



ALUMNA: MARIA ADILENE RODRIGUEZ COTA.

MATERIA: NEGOCIACION EN ORGANIZACIONES DE LA SALUD

TRABAJO: ENSAYO

FECHA:

04/03/2022

TAPACHULA CHIAPAS A 4 DE MARZO DEL 2022

INTRODUCCION

En este ensayo aprenderemos la importancia de Los principales objetivos de esta reforma persiguen lograr la cobertura universal, mejorar la calidad, incrementar el acceso de los pobres y fomentar la provisión de servicios de manera óptima. Para obtener mayor eficiencia, calidad y acceso y contener los costos del sector, la reforma integra el sistema público, la seguridad social y los proveedores privados, al tiempo que adopta la "competencia regulada", esquema que genera incentivos a la superación, induce a la competencia con el fin de que los planes de salud y los proveedores operen eficientemente y respondan a las necesidades del usuario. Bajo este esquema, el consumidor se afilia a un plan de salud que tiene como base una prima y calidad de servicios ofrecidos.

ACTUALIZACIÓN EN LEGISLACIÓN DE SEGURIDAD SOCIAL RELACIONADA CON FACTURACIÓN Y NEGOCIACIÓN

En su formato más actual surge en Alemania en 1883, por adaptación del canciller Bismarck. Se trataba de un sistema de previsión que ofrecía a los trabajadores y a sus familias protección económica frente al riesgo de enfermedad. Actualmente, su característica clave es que los diferentes componentes que conforman el Estado de Bienestar derivan de la relación laboral.

La ley 100 de 1993 definió la reforma que dio lugar al Sistema General de Seguridad Social en Salud. Dicho esquema, conocido en la literatura como “Competencia Regulada”, se caracteriza por vincular activamente a los agentes privados para la provisión de un servicio público esencial como es la atención en salud.

La factura es un instrumento legal que manifiesta la operación de un servicio que a usuarios se les presta o personas siendo esta un reconocimiento, valorización y liquidación de los procedimientos, diligencias y consumos facilitados a un paciente hospitalario o ambulatorio, para efectos de cobro, que formen ingresos con los cuales se financiará el ente. De la misma manera es significativo en tanto es medio de información infra y extra institucional que favorece de esta forma la supervivencia o sostenibilidad, el crecimiento y la rentabilidad del prestador de servicios.

LIBRE MERCADO

Es el sistema predominante en EE.UU. La salud se concibe como un bien de consumo. La mayoría de los centros sanitarios son privados, existe una desregulación de la provisión de los servicios sanitarios. La principal fuente de aseguramiento son las empresas con cofinanciación de los trabajadores y de los empresarios, pero coexisten con seguros privados.

SISTEMAS FINANCIADOS A PARTIR DE LAS CONTRIBUCIONES SOCIALES ASOCIADAS A LA ACTIVIDAD LABORAL

Se caracterizan por lo siguiente: El derecho a la atención se deriva de la condición de trabajador o cotizante y se hace extensible a sus beneficiarios.

La contribución económica guarda relación con el salario.

- La progresividad es dependiente de la organización del sistema en relación con los tramos de cotización y los topes establecidos, aunque también pueden existir múltiples regímenes o fondos, con contribuciones distintas.

CONFLICTO COMO OPORTUNIDAD

Ver el conflicto como una oportunidad nos permitirá enfrentar de una forma totalmente diferente los conflictos que siempre vamos a tener que enfrentar como seres sociales e interdependientes que somos. Y esto es posible partiendo de la aceptación y reconocimiento de que todas las personas somos y tenemos el derecho de ser diferentes (en cuanto a ideas, conductas, deseos, anhelos, etc.) y que, entonces, por esas diferencias propias de las personas humanas existirán conflictos.

TIPOS DE CONFLICTOS

Es importante también tener presente que existen diversos tipos de conflictos. A continuación se presenta una clasificación general, pero no exhaustiva, tomada de Moore, que describe algunos de los principales tipos de conflictos.

Conflictos por datos: Son generados por diferencias en la interpretación de los datos o de la información. Por ejemplo, un conflicto por límites entre las funciones de un departamento y otro. En este tipo de conflictos la intervención más conveniente consiste en la evaluación u orientación por un tercero imparcial, como podría ser un gerente o coordinador de un nivel superior.

