plan de seguro.
- Por último, el SIS Emprendedor está diseñado para trabajadores independientes que no tienen empleados a su cargo, como peluqueros, modistas, gasfiteros, entre otros.

El SIS garantiza el financiamiento de la atención médica en establecimientos de salud públicos del MINSA y ha incrementado el financiamiento en el primer nivel de atención para fortalecer atención primaria en salud. El enfoque del SIS son los ciudadanos residentes en Perú que no disponen de otro seguro de salud, brindándoles cobertura y apoyo de vulnerabilidad, incluso a aquellos que tenían otros seguros que expiraron durante su hospitalización. El SIS prioriza la auto afiliación a ciudadanos a través del App Afiliatee Infórmate y facilitando el acceso mediante plataformas web y WhatsApp. Además, se realizan afiliaciones masivas mediante la interoperabilidad con RENIEC y SUSALUD.(El Peruano, 2023)

2.1.7. Ciclo de documentación del Recién Nacido al SIS

El concepto de Ciclo de documentación del Recién Nacido al SIS se refiere al procedimiento mediante el cual se recopilan y verifican los documentos necesarios para afiliarse a un recién nacido al SIS Gratuito, asegurando su cobertura de salud desde los primeros días de vida. Este ciclo implica el registro y validación del Documento Nacional de Identidad del niño, así como la clasificación socioeconómica correspondiente a su hogar. Es importante seguir este proceso para garantizar la protección financiera y el acceso a servicios de salud gratuitos para el recién nacido. Los requisitos para afiliarse incluyen tener un Documento Nacional de Identidad (DNI) o Carnet de Extranjería vigente, estar registrado en el Padrón General de Hogares y contar con la clasificación socioeconómica correspondiente (SIS Gratuito). El proceso de afiliación implica llenar los datos personales y recibir un código de verificación por correo electrónico, el cual se debe registrar para finalizar el proceso.

2.1.8. Afiliación del recién nacido al SIS

A partir del 1 de enero de 2015, el Ministerio de Salud (MINSA) implementó una medida para proteger a todo recién nacido en el Perú que carezca de seguro de salud, mediante su afiliación al Seguro Integral de Salud (SIS). Esta iniciativa tiene como objetivo principal garantizar la cobertura universal de salud y eliminar las barreras económicas que impiden el acceso a servicios de salud. La afiliación al SIS brinda a los niños servicios de salud gratuitos, como control de crecimiento y desarrollo, vacunación y suplementos nutricionales, así como cobertura para enfermedades de alto costo y financiamiento para traslados de emergencia. La afiliación de niños de 0 a 5 años se realizará de manera progresiva según lo establecido en el Decreto Supremo 305-2014-EF. (Gobierno del Perú, 2015)

El Seguro Integral de Salud (SIS) en Perú brinda protección financiera en salud a los recién nacidos, permitiéndoles recibir atención gratuita en más de mil diagnósticos de afecciones, condiciones y enfermedades durante sus primeros 28 días de vida. Los neonatos son incluidos en el segmento poblacional de cero a cinco años de edad y tienen derecho a la afiliación directa al SIS Gratuito, independientemente de su condición socioeconómica, siempre que ninguno de sus padres cuente con otro seguro de salud público o privado. El ciclo de documentación y afiliación implica que desde el inicio del embarazo se realizan controles y se cubren las complicaciones maternas, el parto y las posibles afecciones congénitas del recién nacido. El SIS brinda cobertura para una amplia gama de condiciones, como traumatismos del nacimiento, enfermedades infecciosas, malformaciones congénitas y otras afecciones relacionadas con diferentes sistemas del cuerpo. (Andina, 2019)

2.2. Definición de términos

Marketing

La estrategia de marketing se basa en una mentalidad observadora y receptiva que da prioridad a los deseos y necesidades del mercado objetivo frente a los de la competencia. (Gorka, 2020)

Marketing social

Cuando el producto es un concepto o una causa social, surge un aspecto adicional del marketing conocido como "marketing social" para examinar la consiguiente relación de intercambio. (Moliner, 1998, citado por Muñoz y San Clemente 2022)

Estrategias

Metodología seguida por una organización o grupo para lograr y mantener una ventaja competitiva sobre sus rivales que pueda defenderse de sus esfuerzos en virtud de sus propios recursos, capacidades y entorno operativo. (Munuera y Rodríguez, 2020)

Difusión

Las difusiones deben siempre ajustarse o adaptarse a los objetivos de las estrategias por lo que debe fundamentarse en diagnósticos, que se basa en la identificación de las partes interesadas o las poblaciones objetivo más importantes. (Lindert et al., 2022)

Promoción

Las promociones dirigidas al consumidor, que deberían ser la piedra angular de cualquier estrategia de marketing global, se basan en ofertas limitadas en el tiempo que van más allá de la oferta estándar de la institución. (Gorka, 2020)

Seguros

Las normas de afiliación determinan quién está cubierto por el seguro de salud y, por tanto, quién puede acceder a los hospitales y otros centros médicos, el acceso de los asegurados a determinados centros y profesionales médicos depende del tipo de sistema de seguro existente, que puede ser público, privado o un híbrido de ambos. (Ministerio de Salud [MINSA], 2023)

Seguro Integral de Salud

Organismo público ejecutor del Ministerio de Salud en Perú, clasificado como una Institución Administradora de Fondos de Aseguramiento en Salud de carácter público. Su principal objetivo es salvaguardar la salud de los ciudadanos peruanos y extranjeros que no poseen un seguro de salud, dando prioridad a aquellas poblaciones vulnerables que se encuentran en situación de pobreza y pobreza extrema. (Memoria anual-SIS, 2021)

Aseguramiento

El objetivo del seguro de salud es proporcionar a todos los ciudadanos cobertura para la atención médica preventiva, promocional, curativa y rehabilitadora que cumpla normas

aceptables de eficacia, equidad, calidad y respeto humano (Ley N°29344, Ley Marco de Aseguramiento Universal en Salud, Art. N° 3, citado por SIS, 2021).

Afiliación directa

Es la incorporación al régimen subsidiado del SIS a grupos poblacionales determinados por norma expresa que cuentan con documento de identidad y que no cuenten con otro seguro de salud sin la necesidad de contar con clasificación socioeconómica el que fortalece el proceso de aseguramiento a los recién nacidos hasta que cumplan 5 años el cual les brinda derechos a todas las atenciones de salud, como grupo prioritario. (Resolución Jefatural N°126-2015/SIS, 2015).

Afiliación directa temporal

Es la incorporación al régimen de financiamiento subsidiado del Seguro Integral de Salud de grupos poblacionales determinadas por norma expresa que no tienen DNI y que no cuenta otro seguro. (Resolución Directoral N° 0260-2016-DRSC/OGRH, 2016)

Afiliación al SIS

El personal responsable de afiliación de la Oficina de Seguros del establecimiento de salud, realiza la afiliación directa del recién nacido, con el Acta de Nacimiento, el CUI del trámite del DNI y afilia al recién nacido en presencia de sus padres. Este proceso debe realizarse antes del alta de la madre. (Resolución Directoral N°0260-2016-DRSC/OGRH, 2016)

Documentación

Se basa en la realización de un procedimiento que tiene una gran carga informativa, por lo que la finalidad informativa del modo documental es definida por la función de documentación. (Yepes, 2015)

Documento de identidad

Es el documento de identidad oficial que se exige a todos los peruanos. Esta es su principal forma de identificación y es necesaria para utilizar cualquier recurso proporcionado

por el Estado. (Registro Nacional de Identificación y Estado Civil [RENIEC], 2023)

Oficina Registral Auxiliar

Dependencias del RENIEC encargadas de la ejecución de los procedimientos administrativos que están dentro de los establecimientos de salud del MINSA, que están conectados con el CNV de modo que inscriben a los niños que nacen, otorgando el Acta de Nacimiento y responsables de tramitar el DNI dentro del EE.SS. (Directiva N° 001-2016-GR-DIRESA-DEAIS, 2016)

Certificado de Nacido Vivo

Documento que emite el personal de salud que atiende el parto y certifica el nacimiento del recién nacido, su expedición es gratuita en todos los establecimientos de salud del país, en este documento se registra los datos del nacimiento, los datos del personal de salud que certifica el nacimiento, el que además contiene los nombres de la madre, su edad, documento de identidad, sexo, lugar, fecha de nacimiento nombre, entre otros, documentos que debe ser entregado a los padres al término del parto. (Directiva N° 001-2016-GR-DIRESA-DEAIS, 2016)

Acta de Nacimiento

Documento que acredita la existencia legal de una persona ante la sociedad, su nacionalidad y su filiación, la que, para ser emitida, requiere del Certificado de Nacido Vivo, con el que se prueba quienes son sus padres, cuántos años tiene y su entrega es gratuita en todo el país. (Directiva N° 001-2016-GR-DIRESA-DEAIS, 2016)

III. MÉTODO

3.1. Tipo de investigación

Según Hernández et al. (2014) la investigación en cuestión se clasifica como descriptiva aplicada, ya que su objetivo fue especificar las propiedades, características y rasgos relevantes de un fenómeno específico. Los estudios descriptivos se centran en medir la presencia, características o distribución de un fenómeno en una población en un momento particular.

En este caso, se buscó describir la presencia de un factor ambiental específico, una enfermedad en particular o la mortalidad en la población, sin establecer relaciones causales con otros factores. Por lo tanto, el trabajo también fue analítico, ya que implicó el procesamiento de datos para su análisis.

El estudio estuvo enmarcado en el enfoque cualitativo, y se sustenta con Hernández et al. (2014), “Utiliza la recolección y análisis de los datos para afinar las preguntas de investigación o revelar nuevas interrogantes en el proceso de interpretación” (p. 7). El enfoque cualitativo se refiere a un procedimiento metodológico que emplea palabras, textos, discursos, dibujos, gráficos e imágenes.

El diseño de la investigación fue no experimental, ya que no fue necesario la manipulación del factor causal para la determinación de su relación con los efectos además sólo se describen y analizan su incidencia e interrelación en un momento dado de las variables. (Ramírez et al., 2007). Los diseños no experimentales también se clasifican según el momento en el que se recolectan los datos en el tiempo, ya sea transversal o longitudinal, o según la época de la experiencia o evento estudiado, retrospectivo o prospectivo. (Sousa, 2007)

3.2. Población y muestra

Población

La población, de acuerdo al autor Vara (2015) es “el conjunto de todos los individuos a investigar”. Para la presente investigación se consideraron para un análisis general, los 332 establecimientos de salud de la región Cusco.

Tabla 2

Número de establecimientos de salud según categoría, por provincias Dirección Regional de SaludCusco.

PROVINCIAS	Total, de Establecimientos Dirección Regional de Salud Cusco	DIRECCION REGIONAL DE SALUD CUSCO						
		I-1	I-2	I-3	I-4	II-1	II-E	III-1
Acomayo	10	6	1	1	2			
Anta	17	4	7	4	2			
Calca	33	21	5	4	3			
Canas	15	4	8	1	2			
Canchis	20	5	8	4	2	1		
Chumbivilcas	35	19	11	3	1	1		
Cusco	25	1	7	13	2			2
Espinar	13	3	8		1	1		
La Convención	99	50	30	8	9	1	1	
Paruro	14	4	7	2	1			
Paucartambo	15	6	5	2	2			
Quispicanchi	22	7	8	3	4			
Urubamba	14	7	2		5			
TOTAL	332	137	107	45	36	4	1	2

Muestra

Según el autor Vara (2015) “la muestra es un subconjunto de la población”. La muestra estuvo conformada por 05 establecimientos de salud que cuentan con ORA RENIEC considerando los años 2015-2023.

Tabla 3

Establecimientos de salud con ORA RENIEC en la región Cusco

EESS

0000002289 HOSPITAL DE APOYO DEPARTAMENTAL CUSCO

0000002305 ANTONIO LORENA DEL CUSCO

0000002378 SICUANI

0000002421 QUILLABAMBA

7135 ESPINAR

3.3.Operacionalización de las variables**Tabla 4**

Operacionalización de las variables

VARIABLE	DIMENSIÓN	INDICADORES
Variable independiente: Marketing social	• Estrategia de Promoción	• Cartilla de gestante
		• creación de video
		• difusión de videos
	• Estrategias de Sensibilización	• charlas informativas
		• capacitaciones difusión en redes sociales
		• Reuniones de sensibilización con autoridades sobre beneficios
	• Estrategia del Monitoreo	• cruce de indicadores de producción diaria de entidades involucradas
		• Estrategia de Articulación Interinstitucional
Variable dependiente: Efectividad en el Ciclo de documentación y Afiliación a del Recién Nacido al SIS	• Resultado de la efectividad del Acta de nacimiento y tramite del DNI en ORA RENIEC	• Declarante
		• Documento Nacional de Identidad Acta de nacimiento
		• Oficina Registral Auxiliar ORA
		• Registrador de la ORA
		• Comprobante Único de Identidad
	• Resultado de la efectividad del aseguramiento del RN al SIS en IPRESS	• Seguro Integral de Salud Afiliación directa
		• Afiliación directa temporal
		• RN antes de los 30 días de nacido.
		• Alta del paciente
		• Monitoreo de avances plataforma informática de afiliación Mundo IPRESS
	• SIASIS, pago capitado, cruce de indicadores	

3.4. Instrumentos

Según Arias (2006) los instrumentos son cualquier recurso, dispositivo o formato, que se utiliza para obtener, registrar o almacenar la información, entre los que se puede mencionar los cuestionarios, entrevistas y otros. Para el presente trabajo se utilizó como instrumento la entrevista para recolectar información de personas que conocen del tema de estudio, así como también la ficha de recolección en la que se llenaron los datos de los establecimientos de salud.

3.5. Procedimientos

Los procedimientos realizados en la presente investigación fueron:

- Análisis de la base de datos del SIS, el que cuenta con información de los hospitales conORA RENIEC de la región Cusco de los años 2015-2023.
- Entrevistas a 05 personas con experiencia en el ciclo de documentación y aseguramiento del recién nacido al SIS y del RENIEC.
- La base de datos y se analizó en el programa Excel con tablas y gráficos que facilitaron la explicación.
- Análisis de las entrevistas con el programa Atlas ti.

3.6. Análisis de datos

Los datos de la presente investigación se analizaron utilizando los programas Excel y Atlas ti.

3.7. Consideraciones éticas

La presente investigación cumplió con el reglamento establecido por la Universidad Nacional Federico Villarreal manifestando compromiso y responsabilidad en el proceso de datos que se alcanzaron después de aplicar los instrumentos de recolección, los que al mismo

tiempo conllevaron a establecer las discusiones conclusiones y recomendaciones respectivas. Por otra parte, se respetó el derecho de autenticidad citando a todos los autores que en el trabajo de investigación se presentan tomando en cuenta las Normas APA 7a Ed.

IV. RESULTADOS

4.1. Análisis descriptivo

A través del “Plan de actividades estratégicas para impulsar la afiliación directa” el SIS programó acciones in situ, en cada región con marcador rojo, planificó estrategias y herramientas para garantizar el cumplimiento del ciclo de documentación del RN dentro de los EE. SS. con ORA RENIEC para el año 2016, incluida la región Cusco. Primero, monitorizar e impulsar el proceso de afiliación directa, que garantice el cumplimiento del ciclo de documentación del RN en los EE.SS, se trabajó con las Gerencias Macro regionales y Unidades Desconcentradas Regionales del SIS, se brindó el soporte técnico, capacitación, socialización y se sensibilizó sobre la importancia del fortalecimiento del ciclo de documentación del RN afiliación directa, capacitó a 38 UDR, respecto al marco normativo y la responsabilidad financiera del SIS, respecto al bajo cumplimiento de metas del Convenio EUROSPAN y el bajo cumplimiento del avance de las metas negociadas del indicador 14 convenio cápita, la zona de intervención del convenio EUROSPAN, siendo el objetivo cumplir con 40% del porcentaje de la meta en la jurisdicción de los UDR con EE.SS. con ORAS RENIEC siendo estas oficinas de brindar el soporte a los Gobiernos regionales.

De las estrategias de marketing social, programadas en el plan de actividades del SIS, el trabajo multisectorial con las instituciones involucradas, las continuas reuniones de trabajo, sensibilizó a los funcionarios del RENIEC Sede Central en Lima, fácilmente se coordinó diferentes actividades comunicacionales de difusión masiva, como diseño filmación y actuación (Con profesionales de la salud del MINSA, SIS y RENIEC) del video “Afiliación temprana” que se difundió masivamente en los circuitos y flujos en los EE.SS. a nivel nacional, se realizó la reproducción en CD, se colgó en diferentes plataformas digitales y redes sociales de las tres instituciones. A través del monitoreo, cruce de indicadores entre el SIS, RENIEC y MINS se logró afiliar automáticamente 2,850 niños menores de 5 años con

DNI lo que permitió el incremento del porcentaje en los indicadores regionales para el año 2016.

De igual forma se elaboró material gráfico “Cartilla del ciclo de documentación y aseguramiento del RN”, el cual cumplió un rol importante en la información y secuencialidad del cumplimiento de los 04 pasos de este proceso. Se diseñó y se imprimió en papel de 50gm más de 10,000 unidades que se distribuyó regionalmente en los EE. SS con ORA RENIEC y estratégicamente se consideró, a la cartilla como parte de los documentos que debe contar la puérpera antes de su alta la que muestra (con los cuatro sellos de los cuatro servicios involucrados) al personal de seguridad, antes que la salida. A Este material impreso, lo acompañó afiches, volantes y dípticos, lo que fueron enviados a todas las regiones incluida la región Cusco.

Figura 3

Cartilla “Afiliación Temprana” pasos ciclo documentación y aseguramiento del RN



Fuente: SIS -GA Área diseño gráfico-2015

El cumplimiento de las actividades programadas en el plan de actividades estratégicas del marketing social, facilitó el intercambio de ideas y la toma de decisiones para levantar el problema y darle una pronta solución, como la supervisión in situ, permitió levantar las causas del problema con los profesionales involucrados y autoridades se analizó y socializó la problemática encontrada Las visitas a los EE. SS con ORAS RENIEC priorizando las regiones del ámbito de que se desarrollara en 03 etapas: Planificación, ejecución y seguimiento y control y las técnicas:

A. Planificación:

1. Envío anticipado a las GMR la metodología y el cronograma de actividades de aplicación.
2. Envío de las UDR un proyectado del número de partos y del número de los partos en los EE. SS con ORAS RENIEC, para el envío de las cartillas de afiliación temprana.
3. Envío de los oficios, comunicando al Gobierno Regional, la DIRESA EE.SS. y ORASRENIEC, las actividades a desarrollar y la presencia obligatoria:
 - Gobernador Regional.
 - Director de la DISA/ DIRESA/ GERESA.
 - Director de EE.SS.
 - Jefe de Comunicaciones.
 - Jefe de la Unidad de Seguros.
 - Jefes de los Servicios que interviene en la emisión del CNV.
 - Responsable del ORAS RENIEC
 - Jefe de la Oficina de Planeamiento.
 - Gobernador Regional.

4. La GMR y la UDR participan los profesionales del proceso, el que está constituido por:
 - Director de la UDR
 - Responsable de afiliación temprana de la GMR
 - Responsable de Afiliación temprana de La UDR
 - Responsable de Informática de la UDR.

B. Ejecución

5. Portas copias de los instrumentos e insumos a emplearse (Chek list por servicios)
6. Inicio de actividades 08 a.m. la presentación al equipo de la GMR y UDR Cusco para explicar la metodología y finalidad de la visita.
7. Visita al EE. SS. con ORA RENIE elegido, presentación del equipo del SIS, al directory autoridades presentes, se expone el propósito y los objetivos de la visita, y se solicitaa las áreas correspondientes las facilidades correspondientes.
8. aplicar a las autoridades y profesionales (técnicas de sensibilización, empatía y compromiso)
9. En el recorrido de verificación de las áreas involucradas, se aplica las herramientas establecidas y se recogerá la información correspondiente
10. En la oficina de seguros se socializará y se priorizará la problemática encontrada. El equipo diseña las estrategias de intervención para solucionar los problemas encontrados.
11. Se fortalece compromiso con el proceso de afiliación temprana a las áreas involucradas.
12. El coordinador de afiliación temprana de la GA realiza el informe de los resultados dela vista en el que incluirá
 - Antecedentes
 - Análisis: Problemática hallada
 - Conclusiones: magnitud, trascendencia, factibilidad

- Compromisos para solucionar los problemas.
- Compromiso monitorización y seguimiento para levantar indicadores con las áreas comprometidas.

C. Monitoreo evaluación y Cruce de indicadores

13. La GMR y UDR Cusco, coordina mensualmente con los responsables de las áreas involucradas (ORAS, RENIEC, EE. SS y UDR) para evaluar y cruzar indicadores.
14. El resultado de este cruce, fue remitida a la GA a través de un informe enviado antes de los cinco primeros días del mes correspondiente.

