



Mi Universidad

Ensayo

Nombre del Alumno: Cirenía Guadalupe Mijares Cristiani

Nombre del docente: Mtra. Mónica Elizabeth Culebro Gómez.

Nombre de la Materia: Negociación en organizaciones de salud

Nombre de la Licenciatura: Maestría En Administración En
Sistemas De La Salud

Cuatrimestre: cuarto Cuatrimestre

Introducción

La negociación es una etapa del proceso de ventas donde el vendedor y comprador dialogan para llegar a un acuerdo. El cliente se enfoca en lo que necesita, valora y le duele. El vendedor analiza esta información y muestra los beneficios que puede ofrecer su producto o servicio.

Los equipos de salud 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 entre las partes.

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.

Actualización en Legislación de Seguridad Social relacionada con facturación y negociación

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.

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

- Sistemas financiados a partir de los ingresos generales del Estado
- Sistemas financiados a partir de las contribuciones sociales asociadas a la actividad laboral
- Sistemas financiados a partir de contribuciones privadas

El sector sanitario está tratando de atraer inversiones extranjeras para generar nuevos recursos, reducir la carga que soporta el sistema sanitario público o fomentar la transferencia de conocimientos técnicos

Principios de negociación de servicios de salud

En el centro tenemos la diferencia, esa oposición entre las partes que vemos a cada extremo. Esa diferencia es sobre un tema, el asunto que provoca la situación de conflicto. El tema es el aspecto objetivo del conflicto, mientras que las partes, los individuos involucrados, son el aspecto subjetivo. Cada parte tiene su percepción del conflicto, o sea, su forma de entender lo que está sucediendo. Sobre esa percepción se desarrolla la reacción al conflicto. Reacción que normalmente suele ser negativa y cuya precondition biológica nos dispone a pelear o a huir de la escena. Eso es lo que se conoce como el "mecanismo de lucha o huida".

Tipos de conflictos: Conflictos por datos, Conflictos por intereses, Conflictos de relaciones, Conflictos estructurales, Conflictos de valores

Tipos de negociaciones: Improvisado, Intuitivo, Profesional

Consideraciones financieras en la negociación de servicios de salud

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. Finalmente, la estructura de financiamiento de un sistema de salud debe estar alineada con los objetivos de salud de un país.

Negociación de conflictos en salud

se trata de una negociación asociada a conflictos por recursos cuya cantidad es fija y limitada. Cada parte desea apropiarse de la mayor cantidad posible de dichos recursos; sin embargo, lo que cada parte obtiene lo hace a expensas de la capacidad de la otra parte de cumplir sus objetivos.

En una negociación distributiva, 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.

Conclusión

La seguridad social es el conjunto de entidades públicas y privadas, normas y procedimientos y están conformados por los regímenes generales establecidos para pensiones, salud, riesgos laborales, subsidios familiares y los servicios sociales complementarios que se definen en la ley de cada país.

El monto del aporte a la seguridad social depende de los ingresos del trabajador independiente, pero el porcentaje siempre será el mismo: 16% para pensión y 12.5% para salud. Esto es tanto para los que cotizan por un salario mínimo (1 millón) como para los que lo hacen por encima de esa cifra.