

UNIVERSIDAD DEL SURESTE



NOMBRE DE LA PROFESORA: Mónica Elizabeth Culebro

NOMBRE DE LA ALUMNA: Gladis Alcázar Rincón

MATERIA: Negociación en Organizaciones de Salud

TEMA: Ensayo

FECHA: 04 de noviembre 2022

INTRODUCCION

En este ensayo se dará a conocer la actualización en Legislación de Seguridad Social relacionada con facturación y negociación, el modelo universal de seguridad social, la financiación que es el pago realizado como contraprestación por los servicios recibidos, en este ensayo se verán los conflictos como una oportunidad la cual permitirá enfrentar de una forma totalmente diferente, los conflictos se verán como una oportunidad de restaurar y reconstruir las relaciones con otras personas, Se verán los niveles de conflictos, como lo son en materia laboral, los tipos de conflictos por mencionar algunos, conflictos por intereses, conflictos relacionales, conflictos estructurales, entre otros se darán a conocer las consideraciones financieras en la negociación de los servicios de salud.

ACTUALIZACION EN LEGISLACION DE SEGURIDAD SOCIAL RELACIONADA CON FACTUACION Y NEGOCIACION

MODELO OBLIGATORIO DE SEGURIDAD SOCIAL:

La seguridad social 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. El servicio sistema nacional de salud nace en el Reino Unido tras la segunda guerra mundial en 1948. Modelo de 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.

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 dilución de riesgo no se produce a nivel de toda la población sino sólo a nivel de los trabajadores y sus beneficiarios.

Sistemas financiados a partir de contribuciones privadas, a través del pago de primas de seguro privados, o bien mediante el pago directo a proveedores. Sus características son.

- El único derecho a la asistencia sanitaria es el que se deriva del contrato por el pago realizado.

El pago al proveedor de la asistencia sanitaria (ya sea el profesional individual o la institución donde éste trabaja) puede realizarse de varios modos:

- Pago por reembolso: los proveedores realizan la prestación y después pasan factura. Ellos dictan los precios.
- Contratos: existe un acuerdo entre el financiador y el proveedor. El acuerdo suele ser de tipo prospectivo y regula una cantidad y las condiciones que se deben cumplir para su cobro.

Los servicios sociales y de salud comprenden los servicios de hospital (servicios de salud prestados bajo la supervisión de médicos) servicios de salud humana (servicios de ambulancia y prestados en instituciones residenciales de salud).

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. J.P Lederach, un experto en conflictos con amplia experiencia en Centroamérica, plantea que, para llegar a trascender nuestra percepción tradicional de los conflictos, es necesario reconocer el valor que tiene el contexto o sustrato donde ellos ocurren.

EN MATERIA LABORAL: Hay conflictos entre el jefe de área y el personal.

TIPOS DE CONFLICTOS: Conflictos por datos, Conflictos por Intereses, Conflictos por Relaciones, Conflictos Estructurales, Conflictos de valores.

La cobertura universal en salud(CUS) es la estrategia que busca proveer a toda la gente que requiera 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. La Organización Mundial de la Salud (OMS) precisa que para que una comunidad o un país puedan alcanzar la CUS se han de cumplir los siguientes requisitos:

- Garantizar el financiamiento sostenible de los servicios de salud.
- Contar con un sistema de salud sólido.
- Promover acceso a medicamentos y tecnologías esenciales, y
- Asegurar personal de salud suficiente, bien capacitado y motivado.

En los sistemas basados en impuestos generales el concepto de aseguramiento es implícito porque está integrado en la aportación que los contribuyentes hacen a través del pago de impuestos. En el caso de México, como en muchos otros países, la organización de la protección financiera para la población asalariada del sector privado y del gobierno federal y estatal se cubre a través de contribuciones de la nómina, mientras que los no asalariados, informales, y trabajadores por cuenta propia están cubiertos por varios tipos de seguros de salud como el INSABI y el IMSS bienestar. El progreso hacia la CUS depende de la obtención de fondos para que una colectividad suficientemente grande pueda garantizar que las aportaciones sanas paguen los costos de los servicios médicos de los que se enferma. El propósito principal de la agrupación de recursos en fondos es diluir el riesgo financiero asociado con la necesidad de utilizar los servicios de salud.

La asignación y compra es el proceso en donde los recursos financieros que haya o no pasado por la etapa de mancomunación se convierten en servicios de salud hay tres formas principales de hacer esto

- Una es que el gobierno proporcione presupuestos directamente a sus propios proveedores de servicios de salud
- La segunda es cuando se asigna los recursos a una agencia de compras separada institucionalmente
- La tercera es que las personas paguen directamente a un proveedor por los servicios

La Negociación Basada en Intereses (NBI) se encuentra el proceso “integrador” de buscar conjuntamente soluciones “ganar –ganar” o de mutuo beneficio.

NEGOCIACIÓN DISTRIBUTIVA. A este tipo de negociación se le conoce también como negociación competitiva, negociación de tipo “ganar- perder”, se trata de una negociación asociada a conflictos por recursos cuya cantidad es fija y limitada.

NEGOCIACION INTEGRADORA: Dicha negociación tiene lugar en un contexto en el que las partes desean alcanzar una solución que sea mutuamente satisfactoria para ambos,

NEGOCIACION INTRAORGANIZACIONAL. Este elemento de la negociación debe darse en varios niveles; por ejemplo, entre las bases y los equipos de negociación y a lo interno, para que, de esta manera, exista una congruencia que sea transmitida al proceso de negociación con las otras partes. La formulación teórica de Walton y McKersie propone que idealmente se puede abordar en primera instancia, los aspectos integradores de manera que ambas partes puedan” ampliar el pastel” en el máximo grado posible, para posteriormente pasar a los temas distributivos donde las partes abordarán una estrategia más dura que les permita apropiarse de la mayor cantidad posible del nuevo “pastel ampliado” .

CONCLUSION

En este ensayo pude aprender a conocer cómo funciona el modelo obligatorio de seguridad social, la cual este sistema se financia mediante cuotas obligatorias de empresarios y trabajadores y como un conflicto se puede ver como oportunidades, pudiendo enfrentar el problema de una forma de aceptación y reconocimiento. Pude conocer los tipos conflictos que existen y cómo funciona cada uno de ellos, se nos hizo mención también, que el financiamiento no sólo tiene que ver con la forma en que se obtienen recursos para la salud, sino que es importante los fondos que se logren solidar entre enfermos, sanos, pobres, y ricos entre otras características, que explican la necesidad y utilización de los servicios de salud, pude aprender en que consiste la negociación distributiva, la negociación integradora y la negociación intraorganizacional.

BIBLIOGRAFIA

Cadena Rodríguez, Jean. Manual de negociación, técnicas de negociaciones comercio internacional, Grupo editor ESPE, Mexico,2020 (ANTOLOGIA UDS)