Los recursos humanos para el desarrollo del plan de estrategias del marketing social en la región Cusco:

1. Para el equipo de intervención de la GA
 - ✓ Un coordinador responsable que viaje a las regiones programadas
 - ✓ Un profesional de apoyo designado para el seguimiento en la GA.
2. Para el equipo de intervención de la GRM y UDR
 - ✓ Profesional responsable de afiliación temprana asignado por la GMR
 - ✓ Profesional responsable de afiliación temprana asignado por la UDR
 - ✓ Profesional informático asignado por UDR.
- 3.- Para el equipo de intervención de EE. SS y ORA RENIEC
 - ✓ Profesional responsable de afiliación temprana asignado por el RENIEC

De acuerdo al análisis histórico entre los años 2015-2023 se observa el número de recién nacidos afiliados al SIS y el número recién nacidos afiliados al SIS con DNI, a nivel nacional, cifras que se muestran en la tabla 3 y la tabla 4

Tabla 5

Número de recién nacidos afiliados al SIS

Año Nacimiento	Cantidad
2015	461.685
2016	429.471
2018	442.345
2020	387.135
2022	400.044
2023	143.297

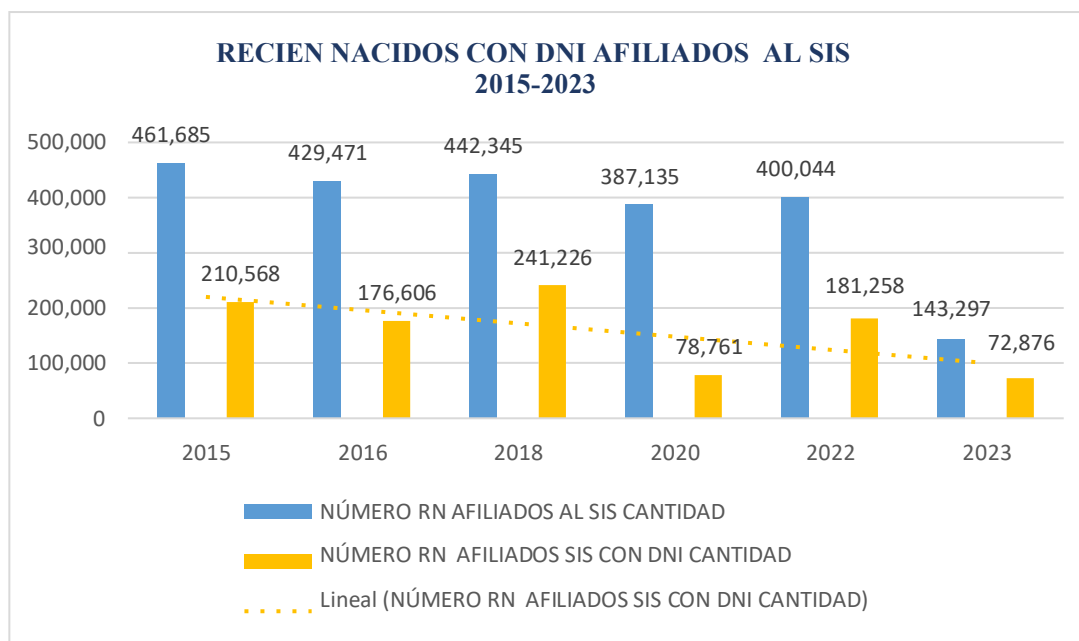
Tabla 6

Número de recién nacidos afiliados al SIS con DNI

Año Nacimiento	Cantidad
2015	210.568
2016	176.606
2018	241.226
2020	78.761
2022	181.258
2023	72.876

Figura 4

Número de recién nacidos y el número de afiliados al SIS con DNI



Fuente: Base de datos SIASIS del Seguro Integral de Salud

De las tablas 3 y 4 se visualiza que, de los 461,685 recién nacidos en el año 2015, a nivel nacional, sólo 210,568 lograron obtener su DNI siendo el 51% de, recién nacidos no tramitó su DNI, así mismo en el año 2016 de 429,471 recién nacidos, sólo 176,606 tramitaron su DNI siendo el 76% sin DNI, siendo la tendencia a la baja para el año 2020 considerando que nuestro país atravesó la pandemia del COVID 19, para el año 2022 con una tendencia es similar al 2016 con el 72% de RN sin trámite de DNI. Es importante manifestar que desde al año 2014, ya se contaba con ORA RENIEC instaladas en EE. SS nivel nacional.

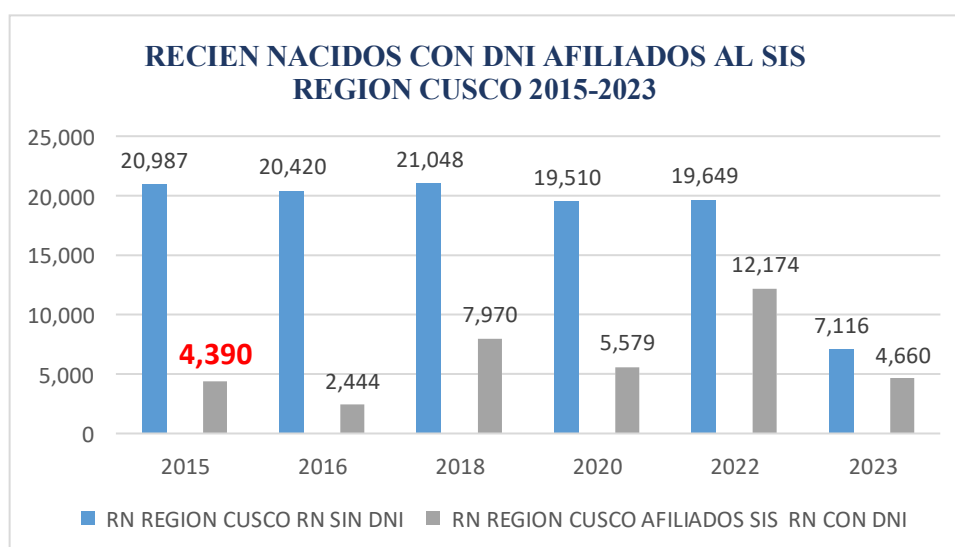
Tabla 7*Número de recién nacidos Región Cusco*

Año Nacimiento	Cantidad
2015	20.987
2016	20.420
2018	21.048
2020	19.510
2022	19.649
2023	7.116

En el análisis histórico de la región Cusco de los años 2015-2023, la tabla 5, registra el número de recién nacidos de la región Cusco y en la tabla 6 el número de recién nacidos afiliados al SIS con DNI.

Tabla 8*Número de recién nacidos afiliados al SIS con DNI - Región Cusco*

Año Nacimiento	Cantidad
2015	4.390
2016	2.444
2018	7.970
2020	5.579
2022	12.174
2023	4.660

Figura 5*Número de recién nacidos afiliados al SIS con DNI - Región Cusco*

Fuente: Base de datos SIASIS del Seguro Integral de Salud

En el año 2015 en la región Cusco, nacieron 20,987 de los cuales solo 4,390 tramitaron su DNI y asegurados al SIS a través de la afiliación directa, el resto 16,597 recién nacidos fueron afiliados temporalmente al SIS, ya que no contaban con DNI.

Claramente se aprecia, la región Cusco muestra una tremenda brecha de identidad en los años 2016,2018 y 2020 con alza en el periodo 2022, ya que de 19,649 recién nacidos 12,174 tramitaron su DNI ósea el 62% ya cuentan con documentos de identidad, de igual manera para el periodo 2023 de 7,116 recién nacidos 4,660 ya cuentan con DNI, siendo el 65% de recién nacidos con DNI, permitiendo que el SIS a través del cruce de indicadores con el RENIEC, realice afiliación masiva con DNI obteniendo la misma en las afiliaciones directas con lo que garantiza financieramente en la atención integral de su salud a los niños y niñas de la región Cusco

Es evidente que la región Cusco en los periodos 2022 y 2023 viene trabajando en la documentación de los recién nacidos y se debe considerar que esta región a diferencia de otras regiones, cuenta con la Directiva Administrativa Intersectorial del Gobierno Regional y de la Dirección Regional, que impulsa el proceso de identificación desde el I nivel de atención, que contribuyen al cierre de brechas de identidad y de aseguramiento en la región.

En el análisis respecto a los 332 IPRESS de la región Cusco, 05 establecimientos de salud con ORA RENIEC instaladas dentro de las IPRESS como: Hospital de Apoyo Departamental Cusco, Antonio Lorena del Cusco, Sicuani, Quillabamba y Espinar, fueron motivo de análisis en la presente investigación. En la tabla 8 se muestra el número de recién nacidos en la región, cuantos cuentan DNI, mismos que cuenta con afiliación directa al SIS, los recién nacidos que no cuentan con este documento, son asegurados con afiliación directa temporal.

Tabla 9

Recién nacidos en establecimientos de salud con ORA RENIEC- región Cusco

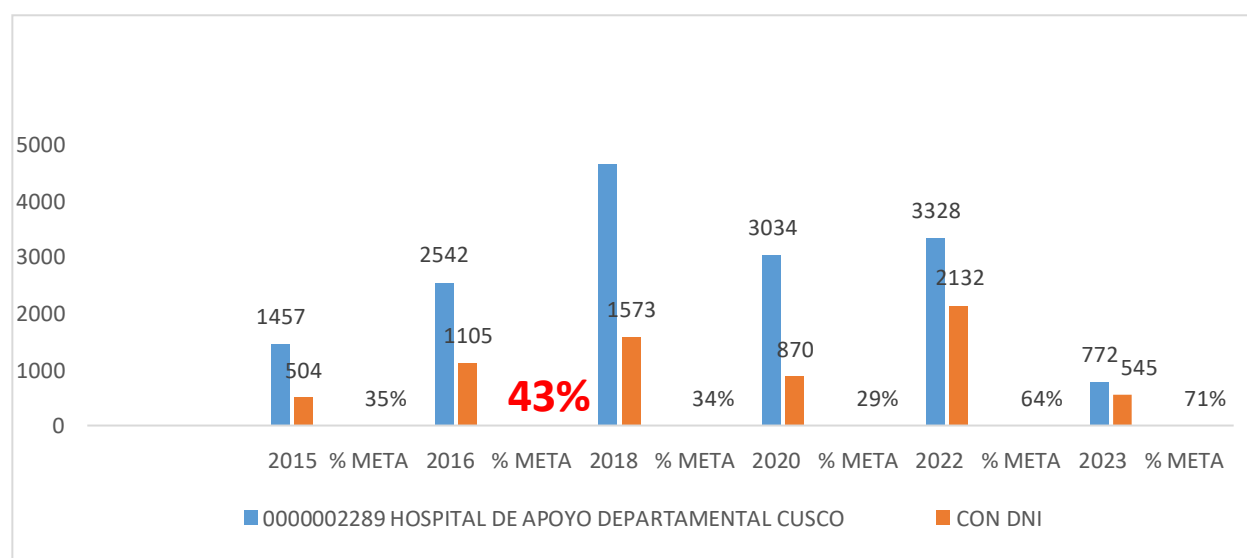
EESS	2015	2016	2018	2020	2022	2023
0000002289 HOSPITAL DE APOYO DEPARTAMENTAL CUSCO	1457	2542	4653	3034	3328	772
Con DNI	504	1105	1573	870	2132	545
Temporal	953	1437	3080	2164	1196	227
0000002305 ANTONIO LORENA DEL CUSCO	1420	1405	3435	2728	3188	661
Con DNI	653	777	2292	737	2136	496
Temporal	767	628	1143	1991	1052	165
0000002378 SICUANI	741	1126	1207	1031	939	209
Con DNI	500	958	1009	533	919	207
Temporal	241	168	198	498	20	2
0000002421 QUILLABAMBA	542	1035	1036	984	1045	219
Con DNI	243	636	844	309	866	188
Temporal	299	399	192	675	179	31
0000007135 ESPINAR	307	649	517	507	480	151
Con DNI	77	444	406	190	447	143
Temporal	230	205	111	317	33	8

Fuente: Base de datos -SIASIS-OGTI SIS

Ahora bien, de los 05 establecimientos de salud con ORA RENIEC de la región Cusco en el periodo 2015, el Seguro Integral de Salud, aplicó estrategias de marketing social, con la finalidad del incrementar los indicadores, tanto del convenio cápita entre el SIS y con la región Cusco y el convenio EUROSPAN, cuyo indicador 40% de trámite de DNI de los recién nacidos en EE. SS con ORA RENIEC. En el primer trimestre del 2015 ambos indicadores de la región Cusco registraban solo un avance del 5%, cifra que perjudicaba al proceso de afiliación directa de los recién nacidos al SIS en la región. La presente investigación confirmará, si se logró el impacto social esperado, si se logró el incremento del porcentaje de los indicadores del periodo 2015, cual fue la consecuencia para el año 2016, si las estrategias de marketing social se intervinieron en el comportamientos de los resultados de los años 2018,2020,2022 y 2023 y si las estrategias de marketing social aplicadas en la región Cusco, pueden aplicarse como modelo en establecimientos de salud con el Instituto Nacional Materno Perinatal de la región Lima que cuenta con ORA RENIEC.

Figura 6

Comportamiento del cumplimiento de metas Hospital Departamental Cusco con ORE RENIEC periodo 2015-2023

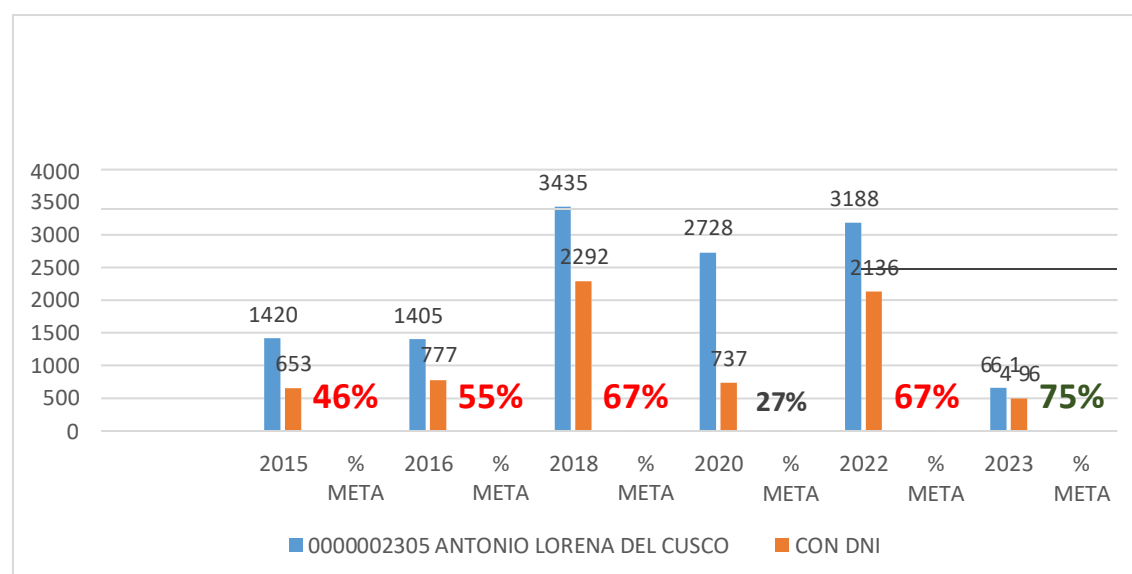


Fuente: Base de datos -SIASIS-OGTI SIS

El resultado obtenido respecto al cumplimiento de la meta del periodo 2015 de 1,457 recién nacidos sólo se tramita su DNI de 504, sólo el avance del 35%, sin embargo, para el año 2016 periodo en que se mide el cumplimiento de indicadores, de 2,542, se logra tramitar el DNI de 1,105 recién nacidos logrando cumplir el 43% de la meta EUROPAN, lo que permitió un incremento en las afiliaciones directas de los RN. Durante los años 2018 y 2020, no figura continuidad, sin embargo, para el periodo 2022, de 3,328 se tramita el DNI de 2,132 recién nacidos se logró un 64% y para el periodo 2023 de 772 recién nacidos, 545 tramitaron su DNI logrando hasta el mes de marzo del 2023 obtener el 71% favorable para el Hospital Departamental Cusco.

Figura 7

Cumplimiento de metas Hospital Antonio Lorena con ORA RENIEC 2015-2023



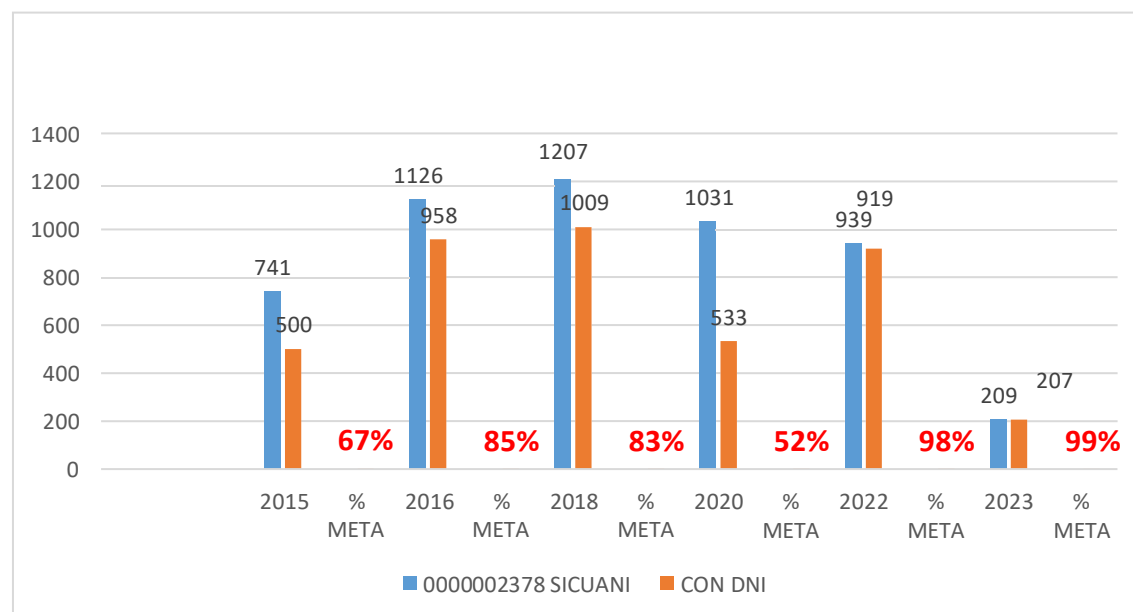
Fuente: Base de datos -SIASIS-OGTI SIS

El resultado respecto al cumplimiento de la meta del periodo 2015, de 1,420 recién nacidos se tramitó su DNI de 653, superando en 46% la meta de EUROPAN, así mismo para el año 2016 de 1,405 recién nacidos 777 lograron tramitar DNI, superando 55% la meta EUROPAN. Es importante el resultado del año 2018 con el 67% y en el año 2022 de 3,188 recién nacidos 2,136 se tramita su DNI logrando un 67% y de 661 recién nacidos 496 se tramito.

el DNI logrando un 75% de avance hasta marzo del año 2023 lo que permitió al SIS, un incremento en las afiliaciones directas de los RN, resultado favorable al ciclo de documentación y aseguramiento del RN en el Hospital Antonio Lorena con ORA RENIEC de la región Cusco.

Figura 8

Cumplimiento de metas Hospital Sicuani con ORA RENIEC-2015-2023

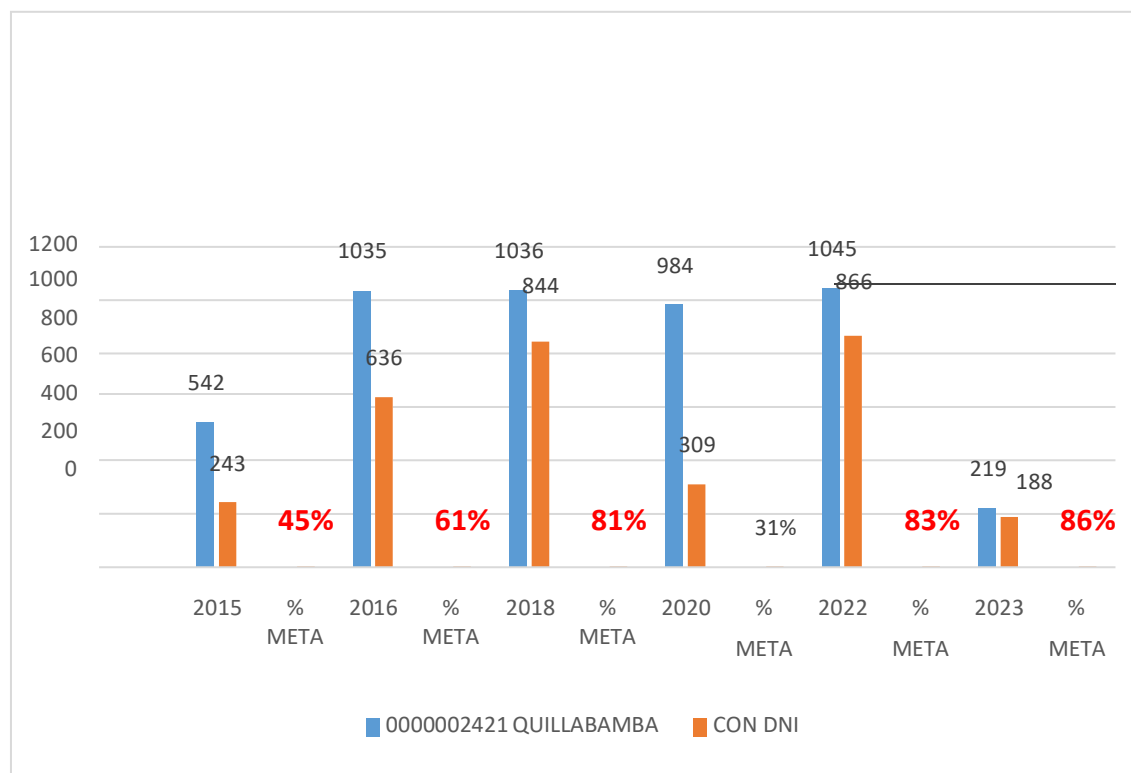


Fuente: Base de datos -SIASIS-OGTI SIS

El resultado obtenido respecto al cumplimiento de la meta del periodo 2015, de 741 recién nacidos se logró tramitar el DNI de 500, superando en 67% la meta de EUROPAN, así mismo para el año 2016 de 1,126 recién nacidos 958 lograron tramitar su DNI, superando en 85% la meta EUROPAN. Es importante el resultado de los años 2018 con 83%, 2020 52%, 2022 98% de cumplimiento y para marzo del año 2023 un avance del 99% de cumplimiento, lo que permitió al SIS un incremento en las afiliaciones directas de los RN, resultado favorable al ciclo de documentación y aseguramiento del RN en el Hospital Sicuani con ORA RENIEC de la región Cusco.

