



NOMBRE DEL ALUMNO: TON HERNANDEZ ROSENDO

NOMBRE DEL TRABAJO: ENSAYO

MATERIA: NEGOCIACION EN ORGANIZACIONES DE SALUD

GRADO: CUARTO CUATRIMESTRE

PASIÓN POR EDUCAR

TAPACHULA CHIAPAS A 05 DE MARZO DEL 2022

INTRODUCCION:

Abordaremos el tema de la unidad I, el sistema tiene un alcance relacionado con facturación que es objeto del diseño del sistema de gestión de calidad mediante una auditoria se identifican fortalezas y amenazas de dos maneras uno por ambiente laboral y otro por medio de glosas y devoluciones de factura dando origen a resultados que son analizados para la detección de la principales causas de las fallas en cuanto a la facturación; y este siendo el punto de partida para el diseño del sistema de gestión de calidad, primero planeando el sistema de gestión de calidad en donde se encuentra la estructura organizativa del proyecto, el plan detallado, el cronograma general y el plan de comunicación, segundo y objeto del proyecto es el diseño que parte de la identificación de procesos, caracterizándolos por medio de una matriz, respondiendo al diseño se estableció la política de calidad, al igual que sus objetivos de calidad y como salida tenemos la documentación, que es lo que tiene que ver manual de calidad, manual de procedimientos, instructivo de procesos y la sugerencia de formato para llevar los registros de cada proceso para cada indicador respectivamente y esto sería las fases anteriores a la implementación de sistema de gestión de calidad.

La salud como ápice fundamental de la sociedad es importante tener atención sobre ella, partiendo de que como contador público, debemos servir a la sociedad, de ello se puede inferir de que cualquier problema de tipo financiero que competa al contador como profesional integral debe ser tratado y más cuando hacen parte y base fundamental de la contabilidad. El concepto de administración se ha convertido en el pilar fundamental de las empresas para enfrentar el reto del cambio de paradigma en la forma de hacer negocios.

UNIDAD I

El pago a los proveedores se hace mediante contratos y por número de servicios. Existe libertad de negociación entre usuarios, proveedores y aseguradores. El sistema se concentra fundamentalmente en las funciones de restauración de la salud y, en menor medida, en las actividades de promoción y prevención. Rara vez incluye actividades sobre el medio ambiente, que están bajo la responsabilidad de otros sistemas. Todo ello sin perjuicio de las posibilidades que otorga la Ley a la negociación colectiva para articular de manera diferente los instrumentos de participación de los trabajadores, incluso desde el establecimiento de ámbitos de actuación distintos a los propios del centro de trabajo, recogiendo con ello diferentes experiencias positivas de regulación convencional cuya vigencia, plenamente compatible con los objetivos de la Ley, se salvaguarda a través de la disposición transitoria de ésta. La universalidad y la equidad son las bases del sistema. Todos los ciudadanos son beneficiarios, con independencia de su actividad laboral. La vinculación a los proveedores es por integración en el sistema, y su pago, por salario. Existe un control gubernamental de proveedores y de financiación. Pueden existir algunos copagos por parte de los usuarios.

La financiación es el pago realizado como contraprestación por los servicios recibidos. En sanidad normalmente se entiende como el modo en que, de forma voluntaria u obligatoria, los ciudadanos contribuyen económicamente a cubrir los gastos asociados a las prestaciones sanitarias. Para decidir qué hacer y qué ofertar deberían considerarse las necesidades de salud de los usuarios, o sus demandas, así como la capacidad de oferta de los proveedores. En muchas ocasiones, el entorno sociopolítico y sus antecedentes históricos adquieren un gran protagonismo en esta decisión.

A pesar de que colectivamente reconozcamos estos retos importantes en el sector de la salud, todavía nos queda por delante la gran tarea inconclusa de llegar a una comprensión compartida acerca de lo que debe hacerse para mejorar los resultados de salud, así como de los esfuerzos considerables que deben realizar los individuos, los gobiernos, y los organismos de desarrollo.