Conflictos por intereses: estos son los conflictos en los cuales se enfoca el curso.

Conflictos de relaciones: estos conflictos se originan por el tipo de relación entre las partes o la dinámica que existe entre ellas y en ellos juega un papel fundamental la comunicación. Los conflictos de relaciones son generados por una mala comunicación entre las partes.

Conflictos estructurales: esta clase de conflictos se derivan normalmente del acceso o posesión de recursos de poder entre las partes y el desequilibrio que esto suele generar. Por ejemplo, son los casos típicos de disputas generadas por la ubicación en las escalas jerárquicas y el uso (mal uso) que se haga de este poder.

CONSIDERACIONES FINANCIERAS EN LA NEGOCIACIÓN DE SERVICIOS DE SALUD.

Con esta Iniciativa, el Instituto México busca apoyar el fortalecimiento del sector salud a través del análisis objetivo y el análisis de propuestas en torno a los temas prioritarios para el sector salud. El fin último del sistema de salud debiera ser mejorar la salud de los mexicanos. La cobertura universal en salud (CUS) es la estrategia que busca proveer a toda la gente que lo requiere acceso a los servicios de salud con un nivel de calidad suficiente para que sean efectivos, y garantizar que el uso de los servicios no exponga a los usuarios a dificultades financieras. El acceso incluye la promoción de la salud y la prevención, el tratamiento y la rehabilitación de la enfermedad.

NEGOCIACIÓN DE CONFLICTOS EN SALUD

En el corazón de la Negociación Basada en Intereses (NBI) se encuentra el proceso “integrador” de buscar conjuntamente soluciones “ganar-ganar” o de mutuo beneficio. Esta búsqueda es posible cuando cada parte reconoce que existen oportunidades para generar, la mesa de negociación, nuevas opciones que satisfagan tanto sus intereses como los de las otras partes. Si bien este proceso se ve fortalecido mediante la aplicación de unos principios que pueden considerarse novedosos al proceso tradicional de negociación colectiva, es importante reconocer que las negociaciones “ganar-ganar” no son algo totalmente nuevo y extraño al contexto laboral.

NEGOCIACIÓN DISTRIBUTIVA

Uno de los temas a discutirse es el del aumento salarial. Bajo el modelo de Walton y McKersie, este tema constituye un tema competitivo o “suma cero”, pues entre más alto sea el aumento salarial, menos será el dinero del cual dispondrá la Administración para presupuestar en otros rubros. Los miembros del sindicato deberán negociar internamente un valor meta para el aumento, y un valor mínimo que autorizarán al equipo negociador a aceptar. Claramente, el equipo negociador buscará obtener el máximo aumento posible.

NEGOCIACIÓN INTRA-ORGANIZACIONAL

Tomando una vez más el caso de la negociación integradora en el Hospital ABC, en que los negociadores de ambos sectores lograron enfocarse en el objetivo mutuamente beneficioso de obtener la designación de Hospital “Estrella”, claramente este proceso requirió de

profundas negociaciones entre los equipos negociadores de cada sector y los interesados a quienes ellos estaban representando en la mesa de negociación. Un primer nivel de la negociación abordó el tema de que se autorizara a los representantes para proceder a negociar desde este nuevo enfoque colaborativo.

CONCLUSION

La seguridad social comprende el bienestar de los individuos en sociedad; inicialmente se pensaba solamente para aquellos que trabajaran, después se dispuso que todos tiene derecho a la Salud (pilar fundamental de la Seguridad Social); para garantizar dichos derechos se creó (en México) el IMSS. Institución encargada de brindar servicios de salud; inicialmente a los incorporados, bajo el régimen obligatorio y actualmente se contempla el régimen voluntario para incorporar a aquellos que no están dentro de la economía formal. La seguridad social es un derecho humano consagrado en la Declaración Universal de Derechos Humanos, así como en el Pacto Internacional de Derechos Económicos, Sociales y Culturales. Sin embargo, al día de hoy, la mayor parte de la población mundial carece de acceso a una cobertura de la seguridad social adecuada.