Figura 9

Cumplimiento de metas Hospital Quillabamba con ORA RENIEC-2015-2023

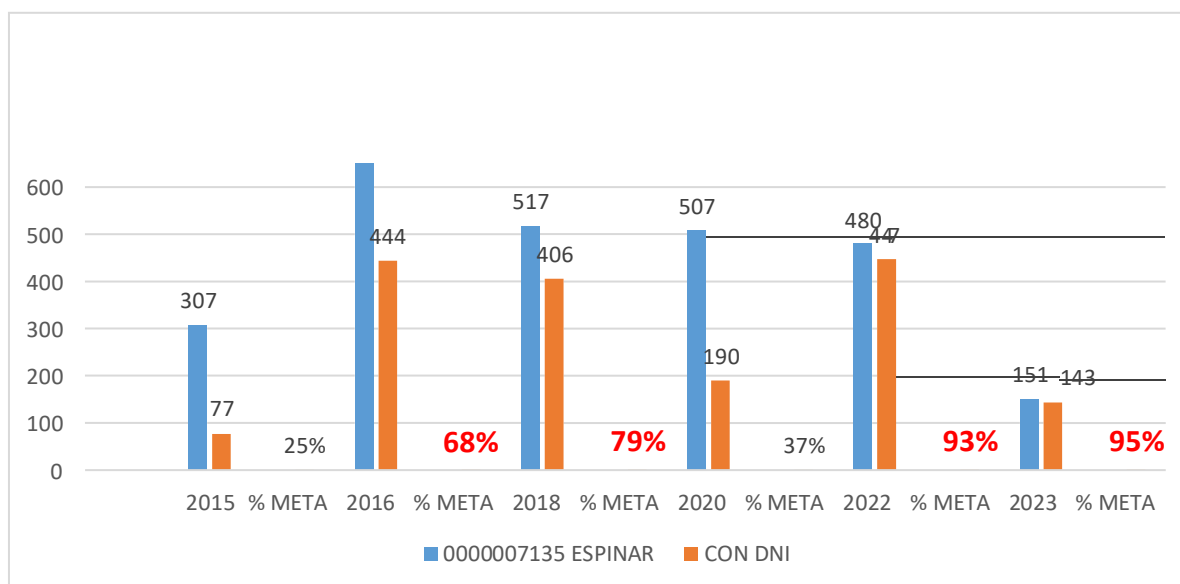


Fuente: Base de datos -SIASIS-OGTI SIS

El resultado obtenido respecto al cumplimiento de la meta del periodo 2015, de 542 recién nacidos se logró tramitar el DNI de 243 recién nacidos, superando en 45% la meta de EUROPAN, para el año 2016 de 1,035 recién nacidos, 636 lograron tramitar su DNI, superando en 61% la meta EUROPAN. Es importante el resultado de los años 2018 con 81%, 2022 83% de cumplimiento para marzo del año 2023 un avance del 86% de cumplimiento, lo que permitió al SIS un incremento en las afiliaciones directas de los RN. Resultado favorable al ciclo de documentación y aseguramiento del RN en el Hospital Sicuani con ORA RENIEC de la región Cusco.

Figura 10

Cumplimiento de metas Hospital Espinar con ORA RENIEC-2015-2023



Fuente: Base de datos -SIASIS-OGTI SIS

El resultado obtenido respecto al cumplimiento de la meta del periodo 2015, de 307 recién nacidos se tramitó el DNI de sólo 77 recién nacidos, no cumpliendo del 40% de la meta de EUROPAN, sin embargo, para el año 2016 de 649 recién nacidos, 444 lograron tramitar su DNI, superando en 68% la meta EUROPAN. Es importante el resultado de los años 2018 con 79%, 2022 93% de cumplimiento para marzo del año 2023 un avance del 95% de cumplimiento, lo que permitió al SIS un incremento en las afiliaciones directas de los RN. Resultado favorable al ciclo de documentación y aseguramiento del RN en el Hospital Espinar con ORA RENIEC de la región Cusco.

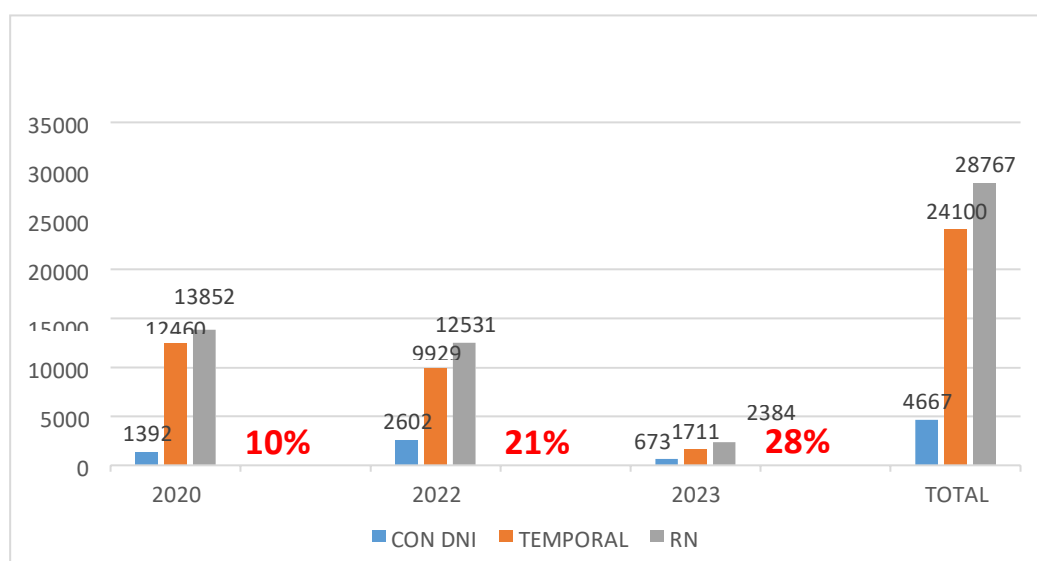
Respecto a las transferencias financieras que el realizó el SIS, al cumplimiento de Convenio Cápita y Convenio EUROSPAN a la región Cusco, sólo para comparar con el año 2014, tuvo una transferencia de s/. 318,484,00, en el año 2015 tuvo un incremento de s/. 374,221.00, siendo s/. 54,737, un incremento del 15%. Sin embargo, en el año 2016 registra con un pico más alto de transferencia s/. 876,989.97, logrando un incremento financiero del 57% en soles s/ 502,768.97 más, ósea medio millón de soles más transferido a la región Cusco.

Entonces con este resultado de transferencias financieras, se pudo comprobar el impacto financiero que logró, el uso de las estrategias de marketing social en el ciclo de documentación y de aseguramiento al SIS del recién nacido de la región Cusco.

En consecuencia, respecto al análisis del ciclo de documentación y de aseguramiento al SIS del recién nacido en el Instituto Nacional Materno Perinatal de la región Lima que cuenta con ORA RENIEC durante 2020-2023.

Figura 11

Comportamiento porcentual de RN con DNI con afiliación directa INMPN con OREARENIEC 2020-2023



Fuente. Base de datos OGTI SIS

Respecto al análisis del ciclo de documentación y de aseguramiento al SIS del recién nacido en el Instituto Nacional Materno Perinatal con ORA RENIEC, de la región Lima, donde no se aplicó ninguna estrategia de marketing social, para el año 2020 de 13,852 recién nacidos solo 1,392 tramitaron su DNI, siendo solo el 10% con afiliación directa y el 90% de recién nacidos fueron asegurados con afiliación directa temporal, en el año 2022, de 12,531 recién nacidos solo 2,602 tramitaron su DNI siendo el 21% con afiliación directa. A marzo del 2023 de 2,384, solo tramitaron 673 documentos de identidad, registrando un avance sólo del 28%.

4.2. Análisis de entrevistas

Tabla 10

Cuadro resumen entrevistas

	Entrevistado 1	Entrevistado 2	Entrevistado 3	Entrevistado 4	Entrevistado 5
1	Los cuatro pasos que siguieron los profesionales responsables de cada proceso el cual se filmó y se selló. Permitió el cumplimiento de cada proceso, al estar sellado el RN ya estaba de alta.	Etapas del ciclo de documentación beneficio al cumplimiento de la documentación del recién nacido	Se informó sobre los pasos que debería seguir la gestante para que el RN obtenga su DNI, era una cartilla orientadora, el personal de salud y de RENIEC firmada por cada paso cumplido. El cumplimiento garantizaba la afiliación del RN con su DNI.	La cartilla mostró a los profesionales de las diferentes instituciones los procesos que debe cumplir los padres hasta la afiliación definitiva del recién nacido como son primero identidad de la mama, luego se verifica la emisión del CNV, la inscripción del acta de nacimiento, el trámite del DNI del recién nacido y por último la afiliación definitiva del menor	La cartilla informo los 4 pasos del ciclo de documentación y aseguramiento del RN y sirvió como un recuerdo y validación para la madre
2	Sí educo, sensibilizó y ayudo a comprender el objetivo de su cumplimiento por ello se apreció el compromiso de los participantes.	Si, educo y sensibilizo	El video orientaba a la gestante para que tome conciencia sobre el derecho a la identidad que tenía su bebé y sobre su derecho a tener su seguro de salud, que debía pensar en el nombre que pondría a su hijo(a).	Sí, educó y sensibilizó.	Si se sensibilizo a los profesionales para la importancia y la magnitud del proceso.

<p>3 Las plataformas de circuito cerrado de las IPRESS de manera frecuente, se hizo la reproducción en CD, para que se vea cualquier espacio y se difundió s en redes sociales.</p>	<p>Circuito cerrado de TV de los hospitales de frecuente y difusión en páginas web institucional de la IPRESS</p>	<p>Las IPRESS fueron los aliados estratégicos, repetían la información sobre el ciclo de documentación del RN (circuito cerrado), Canales de atención del SIS-Página web.</p>	<p>Difusión de los videos en los hospitales y redes sociales y la web del hospital.</p>	<p>Circuito cerrado, video en CD difundidos y redes sociales de IPRESS</p>
<p>4 Se les cito con documentos oficiales, se les informo que el CDA. era política de Estado y todos estábamos involucrados, se abordó temas de los beneficios delos RN con documentación y lo que la región ganaría.</p>	<p>Fueron de sensibilización y motivación, lográndose el compromiso de los profesionales respectivos.</p>	<p>En principio de manera formal se informó y se solicitó la presencia de los profesionales de salud, también se informó sobre el incentivo que recibirían si cumplen con las metas, su compromiso beneficiaría para el cumplimiento.</p>	<p>Fueron charlas de sensibilización y motivación para lograr el objetivo que es la afiliación definitiva por parte de los profesionales involucrados.</p>	<p>Por ser política de citado, se les informó que, sí o sí ellos eran parte de ese proceso, así mismo socializaron la estrategia de promoción. Uno de los beneficios es la importancia del aseguramiento</p>
<p>5 Se convocó a las autoridades de las sedes centrales; se le informó las ventajas financieras al cumplimiento del indicador, se logró sensibilizarlos y su compromiso con la región.</p>	<p>Se informó de las ventajas financieras, si cumplían con el indicador y se logro sensibilizarlos</p>	<p>Al conocer las ventajas de cumplir con lo indicado, comenzaron a trabajar sus estrategias, la cartilla de gestante fue un gran instrumento.</p>	<p>Esto motivo a que los directivos de la institución también se comprometieran e involucraran más en el tema en el caso de RENIEC SE contaba con metas de inscripción antes de los 5 días de haber nacido el menor.</p>	<p>Se informó del cumplimiento de los indicadores de las ventajas financieras y se sensibilizaron, así como es como se logró el compromiso</p>

6	para asegurar a todos los RN en un día, el mismo día logren tramitar las Actas de Nacimiento y el trámite del DNI y su afiliación directa al SIS.	Para que los niños obtengan su: CNV, Acta de nacimiento, tramite DNI, afiliación directa.	Permitía ver el grado de avance, que establecimiento de salud necesitaba fortalecimiento.	Para realizar el seguimiento de los recién nacidos y que pudieran contar oportunamente con el acta de nacimiento, el trámite de DNI y la afiliación definitiva en el SIS.	Para que los RN obtengan en el mismo EE. SS. Su DNI y afiliación al SIS.
7	se empleó un sistema informático con puntos de internet y se trasladó a las oficinas cercana una de otra, y se contrató un profesional responsable para el cumplimiento diario del CDA.	Si, muy favorable para optimizar la cercanía y tiempo del ciclo de documentación y aseguramiento.	Fue totalmente favorable acortó tiempos, tener información al día, las áreas estaban conectados e incluso como estrategia estuvieron cerca una de la otra.	Fue muy importante para poder lograr los objetivos.	Sí, ya que favoreció el cruce de indicadores, optimizando el proceso.
8	Permitió el cumplimiento del CDA en toda la región de Cusco no solo en los EESS. con ORA RENIEC fue un gran apoyo para superar la meta en la región.	Regulo el ciclo de documentación y aseguramiento del recién nacido en la región.	Disponer que todos los EE.SS. cumplen con realizar el ciclo de documentación del RN así como la difusión y acompañamiento necesario.	Regulo el ciclo de la identidad en toda la región ya que la directiva tubo ese alcance regional en hospitales y centros de salud con ORA y sin ORA.	Se logró regular el ciclo de documentación y aseguramiento del RN en todos los EESS de la región Cusco.
9	El cumplimiento de las metas y el logro de los objetivos.	Impactó el cumplimiento de las metas, y su logro	Fortalecimiento de estrategia, compromiso institucional. Acompañamiento para cumplimiento de meta.	El impacto fue ver donde teníamos dificultades y como las resolvíamos para poder lograr nuestro objetivo.	Cumplimiento de las metas sectoriales

10	Se doto de equipamiento de computadoras, impresoras y todo lo necesario para que se pueda imprimir en el acto el CNV y su punto de red con internet	Equipamiento en equipos de informática e internet para la vinculación en línea con RENIEC	Equipamiento necesario- equipo de cómputo, impresoras, material de escritorio, cartillas profesionales comprometidos. Acceso a internet.	La implementación de equipos informáticos ya que muchos no contaban con estos para la emisión del CNV y la conexión en línea con la información del RENIEC.	Equipamiento con equipos modernos con conexión a Internet para la impresión del CNV, para el registro en el acto.
11	Lograr al total de RN, cuenta con su trámite de su DNI	Lograr el 100% de RN obtengan su trámite de DNI	Lograr la sinergia entre la IPRESS y RENIEC, para cumplir con las metas establecidas en los indicadores de resultados.	Cumplimiento de metas exigidas antes de los 5 días de nacido, también se pudo identificar que no se emitía los DNI en el día y que las mamás no inscribían a sus hijos sin la presencia del padre cosas que se fueron superando y mejorando con el uso de las fichas.	Lograr que el 100% de los RN obtengan su trámite de DNI y aplicación al SIS antes de su alta.
12	Impulsar el llenado de la cartilla, cumplir con el trámite de los 2 documentos e informar al declarante que debe cumplir el 4to paso que era la afiliación directa	Responsabilidades: llenar cartilla y orientar al declarante el paso final (Afiliación SIS)	Emitir el Acta de nacimiento y realizar el proceso correspondiente para la obtención del DNI, luego pasa a la Oficina de Aseguramiento para afiliación al SIS con DNI, cartilla firmada y sellada.	Los registradores de ORA tenían la responsabilidad de lograr la inscripción oportuna del 100% de nacimientos en el hospital donde funciona la ORA.	Informar sobre el cumplimiento de los pasos 2 y 3 de la cartilla de recién nacido y orientar sobre el paso 4.
13	Lograr la afiliación directa a los RN antes de su alta y dejar de realizar la afiliación temporal.	Afiliar de manera directa al RN y culminar el 4to paso de la cartilla.	Con el Boucher del RENIEC realiza la afiliación directa al RN con su DNI.	Era de estrecha coordinación con la ORA ya que una vez realizada la inscripción del menor en la oficina ORA los registradores dirigían a las mamás a realizar el trámite de afiliación en la unidad de seguros.	Propiciar la aplicación directa, sin realizar la afiliación temporal.

14	no, solo garantizaba el pago de la atención de parto para el SIS, no se garantizaba la documentación ni un seguro con mayores beneficios	No.	No, porque se perdía la oportunidad de tener un niño documentado.	No era efectiva.	No, ya que no permitirá la afiliación del RN al SIS.
15	para cumplir con los indicadores, para que los RN tengan un DNI y para que la región obtenga su transferencia financiera y pueda brindar mejor atención a los niños	Para que el RN obtenga sus documentos de identidad y afiliación al SIS.	Primero se permitía el acceso a la identidad, derecho de todo ciudadano. Cumpliendo con las metas establecidas.	Porque esto les permitía acceder al SIS al recién nacido y la inscripción en ORA antes del alta era por la oportunidad que tenían los padres de poder realizar en un solo lugar los documentos de identidad del recién nacido.	Para que el RN obtenga su documento de identidad y su afiliación al SIS para el cumplimiento de las metas para el pago de las regiones.
16	Fueron exitosas, permitió el cumplimiento de las metas y logros para la región Cusco	Originales, efectivas de amplio impacto, permitió el cumplimiento de las metas.	La estrategia de “Afiliación temprana” se convirtió en un reto para Cuzco y el compromiso empezó desde los directivos.	Fue una experiencia que logró muchos objetivos y que puso en los ojos de las autoridades de salud y profesionales de diferentes instituciones la importancia de la identificación oportuna como primer derecho y luego el acceso al SIS y a otros derechos fundamentales se logró llegar a todas las provincias y distritos con la directiva regional 001 es una experiencia que puede y debe replicarse a nivel nacional.	Permitió la transferencia financiera a la región por lo que fue eficaz.