La Negociación basada en intereses parte de la idea de que podemos trascender nuestro condicionamiento a huir o luchar en los conflictos y que, por el contrario, podemos hacer un manejo del conflicto. Cuando piensan en una negociación, muchas personas imaginan solo interacciones muy formalizadas que incluyen a las partes en la disputa. Los líderes políticos se reúnen en una reunión cumbre. Las partes en guerra se reúnen para conversar durante un alto el fuego. Los dirigentes sindicales y los representantes de la patronal se enfrentan ante una mesa de negociaciones. Los ministros del gabinete se reúnen para determinar los niveles del presupuesto. Sin duda estos son ejemplos de negociaciones.

El logro de un buen resultado en negociaciones complejas depende de muchas variables diferentes. Por ejemplo, las negociaciones sobre la elaboración de prioridades para un programa sectorial de inversión pueden requerir equilibrio de los diferentes intereses del personal directivo en el ministerio de salud, los funcionarios de los ministerios de hacienda y planificación y los líderes de las asociaciones profesionales. La información disponible sobre la situación sanitaria del país puede ser de uso limitado para predecir los problemas de salud que tal vez necesiten resolverse en el futuro. Es posible que la relación con los donantes que financian el sector de la salud sea buena. Es posible y deseable que cuando nos encontremos ante una situación de conflicto lo veamos como una oportunidad de restaurar y reconstruir nuestras relaciones con las otras personas, en lugar de convertirlo en un campo de lucha y destrucción.

Dado el limitado acceso a servicios de salud que enfrentan segmentos significativos de la población, la preocupación sobre el volumen de recursos que se destinan al sector salud también debiera ocupar un lugar en la discusión política. En efecto, la alta incidencia de la pobreza y los relativamente bajos niveles de gasto per cápita en salud de los países de la región hacen que, para lograr incrementos de la cobertura, las ganancias de productividad en el sector deban ir acompañadas en muchos países de aumentos en la disponibilidad de recursos. El financiamiento no sólo tiene que ver con la forma en que se obtienen recursos para la salud.

También es importante que los fondos logren solidaridad entre enfermos y sanos, pobres y ricos, jóvenes y adultos mayores, población urbana y población rural o indígena, entre otras características que explican la necesidad y utilización de los servicios de salud. Por último, la manera en que los recursos disponibles se asignan y convierten en servicios tiene implicaciones en cuanto a la equidad, la eficacia y la eficiencia del sistema de salud.

A lo largo de una negociación, los individuos deben intentar ser conscientes del momento en el que su estado mental les está frenando el proceso de negociación, Esto puede requerir que el individuo se aleje momentáneamente, o se tome una pausa. Cada una de las partes tiene una posición como punto de partida, y existe una brecha entre las posiciones de ambos. La tarea del negociador consiste en lograr convenir sobre algún punto intermedio en el continuo entre ambos extremos. Cada una de las partes aspira a lograr concluir la negociación en su “punto meta”, el cual es su resultado óptimo de la negociación, en tanto que tiene un “punto de resistencia” que es el punto más allá del cual no está dispuesto a aceptar la negociación.

Negociación integradora. La negociación integradora, constituye la formulación de los autores que servirá de base para que casi dos décadas más tarde se desarrolle el concepto de Negociación Basada en Intereses.

CONCLUSION:

A menudo se sugiere también hacer una lluvia de ideas de todas las posibles opciones suspendiendo temporalmente el pensamiento sobre la escasez y distribución de los recursos disponibles, planteando las diversas soluciones. La negociación es una habilidad que requiere de entrenamiento y debe practicarse con regularidad, focalizándose en los conceptos que se discuten. De lo contrario, es mucho más probable que los participantes, ante un desacuerdo, caigan en interacciones menos eficaces y satisfactorias. En este ámbito, los conflictos y las negociaciones suceden en forma cotidiana por la interacción de los numerosos y diferentes actores que conforman este sistema.

