

Nombre de la alumna:

Virileyma Juárez González

Nombre del profesor:

Mònica Elizabeth Culebro Gómez

Nombre del trabajo:

Ensayo

Materia:

Negociación en Organizaciones de Salud

4to. Cuatrimestre Grupo "A"

INTRODUCCIÓN

El presente trabajo presenta la importancia sobre las formas de negociación, tipos de negociación, componentes de los procesos de negociación, que hacen parte de la personalidad de cada individuo, independiente de su edad, estilo de vida, conocimiento, o profesión que desempeñe. Por lo tanto, en el área de la salud también se van a encontrar las diferentes características que componen la negociación, en las empresas de salud se presentan negociaciones, el cual hacen parte de la vida cotidiana de los individuos en donde experimenta los conflictos como un fenómeno, algo que acontece en nuestro diario vivir y frente al cual asumimos una postura. Así, los componentes y las características de una negociación se encuentran incluidos en las relaciones de las personas en todos los servicios de un hospital públicos y privados

El financiamiento en salud se refiere a la función que tienen los sistemas de salud de movilizar, acumular o asignar recursos financieros para solventar el costo de la atención de las necesidades de salud, individual y colectiva, con el fin de mejorar la calidad de vida de la población. Todo sistema de salud requiere de recursos financieros para poder operar, las fuentes de financiamiento pueden ser públicos o privados, es así que los recursos pueden provenir directo de los usuarios de la atención, de aseguradoras privadas, de instituciones de seguridad social o de la reasignación de recursos a partir del pago de impuestos. Dichos recursos van a derivarse al sistema y los servicios de salud mediante diferentes mecanismos.

NEGOCIACIÓN EN ORGANIZACIONES DE SALUD

En 1883 surge en Alemania el modelo obligatorio de la seguridad social, se trata de un sistema de previsión que ofrecía a los trabajadores y a sus familias protección económica frente al riesgo de enfermedad, hoy en día este sistema está presente en varios países del centro, el cual se financia mediante cuotas obligatorias de empresarios, trabajadores y la colaboración del estado. En cambio, el modelo universal es el servicio nacional de salud que nace en el Reino Unido tras la segunda guerra mundial en 1948, el cual es responsabilidad del estado asegurar atención especial a los sectores más desfavorecidos de la sociedad como: a los enfermos y ancianos, en este sistema la salud se concibe como un derecho por los poderes públicos. También existe otro modelo de libre mercado este sistema predomina en EE. UU, el cual la salud se concibe como un bien de consumo, la mayoría de los centros sanitarios son privados, su principal fuente de aseguramiento son las empresas con cofinanciación de los trabajadores y de los empresarios. La financiación es el pago realizado como contraprestación por los servicios recibidos.

Existen tres grandes modelos de financiación que se corresponden con los grandes modelos de sistemas sanitarios que son:

- Sistemas financiados a partir de los ingresos generales del estado: se trata de un sistema económicamente cerrado que impide la selección de colectivos o de riesgos.
- Sistemas financiados a partir de las contribuciones sociales asociadas a la actividad laboral: se caracterizan por el derecho a la atención se deriva de la condición de trabajador o cotizante y se hace extensible a sus beneficiarios.
- Sistemas financiados a partir de contribuciones privadas: es a través del pago de primas de seguros privados, o bien mediante el pago directo a proveedores.

En la vida cotidiana como individuos experimentamos los conflictos como un fenómeno que acontece en nuestro diario vivir y frente al cual asumimos una postura, cada parte tiene su percepción del conflicto o su forma de entender lo que está sucediendo, esto es lo que se conoce como el “mecanismo de lucha o huía”. 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. La acción consciente que propone de quebrar el condicionamiento de los conflictos como algo negativo y se plantea la idea de que los conflictos son una oportunidad.

El cual nos permitirá enfrentar de una forma diferente los conflictos que siempre vamos a tener que enfrentar como seres sociales 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. Lederach en su planteamiento denominado “nido de los conflictos” sugiere que para cualquier conflicto se debe reconocer primero cuál es el tema específico sobre el que se desarrolla el conflicto, el cual es importante entender entre quiénes se da el conflicto respecto a dicho tema.

Los elementos del conflicto son:

- ✓ Percepción.
- ✓ Diferencia.
- ✓ Reacción.

Es importante también tener presente que existen diversos tipos de conflictos que son:

- ❖ Conflictos por datos: son generados por diferencias en la interpretación de los datos o de la información, consiste en la evaluación u orientación, como 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.
- ❖ Conflictos estructurales: esta clase de conflictos se derivan del acceso o posesión de recursos de poder entre las partes y el desequilibrio que esto suele generar.
- ❖ Conflictos de valores: este tipo de conflictos son los de más difícil solución, ya que tienen que ver con los valores o principios de las personas y en general con su visión del mundo, por ejemplo, los conflictos por creencias religiosas o prácticas culturales, las cuales están profundamente arraigadas en las personas.

La negociación como estrategia se convierte en una manera de ver la visión, es precisamente en la negociación donde se encuentran oportunidades para acortar lo que no nos permite dar lo mejor de nosotros, el cual existen tipos de negociadores que son:

- Improvisado.
- Intuitivo.
- Profesional.

La cobertura universal en salud (CUS) es la estrategia que busca proveer a las personas que requiere acceso a los servicios de salud con un nivel de calidad suficiente para que sean efectivos. La Organización Mundial de la Salud menciona 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, asegurar personal de salud suficiente, capacitado y motivado.