17	Sí, porque fueron efectivas y el resultado se ven en las cifras. Lima está por debajo y debería aplicarse en lima.	Si, por el impacto y efectividad demostrada.	el y	Los RN es una población priorizada y se debe continuar trabajando para que el ciclo de documentación del RN siga funcionando. Lima debe aplicar marketing	El trabajo interinstitucional y el compromiso para el logro de los objetivos.	Sí, porque en Lima no se cumple el ciclo de documentación.
----	--	--	------	---	---	--

Figura 12

Red de Marketing social

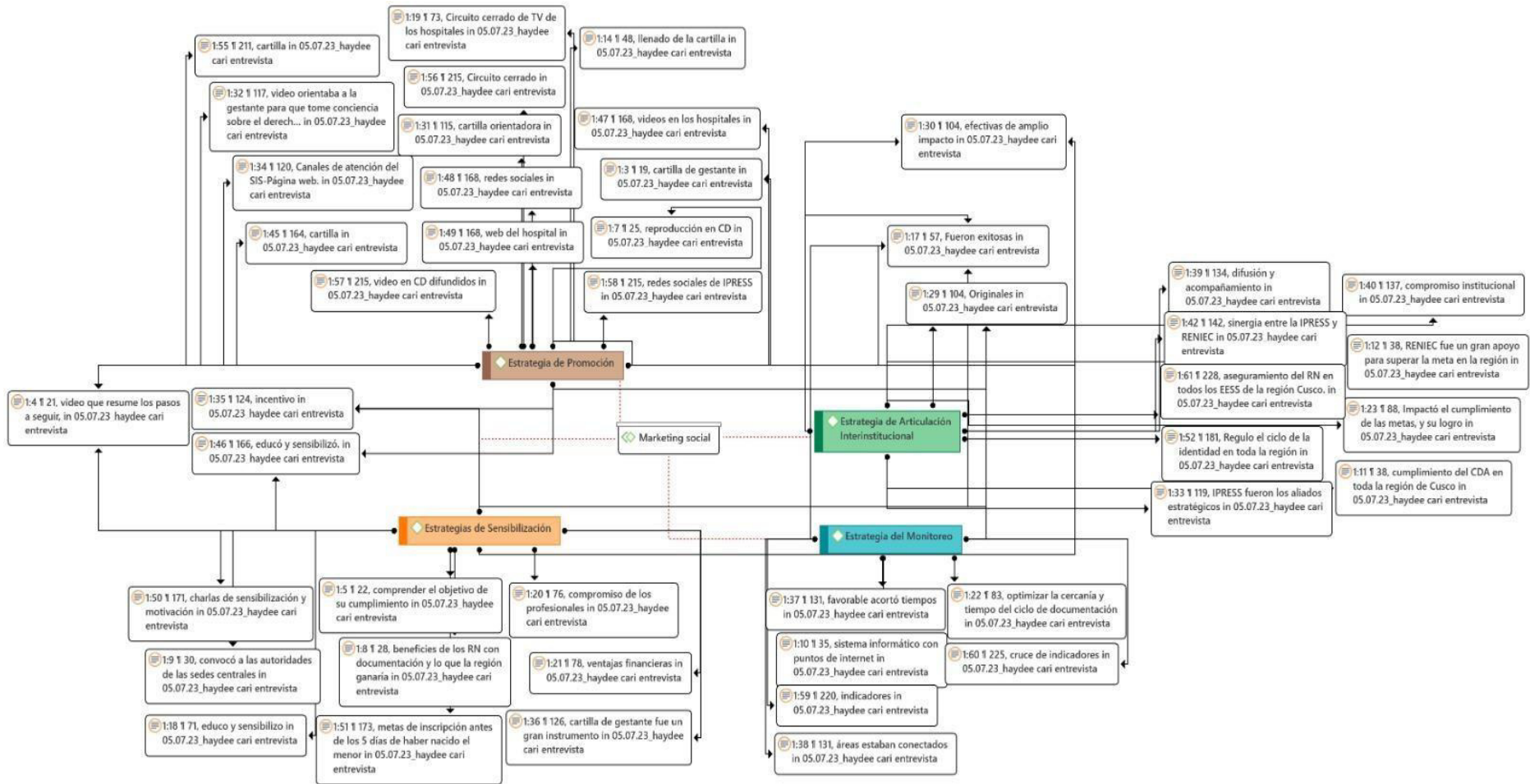
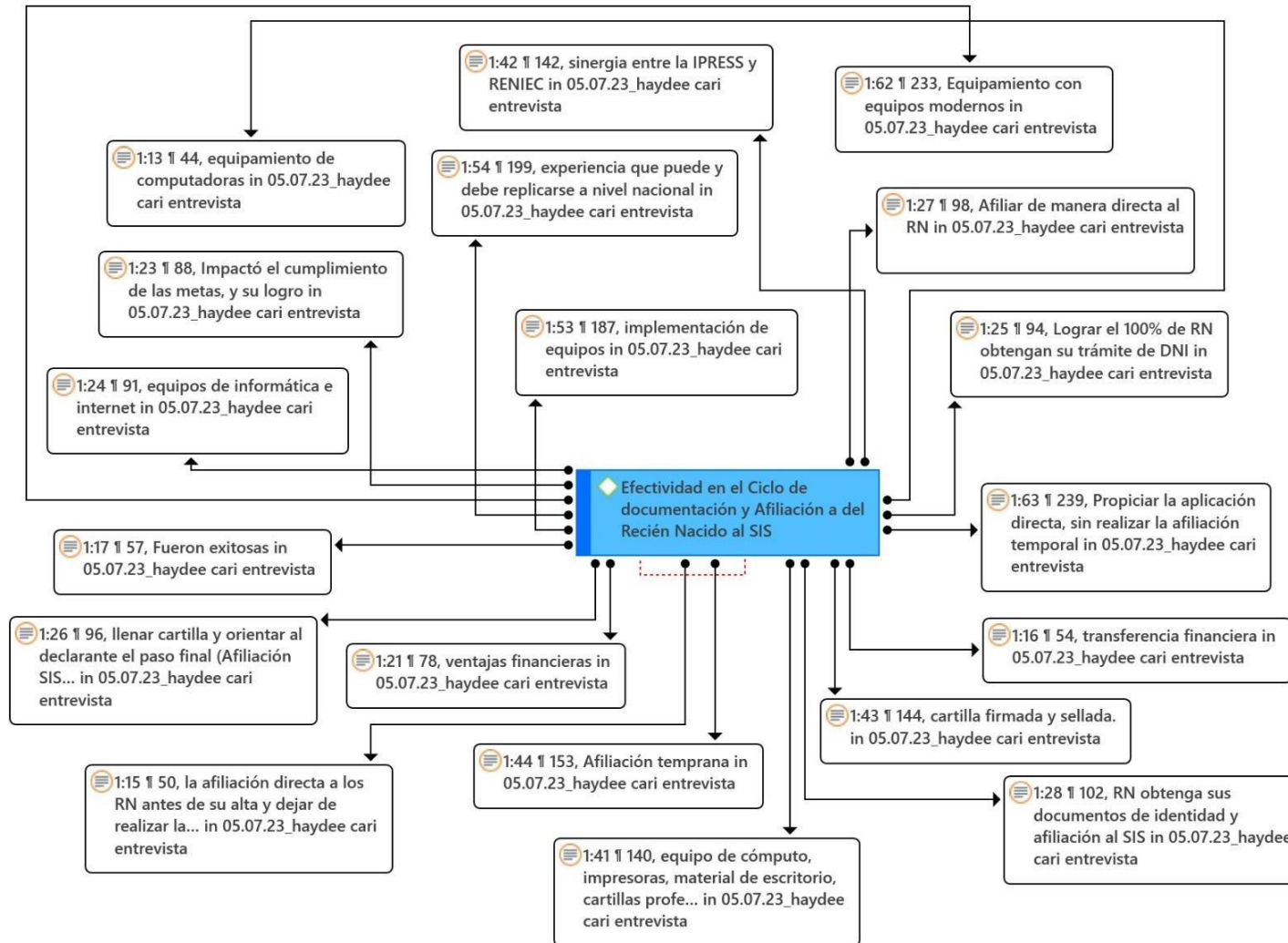


Figura 13

Red efectividad del ciclo de documentación



Analizando las respuestas de las estrategias de promoción se pudo recopilar de manera principal lo siguiente: respecto a la información que contiene la cartilla de gestantes los entrevistados en su mayoría indicaron que se ven reflejados los cuatro pasos que siguieron los profesionales responsables de cada proceso el cual se firmó y se selló, también permitió el cumplimiento de cada proceso, pues al estar sellado el RN ya estaba de alta, usar esta estrategia sirvió para informar a profesionales y padres los pasos que se deben seguir para que el RN obtenga su DNI, sirvió como un recuerdo y validación para la madre. Respecto a elaborar un video indicamos que sí educó, sensibilizó y ayudó a comprender el objetivo de su cumplimiento por ello se apreció el compromiso de los participantes, orientaba a la gestante para que tome conciencia sobre el derecho a la identidad que tenía su bebé y sobre su derecho a tener su seguro de salud, que debía pensar en el nombre que pondría a su hijo(a), así como también a los profesionales para que conocieran, la importancia y la magnitud del proceso. Respecto a los canales de difusión, consideran que se usaron a las plataformas de circuito cerrado de las IPRESS de manera frecuente, se hizo la reproducción en CD, para que se vea cualquier espacio y se difundió en redes sociales, también se llegó a usar el circuito cerrado de TV de los hospitales de frecuente y la difusión en páginas web institucional de la IPRESS que fueron los aliados estratégicos, repetían la información sobre el ciclo de documentación del RN (circuito cerrado), Canales de atención del SIS-Página web.

Analizando las respuestas de las estrategias de sensibilización se pudo recopilar lo siguiente: las charlas informativas se llevaron a cabo inicialmente enviando documentos oficiales, informando el ciclo de documentación y aseguramiento del recién nacido al SIS, era política de Estado y todos estábamos involucrados, se abordaron temas de los beneficios de los RN con documentación y lo que la región ganaría, se logró sensibilizar y motivar, logrando así el compromiso de los profesionales respectivos. Respecto a las capacitaciones a las autoridades, se les convocó y se le informó las ventajas financieras al cumplimiento del indicador, se

logró sensibilizarlos y su compromiso con la región, se informó de las ventajas financieras, si cumplían con el indicador y se logró sensibilizarlos, al conocer las ventajas de cumplir con lo indicado, comenzaron a trabajar sus estrategias, la cartilla de gestante fue un gran instrumento.

Respecto las respuestas de las estrategias de monitoreo se recolecto lo siguiente: el cruce de indicadores diarios entre instituciones funciono para asegurar a todos los RN en un mismo día, logren tramitar las Actas de Nacimiento y el trámite del DNI y su afiliación directa al SIS, para que los niños obtengan su CNV, Acta de nacimiento, tramite DNI, afiliación directa, este cruce permitió conocer el grado de avance y que establecimiento de salud necesitaba fortalecimiento. Respecto a implementar una conexión física se empleó un sistema informático con puntos de internet y se trasladó a las oficinas cercana una de otra, se contrató un profesional responsable para el cumplimiento diario la que fue favorable para optimizarla cercanía y tiempo del ciclo de documentación y aseguramiento, permitió acortar tiempos y las áreas estaban conectadas e incluso como estrategia estuvieron cerca una de la otra.

Respecto a las estrategias de articulación interinstitucional se tuvo como principales respuestas que, la directiva del gobierno regional permitió el cumplimiento del CDA en toda la región de Cusco no solo en los EE.SS. con ORA RENIEC, este documento, fue un gran apoyo para superar lameta en la región, ayudo a regular el ciclo de documentación y aseguramiento del recién nacido, regulo la brecha de identidad en toda la región ya que la directiva tubo ese alcance regional en hospitales y centros de salud con o sin ORA RENIEC. Las reuniones con las instituciones tuvieron un impacto económico en el cumplimiento de las metas y el logro de los objetivos, el fortalecimiento de estrategias y compromiso institucional, se pudo detectar las dificultades y como se resolvían para poder lograr cumplir el objetivo.

V. DISCUSIÓN DE RESULTADOS

El artículo de Velásquez y Villalobos (2022) llegó a la conclusión de que el certificado de Nacido Vivo ha tenido siempre un papel importante en el registro de los nacimientos, pero adquirió mayor relevancia con la implementación del registro en línea a partir del año 2012. Esta medida permitió obtener el acta de nacimiento y posteriormente el DNI del recién nacido, y se mantuvo como procedimiento estándar hasta antes del surgimiento de la enfermedad causada por el virus SARS-CoV-2.

Velayarce (2020) evidencia una necesidad social y jurídica de analizar la eficacia del formato del registro de nacido vivo emitido por los Centros de Salud, dado el contexto planteado y la importancia de garantizar los derechos alimentarios de los menores.

Canevaro (2020) en sus resultados obtenidos del análisis de ambas variables concluyen que la atención de RENIEC es buena y genera una afiliación directa al Seguro Integral de Salud de los recién nacidos en el distrito de José Leonardo Ortiz, Chiclayo. Se llega a la conclusión de que existe una relación significativa y de nivel alto entre las variables RENIEC y la afiliación directa al SIS de los recién nacidos en dicho distrito.

Villalobos y Villalobos (2020) proponen mecanismos que aseguran el registro temprano del recién nacido en el Registro del Estado Familiar como una forma de proteger su derecho a la identidad en la ciudad de Santa Ana, en conclusión, la falta de la inscripción temprana del recién nacido no solo vulnera su derecho a la identidad, sino que también conlleva graves consecuencias en términos del no reconocimiento de sus derechos, como la educación y la salud, entre otros. Esto impide su participación efectiva en la sociedad. Además, esta situación puede dar lugar a situaciones irregulares y a la comisión de delitos, como el tráfico de niños, la suplantación de identidad, la alteración de la identidad personal, el abuso de menores, la prostitución infantil y las adopciones irregulares o ilegales.

VI. CONCLUSIONES

- 6.1. Las estrategias de marketing social, del plan de actividades, que aplicó el SIS, logró el mejoramiento del ciclo de documentación y aseguramiento del recién nacido en los establecimientos de salud con ORA RENIEC de la región Cusco, las estrategias aplicadas incrementó el porcentaje de la meta del indicador 14 del convenio cápita firmado entre el SIS y el Gobierno regional incrementando el porcentaje de la meta por encima del 40% exigido por convenio EUROPAN en los años 2015 y 2016 y se mantuvo en un alza en los periodos 2018, 2022 y 2023, lo que permitió un incremento de las afiliaciones directas de los recién nacidos al SIS desde el 2015 al 2023 en la región Cusco, confirmándose la hipótesis general de la presente investigación.
- 6.2. Las estrategias de promoción sirvieron para brindar información, sobre los 4 pasos del ciclo de documentación y aseguramiento al SIS del RN, que debían seguir los profesionales de los servicios involucrados y padres de familia, que logró que el RN cuente con la emisión del Certificado de Nacido Vivo, Acta de Nacimiento, trámite del DNI con afiliación directa al SIS antes de su alta, para lo cual utilizar material gráfico, y videos que ayudó a educar, sensibilizar, comprometer tomar conciencia sobre el derecho a la identidad que todo recién nacido.
- 6.3. Respecto a las estrategias de sensibilización a través de charlas informativas, permitió sensibilizar y motivar el compromiso de los profesionales y autoridades logrando el incremento de los indicadores de la su región, durante los años 2015 y 2016 y con incremento en los periodos 2018, 2022 y 2023.
- 6.4. Las estrategias de monitoreo a través del cruce de indicadores diario, semanal y mensualmente entre instituciones involucradas en el ciclo de documentación y aseguramiento que permitió medir el impacto en el crecimiento de las afiliaciones directas de los RN al Seguro Integral de Salud de la región Cusco.

6.5. Respecto a las estrategias de Articulación Interinstitucional, permitió el cumplimiento del ciclo de documentación y aseguramiento al SIS de recién nacido en los 05 establecimientos con ORA RENIECN y en toda la región ya que, al superar la meta, se logró un impacto económico de s/. 374,221.00 en el año 2015 a un incremento la transferencia financiera del SIS en el año 2016 de s/. 876,989,97, logrando un incremento financiero del 57%, s/ 502,768.97 respecto a los años anteriores.

VII. RECOMENDACIONES

- 7.1. De los resultados encontrados se recomienda replicar las estrategias de marketing social en establecimientos de salud de la región Lima y otras regiones del Perú teniendo como prioridad el INMPN ya que cuenta con el mayor registro de nacidos y cuenta con una oficina ORA RENIEC dentro de sus instalaciones que le permitirá incrementar las afiliaciones directas al Seguro integral de Salud.
- 7.2. Se recomienda replicar las estrategias de promoción realizadas en el año 2015, a la actualidad en todas las regiones del país para lograr que los recién nacidos cuenten con afiliación directa al SIS antes de su alta.
- 7.3. Se recomienda replicar las estrategias de sensibilización de forma que incremente el compromiso de los trabajadores y se sientan motivados para cumplir el ciclo de documentación y aseguramiento del recién nacido al SIS en IPRESS con ORA RENIEC.
- 7.4. Se recomienda realizar monitoreos mensuales con el fin de alcanzar las metas logrando que los recién nacidos puedan afiliarse al SIS portando su DNI.

VIII. REFERENCIAS

- Agencia Peruana de Noticias Andina. (2019). *SIS garantiza cobertura gratuita de neonatos en más de mil afecciones dentro de sus primeros 28 días de vida*. <http://andina.pe/agencia/noticia-sis-garantiza-cobertura-gratuita-neonatos-mas-mil-afecciones-766642.aspx>
- Ángulo, C., Meca, J., Montenegro, C. y Ramos E. (2020). Plan de marketing social para fortalecer la imagen corporativa de una empresa privada de servicios salud Chiclayo –2018. *zhoecoen*, 12(2).
https://revistas.uss.edu.pe/index.php/tzh/article/view/1259?fbclid=IwAR38-ZyUKYojrPbZMh11mpUch9HG3V_MDneEwa6zX4x1mgSHpsGyk2fMr2Y
- Berrios, J. (2019). *Estrategias de articulación interinstitucional para mejorar el cuidado integral de la primera infancia en el distrito de Mórrope - región Lambayeque-2016* [Tesis de maestría, Universidad Nacional Pedro Ruiz Gallo]. Repositorio Institucional de la Universidad Nacional Pedro Ruiz Gallo.
<https://hdl.handle.net/20.500.12893/7697>
- Caeleigh, M. (2022). *Prueba con estas 12 estrategias de promoción para aumentar la demanda de los clientes*. Asana.<https://asana.com/es/resources/promotion-strategy>.
- Canevaro, T. (2020). *RENIEC y afiliación directa al seguro integral de Salud de recién nacidos del distrito José Leonardo Ortiz, Chiclayo*. [Tesis de grado, Universidad Cesar Vallejo]. Repositorio Institucional UCV.
<https://repositorio.ucv.edu.pe/handle/20.500.12692/52741>
- Carrero, G. (2022). *Aseguramiento universal en salud y financiamiento de las prestaciones del SIS en las IPRESS, Rioja–2022*. [Tesis de grado, Universidad Cesar Vallejo]. Repositorio Institucional UCV.
<https://repositorio.ucv.edu.pe/handle/20.500.12692/108070>
- Castro, M., Gómez, X., Monestel, P. y Poveda, K. (2015). Conceptos, principios y herramientas. Mercadeo Social en Salud. FAO.
http://www.fao.org/fileadmin/user_upload/redicean/docs/Mercadeo%20Social%20en%20Salud%20PDF.pdf

- Conexión ESAN. (2018). Key performance indicators: su importancia dentro del marketing. *Revista de investigación* <https://www.esan.edu.pe/conexion-esan/key-performance-indicators-su-importancia-dentro-del-marketing>
- Córdova, G. y Lujan, D. (2021). *Análisis del marketing relacional como herramienta estratégica de fidelización de clientes en las Instituciones Prestadoras de Servicios de Salud (IPRESS) privadas de Lima Metropolitana*. [Tesis de grado, Pontificia Universidad Católica del Perú]. Repositorio Institucional PUCP. <https://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/handle/20.500.12404/20343>
- Cueva, J., Nacipucha, N. y Figueroa, S. (2021). Marketing social y su incidencia en el comportamiento del consumidor. *Revista Venezolana de Gerencia: RVG*, 26(95). <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=8890488>
- Díaz, C. (2019). *Estrategias de promoción*. Universidad de Guadalajara, <http://148.202.167.116:8080/xmlui/handle/123456789/3018?show=full>
- EsSalud. (2013). Glosario de Términos de la Seguridad Social. [http://portal.apci.gob.pe/noticias/Attach/Presentaciones/2015/FondoEstudios/5.%20Es Salud%20Transparencia%20glosario/3.%20EL%20GLOSARIO.pdf](http://portal.apci.gob.pe/noticias/Attach/Presentaciones/2015/FondoEstudios/5.%20Es%20Salud%20Transparencia%20glosario/3.%20EL%20GLOSARIO.pdf)
- Fondo de las Naciones Unidas para la Infancia [UNICEF]. (2022) Registraduría Nacional del Estado Civil y UNICEF, con el apoyo del Gobierno de Noruega fortalecieron 17 oficinas de registro civil de nacimiento en hospitales y clínicas del país. <https://www.unicef.org/colombia/comunicadosprensa/registraduriayunicef>
- Gorka, A. (2020). *Marketing y ventas*. (1ra ed.). Editorial Elerning S.L. https://www.google.com.pe/books/edition/Marketing_yventas/PsjlDwAAQBAJ?hl=es-419&gbpv=0
- Gutiérrez, J., Karam, R. y Fiol, L. (2019). Marketing mix para incrementar inscripciones en capacitación del Instituto Mexicano del Seguro Social. *Horizonte sanitario*, 18(3). https://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2007-

- Hernández, R., Fernández, C., y Baptista, M. (2014). *Metodología de la investigación* (6 ed.). McGraw-Hill Educación.
https://www.academia.edu/36971355/metodologia_de_la_investigacion_sexta_edicion_hdz_fdz_baptista_pdf
- Huillca, G. (2017). *La Oficina Registral Auxiliar del RENIEC y la Afiliación SIS del Recién Nacido en el Hospital Alfredo Callo Rodríguez de la Provincia de Canchis–Cusco 2017*. [Tesis de grado, Universidad Cesar Vallejo]. Repositorio Institucional UCV.
<https://repositorio.ucv.edu.pe/handle/20.500.12692/52741>
- Lindert, K., Karippacheril, T., Caillava, I. y Chávez, K. (2022). *Fundamentos de Los Sistemas de Implementación de Protección Social*. World Bank Publications.
https://www.google.com.pe/books/edition/Fundamentos_de_los_sistemas_de_impliment/5g6sEAAAQBAJ?hl=es-419&gbpv=0
- MGlobal. (12 de julio de 2017). Principales estrategias de promoción en marketing.
<https://mglobalmarketing.es/blog/estrategias-de-promocion/>
- Ministerio de Salud [MINSA]. (2023). Seguros de salud del Perú. <https://www.gob.pe/281-seguros-de-salud>
- Molina, G., Ramírez, A., y Oquendo, T. (2018). Cooperación y articulación intersectorial e interinstitucional en salud pública en el modelo de mercado del sistema de salud colombiano, 2012-2016. *Revista de Salud Pública*, 20(3), 286-292.
<https://doi.org/10.15446/rsap.v20n3.62648>
- Munuera, J., Rodríguez, A. (2020). *Estrategias de marketing. Un enfoque basado en el proceso de dirección*. ESIC Editorial.
https://www.google.com.pe/books/edition/Estrategias_de_marketing_Un_enfoque_basa/tgneDwAAQBAJ?hl=es-419&gbpv=0
- Muñoz, Y. y San clemente, J. (2022). *Marketing social un enfoque latinoamericano*. Universidad EAFIT.
https://www.google.com.pe/books/edition/Marketing_social_un_enfoque_latinoamerico/e_R5EAAAQBAJ?hl=es-419&gbpv=0

- Murcia Economía (16 de noviembre de 2020). Comunicación vs sensibilización.
<https://murciaeconomia.com/art/74660/comunicacion-vs-sensibilizacion>
- Nizama, M. (2015). Importancia del marketing social aplicado al servicio público de justicia alterna en lima. *Docentia et Investigatio*, 15 (2).
https://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:Vj_AgQXKjYJ:https://revistasinvestigacion.unmsm.edu.pe/index.php/alma/article/download/11887/10608/41388&cd=1&hl=es-419&ct=clnk&gl=pe
- Pastrana, N., Somerville, C., y Suggs, L. (2020) The gender responsiveness of social marketing interventions focused on neglected tropical. *Global Health Action*, 13(1), 1711335.
<https://doi.org/10.1080/16549716.2019.1711335>
- Puetate, D., Alejandra, D., Moncayo, N., López, K. y Bonilla, L. (2021). Caracterización de la Cobertura de aseguramiento en salud en Nariño 2015-2019.
<http://190.121.139.202:4200/wordpress/wp-content/uploads/Articulos/B2021/4-Articulo-publicacion-cobertura-de-aseguramiento%5E.pdf>
- Puro Marketing. (23 de junio de 2023). ¿Cómo crear una estrategia de promoción?
<https://www.puromarketing.com/13/212232/como-crear-estrategia-promocion>
- Ramírez, A., Ampa, I. y Ramírez K. (2007). *Tecnología de la investigación*. Editorial Moshera SRL.
- Registro Nacional de Identificación y Estado Civil- RENIEC. (2023). Qué es el Documento Nacional de Identidad (DNI). <https://www.gob.pe/235-que-es-el-documento-nacional-de-identidad-dni>
- Responsabilidad Social y Sustentabilidad - RSyS (2022,). *Marketing Social: qué es, definición, tipos, características y ejemplos*.
- Sistema Integral de Salud [SIS] (2023) Planes de seguro Integral de Salud. Gob.pe

<https://www.gob.pe/130-seguro-integral-de-salud-sis>

Sistema Integral de Salud [SIS] (2022). Afiliarte al SIS Gratuito. Gob.pe.

