



UNIVERSIDAD DEL SURESTE

Docente:

Lic. Mónica Elizabeth Culebro Gómez

Alumna:

Floricela Nayeli López Sánchez

Materia:

Negociación en Organizaciones de la Salud

Trabajo:

Ensayo

Carrera:

Maestría en Administración en Sistemas de Salud

Fecha: 04-11-2022

En este presente documento analizaremos un poco de los temas de la actualización en legislación de seguridad social relacionada con facturación y negociación. El sistema de salud es un derecho que todo individuo debe tener y que el gobierno tiene como obligación garantizar y salvaguardar los derechos a la atención medica a toda la población.

Los principios de negociación de servicios de salud, busca conjuntamente soluciones de ganar, ganar o de mutuo beneficio. En este caso existen las oportunidades de nuevas propuestas que puedan generar beneficios a ambas partes.

Los conflictos en salud se presentan por que muchas de las veces no se llegan a un desacuerdo con lo que uno propone.

Es por eso que se aplica la negociación con la intención de aplicar su habilidad en busca de posibles soluciones y saber en qué momento evadir los errores inesperadas.

La seguridad social surge en Alemania en 1833, por adaptación del canciller Bismarck. Se trataba de un sistema de prevención que ofrecía a los trabajadores y a sus familias protección económica frente al riesgo de enfermedad. En la actualidad muchas empresas no ofrecen servicios para la familia de sus empleados si no que solo el empleado tiene la posibilidad de tener un seguro en caso de algún accidente en el trabajo. En México se ha dado casos que los empleados que haya sufrido algún accidente, la empresa le niega a ofrecerle los servicios que por ley le corresponde por haber laborado en esa institución.

En todos los países del mundo cada empresa ofrece los servicios de salud a sus empleados que por derecho deben de adquirir en caso de emergencias.

Por otro lado el sistema se financia mediante cuotas obligatorias de empresarios, trabajadores y la colaboración del Estado es variable.

El servicio (sistema) nacional de salud nace en el reino unido tras la segunda guerra mundial, en 1948. Pese a que tiene orígenes rusos, con el modelo Semashklo (URSS, 1918), se conoce también como sistema beveridge.

Existen tres grandes modelos de financiamiento:

- 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.

Principios de negociación de servicios de salud

La negociación basada en intereses parte de la idea de que podemos trascender nuestro condicionamiento a huir o luchar en los conflictos y que, podemos hacer un manejo del conflicto.

La acción consiente que propone la NBI, parte de quebrar el condicionamiento de los conflictos como algo negativo y se plantea la idea de que los conflictos son una oportunidad, es decir, nos permite enfrentar las situaciones que se nos presente en nuestra vida diaria y que nosotros cada vez que tenemos ese tropiezo aprendemos a vivir con eso pero con la mentalidad de superación y avanzar y nunca quedar en la misma situación.

Según J.P Lederach, experto en conflictos 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.

Tipos de conflictos:

- Conflicto por datos
- Conflictos por intereses
- Conflictos de relaciones
- Conflictos estructurales
- Conflictos de valores

La negociación como estrategia se convierte en una manera de trasladar la visión allí donde sucede lo importante.

Consideraciones financieras en la negociación de servicios de salud.

El instituto mexicano del centro internacional para académicos Woodrow Wilson creo en 2017 la iniciativa del sistema de salud en México como un espacio abierto para el dialogo dinámico y productivo al reunir a líderes y tomadores de decisiones del sector privado, así como a expertos en políticas en salud de ONGs del ámbito académico, para discutir los desafíos en materia de salud y las alternativas de política para abordarlos.

Esto con la finalidad de buscar la mejora de la salud a los mexicanos, este busca darle los servicios de salud a la población para poder atender su necesidades al presentarse alguna enfermedad en los individuos.

En el caso de México como en mucho 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 nomina, mientras que los no asalariados, informales y trabajadores por cuentas propias están cubiertos por varios tipos de seguros de salud, como el INSABI y el IMSS Bienestar.

Negociación de conflictos en salud

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, en la mesa de negociación, nuevas opciones que satisfagan tanto sus intereses como los de las otras partes.

Tipos de negociaciones:

- Negociación distributiva
- Negociación integradora
- Negociación intraorganizacional o intracorporativa

Los conflictos en salud pueden ser por desacuerdos entre los profesionales de la salud, para evitar que pase esto, es importante la negociación, es decir, aplicar estrategias que vayan acorde a la busca de una posible solución del conflicto esto con la finalidad de evitar errores.

En conclusión las negociaciones en la salud son muy importantes ya que nos permite analizar los conflictos que se haya presentado por diferentes circunstancias en las instituciones de salud.

Al hablar de salud abarca casi todo lo que se realiza o se presenta en la vida diaria ya que nuestra vida es un mundo de problemas que aprendemos a vivir con ellos y que solo que queda las ganas de encontrar la solución.

La negociación es la habilidad que se requiere y ponerlo en práctica en la vida cotidiana para poder aplicar en caso de problemas.

Bibliografía

Briseño Ruíz. Alberto. Derecho de la seguridad social. Editorial, Oxford, México, 2019.

Bravo Peralta. Martín Virgilio, Manual de negociación, mediación y conciliación. IBI UBIS. Colección Jurídica. México, 2017.

Cadena Rodríguez, Jean. Manual de negociación, técnicas de negociación y comercio internacional, Grupo editor ESPE, México, 2020.

Villa Juan Pablo. Manual de negociación y resolución de conflictos. Editorial PROFIT. México, 2018.

<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_ibbtrainingmanual spanish.pdf](http://www.funpadem.org/app/webroot/files/publication/files/12_pub179_ibbtrainingmanual_spanish.pdf)

<https://storage-economista.s3.dualstack.us-west-2.amazonaws.com/files/2019/02/28/foro-financiando-elsistema-nacional-de-salud-2019.pdf>