



**MAESTRÍA EN  
ADMINISTRACIÓN  
EN SISTEMAS DE  
SALUD**

**ENSAYO  
NEGOCIACIÓN EN  
ORGANIZACIONES  
DE SALUD**

Daniela Sofía Espinoza González

---

## Ensayo NEGOCIACIÓN EN ORGANIZACIONES DE SALUD

Antes de adentrarnos en el tema debemos de definir o enfocar a que nos referimos con la “negociación en organizaciones de salud”.

La negociación es un acto político para generar viabilidad por medio de acuerdos duraderos y respetados por ambas partes que tienen interés, poder y recursos para enfrentar la situación que los afectan en común.

La negociación constituye hoy uno de los aspectos más relevantes para la Administración y la Gerencia Moderna, por tanto la buena negociación y las técnicas apropiadas para el proceso son necesidades teóricas y prácticas de la Dirección por Objetivos y por Proyectos. Ambos son elementales para la conducción y ejecución de los procesos (Dr. Pastor Castell-Florit y Dr. Victor Ariosa, Temas de gerencias para la Dirección por proyectos. ENSAP. 1999.)

Partiendo de esta idea se puede decir de forma general que el proceso de negociación se desarrolla cuando dos o más partes están interesadas en un problema de salud y bienestar, que tienen intereses comunes y también conflictos entre las partes, las cuales se presentan y discuten para llegar a un posible acuerdo.

Ahora bien, en nuestro país lamentablemente es un problema que está lejos de solucionarse, es decir tenemos aún deficiencias en nuestro sistema público de salud, debido a mal funcionamiento de los gobernantes y la poca importancia que se le toma a estos servicios. El fideicomiso destinado para este sector se ve detenido, y con muchas carencias de infraestructura.

Ahora bien, ante la deficiencia y la poca capacidad que tienen los sistemas de salud en México, y para garantizar la salud de sus habitantes, se ha planeado iniciar con un proyecto que pretende unificar e integrar todos los sistemas de salud en uno solo, esto durante el periodo presidencial 2019-2024.

La misión implica una decidida toma de postura en favor de la clase trabajadora y sus familiares; misión tutelar que va mucho más allá de la simple asistencia pública y tiende a hacer realidad cotidiana el principio de la solidaridad entre los sectores de la sociedad y del Estado hacia sus miembros más vulnerables. (Antología NEGOCIACIÓN EN ORGANIZACIONES DE SALUD pág.14)

Si bien es un proyecto de mucha ambición, pero a su vez promete mejorar nuestro sistema de salud considerablemente, ya que al unificarlos todos estarían trabajando bajo un mismo régimen, por lo tanto en teoría se podría tener la misma atención sin importar la dependencia en que nos encontremos.

En el área de salud nos encontramos con diferentes características que nos darán pautas, para llevar a cabo una negociación, sin bien este concepto se ha distorsionado con mal interpretaciones, o con intenciones lucrativas por parte de los negociantes, y gracias a este enfoque se ha generado en cuanto al tema, se ha especulado, ¿es negociable la salud? Misma pregunta que de ser tomada con ética médica, es por esta razón que a los médicos se les ha catalogada como malos negociantes.

La diferencia comienza cuando una de las dos partes, la parte médica se enfoca en la satisfacción del paciente, por otra parte los negociantes se enfocan más en cuanto cuesta la salud del paciente.

La actitud mal negociadora del médico es tan mala que él es capaz de sacrificar muchas de sus ventajas de calidad de vida por lograr un bienestar con los pacientes. De esta forma, se pierde el concepto de definición “la negociación es una cuestión de relaciones humanas” por el concepto: “la negociación es una cuestión de entregas humanas”. (Antología NEGOCIACIÓN EN ORGANIZACIONES DE SALUD pág. 26)

El negociar es convenir las condiciones través de una prestación reciproca que da satisfacción a ambas partes, es una solución que respeta el interés de los involucrados.

Para llegar a este tipo de acuerdos, todo negociador en salud debe en primer lugar reconocer y comprender sus propias necesidades y objetivos, luego los del otro.

La esencia de toda negociación exitosa es el conocernos primero como institución que presta los servicios de salud, y conocer a nuestros pacientes, es la suma de esfuerzos para alcanzar una satisfacción de ambas partes.

Por desgracia estamos en un país donde la corrupción ha quebrantado los principios éticos del personal del área de salud, ya que carecen de sabiduría, misma que es algo fundamental cuando se trata de salvar vidas.

El Fondo de Protección contra Gastos Catastróficos fue instituido como un fideicomiso público federal pero, excepcionalmente, con aportaciones estatales, lo cual significa un reto para la gobernanza. El Seguro Médico para una Nueva Generación, introducido en la administración 2006-2012, es un programa de subsidio federal sujeto a reglas de operación y a un sistema de financiamiento y operación distinta para cubrir los gastos de las negociaciones realizadas por la CONAMED, situación que complica la gobernanza financiera de la protección social en salud. (Antología NEGOCIACIÓN EN ORGANIZACIONES DE SALUD pág. 29)

La CONAMED lleva a cabo actividades de orientación, en donde se atienden las dudas e inconformidades de la ciudadanía, ya sea de marea personal, vía telefónica o por correo electrónico.

Cabe mencionar que es una fuente de orientación y no es quien resuelve el problema, sin embargo cada uno de los casos presentados son analizados exhaustiva y minuciosamente, para la selección adecuada de casos que pueden proceder y las cuales no tendrán posibilidad de solución por algún motivo, evitando así dar falsas expectativas a los usuarios.

Todas las asesorías se brindan a través de una atención personal, profesionalizada y especializada, con énfasis en el análisis médico jurídico motivo de la inconformidad. En cada caso se elabora un documento institucional en el que se hace saber a los usuarios los derechos y obligaciones que los asisten, así como las diversas alternativas legales para ventilar su inconformidad y, en su caso, las ventajas y desventajas de cada instancia.( Antología NEGOCIACIÓN EN ORGANIZACIONES DE SALUD pág. 31)

En otras palabras la CONAMED nos da una mejor visión sobre nuestras inconformidades, y de qué manera podemos proceder en algún tipo de inconveniente que nos genere el servicio de salud

Como conclusión podemos argumentar que estamos ante una oportunidad para mejorar nuestro sistema de salud, dejando a un lado las ambiciones personales por parte de los negociadores y con más ética y sabiduría, se puede llegar a un bien común, el cual pueda beneficiar a toda la población, esto a través de prácticas de profesionalismo y de humanidad, ya que la negociación se hace con la salud de los pacientes, y después de todo es para esto por lo que nos estamos preparando, para ayudar.

## Bibliografía

Antología negociación en organizaciones de salud

Libro Temas de gerencias para la Dirección por proyectos.