<https://www.gob.pe/133-afiliarte-al-sis-gratuito>

Sousa, V. y Driessnack, M. (2007). Revisión de diseños de investigación resaltantes para enfermería. parte 1: diseños de investigación cuantitativa. *Rev Latino-am Enfermagem*, 15(3), 502-507.
<https://www.scielo.br/j/rlae/a/7zMf8XypC67vGPrXVrVFGdx/?format=pdf&langes>

Suquillo, A. (2023). *Calidad de atención materna neonatal y satisfacción de los usuarios en el Hospital Básico Sangolquí*. [Tesis de grado, Universidad Nacional de Chimborazo].

Tafur, A. y Takuma, A. (2018). *La influencia del marketing social en la intención de donar sangre voluntariamente en los alumnos de la Universidad de Piura - Campus Lima* [Tesis de licenciatura en Administración de Servicios, Universidad de Piura]. Repositorio Institucional Pirhua.
https://pirhua.udep.edu.pe/bitstream/handle/11042/3750/ADS_005.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Vara, A. (2015). *7 pasos para elaborar una tesis. Cómo elaborar y asesorar una tesis: Ciencias Administrativas, Finanzas, Ciencias Sociales y Humanidades*. Editorial Macro.

Velásquez, E. y Villalobos, D. (2022). Buenas prácticas implementadas en el marco de la pandemia COVID 19 para garantizar el derecho a la identidad de los recién nacidos en el Perú. *Persona y Familia*, 11(2). <https://revistas.unife.edu.pe/index.php/personayfamilia/article/view/2695>

Velayarce, J. (2020). *Registro de nacido vivo con asistencia para acción judicial y el derecho a la identidad y alimentos del Nasciturus, Bagua Grande, 2020*. [Tesis de grado, Universidad Alas Peruanas]. Repositorio Institucional UAP.
https://repositorio.uap.edu.pe/handle/20.500.12990/4574?fbclid=IwAR291A7mdsef73ecGe6Catp5O2_B6pbYDQ5ZDCUtCNnC7932RRdz3frDvKw

Villalobos, J. (2019). *Evaluación de la efectividad en la aplicación del MECI en el proceso de*

contratación en los CDI' S del ICBF en Cali durante los años 2016 y 2017. [Tesis de grado, Pontificia Universidad del Valle]. Repositorio Institucional UNIVALLE. <https://bibliotecadigital.univalle.edu.co/handle/10893/17016>

Villalobos, J. y Villalobos, K. (2020). Mecanismos que garantizan la inscripción temprana del recién nacido en el Registro del Estado Familiar como forma de tutelar su derecho a la identidad en la ciudad de Santa Ana. *Anuario de Investigación: Universidad Católica de El Salvador*, 9, 13-27. <https://camjol.info/index.php/aiunicaes/article/view/10220>

Yepes, J. (2015). La información en el origen y desarrollo de la Documentación. *JLIS*. 6(2), <https://doi.org/10.4403/jlis.it-10988>

IX. ANEXOS

Anexo A. Matriz de Consistencia

Problema	Objetivo	Operacionalización de las variables			Metodología
		Variable	Dimensión	Indicadores	
Problema general	Objetivo general	Variable independiente: Marketing social	• Estrategia de Promoción	<ul style="list-style-type: none"> • Cartilla de gestante • creación de video • difusión de videos 	<p>Método de investigación</p> <p>Descriptiva Analítica</p> <p>Técnicas: 03 técnicas</p> <p>1. Observación / Ficha de observación</p> <p>2. Hemerografía/ Ficha</p> <p>3. Entrevista/Guía de entrevista</p> <p>Población:</p> <p>Recién nacidos con DNI antes de los 30 días de nacido</p> <p>Muestra:</p>
¿De qué manera se mejoró el ciclo de documentación y aseguramiento del recién nacido al SIS en las ORA RENIEC en la región Cusco a través del uso del marketing social durante los años 2015-2023?	Determinar si ha ido mejorando el ciclo de documentación y aseguramiento del recién nacido al SIS en las ORA RENIEC en la región Cusco, a través del uso de las estrategias de marketing social durante los años 2015-2023		• Estrategias de Sensibilización	<ul style="list-style-type: none"> • charlas informativas • capacitaciones difusión en redes sociales • Reuniones de sensibilización con autoridades sobre beneficios 	
Problemas específicos	Objetivos específicos		• Estrategia del Monitoreo	<ul style="list-style-type: none"> • cruce de indicadores de producción diaria de entidades involucradas 	
¿El uso del marketing social mediante estrategias de promoción pudo mejorar el ciclo de documentación y aseguramiento del recién nacido al SIS en las ORA RENIEC en la región cusco durante los años 2015-2023?	Determinar si ha ido mejorando el ciclo de documentación y aseguramiento del recién nacido al SIS en las ORA RENIEC en la región Cusco a través del uso de las estrategias de promoción del marketing social durante los años 2015-2023		• Estrategia de Articulación Interinstitucional	<ul style="list-style-type: none"> • Directiva que regula el proceso de identidad y aseguramiento del gobierno regional • Reuniones de trabajo de evaluación avance % 	
¿El uso del marketing social mediante estrategias de sensibilización pudo mejorar el ciclo de documentación y aseguramiento del recién nacido al SIS en las ORA RENIEC en la región cusco durante los años 2015-2023?	Determinar si ha ido mejorando el ciclo de documentación y aseguramiento del recién nacido al SIS en las ORA RENIEC en la región Cusco, a través del uso de las estrategias de sensibilización del marketing social durante los años 2015-2023		Variable dependiente: Efectividad en el Ciclo de documentación y Afiliación a del Recién Nacido al SIS	• Resultado de la efectividad del Acta de nacimiento y tramite del DNI en ORA RENIEC	
¿El uso del marketing social mediante estrategias de sensibilización pudo mejorar el ciclo de documentación y aseguramiento del recién nacido al SIS en las ORA RENIEC en la región cusco durante los años 2015-2023?	Determinar si ha ido mejorando el ciclo de documentación y aseguramiento del recién nacido al SIS en las ORA RENIEC en la región Cusco, a través del uso de las estrategias de sensibilización del marketing social durante los años 2015-2023	• Seguro Integral de Salud Afiliación directa		<ul style="list-style-type: none"> • Afiliación directa temporal • RN antes de los 30 días de nacido. 	
¿El uso del marketing social mediante estrategias de monitoreo pudo mejorar el ciclo de documentación y aseguramiento del recién nacido al SIS en las ORA RENIEC en la región cusco durante los años 2015-2023?	Determinar si ha ido mejorando el ciclo de documentación y aseguramiento del recién nacido al SIS en las ORA RENIEC en la región Cusco, a través del uso de las estrategias de monitoreo del marketing social durante los años 2015-2023	• Resultado de la efectividad del aseguramiento del RN al SIS en IPRESS		<ul style="list-style-type: none"> • Alta del paciente • Monitoreo de avances plataforma informática de afiliación Mundo IPRESS 	
¿El uso del marketing social mediante estrategias de Articulación Interinstitucional pudo mejorar el ciclo de documentación y aseguramiento del recién nacido al SIS en las ORA RENIEC en la región cusco durante los años 2015-2023?	Determinar si ha ido mejorando el ciclo de documentación y aseguramiento del recién nacido al SIS en las ORA RENIEC en la región Cusco, a través del uso de las estrategias de Articulación Interinstitucional del marketing social durante los años 2015-2023			<ul style="list-style-type: none"> • SIASIS, pago capitado, cruce de indicadores 	

**Anexo B. Instrumento de recolección de datos
FICHA DE ENTREVISTA**

Nombres: _____

Cargo: _____ Institución _____ Fecha _____

DE LAS ESTRATEGIAS DEL MARKETING SOCIAL APLICADAS AL CICLO DE
DOCUMENTACION Y ASEGURAMIENTO AL SIS DEL RN EN LA REGION CUSCO

ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN

1.- ¿Qué informó la cartilla de gestante y en que benefició al ciclo de documentación y aseguramiento del RN al SIS?

2.- ¿La elaboración de un video que resume los pasos a seguir, educó y sensibilizo a los profesionales que formaron parte del ciclo de documentación del aseguramiento al SIS del RN?

3.- ¿Cuáles han sido los canales de difusión utilizados por el SIS para los videos?

ESTRATEGIAS DE SENSIBILIZACION

4.- ¿Cómo se llevaron a cabo las charlas informativas y qué temas se abordaron para sensibilizar a los profesionales y en que los benefició el cumplimiento del ciclo de documentación y aseguramiento al SIS del RN?

5.- ¿Cuál ha sido el impacto en las capacitaciones a las autoridades, cuando se les informó sobre las transferencias financieras del pago capitado que el SIS realiza a las regiones que cumplían la meta de documentación y aseguramiento al SIS del RN antes de los 30 días?

ESTRATEGIAS DE MONITOREO

6.- ¿Para qué se desarrolló el cruce de indicadores diario entre las instituciones involucradas en el ciclo de documentación y aseguramiento al SIS del RN?

7.- La implementación de una conexión física, ¿en línea o digital entre el ORA RENIEC, MINSA y el SIS dentro de la IPRESS fue favorable para contar con un base de datos actualizada que efectivice el cruce de indicadores?

ESTRATEGIAS DE ARTICULACION INTERINSTITUCIONAL

8. ¿Cuál fue el rol de la directiva del gobierno regional de Cusco, que reguló el ciclo de documentación y aseguramiento del RN, en las estrategias del marketing social aplicadas por el SIS?

9.- ¿Cuál fue el impacto de las reuniones frecuentes con las instituciones involucradas en el ciclo de documentación y aseguramiento al SIS del RN?

DEL CICLO DE DOCUMENTACION Y ASEGURAMIENTO DEL RN AL SIS

10.- ¿Qué medidas se implementó para garantizar el registro preciso de los datos del RN en la emisión y entrega del Certificado de Nacido Vivo del MINSA?

11.- ¿Cuáles fueron los principales desafíos identificados en el trámite del Acta de Nacimiento y el DNI en el ORA RENIEC?

12.- ¿Cuáles fueron las responsabilidades y funciones del Registrador de la Oficina Registral Auxiliar (ORA) en el proceso de documentación y trámite del Acta de Nacimiento y el DNI?

13.- ¿Cuáles fueron las responsabilidades y funciones de la Unidad de Seguros, en el proceso de desaseguramiento en la afiliación directa del RN antes de su alta?

14.- ¿Era efectiva la afiliación directa temporal del RN al SIS en la IPRESS antes del alta?

15.- ¿Por qué se tenía que realizar afiliación directa al SIS antes de cumplir los 30 días de nacido en las ORA RENIEC dentro de la IPRESS antes de su alta?

16.- ¿Cómo calificarías la aplicación de las estrategias de marketing social aplicadas para el cumplimiento del ciclo de documentación y de aseguramiento al SIS del RN en la región Cusco?

17.- ¿Se debería aplicar estrategias de marketing social para el éxito del ciclo de documentación en IPRESS de la región Lima?

¡¡¡Gracias!!!

Anexo C: Validación de juicio de experto

UNIVERSIDAD NACIONAL FEDERICO VILLARREAL
ESCUELA UNIVERSITARIA DE POSGRADO
FICHA DE VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN
JUICIO DE EXPERTOS

I DATOS GENERALES

- 1.1 APELLIDOS Y NOMBRES DEL EXPERTO: Magister Bazán Briceño José Luis.
 1.2 GRADO ACADÉMICO: Magister, En Administración.
 1.3 INSTITUCIÓN DONDE LABORA: Facultad de ingeniería industrial de Universidad Nacional Federico Villarreal.
 1.4 TÍTULO DE LA INVESTIGACIÓN: **MARKETING SOCIAL EN EL CICLO DE DOCUMENTACIÓN Y ASEGURAMIENTO DEL RECIEN NACIDO AL SEGURO INTEGRAL DE SALUD EN LAS OFICINAS REGISTRALES AUXILIARES DEL RENIEC DE LA REGION CUSCO 2015-2023.**
 1.5 GRADO Y ESPECIALIDAD A OBTENER: Maestro en Marketing y Negocios Internacionales
 1.6 NOMBRE DEL INSTRUMENTO: Entrevista.
 1.7 CRITERIO DE APLICABILIDAD:
 a) De 01 a 09 (No válido, reformular). Deficiente: D
 b) De 10 a 12 (No válido, reformular). Regular: R
 c) De 13 a 15 (Válido, mejorar). Bueno: B
 d) De 16 a 18 (Válido, precisar). Muy bueno: MB
 e) De 19 a 20 (Válido, aplicar). Excelente: E

II ASPECTOS A EVALUAR

Indicadores de evaluación del instrumento	Criterios cualitativos y cuantitativos	D 01 a 09	R 10 a 12	B 13 a 15	MB 16 a 18	E 19 a 20
1. Claridad	Está formulado con lenguaje apropiado.					20
2. Objetividad	Está expresado con conductas observables.					20
3. Actualidad	Adecuado al avance de la ciencia y la tecnología.					20
4. Organización	Existe una organización y lógica.					19
5. Suficiencia	Comprende los aspectos de cantidad y calidad.					20
6. Intencionalidad	Adecuado para valorar los aspectos del estudio.					20
7. Consistencia	Basado en el aspecto teórico, científico y del tema de estudio.					19
8. Coherencia	Entre las variables, dimensiones e indicadores.					20
9. Metodología	La estrategia responde al propósito del estudio					20
10. Conveniencia	Genera nuevas pautas para la investigación y construcción de teorías.					19
Subtotal						197
Promedio						20

Valoración cuantitativa: 20

Valoración cualitativa: Excelente

Opinión de aplicabilidad: El instrumento es válido y se puede aplicar.

Lugar y fecha: Lima, 14 de julio 2023



Nombre y Apellido: José Luis Bazán Briceño

UNIVERSIDAD NACIONAL FEDERICO VILLARREAL
ESCUELA UNIVERSITARIA DE POSGRADO
FICHA DE VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN
JUICIO DE EXPERTOS

I DATOS GENERALES

- 1.1 APELLIDOS Y NOMBRES DEL EXPERTO: Magister Yorkthan Martel Miraval.
 1.2 GRADO ACADÉMICO: Magister en Asesoría Financiera.
 1.3 INSTITUCIÓN DONDE LABORA: SIS.
 1.4 TÍTULO DE LA INVESTIGACIÓN: **MARKETING SOCIAL EN EL CICLO DE DOCUMENTACIÓN Y ASEGURAMIENTO DEL RECIEN NACIDO AL SEGURO INTEGRAL DE SALUD EN LAS OFICINAS REGISTRALES AUXILIARES DEL RENIEC DE LA REGION CUSCO 2015-2023.**
 1.5 GRADO Y ESPECIALIDAD A OBTENER: Maestro en Marketing y Negocios Internacionales
 1.6 NOMBRE DEL INSTRUMENTO: Entrevista.
 1.7 CRITERIO DE APLICABILIDAD:
 a) De 01 a 09 (No válido, reformular). Deficiente: D
 b) De 10 a 12 (No válido, reformular). Regular: R
 c) De 13 a 15 (Válido, mejorar). Bueno: B
 d) De 16 a 18 (Válido, precisar). Muy bueno: MB
 e) De 19 a 20 (Válido, aplicar). Excelente: E

II ASPECTOS A EVALUAR

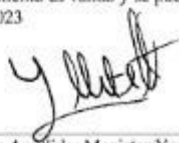
Indicadores de evaluación del instrumento	Criterios cualitativos y cuantitativos	D 01 a 09	R 10 a 12	B 13 a 15	MB 16 a 18	E 19 a 20
1. Claridad	Está formulado con lenguaje apropiado.					19
2. Objetividad	Está expresado con conductas observables.					20
3. Actualidad	Adecuado al avance de la ciencia y la tecnología.					20
4. Organización	Existe una organización y lógica.					19
5. Suficiencia	Comprende los aspectos de cantidad y calidad.					20
6. Intencionalidad	Adecuado para valorar los aspectos del estudio.					20
7. Consistencia	Basado en el aspecto teórico, científico y del tema de estudio.					19
8. Coherencia	Entre las variables, dimensiones e indicadores.					20
9. Metodología	La estrategia responde al propósito del estudio					20
10. Conveniencia	Genera nuevas pautas para la investigación y construcción de teorías.					19
Subtotal						19.6
Promedio						20

Valoración cuantitativa: 20

Valoración cualitativa: Excelente

Opinión de aplicabilidad: El instrumento es válido y se puede aplicar.

Lugar y fecha: Lima, 14 de julio 2023



Nombre y Apellido: Magister Yorkthan Martel Miraval

Anexo D. Ficha técnica para medir indicador 14-convenio capitado

FICHA TECNICA MATRIZ DE INDICADORES PRESTACIONALES	Área Responsable
	Seguro Integral de Salud
	Gerencia Del Asegurado

1. Datos de identificación del Indicador		
Código	IP 14	Nombre del indicador
		Porcentaje de niños/as asegurados SIS afiliados antes de los 30 días
Definición del indicador		
Está referido al porcentaje de niños con afiliación permanente con DNI antes de los 30 días de nacido, según normatividad vigente		
2. Relevancia del Indicador		
Propósito		
Contribuir con la afiliación temprana de los Recién Nacidos con la finalidad de que tengan de manera oportuna acceso al Plan de Beneficios del SIS de forma ininterrumpida.		
Justificación		
En el marco del Aseguramiento Universal en Salud, es necesario fortalecer la Afiliación Temprana de los Recién Nacidos con su documento de identidad que permita el acceso al Plan de Beneficios y se contribuya a garantizar la atención oportuna, eficaz y gratuita. Este proceso de afiliación permanente, debe prevalecer sobre la afiliación temporal para los Recién Nacidos, con el objeto de que los niños no queden desprotegidos en algún período de tiempo.		