Algunas de las subfunciones del financiamiento de la salud son:

- ❖ Recaudación y movilización de fondos: se refiere a la necesidad de procurar financiamiento suficiente para la salud.
- ❖ Mancomunación y diversificación de riesgos: consiste en lograr o mantener un nivel adecuado de protección contra riesgos financieros para que las personas que necesitan servicios no estén sujetas a gastos catastróficos.
- ❖ Asignación y compra de servicios: se enfoca a promover las reglas y los mecanismos operativos para que los recursos financieros, aseguren la equidad en atender a cada persona según su necesidad, la eficacia de tener efecto en la salud y la eficiencia de obtener el mayor beneficio al menor costo posible.

En el caso de México, la organización de la protección financiera para la población asalariada del sector privado, 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. México ha expandido a lo largo de varios años la cobertura financiera de la atención médica, a través de los principales seguros públicos: IMSS, ISSSTE e INSABI de Salud, incluyendo el programa IMSS Bienestar. En México se considera dos elementos que deben mejorar la forma en que se financia y se usan los recursos públicos y privados para satisfacer las necesidades de salud de la población. El primero es la extinción de las transiciones demográfica y epidemiológica: el perfil de enfermedades de la población.

El segundo elemento es el compromiso de alcanzar las metas de los Objetivos de Desarrollo Sostenible para salud (ODS 3). Los ODS 3 son la referencia en cuanto a la mejoría en salud que queremos para los mexicanos para el año 2030. Este objetivo se traduce en reducir prácticamente 40% las muertes prematuras (muertes en menores de 70 años) para el año 2030.

Existen cuatro subprocesos de negociación que son:

- ❖ La negociación basada en intereses se encuentra en el proceso integrador de buscar conjuntamente soluciones o de beneficio. El primero de estos subprocesos es la negociación distributiva, el cual se aplica en situaciones en que las metas de una de las partes están en conflicto directo y fundamental con las metas de la otra parte, a este tipo de negociación se le conoce también como negociación competitiva. La distancia entre los dos puntos de resistencia es de gran importancia en este tipo de negociaciones, y se le conoce como “Zona de Posible Acuerdo” (ZOPA).
- ❖ A la negociación integradora se le conoce como negociación de expandir el pastel, el cual tiene lugar en un contexto en el que las partes desean alcanzar una solución que sea mutuamente satisfactoria para ambos a este tipo de negociación, además de evolucionar y convertirse en el concepto de Negociación Basada en Intereses (NBI), se le conoce también como negociación de colaboración, de ganancias mutuas o de solución de problemas.
- ❖ Negociación mixta: representan escenarios donde es importante tanto crear valor (negociar de forma integradora) como reclamar valor (negociar en forma distributiva) para obtener la mayor proporción posible del nuevo valor que ha sido creado en la mesa de negociación.
- ❖ Negociación intraorganizacional o intracorporativa: es el cuarto subproceso de la negociación laboral que fue visualizado por Walton y McKersie fue el de la negociación que deben realizar los negociadores con aquellos a quienes representan en la negociación, este elemento de la negociación debe darse en varios niveles; por ejemplo, entre las bases y los equipos de negociación y a lo interno de los propios equipos de negociación, para que de esta manera exista una congruencia que sea transmitida al proceso de negociación y los representantes en la negociación ocupan diversos roles.

CONCLUSIÓN

En conclusión, hace referencia sobre la importancia de los equipos de salud que deben comprometerse a utilizar la negociación colaborativa siempre que sea posible, este suele ser el único estilo de negociación que produce soluciones viables para gestionar los recursos, brindar las mejores opciones para los pacientes y preservar la relación. En una negociación los implicados necesitan alcanzar sus objetivos y es muy importante prepararse y planificar cómo abordarla, pues así se garantiza un mejor resultado, mientras mejor se comprendan las percepciones e intereses del contrario, mejor trabajarán para resolver las diferencias. Con la negociación obtenemos distintas pautas, éstas nos ayudan a preparar la negociación, centramos en los intereses y necesidades donde utilizamos criterios objetivos cediendo ante las razones no ante las presiones y donde se logra alcanzar un acuerdo Según la OMS (2005): “un buen sistema de financiación de la salud debe recaudar fondos suficientes para que la población pueda tener acceso a los servicios necesarios y estar protegida contra el riesgo de gastos catastróficos y empobrecimiento vinculado al pago de esos servicios.

BIBLIOGRAFIA

- Cadena Rodríguez, Jean. Manual de negociación, técnicas de negociación y comercio internacional, Grupo editor ESPE, México, 2020.
- Briceño Ruíz. Alberto. Derecho de la seguridad social. Editorial, Oxford, México, 2019.
- Villa Juan Pablo. Manual de negociación y resolución de conflictos. Editorial PROFIT. México, 2018.
- Bravo Peralta. Martín Virgilio, Manual de negociación, mediación y conciliación. IBI UBIS. Colección Jurídica. México, 2017.

- <http://dsp.facmed.unam.mx/wp-content/uploads/2020/10/Sistemas-de-salud-Modelos.pdf>
- http://www.funpadem.org/app/webroot/files/publication/files/12_pub179_ibbtrainingmanualspanish.pdf
- <https://storage-economista.s3.dualstack.us-west-2.amazonaws.com/files/2019/02/28/foro-financiando-el-sistema-nacional-de-salud-2019.pdf>.