3. Aspectos metodológicos de la estimación del indicador	
Cálculo del Indicador	Numerador
$\frac{\text{Número acumulado de niños que cuenten con afiliación permanente al SIS (Subsidiado y NRUS) antes de los 30 días de nacido}}{100} \times$	Número acumulado de niños que cuenten con afiliación permanente (con DNI al SIS Subsidiado y NRUS) antes de los 30 días de nacido adscritos a la Región/IGSS en el periodo de evaluación
$\frac{\text{Numero acumulado de partos adscritos a la Región/IGSS}}{\text{Denominador}}$	Denominador
	Numero acumulado de partos adscritos a la Región/IGSS de aseguradas SIS (Subsidiado y NRUS)
Precisiones	Representatividad
<ul style="list-style-type: none"> .-La vinculación de los partos y el RN se realiza a partir de los datos de la madre. .-La fecha de parto se reemplazará por la fecha de nacimiento luego de la vinculación del parto con el RN. .-La búsqueda del parto se realizara a nivel nacional e incluye a los afiliados regulares y directos (forma temporal y permanente). .-No incluye la afiliación masiva que realiza el SIS para efectos de pago. 	En el ámbito de evaluación
Niveles de desagregación	Frecuencia de medición
Nacional y Regional	MENSUAL

4. Fuente de datos y flujo de la información

Fuente de datos

Base de datos del Seguro Integral de Salud -SIASIS

Periodo de Evaluación: Enero a diciembre 2016 en forma trimestral acumulado (3,6, 9 y 12 meses)

Responsable de los datos e información

Recopilación de datos

Centros de Digitación autorizados para realizar el proceso de afiliación

Procesamiento de datos

Oficina General de Tecnología de la Información - SIS

5. Determinación de valores y referencias adicionales

Valor basal

Ver ANEXO N° 02 INDICADORES DEL CONVENIO

Referencias Normativas

1. Ley 29344.
2. Decreto Legislativo 1164 / DS.305-2014/EF.
3. Resolución Jefatural N° 157-2013/SIS y N°216-2015/SIS
4. Convenios FED (MEF- MIDIS - MINSA)
5. Convenios SIS - MEF

Anexo E: Diapositivas-Afiliación Temprana -Regional-Cusco

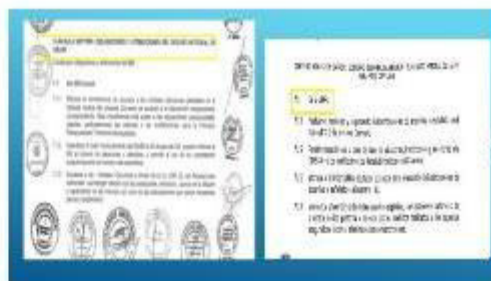
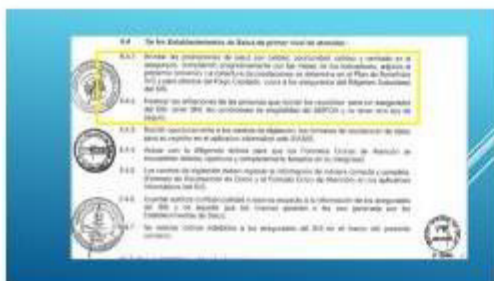
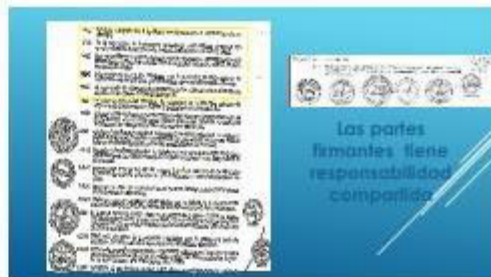
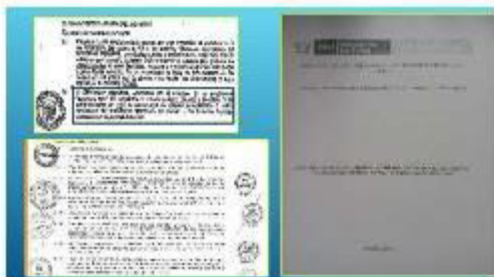


MODALIDADES DE PAGO
FIRMA DE CONVENIO DIRECTA-MACROREGIONES Y UGRS

Modalidad de Pago	FIRMA DE CONVENIO DIRECTA-MACROREGIONES Y UGRS	
	FIRMA DE CONVENIO DIRECTA-MACROREGIONES Y UGRS	FIRMA DE CONVENIO DIRECTA-MACROREGIONES Y UGRS
PAGO CAPITADO
PAGO PRELIQUIDADADO

INDICADOR 14: AFILIACION CON OBR AFILIACION DIRECTA

14/07/2023



14/07/2023

MODALIDADES DE AFILIACIÓN

- AFILIACIÓN REGULAR:** Se da al trabajador en régimen de cotización dentro de la póliza de seguro con DNI o Dato de nacimiento, está registrada en el Registro Central de Seguros (RCS) del Sistema de Seguro Integral de Salud (SIS) y permite acceder a los servicios de salud de manera inmediata y sin costo alguno.
- AFILIACIÓN DIRECTA:** Se da al trabajador en régimen de cotización dentro de la póliza de seguro con DNI o Dato de nacimiento, está registrada en el Registro Central de Seguros (RCS) del Sistema de Seguro Integral de Salud (SIS) y permite acceder a los servicios de salud de manera inmediata y sin costo alguno.
- AFILIACIÓN DIRECTA TEMPORAL:** Se da al trabajador en régimen de cotización dentro de la póliza de seguro con DNI o Dato de nacimiento, está registrada en el Registro Central de Seguros (RCS) del Sistema de Seguro Integral de Salud (SIS) y permite acceder a los servicios de salud de manera inmediata y sin costo alguno.
- AFILIACIÓN SOCIAL Y MASIVA:** Se da al trabajador en régimen de cotización dentro de la póliza de seguro con DNI o Dato de nacimiento, está registrada en el Registro Central de Seguros (RCS) del Sistema de Seguro Integral de Salud (SIS) y permite acceder a los servicios de salud de manera inmediata y sin costo alguno.

PROMOVENDO EL DERECHO A LA IDENTIDAD Y EL DERECHO A LA SALUD

(Trabaja en conjunto RENIEC-SISEC-SIS)

INTEGRACIÓN DE SERVICIOS PARA EL SEÑOR NACIDO

CNV (Caja Costarricense de Seguro Social) → **IDENTIDAD** (Acta de Nacimiento / DNI) → **SEGURO** (Afiliación al Seguro Integral de Salud) → **SEÑOR NACIDO IDENTIFICADO Y PROTEGIDO**

REUNIÓN CON ORAx RENIEC SEDE CENTRAL

El trabajo conjunto de RENIEC-SISEC-SIS para fortalecer la afiliación al SIS.

FORTALECIMIENTO DE AFILIACIÓN AL SIS A TRAVÉS DE LAS OFICINAS ORAx DE RENIEC

Integración de los CNV con los Registros, Civil y SIS

1. ORAx ORAx - Sala de Negocios (SISEC-SIS) → 2. ORAx ORAx de RENIEC → 3. RENIEC - Registro de Nacimiento / Dato de Nacimiento → 4. SIS - Afiliación al Seguro Integral de Salud

CRUCE MENSUAL DE INDICADORES ENTRE LAS INSTITUCIONES INVOLUCRADAS PARA MEDIR RESULTADOS

Número de CNV = Número de Actos de Nacimiento / Número de Datos de Nacimiento = Número de afiliaciones
 MONTONILLA UDE
SIS Seguro Integral de Salud

IDENTIFICA Y PROTEGE A TU BEBÉ

1. Identificar al bebé (Acta de Nacimiento / DNI)
 2. Afiliación al Seguro Integral de Salud (SIS)
 3. Protección del bebé (Seguro Integral de Salud)

14/07/2023



14/07/2023

SE DESTACA LA IMPORTANCIA DE LA UBICACIÓN DEL CENTRO EDUCATIVO EN UNO P UNO DE LA COMUNIDAD.



SE DESTACA LA IMPORTANCIA DE LA UBICACIÓN DEL CENTRO EDUCATIVO EN UNO P UNO DE LA COMUNIDAD.

SE DESTACA LA IMPORTANCIA DE LA UBICACIÓN DEL CENTRO EDUCATIVO EN UNO P UNO DE LA COMUNIDAD.

SE DESTACA LA IMPORTANCIA DE LA UBICACIÓN DEL CENTRO EDUCATIVO EN UNO P UNO DE LA COMUNIDAD.

SE DESTACA LA IMPORTANCIA DE LA UBICACIÓN DEL CENTRO EDUCATIVO EN UNO P UNO DE LA COMUNIDAD.



SE DESTACA LA IMPORTANCIA DE LA UBICACIÓN DEL CENTRO EDUCATIVO EN UNO P UNO DE LA COMUNIDAD.

SE DESTACA LA IMPORTANCIA DE LA UBICACIÓN DEL CENTRO EDUCATIVO EN UNO P UNO DE LA COMUNIDAD.



SE DESTACA LA IMPORTANCIA DE LA UBICACIÓN DEL CENTRO EDUCATIVO EN UNO P UNO DE LA COMUNIDAD.

SE DESTACA LA IMPORTANCIA DE LA UBICACIÓN DEL CENTRO EDUCATIVO EN UNO P UNO DE LA COMUNIDAD.




SE DESTACA LA IMPORTANCIA DE LA UBICACIÓN DEL CENTRO EDUCATIVO EN UNO P UNO DE LA COMUNIDAD.

SE DESTACA LA IMPORTANCIA DE LA UBICACIÓN DEL CENTRO EDUCATIVO EN UNO P UNO DE LA COMUNIDAD.



SE DESTACA LA IMPORTANCIA DE LA UBICACIÓN DEL CENTRO EDUCATIVO EN UNO P UNO DE LA COMUNIDAD.

Equipo comprometido



SE DESTACA LA IMPORTANCIA DE LA UBICACIÓN DEL CENTRO EDUCATIVO EN UNO P UNO DE LA COMUNIDAD.

10 x 14.5 cm



SE DESTACA LA IMPORTANCIA DE LA UBICACIÓN DEL CENTRO EDUCATIVO EN UNO P UNO DE LA COMUNIDAD.

SE DESTACA LA IMPORTANCIA DE LA UBICACIÓN DEL CENTRO EDUCATIVO EN UNO P UNO DE LA COMUNIDAD.



14/07/2023

TRABAJO COORDINADO ENTRE GOBIERNO REGIONAL,
DIRESA, UNIDAD DE SEGUROS CNV, ORA RENIEC, Y
UDR CUSCO.



META



Aumentar el número de afiliaciones directas a niños (a) nacidos dentro de los 30 días con DNI, en la jurisdicción de los UDRs con ES-SS, con ORA y RENIEC, de acuerdo a la meta registrada en los contratos objeto de este convenio EUROPA.

Anexo F: Monitoreo Afiliación Temprana

**CUADRO DE MONITOREO DE PROCESO DE AFILIACION TEMPRANA-ORAS RENIEC
GERENCIAS MACRORREGIONALES Y UDRS**

GERENCIAS MACRORREGIONALES	UDR	DIRESA/DISA	ACCESO A CATALOGO	DATOS DEL RESPONSABLE	UJ.EE CON ORAS RENIEC	ACCESO A CATALOGO	DATOS DEL RESPONSABLE	NOMBRE RESPONSABLE DE ORAS	RESPONSABLE DE CATALOGO UDR	NOMBRE CONTAC GMR/UDR	TELEFONO	VIDEO CONFERENCIA	ENVI A ASIST ENCI
GMR-NORTE													
CAJAMARCA	DIRESA	SI	SI	GONZALEZ CRISTINA LUZBETH Hospital Regional de Cajamarca Hospital de Apoyo Cabelán Hospital de Apoyo Cabelán Centro de Salud San Mateo Centro de Salud Simon Bolivar Centro de Salud Simón Bolívar	SI	SI	MARIA SALDANA SANTIILLAN SILVA VELASQUEZ ELVIS YUBAL WALTER MARGUIEZ FLORES JUAN ROSAS CHAVEZ BETTI MENDOZA RAMOS ANALI CELIS VARGAS	CALLURGOS HERAS BALBUENO MELCIADES CHAVEZ HUAMAN SONIA LINARES SANTA CRUZ MARICA OWEN LOZANO CAMBON STELA ALVAREZ ROMERO MENOCZA ALFARO WALTER GUAN	JOSE CHAMAN CUNEO CHRISTIAN CESPEDES	CHRISTIAN CESPEDES	943934807	SI	SI
COTTA	DISA	SI	SI	DAMIAN VASQUEZ ESTELA Hospital Regional de Tarma	SI	SI	JON TERNANDEZ VASQUEZ LEONARDO CABRERA BUENO	GLORIA MORALES BARTOLOMEN VASQUEZ MARCELA BIA ARTEAGA PERANACACON	JULY RAMOS BENAVIDES	JULY RAMOS BENAVIDES	95427811	SI	SI
OUTERVO	DISA	SI	SI	LEIVA GABRIEL HORNIA Hospital Santa María de Cutervo	SI	SI	ILDR LLATAS ALVARADO	LUIS MONDA DE LOZADA NELSON MENA HEREDIA	MIRIAN VELCHEZ RIOS GIANNI SANCHEZ VILLEGAS	MIRIAN VELCHEZ	95427811	SI	SI
JAJEN	SUB REGION	SI	SI	MARCO ORLANDO DIAZ GUERRERO C.S SAN IGNACIO	SI	SI	INDELICA MONTINOLA DIAZ MARTIN GARCIA MELNIEZ	LILA CUEVA PIASAPATA YANET GUACOSI PERA	JORGE VAZQUEZ BERNILLA	JORGE VAZQUEZ BERNILLA		SI	SI
LA LIBERTAD	DIRESA	SI	SI	NOLANDO MENDOZA GUZU HOSPITAL DE APOYO JENUSALEN HOSPITAL REGIONAL DE TRUJILLO HOSPITAL PROVINCIAL DE VIRU HOSPITAL TOMAS LA FLORA HOSPITAL BUELEN TRUJILLO	SI	SI	SANTIZA OROSMILA OYER LUIS LEON SAavedra SELIA RUIZ CRUZ NOLAN REYES PINEIRA VILMA VALLE TRUJILLO	FLORES GARCIA OLGA MARILENY CARABALLAS SANDOVAL NEPTALI OSWALDO RODRIGUEZ PERA, ROCIO DEL PILAR LIC. CARDEÑAS PAULICO LUIS ANGEL BURCOS MEREPELDO JOHANN KEITH	JORGE SANTIAGO CASTRO	RENATO GRANADOS		SI	SI
LAMBAYEQUE	DIRESA	SI	SI	LIDGDA CARRANZA AMADO ROMAN HOSPITAL NACIONAL DOCTOR LA MENCED	SI	SI	ELIZABETH WILLAMARIL CHAVEZ	SANDRA VELAZQUEZ CHAVEZ	SUSANA VENEGAS LILIAN TRUJILLO	SUSANA VENEGAS		SI	SI
PUNO	DIRESA	SI	SI	JUAN JESUS PALCHIRIBES OLIVERAS NO HAY ORAS RENIEC	NO PROCEDE	NO PROCEDE						SI	SI
PUNO B	SUB REGION	SI	SI	JUAN PÉREZ FLORES WILLIAM NO HAY ORAS RENIEC	NO PROCEDE	NO PROCEDE						SI	SI
TUMBES	DIRESA	SI	SI	ELIQUER RUIZ VASQUEZ NO HAY ORAS RENIEC	NO PROCEDE	NO PROCEDE						SI	SI
GMR SUR													
AREQUIPA	DIRESA	SI	SI	BETTI PACJUANLA JACIRO BUSTINZA HOSPITAL REGIONAL HENRIQUE DELBADO	SI	SI	ILDR DE JESUS MEDINA BUSTINZA	CINDY ARRIOLA RODRIGUEZ	MAURO VALDEVELEZAS PERNAY	JUAN MONTOYA DAVILA	943889637	SI	SI
CUZCO	DIRESA	SI	SI	LIMA QUILCEDA JULIAN KARINA HOSPITAL DE APOYO DEPARTAMENTAL CUZCO HOSPITAL ANTONIO JOVENA CENTRO DE SALUD ELIPARABARA	SI	SI	ROSARIO BOMBILLA PUNTA MARCELA GUARAN SUAREZ ROSIANA ZAPATA VELAZCO	IBETH AGUIAR DEL CASTILLO LUAN CARLOS HERRERA HUAMAN LIZET FLOREDO CORDERO	ROSIANA ZAPATA VELAZCO	ROSIANA ZAPATA VELAZCO	953168440	SI	SI
MADRE DE DIOS	DIRESA	SI	SI	DAZDY RUIZ GARCIA NO HAY ORAS RENIEC	NO PROCEDE	NO PROCEDE						SI	SI
MOLQUEBAY	DIRESA	SI	SI	JESUS YANQUE AGUIRO NO HAY ORAS RENIEC	NO PROCEDE	NO PROCEDE						SI	SI
TACNA	DIRESA	SI	SI	LUIS ANTONIO SESOY MONTENYA HOSPITAL HIPOLITO UGUALDE DE TACNA	SI	SI	ROSA ELVIRA COAGUARA ZUVALLOS	NO PROCEDE		BERNABINA FLORES LOMBARDI		SI	SI
PUNO	DIRESA	SI	SI	WILSON FREYDO QUINTE PINEDA HOSPITAL REGIONAL EMILIO VALDEDA	SI	SI	FUERTE MORENO JOSE PEDRO WILSON ZORAY CARRO DRANCO			ELIAS AYAMAMANI GUZUPE		SI	SI
JULIACA	REGION	SI	SI	NANCY MAMANI ARIZAPA CARLOS MONTE MENDOZA	SI	SI	MAMANI ARIZAPANA NANCY ZADA	ADA LUZ CARRIO AYALA	CARMEN HUAMAN HUAMAN	ELIARD CHACON OTE		SI	SI
GMR CENTRO													
PASCO	DIRESA	SI	SI	Oscar Aguilar Chavez Cruz HOSPITAL DANIEL ALCIDES CAMBON	SI	SI	KARINA SANCHEZ CONDOZO	DEYSE CARBALL MEZA	KENI RUBENA HUERTA JESUS ANSOLU YAMU PAOLA LOYO	PAOLA LOYO-AJS		SI	SI
HUANUCO	DIRESA	SI	SI	CRUZ PABIAN LUIS ALBERTO HOSPITAL DE TIWAO MARIA CENTRO DE SALUD LA UNION CENTRO DE SALUD PANAJO CENTRO DE SALUD LLATA CENTRO DE SALUD AUCARCAY HOSPITAL REGIONAL EMILIO VALDEDA	SI	SI	CARMEN BUENOS ZUVALLOS SALOME CORI RAMOS VARESA SIBERO CALDERON AYLA JORGE LUZ RODRIG ADOVACHE FLORES ELISA FALCON DIAZ	RITEN MORENO CAIRO WALTER VENTURA RAVAL LUZ FORTALES DIAZ CAROLINA NUÑEZ MOREIRA JESSICA HUALCAYANUCI SIBEROSON FREDYCA DIAZ LOPEZ	CLAUDIO SOSA VELCA NELLY VERGÉS TRUJILLO	CLAUDIO SOSA VELCA		SI	SI
SUNIN	DIRESA	SI	SI	JOSE CARDENAS BUENO HOSP. REG. DOCTOR MATEO INFANTEL DEL CARMEN	SI	SI	SABEL CAMERA ROMERO	Glenn Esther Manrique Gutierrez Patty Weiss Tello Cacho	CARLA ESPINOZA CALDERON	GARY MORALES		SI	SI
HUANCAVELICA	DIRESA	SI	SI	JAIIME VALENCIA GONZALES CENTRO DE SALUD PAUCARPA HOSPITAL DEPARTAMENTAL DE HUANCAVELICA HOSPITAL DE LINCAI C.S. HUANDU HOSPITAL DE SAN JUAN	SI	SI	MIGUEL JARA ESCOBAR CASTRO LOPEZ OSAMBELA MAZEL JUAN BELLO LACTARHUAMAN ANTON FANDURO QUISPE SANDRA CHANARRA SOLER	RONALDO MARTINEZ CORTIPE WILFREDO GONZALEZ GARCERA WILFREDO TAPIE ROMERO LEONILDA HUAMANCA DEL RINDO JOSE MIGUEL CUBA	LIDIA CABALLERO TAPE		SI	SI	
GMR SUR MED													
AYACUCHO	DIRESA	SI	SI	RUTH MARIBEL FARRONA AROTINCO HOSP. REG. ANA MIGUEL ANDEL MARCOSAL LERENA HOSPITAL DE APOYO HUAYTA HOSPITAL DE APOYO SAN MIGUEL HOSPITAL DE APOYO JESUS NAZARENO HOSPITAL DE APOYO CORA CORA HOSPITAL DE APOYO PUSCAY HOSPITAL CANDALLO HOSPITAL DE APOYO SAN FRANCISCO HOSPITAL DE APOYO SVVA CENTRO DE SALUD MARIA CATALANILLO CENTRO DE SALUD TAMBHO	SI	SI	PESEL RUIZ RIVAS CRISTOFY CARBALLIDO RUIAS DITTE FLORES YARANAGA DITTE FAREDES OSORIO ANDRES LOPEZ CALLAO ROSIANA PASCOARA LUCIA LEONINA FACYQUIRURI HUAMANACHICO ESPIRITU ANSELMO ZENTENO RODRIG YURINQUI LUZGARY ANJALA ROSA RICHARD RICHARDO LUJAN	MATTEO MAYURI ESPINOSA JESUS en proceso VALENTIN NAUICA CRISTIAN SUAZIG en proceso SILDA VIVANCO CASTRO en proceso RAMIRO CEDEHO TURRUBIANA en proceso LUIS CRISTHIAN SUCCA OCHOA ELSON MANE ROSAS MENDOZA EDUARDO YALU BENEZUE	RODRIG FUENTES LLAVE	PERCY HUAMANCA	950848443	SI	SI
APURIMAC	DIRESA APURIMAC	SI	SI	VIVANCO GALVAN WALTER HOSPITAL SULLAYMO DIAZ DE LA VEGA HOSPITAL TAMBORAMBRA	SI	SI	TANIA DAVALOS VEGA PEDRO TURPO MARRAFA	ELISA VELAZ CHAVEZ ELISA LOPEZ LOPEZ	YESSICA ESPINOSA MONDONG	VILAMIRY AGUILAR FLORES		SI	SI
APURIMAC CHANKA	DISA APURIMAC CHANKA DISA VIRSEN DE LOC.	SI	SI	EDWIN HUAMAN QUISPE MENEZTHI OROGUEZ PALDAMINO CENTRO DE SALUD ANCOYALILLO URBRA	SI	SI	RYAN MORALES BENTIN MAGDLY HUAMAN BURTO LILY ORELLANA QUINTANILLA	JOHN TRINDADO RODRIGUEZ HAYDÉE GUZPE SILVEIRA MARELIZ CARLOS SALVANDOR	LIDIA HUAMAN C.	LIDIA HUAMAN	98326023	SI	SI
ICA	DIRESA	SI	SI	DIANA ADRIQUE CACERES HOSPITAL SANTA MARIA DEL SOCORRINO HOSPITAL REGIONAL ICA HOSPITAL SAN JUAN DE DIOS PISCO HOSPITAL APOYO DE NASCA HOSPITAL SAN JOSE CHINCHA	SI	SI	ROSAL MARIA LOVATTO RAMOS IRMA DIAZ HUAYANAGA LUIS ALBERTO VILLEGAS TORRES MARIA MENDOZA ECORAS FABRY CAMPOS RONCEROS	Juan Javier Pizarro Benavente Rosa Rita Sulca Pizarro Freddy Augusto Trujillo Hugo Mateo Assensio Zambrano Deyan Flor Pizarro Guerra	MARCELO PUTTA/JUAN CASTELLANOS	GRA FLOR CHOU		SI	SI
GMR ORIENTE													
AMAZONAS	DIRESA	SI	SI	CHOCACA RAMOS LIDY ROSARIO HOSPITAL REGIONAL VIRGEN DE FATIMA- CHACHAPOYAS HOSP. MARIA AUXILIADORA DE RODRIGUES DE MENDOZA	SI	SI	ALIAS CAMPOVERDE JESUS FERNANDO SULLAYMO CHAVEZ SALAZAR	GUILLELMO SUSA MARRIPIARI KARINA SILVA MARRIPIARI	VIRLUTA CEZA TORRES	VIRLUTA CEZA	989332889	SI	SI
BAJA	REG	SI	SI	JANINA MESTANZA QUISPE HOSPITAL DE APOYO BAJA	SI	SI	JANINA MESTANZA QUISPE	DAVIE MENDOZA LIZARDI	CRISTIANO ELLISDIO CARLOS RAMOS	ALFREDO CHAVEZ HERNANDEZ	942188603	SI	SI

Anexo G: Supervisión del Proceso de Fortalecimiento de la Afiliación Temprana en el Marco Convenio EUROPAN a EE. SS con ORA RENIEC - UDR Cusco

DECENIO DE LAS PERSONAS CON
DISCAPACIDAD EN EL
PERU



PERÚ

Ministerio
de Salud

Seguro Integral de Salud **SGAF/HGCV**

A : MC. CARMEN ESTELA BENAVIDES
Gerente de la Gerencia del Asegurado

ASUNTO : Supervisión del Proceso de Fortalecimiento de la Afiliación Temprana en el Marco Convenio EUROPAN a EE. SS con ORA RENIEC - UDR Cusco

REFERENCIA : Actividad OG1.1.2" POI 2016.

FECHA : Lima 29 de agosto del 2016.

Es grato dirigirme a usted para saludarla cordialmente y en atención al asunto y documento de la referenciado relacionado con el resultado de la supervisión a la UDR Cusco y visita de verificación a la IPRESS de la Región Cusco realizada del 04 al 06 de julio del presente año. Esta actividad se encuentra programada en el Plan Operativo Institucional 2016 y también incorporada como indicador del cumplimiento del Convenio Cápita y Convenio EUROPAN, la misma que tiene la finalidad fortalecer el proceso de Afiliación Temprana del Recién Nacido.

I. ANTECEDENTES

- Resolución Jefatura N°127-2016/SIS, que aprueba el Plan Operativo Institucional del Seguro Integral de Salud correspondiente al Ejercicio Presupuestal 2016.
- Plan de actividades estratégicas para Impulsar Proceso de Afiliación Temprana en el Ámbito de Intervención del Convenio EUROPAN.
- Metas negociadas en los Convenios Cápita para el año 2016.

II. ANALISIS

En el marco del DL 1164 que establece disposiciones para la extensión de la cobertura poblacional del Seguro Integral de Salud en materia de afiliación al régimen de financiamiento subsidiado y considerando que los Recién Nacidos son una población altamente vulnerables, se estableció como un compromiso de cumplimiento en los Convenios Cápita el fortalecimiento de la Afiliación Temprana para el RN, así también uno de los indicadores planteados en el marco del Convenio EUROPAN el cual está relacionado con la afiliación dentro de los primeros 30 días de vida del RN pero con documento de Identidad, esta actividad ha sido considerada dentro del Plan Operativo Institucional el fortalecimiento del Ciclo de Documentación del RN que concluye con el aseguramiento al SIS.

El Convenio EUROPAN, ha definido las regiones de intervención para medir el avance de este proceso, lo que implica realizar visitas a las IPRES Públicas que cuentan con ORAS RENIEC, con el objetivo de verificar el proceso y monitorizar la Afiliación Temprana.

Los EE. SS con ORA del RENIEC deben realizar el cruce de indicadores, con la finalidad de Incrementar número, de afiliaciones directas de niños y niñas nacidos dentro de los 30 días de nacido de acuerdo a la meta negociada en los convenios cápita y convenio EUROPAN en su región.

III. OBJETIVO

Fortalecer el proceso de Afiliación Temprana gestionando y capacitando al equipo que interviene el Ciclo de Documentación del RN de los EE.SS. con ORA RENIEC.

IV. ACTIVIDADES REALIZADAS

4.1. PLANIFICACIÓN

- Informar al Gerente de la GMR SUR y UDR Cusco, el objetivo de la supervisión, el cual está relacionado con el Fortalecimiento del Proceso de Afiliación Temprana, se describe el plan de actividades de los tres días en el EE.SS. que cuentan con ORA de RENIEC.
- Coordinar la supervisión con el Profesional de Marketing y Fidelización de la GMR SUR Lic. Regina Barreda Medina
- Solicitar a la UDR Cusco, el número de afiliaciones directas y temporales del Región Cusco y del Hospital Antonio Lorena, para el cruce de indicadores.
- Socializar la visita de supervisión con el responsable de las ORA del RENIEC sede central Lima Sr. Pablo Concha, solicitando las facilidades a la ORA del RENIEC Cusco y participe en el proceso de fortalecimiento de la Afiliación Temprana de la región que cuenta con 07 ORAS del RENIEC:
 - ✓ ORA Espinar
 - ✓ ORA Sicuani
 - ✓ ORA Quillabamba
 - ✓ ORA Hospital de Apoyo 01 Cusco
 - ✓ **ORA Hospital de Contingencia Antonio Lorena**
 - ✓ ORA Centro de Salud Pampa Belén
- Socializar a la responsable del proceso de la entrega del CNV en Línea Lic. Lourdes Liza del MINSAs para que brinde las facilidades en la visita al personal responsable de la entrega del CNV en línea del Hospital Antonio Lorena.

4.2. EJECUCION

LUNES 04 DE

JULIO

- Reunión de presentación y socialización de la metodología de supervisión con la directora de la UDR Cusco Lic. Ely Aragón Castro y el Profesional de Atención al Asegurado Lic. Wilber Luza Bernal
Se socializa los instrumentos:
 - ✓ Matriz del Cumplimiento del Flujo del Ciclo de documentación del RN
 - ✓ Matriz cruce de indicadores entre el N° de CNV = N° de Actas de Nacimiento y Trámites de DNI
= al N° de afiliaciones directas al SIS.
 - ✓ Matriz del uso de la Cartilla de Afiliación Temprana, 4 pasos a seguir por las gestantes.
 - ✓ Video de proceso de Afiliación Temprana.
 - ✓ Aplicación del acta de compromisos.
- Reunión de presentación y socialización del Proceso de Afiliación Temprana y del Ciclo de Documentación del RN al Comité Técnico Intersectorial de Identificación y Afiliación del RN, conformado por funcionarios del Gobierno Regional, DIRESA y el RENIEC de la Región Cusco.
- El Gobierno Regional viene ejecutando la "Directiva Administrativa Intersectorial para la Identificación y Afiliación Oportuna del Recién Nacido al SIS en el Ámbito de la Región Cusco" Directiva N°001-2016- DIRESA DEAS-DSP-DESSCS aprobada con la Resolución Directoral N°0260-2016-DRSC/0GRH con vigencia del 01 de agosto del 2016 que participa el RENIEC y el MIDIS.
- La directiva regular el proceso de identificación y afiliación y su aplicación oportuna del RN al SIS en todo el ámbito de la región Cusco, tiene dos flujos importantes:
 - ✓ **En EE. SS con ORA del RENIEC**
 - ✓ El personal del EE.SS. de origen, en la etapa pre natal, en las sesiones de consejería, **define con los padres el nombre del niño o niña por nacer**, lo que favorece al Ciclo

de Documentación del RN del hospital referencial, agilizando la elaboración del acta de nacimiento y el trámite del DNI del RN facilitando la afiliación directa en el EE. SS con la ORA del RENIEC.

En los EE. SS sin ORA RENIEC

- ✓ El personal del EE.SS. de origen. en la etapa pre natal, en las sesiones de consejería, **define con los padres el nombre del niño o niña por nacer**. El Centro Obstétrico que atiende el parto, entrega el CNV a los padres, les informa que deben realizar el trámite de nacimiento en el Gobierno Local (Oficina de Registros Civil) orienta a los padres continuar con el trámite del DNI, el RENIEC, recibe el acta de nacimiento y procede a tramitar el DNI y envían a los padres al EE. SS. de origen para culminar con la afiliación directa.
 - ✓ Este flujo propicia el trabajo articulado entre el Gobierno Regional, los Gobiernos Locales con el RENIEC, el MINSA y el SIS
- Se procede a realizar el recorrido del Ciclo de Documentación del RN, en el Hospital Regional Antonio Lorena, siguiendo el flujograma de la directiva de identificación y afiliación oportuna del RN, con el equipo del Comité de Identificación y Afiliación del RN de la DIRESA y la UDR Cusco.
 - Se socializó el proceso de Afiliación Temprana al director ejecutivo del Hospital Antonio Lorena Dr. Nicanor Mellado y al equipo técnico que participa en el ciclo de documentación del RN.
 - Se levantó todas las observaciones que dificultan el cumplimiento de la entrega inmediata del CNV en línea, para lo cual se coordina con el jefe del servicio.
 - Se levantó las observaciones que dificultan el trámite del acta de nacimiento y el trámite del DNI, en coordinación con el jefe de la ORA RENIEC.
 - Se levantó todas las observaciones que dificultan el proceso de afiliación directa en la Oficina de Seguros.
 - Se solicita a los responsables del Ciclo de Documentación del RN, preparar para el día siguiente el número de CNV en línea, número de trámites de DNI, número de afiliaciones directas y temporales del mes de junio del 2016, para realizar la dinámica del cruce de indicadores, en el taller de capacitación que se realizó el día siguiente.
 - Culminado el recorrido, se realizó el informe y la presentación visual de los hallazgos y resultados de la visita.
 - Se solicitó a la UDR Cusco el número de afiliaciones directas y temporales que registró la región en el mes de mayo y el registro del Hospital Antonio Lorena, para el cruce de indicadores con el equipo del Ciclo de Documentación del RN del Hospital.

MARTES 05 DE JULIO

- Se inició el taller de capacitación y se detalla el objetivo de la visita del GA y del Seguro Integral de Salud el cual es "Fortalecer el Proceso de Afiliación Temprana en la región y los beneficios que se lograrán al cumplimiento de las metas establecidas en los convenios firmados por la región. se socializó:
 - ✓ Metas de aseguramiento del estado para el 2021 en el Plan Estratégico Nacional
 - ✓ La alta tasa de desnutrición crónica y la indocumentación, cerrando estas brechas
 - ✓ La finalidad del Plan Bienvenidos a la Vida
 - ✓ Las modalidades del pago del SIS que afecta a la región
 - ✓ La responsabilidad del cumplimiento de los convenios firmado por las partes involucradas
 - ✓ El marco normativo del proceso de afiliación directa y directa temporal.
 - ✓ Se socializó el trabajo coordinado que el SIS realiza con el RENIEC y MINSA sede central
 - ✓ Se detalló la integración de los servicios para el RN promoviendo el derecho a la identidad y el derecho a la salud
 - ✓ Se mostró el esquema de fortalecimiento de afiliación al SIS a través de las ORAs del RENIEC, integrando los servicios comprometidos en el Ciclo de Documentación del RN.
 - ✓ Se mostró la dinámica del cruce de indicadores entre las instituciones involucradas para medir resultados

- Se aplicó la dinámica de cruce de indicadores con los involucrados en el flujo del Ciclo de Documentación (CNV+ ORA RENIEC+OFICINA DE SEGUROS) del Hospital Regional Antonio Lorena y se muestra la efectividad de la estrategia.
- Se cruzaron los indicadores de Hospital Lorena, con los indicadores de la Oficina de Seguros de la DIRESA. Esta dinámica servirá para monitorizar proceso de afiliación temprana del Convenio Capitado y Convenio EUROSPAN.
- Se socializó el uso de la Cartilla de Afiliación Temprana para que la gestante controle el cumplimiento de los 4 pasos del ciclo de documentación del RN que debe seguir dentro del EE. SS con ORA RENIEC, antes de salir de alta.
- Se socializó el video del proceso de Afiliación Temprana que muestra el trabajo estratégico entre el SIS y el RENIEC.
- Se elabora el acta correspondiente, con los compromisos y acuerdos de los involucrados en el proceso.

HALLAZGO

- Se evidencia que el Comité Técnico Multisectorial integrado por el Gobierno Regional, DIRESA y RENIEC Cusco, está comprometido e impulsan el proceso de Afiliación Temprana en la Región Cusco.
- Se evidencia que el Comité Técnico Multisectorial integrado por el Gobierno Regional, DIRESA y RENIEC promocionó a nivel de la región Cusco, el proceso de Afiliación Temprana a través de videos, audios y material impreso en medios de comunicación masiva.
- Se evidencia compromiso y disposición del Dr. Nicanor Mellado Villafuerte director ejecutivo del Hospital Antonio Lorena con el proceso de Afiliación Temprana
- Las afiliaciones temporales del mes de mayo, del Hospital Antonio Lorena fueron 214 temporales y 130 afiliaciones directas según reporte de la UDR Cusco
- Fueron 139 CNVs emitidos en el mes de mayo por ginec obstetricia
- La ORA del RENIEC tramitó 135 DNIs en el mes de mayo.



EN EL SERVICIO DE GINECOBSTETRICIA

- ✓ Personal sensibilizado y comprometido con el proceso.
- ✓ Personal capacitado que conoce el marco normativo del CNV en línea.
- ✓ **Equipo informático con problemas técnicos**
- ✓ **Impresora inoperativa.**
- ✓ Códigos actualizados en el aplicativo de los profesionales que atienden el parto

- ✓ Cuentan con medidas de contingencia para emitir el CNV en línea por falta de luz, impresión, etc.
- ✓ El servicio entrega con cargo, los CNV en línea al personal de la ORA del RENIEC que sedesplaza hasta el servicio diariamente.
- ✓ No realiza cruce de indicadores.

EN LA ORA RENIEC

- ✓ Personal sensibilizado y comprometido con el proceso.
- ✓ Se cumple con requisitos para el trámite del acta de nacimiento y DNI.
- ✓ No exige presencia del padre para realizar los trámites.
- ✓ La emisión de las Actas de Nacimientos y el trámite del DNI son de manera inmediata
- ✓ Equipo de cómputo e impresora son óptimos
- ✓ Cuentan con espacio físico adecuado para el desarrollo de sus funciones
- ✓ La ORA del RENIEC cuenta con sistema informático propio denominado "Semáforo" enlazado con el servicio de Ginecobstetricia que reporta el número de CNV emitidos diariamente, que les permite cruzar información. Este reporte diario permite controlar las fugas.
- ✓ No realiza cruce de indicadores.

UNIDAD DE SEGUROS

- ✓ Personal comprometido con el proceso.
- ✓ Lugar de ubicación cercano a la ORA del RENIEC
- ✓ Servicio Social realiza la Afiliación Directa de manera exclusiva desde el mes de junio.
- ✓ Servicio Social, recibe copia de las actas de nacimiento y copia del Boucher del trámite del DNI, por la ORA del RENIEC, con esta información procede a realizar las afiliaciones directas.
- ✓ Cuentan con usuario para uso de catálogo y para el SIASIS.
- ✓ Conoce marco normativo del proceso de afiliación.
- ✓ Cuentan con espacio físico adecuado.
- ✓ **Equipo de cómputo e impresora con deficiencias técnicas**
- ✓ Flujo de documentación y afiliación entre el Servicio de Ginecobstetricia, ORA RENIEC y Servicio social son monitorizados permanentemente por esta oficina.
- ✓ No realiza cruce de indicadores.
- ✓ **Se evidencia afiliaciones directas con Acta de nacimiento y no con Boucher de trámite del DNI.**

MIÉRCOLES 06 DE JULIO

RECORRIDO DEL CICLO DE DOCUMENTACION DEL RN EN EE.SS. SIN ORA RENIEC

- Se acompaña al Comité Técnico Multisectorial del Gobierno Regional, al Centro de Salud Calca ubicado en el Provincia de Calca, a 53 km de la ciudad del Cusco, en cumplimiento del 2do flujo de la Directiva N°001-2016- DIRESA DEAS-DSP-DESSCS, EE. SS sin ORA RENIEC.
- Se inicia el recorrido con la presentación del jefe del EE. SS. Dra. Ángela Corimaya Pumayali, quien explica el proceso de Afiliación Temprana.
- Sigue los siguientes flujos:
 - ✓ Inicia recorrido en el centro de atención prenatal
 - ✓ La obstetra informa a la gestante la importancia de la identidad de su futuro hijo antes de las 36 semanas de gestación y registra el nombre de niño (a) en su carnet prenatal.
 - ✓ El Centro obstétrico que atendió el parto, expide el CNV, lo entrega a los padres y los deriva a la municipalidad, para el trámite del Acta de Nacimiento del RN.
 - ✓ La municipalidad a través del Registro Civil, realiza la inscripción del RN, emite el Acta de Nacimiento a los padres y los dirige al RENIEC a tramitar su DNI.
 - ✓ El RENIEC tramita el DNI del RN y orienta a los padres a culminar el proceso de Afiliación Directa en el EE.SS.

- ✓ En el EE. SS, Admisión, registra al RN y envía a los padres, a la Oficina de Seguros, paraculminar con la Afiliación Directa.

V. CONCLUSIONES:

1. Fortalecimiento del proceso de Afiliación Temprana y el Ciclo de Documentación del RN, a través de lademostración de la dinámica del cruce de indicadores, que les permitió medir el cumplimiento de sus metas de manera conjunta. A partir del mes de agosto el Equipo Técnico Multisectorial del Gobierno Regional de manera coordinada con la UDR Cusco realizaran esta actividad mensualmente.
2. El Comité Técnico Multisectorial del Gobierno Regional, DIRESA y RENIEC Cusco, vienen impulsan elproceso de Afiliación Temprana en la región, promocionando el proceso de Afiliación Temprana en losdiferentes medios de comunicación masiva a través de videos, audios y material impreso.
3. La “Directiva Administrativa Intersectorial para la Identificación y Afiliación Oportuna del Recién Nacido al SIS en el Ámbito de la Región Cusco”, con la participación del RENIEC, MIDIS y Gobierno Regional, contribuye a lograr el incremento de las afiliaciones directas en los EE. SS con ORAS del RENIEC y enlos EE.SS. sin ORA del RENIEC.
4. Compromiso y disposición del Dr. Nicanor Mellado Villafuerte director ejecutivo del Hospital Antonio Lorena con el proceso de Afiliación Temprana.
5. El equipo que conforma el Ciclo de Documentación del RN, CNV en Línea, ORA del RENIEC, Oficina de Seguros, del Hospital, UDR Cusco, DIRESA, aplicarán el cruce de indicadores, partir del 01 de agostoy se continuará mensualmente.
6. El hospital registra 214 afiliaciones temporales y 130 afiliaciones directas en el mes de mayo no siendofavorable al proceso de Afiliación Temprana. Queda el compromiso de revertir esta cifra en los meses posteriores.
7. En la dinámica del cruce de indicadores con cifra correspondiente al mes de mayo: 139 CNV emitidos /135 trámites de DNI y 214 afiliaciones directas realizadas, las cifras no coinciden.
8. Se evidencia que, en el Servicio de Ginecobstetricia, el equipo de cómputo y la impresora presentan problemas técnicos. De acuerdo a lo solicitado y compromiso del director del Hospital, se realizará la adquisición de un equipo de cómputo y una impresora en un plazo no mayor de 30 días calendarios.
9. Se evidencia que Servicio Social, que realiza las afiliaciones directas, el equipo de cómputo y la impresora presentan problemas técnicos. De acuerdo a lo solicitado, al director del Hospital, se comprometió a la adquisición de un equipo de cómputo y de una impresora en un plazo no mayor de 30 días calendarios.
10. La ORA del RENIEC cuenta con un sistema informático denominado “Semáforo de la ORA” enlazado con el Servicio de Ginecobstetricia, estrategia que permite controlar las fugas en el trámite de los DNI.
11. En la Oficina de Seguros, del Hospital Antonio Lorena, se realizaba la afiliación directa con el acta de nacimiento más no con Boucher del trámite del DNI. Se corrige de acuerdo a marco normativo.
12. El Gobierno Regional a través del Comité Técnico Intersectorial se comprometió a realizar la réplica delproceso de Afiliación Temprana a los 06 EE.SS. con ORA del RENIEC en un plazo no mayor de 30 días, actividad que será monitorizada y coordinada con la UDR Cusco.

VI. RECOMENDACIONES:

1. La UDR Cusco brinde el soporte técnico y monitoreo para el fortalecimiento del proceso de afiliación temprana en los otros EE. SS de la región que tengan ORA RENIEC.
2. La UDR coordine con el Comité Técnico Multisectorial del Gobierno Regional y realice el cruce de indicadores de manera mensual, a fin de mejorar y monitorizar el proceso de Afiliación Temprana, y lograr el cumplimiento de los objetivos establecidos.
3. La Gerencia del Asegurado monitoree a la UDR Cusco en el cumplimiento de los acuerdos establecidos en las actas correspondientes y haga el seguimiento de su cumplimiento en los plazos establecidos, loque permitirá la mejora continua del proceso de Afiliación Temprana en la región.
4. La GA debe realizar el monitoreo y seguimiento del incrementar número de afiliaciones directas, en la jurisdicción de los UDR Cusco y en los EE.SS. con ORAS del RENIEC, de acuerdo a la meta negociada en los convenios cápita y convenio EUROSPAN
5. Remitir el presente informe como parte del cumplimiento de las actividades establecidas en el POI 2016

**VII. V.
ANEXOSVIII.**

- ✓ Actas
- ✓ Fotográficas con leyendas.
- ✓ Directiva Administrativa Intersectorial para la Identificación y Afiliación- Región Cusco
- ✓ Dúpticos de difusión de proceso de Afiliación Temprana
- ✓ Copia de modelo de cartilla de afiliación
- ✓ Copia de flujos de cruce de indicadores y Ciclo de Documentación del RN
- ✓ Diapositivas del taller de capacitación.

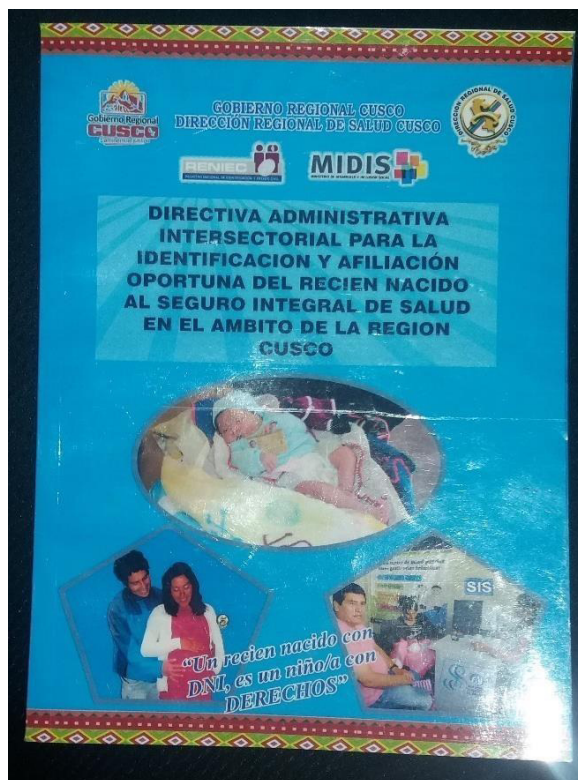
Atentamente

Lic. Haydee Gladys Cari
Vargas Profesional de
Afiliaciones
Gerencia del Asegurado

Comité Técnico Intersectorial de Identificación y Afiliación del RN, conformado por Funcionarios del Gobierno Regional, DIRESA y el RENIEC de la Región Cusco, UDR Cusco y GA –SIS Central



"Directiva Administrativa Intersectorial para la Identificación y Afiliación Oportuna del Recién Nacido al SIS en el Ámbito de la Región Cusco" Directiva N°001-2016- DIRESA DEAS-DSP-DESSCS aprobada con la Resolución Directoral N°0260-2016-DRSC/0GRH con vigencia del 01 de agosto del 2016 con la participación del RENIEC, MIDIS y Gobierno Regional de Cusco. Esta directiva regular el proceso de identificación y afiliación directa En EE. SS con ORA del RENIEC y En los EE. SS sin ORA RENIEC



Socializando Ciclo de Documentación del RN al personal de Ginec Obstetricia.





PERÚ

Ministerio de Salud

Seguro Integral de Salud

DECENIO DE LAS PERSONAS CON DISCAPACIDAD EN EL PERU

"Año de la Consolidación del Mar de Grau"

Visitando sala de partos



Cargo firmado por el personal de la ORA RENIEC a quien se le entrega el físico de los CNV para tramitar el acta de nacimiento y el trámite del DNI

48044637	100129415	obst. Jacqueline	RENIEC
71786809	1001249657	Obst. Dydes	RENIEC
46644950	1001249774	obst. Ardue	RENIEC
23997429	1001250007	Obst. Ardue	RENIEC
43100134	1001248682	O. Elgi	RENIEC
70982269	1001250080	Constanza	RENIEC

Se culmina visita a Ginecobstetricia.





PERÚ

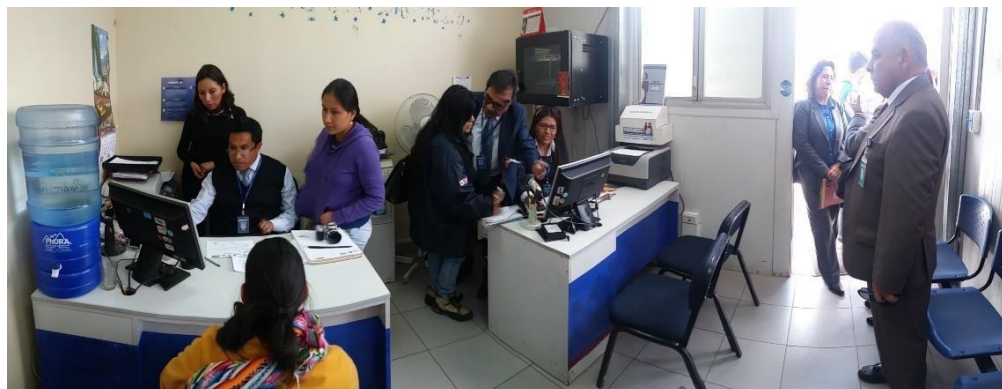
Ministerio de Salud

Seguro Integral de Salud

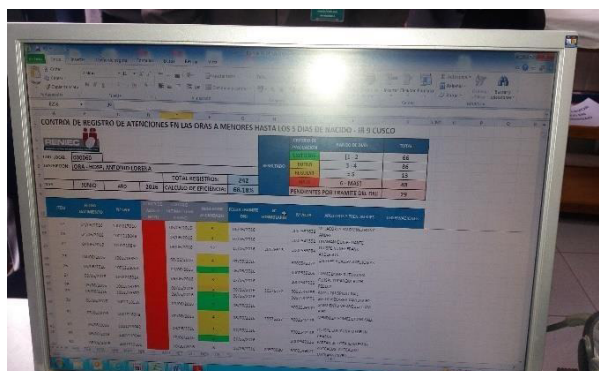
DECENIO DE LAS PERSONAS CON DISCAPACIDAD EN EL PERU

"Año de la Consolidación del Mar de Grau"

Visita a la Oficina Registral Auxiliar ORA del RENIEC



La ORA del RENIEC cuenta con sistema informático denominado "Semáforo" enlazado con el servicio de Ginecología que les permite verificar el número de actas de nacimiento y número de trámites del DNI emitidos. Este reporte diario permite controlar las fugas.



Equipo de la ORA del RENIEC y director ejecutivo de Hospital Dr. Nicanor Mellado Villafuerte





PERÚ

Ministerio de Salud

Seguro Integral de Salud

DECENIO DE LAS PERSONAS CON DISCAPACIDAD EN EL PERU

"Año de la Consolidación del Mar de Grau"

Visita a la Oficina de Seguros completando el Ciclo de Documentación del RN



Taller de capacitación del proceso de Fortalecer el Proceso de Afiliación Temprana al equipo técnicomultisectorial del Gobierno Regional



Dinámica de cruce de indicadores con los involucrados en el flujo del ciclo de documentación (CNV+ ORARENIEC+OFICINA DE SEGUROS) Se socializó el video del proceso de Afiliación Temprana





PERÚ

Ministerio
de Salud

Seguro Integral de Salud

DECENIO DE LAS PERSONAS CON DISCAPACIDAD EN EL PERU

"Año de la Consolidación del Mar de Grau"

Se generó cambio, todo el equipo fortalecido



RECORRIDO DEL CICLO DE DOCUMENTACION DEL RN EN EE.SS. ORA RENIEC

Se acompaña con el equipo de la UDR Cusco, al Comité Técnico Multisectorial del Gobierno Regional al Centro de Salud Calca ubicado en el Provincia de Calca aproximadamente a 53 km de la ciudad del Cusco.



Presentación del jefe del EE. SS. Dra. Ángela Corimaya Pumayali, quien explica el proceso de Afiliación Temprana en EE.SS. sin ORA DEL RENIEC.



La obstetra en la atención pre natal informa a la gestante sobre la importancia anticipada de la identidad de su futuro niño, contando con el nombre de su hijo (a) antes de las 36 semanas de gestación, registrando el nombre del niño (a) en su carnet prenatal antes del parto



El personal del Centro Obstétrico del EE.SS. que atiende el parto entrega el CNV a los padres, les informa sobre el trámite del acta de nacimiento en el Gobierno Local (Oficina de Registros Civil) orienta a los padres continuar con el trámite del DNI, el RENIEC, recibe el Acta de Nacimiento y procede a tramitar el DNI y envían a los padres al EE. SS. de origen para culminar con la afiliación directa.



En el Centro Obstétrico atienden el parto, expiden el CNV, se le entrega a los padres y se les informa el trámite de identificación del menor y los deriva al municipio. a la Oficina de Registro Civil.





PERÚ

Ministerio
de Salud

Seguro Integral de Salud

DECENIO DE LAS PERSONAS CON DISCAPACIDAD EN EL PERU

"Año de la Consolidación del Mar de Grau"

En el Gobierno Local se realiza la inscripción del RN



El Registro Civil, emite el Acta de Nacimiento y orienta a los padres a continuar el trámite en el RENIEC



UDR Cusco, EE. SS Calca, Registradora Civil, GA, RENIEC, DIRESA y Gobierno Regional.





PERÚ

Ministerio
de Salud

Seguro Integral de Salud

DECENIO DE LAS PERSONAS CON DISCAPACIDAD EN EL PERU

"Año de la Consolidación del Mar de Grau"

El RENIEC tramita el DNI y orienta a los padres a culminar su proceso con la afiliación directa en el EE.SS.



RENIEC entrega la copia del Boucher del trámite del DNI y envía a los padres al EE. SS. a culminar con el proceso de afiliación.





PERÚ

Ministerio
de Salud

Seguro Integral de Salud

DECENIO DE LAS PERSONAS CON DISCAPACIDAD EN EL PERU

"Año de la Consolidación del Mar de Grau"

En la Oficina de Seguros del EE. SS se culmina la Afiliación Directa del RN.



Equipo de la UDR Cusco





PERÚ

Ministerio de Salud

Seguro Integral de Salud

DECENIO DE LAS PERSONAS CON DISCAPACIDAD EN EL PERU

"Año de la Consolidación del Mar de Grau"

PARA PRECISAR/ INFORMACIÓN DE BASE DE DATOS

Para: Miguel Augusto Asmat Uchuya
CC: Rosa Elvira Casas Sulca; y 2 más

Vie 23/06/2023 18:56

Resultados RN.xlsx
17 KB

Estimado Miguel:

Se podría precisar, de la información de los 05 EE.SS. que figuran en el cuadro:

1.- Cantidad de RN con afiliación directa y afiliación temporal en los años respectivos.

PARTOS RELACIONADOS A LOS RECIEN NACIDOS EN LOS ESTABLECIMIENTOS DE SALUD QUE SE INDICAN							
EES	2015	2016	2018	2020	2022	2023	Total general
0000002289 HOSPITAL DE APOYO DEPARTAMENTAL CUSCO	1457	2542	4654	3034	3332	772	15791
0000002305 ANTONIO LORENA DEL CUSCO	1420	1405	3435	2729	3186	662	12837
0000002378 SICUANI	741	1126	1207	1031	939	209	5253
0000002421 QUILLABAMBA	543	1035	1035	985	1043	220	4861
0000007135 ESPINAR	307	650	517	507	480	151	2612
Total general	4468	6758	10848	8286	8980	2014	41354

2.- Del INMPN, cuantos partos tuvo por año y cuantos con afiliación directa y cuantos con afiliación temporal en los años que se indica

PARTOS REGISTRADO EN EL INSTITUTO NACIONAL MATERNO PERINATAL CON AFILIACIÓN DIRECTA (CON DNI) ANTES DE LOS 29 DIAS	
AÑO	CANTIDAD
2020	1291
2022	2555
2023	671

Muchas gracias por tu apoyo.

Atte,

Lic. Haydee Cari Vargas

Sub Gerente | Sub Gerencia de Promoción y Protección al Asegurado - GA





PERÚ

Ministerio
de Salud

Seguro Integral de Salud

DECENIO DE LAS PERSONAS CON DISCAPACIDAD EN EL PERU

"Año de la Consolidación del Mar de Grau"

De: Miguel Augusto Asmat Uchuya <masmat@sis.gob.pe>

Enviado: martes, 20 de junio de 2023 12:55

Para: Rosa Elvira Casas Sulca <rcasas@sis.gob.pe>; Haydee Gladys Cari Vargas <hcari@sis.gob.pe>

Cc: Juan Fredy Ortega Rojas <jortega@sis.gob.pe>; Carlos Alberto Castillo Gonzales <ccastillo@sis.gob.pe>; Magdalena Gladys Bazan Lossio <mbazan@sis.gob.pe>

Asunto: RV: INFORMACIÓN DE BASE DE DATOS

Estimadas,

De acuerdo con lo solicitado y coordinado, adjunto resultado de la información obtenida en la base de datos. Al respecto tener presente lo siguiente

- Se considera como recién nacidos las afiliaciones antes de los 29 días de nacido. Esta condición se ha tomado para la atención de los puntos 1,2,3 y 4.
- Para los puntos 5 y 6 se está considerando también las afiliaciones antes de los 29 días de nacido.
- No se ha incluido los datos del Centro de Salud Pampa Belén (ORA RENIEC), según lo indicado.
- Para la atención del punto 5 y 6 se ha considerado los datos de la madre registrado en las afiliaciones de los recién nacidos. Con esta información se ha buscado las prestaciones de salud de dichas madres y se han determinado los partos en los establecimientos indicados.
- Tener presente que al momento del procesamiento la producción de prestaciones que se ha considerado es hasta marzo del 2023 (producción), según lo que se tuvo disponible.

De tener alguna observación por favor indicarla.

Ing. Miguel Augusto Asmat Uchuya

Analista de Gestión de la Información | Oficina General de Tecnología de la Información



Av. Paseo de la República 1647, La Victoria



www.sis.gob.pe

De: Juan Fredy Ortega Rojas <jortega@sis.gob.pe>

Enviado: martes, 13 de junio de 2023 17:20

Para: Carlos Alberto Castillo Gonzales <ccastillo@sis.gob.pe>

Cc: Rosa Elvira Casas Sulca <rcasas@sis.gob.pe>; Miguel Augusto Asmat Uchuya <masmat@sis.gob.pe>

Asunto: RE: INFORMACIÓN DE BASE DE DATOS

CORREO ELECTRÓNICO N° 0231-2023-SIS/OGTI-DE-JFOR



PERÚ

Ministerio
de Salud

Seguro Integral de Salud

DECENIO DE LAS PERSONAS CON DISCAPACIDAD EN EL PERU

"Año de la Consolidación del Mar de Grau"

Estimado Ing. Castillo,

Previo saludo, en atención al correo adjunto atender lo solicitado en el plazo que se indica. Informar.

Atentamente,

Ing. Juan Fredy Ortega Rojas

Director Ejecutivo | Oficina General de Tecnología de la Información

SIS Seguro
Integral
de Salud

Av. Paseo de la República 1645 - La Victoria.

Teléfono: 514-5555 | Anexo : 1313

Móvil: 949557656



www.sis.gob.pe

De: Rosa Elvira Casas Sulca <rcasas@sis.gob.pe>

Enviado: martes, 13 de junio de 2023 17:04

Para: Juan Fredy Ortega Rojas <jortega@sis.gob.pe>

Cc: Luz Maribel Pariona Arotinco <lpariona@sis.gob.pe>; Magdalena Gladys Bazan Lossio <mbazan@sis.gob.pe>; Haydee Gladys Cari Vargas <hcari@sis.gob.pe>

Asunto: RV: INFORMACIÓN DE BASE DE DATOS

CORREO N°296 -2023

Estimado Fredy, te saludo cordialmente

Por encargo de la Dra. Magdalena Bazán, mucho se agradecerá proporcionar la información solicitada por la Lic. Hayde Cari, relacionado con la estrategia de Afiliación temprana de RN.

1. Población total de recién nacidos afiliados al SIS de los años 2015,2016, 2018,2020, 2022,2023
2. Población total d recién nacidos con DNI, afiliados al SIS antes de los 30 días de nacido 2015,2016,2018,2020,2022 Y 2023.
3. Población total de recién nacidos afiliados al SIS en la región Cusco de los años 2015,2016,2018,2020,2022 Y 2023.
4. Población total de recién nacidos en la región Cusco con DNI antes de los 30 días de nacido de los años, 2015,2016,2018,2020,2022 Y 2023
5. Población total de recién nacidos en la región Cusco en establecimiento con ORA RENIEC (Afiliación directa con DNI y afiliación directa temporal) de los años, 2015,2016,2018,2020,2022 Y 2023 antes de su alta en los EE.SS:



PERÚ

Ministerio
de Salud

Seguro Integral de Salud

DECENIO DE LAS PERSONAS CON DISCAPACIDAD EN EL PERU

"Año de la Consolidación del Mar de Grau"

- ✓ Espinar (ORA RENIEC)
- ✓ Sicuani (ORA RENIEC)
- ✓ Quillabamba (ORA RENIEC)
- ✓ Hospital de Apoyo 01 Cusco (ORA RENIEC)
- ✓ Hospital de Contingencia Antonio Lorena (ORA RENIEC)
- ✓ Centro de Salud Pampa Belén (ORA RENIEC)

7. Población total de recién nacidos en el Instituto Nacional Materno Perinatal de Lima Metropolitana (Afiliación directa con DNI) antes de su alta, de los años 2020, 2022 y 2023

Información que se solicita para antes del 19/06/2023.

Atte.

Lic. Rosa Casas Sulca

Subgerente de Afiliaciones | Gerencia del Asegurado

Av. Paseo de la República 1647 - La Victoria.
T:514-5555 | Anexo 2104

INFORMACIÓN DE BASE DE DATOS PARA TESIS DE MAESTRÍA

Haydee Gladys Cari Vargas
Para:Magdalena Gladys Bazan Lossio
CC:Rosa Elvira Casas Sulca

Vie 9/06/2023 11:37

CORREO N° 493-2023-SIS-GA-SGPPA/HGCV

DRA. MAGDALENA BAZAN
GERENTE
GA

ASUNTO: Información de base de datos para tesis de maestría

Reciba un cordial saludo y manifestarle que, debido que mi persona viene realizando la tesis de maestría: **"Marketing Social y su Efectividad en el Ciclo de Identificación y Aseguramiento del RN al SIS en los EE.SS. con ORA RENIEC de la Región Cusco"** la que a través de estrategias de promoción realizadas por la GA Sub Gerencia de Afiliaciones fue exitosa. entonces, en cumplimiento a la metodología, muestra y población de la tesis, se solicita la siguiente información de la base de datos del SIS:

1. Población total de recién nacidos afiliados al SIS de los años 2015,2016, 2018,2020, 2022,2023



PERÚ

Ministerio
de Salud

Seguro Integral de Salud

DECENIO DE LAS PERSONAS CON DISCAPACIDAD EN EL PERU

"Año de la Consolidación del Mar de Grau"

2. Población total de recién nacidos con DNI, afiliados al SIS antes de los 30 días de nacido 2015,2016,2018,2020,2022 Y 2023.
3. Población total de recién nacidos afiliados al SIS en la región Cusco de los años 2015,2016,2018,2020,2022 Y 2023.
4. Población total de recién nacidos en la región Cusco con DNI antes de los 30 días de nacido de los años, 2015,2016,2018,2020,2022 Y 2023
5. Población total de recién nacidos en la región Cusco en establecimiento con ORA RENIEC (Afiliación directa y afiliación temporal) de los años, 2015,2016,2018,2020,2022 Y 2023 antes de su alta en los EE.SS:

- ✓ Espinar (ORA RENIEC)
- ✓ Sicuani (ORA RENIEC)
- ✓ Quillabamba (ORA RENIEC)
- ✓ Hospital de Apoyo 01 Cusco (ORA RENIEC)
- ✓ Hospital de Contingencia Antonio Lorena (ORA RENIEC)
- ✓ Centro de Salud Pampa Belén (ORA RENIEC)

7. Población total de recién nacidos en el Instituto Nacional Materno Perinatal de Lima Metropolitana con DNI (Afiliación directa) antes de su alta, de los años 2020, 2022 y2023

Información que se solicita para antes del 19/06/2023.

Agradeciéndole por la atención de la presente.

Atentamente,

Lic. Haydeé Cari Vargas

Sub Gerente | Sub Gerencia de Promoción y Protección al Asegurado - GA



Av. Paseo de la República 1645 - La Victoria.

T: 514-5555 | Anexo: 2125 | 977159951



www.sis.gob.pe

Este mensaje y sus anexos están dirigidos exclusivamente a su destinatario y puede(n) contener información confidencial. En consecuencia y de conformidad con las