



Mi Universidad

ENSAYO

Nombre del alumno: Alejandra Luna Pérez

Nombre del tema: Unidad I

Nombre de la materia: Negociación en organización en sistemas de salud

Nombre del Profesor: Monica Elizabeth Culebro

Nombre de la licenciatura: Lic. En enfermería

Maestría en administración en sistemas de salud

Cuatrimestre: 4to

Sábado 05 de noviembre de 2022, Comitán de Domínguez Chiapas

Introducción

Este documento presenta información sobre actualización en Legislación de Seguridad Social relacionada con facturación y negociación, lo cual nos informa que los empresarios y trabajadores y la colaboración del Estado es variable, los beneficiarios son los cotizantes y las personas dependientes de ellos, la vinculación a los proveedores es por contrato.

UNIDAD I

1.1 Actualización en Legislación de Seguridad Social relacionada con facturación y negociación

MODELO OBLIGATORIO DE SEGURIDAD SOCIAL

La seguridad social nace en Alemania en 1883, por adaptación del canciller Bismarck. Tenía que ver con un sistema de previsión que ofrecía a los trabajadores y a sus familias protección económica frente al peligro de patología. En la actualidad, su característica clave es que los diferentes elementos que componen el Estado de Confort derivan de la relación gremial.

1.2 Principios de negociación de servicios de salud

En la vida diaria las personas experimentamos los conflictos como un fenómeno, algo que pasa en nuestro diario vivir y frente al cual asumimos una postura. Dicha postura es construida durante nuestra educación. Es en nuestra formación donde asumimos dicha versión negativa de los conflictos que como observaremos a continuación no es la única.

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.

1.3 Consideraciones financieras en la negociación de servicios de salud

El Instituto México del Centro Internacional para Académicos Woodrow Wilson creó en 2017 la Iniciativa del Sistema de Salud de México como un espacio abierto para el diálogo dinámico y productivo al reunir a líderes y tomadores de decisiones del sector gobierno y del sector privado, así como a expertos en políticas en salud de ONGs y del ámbito académico, para discutir los desafíos en materia de salud y las alternativas de política para abordarlos.

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.

1.4. 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, en 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.

Conclusión

Al realizar esta lectura y presentar la información en un ensayo puede entender de forma clara y precisa los temas relacionados, lo cual me pareció la antología muy completa y clara es por ello que toda la información me servirá para aplicarla en lo laboral, en esta conclusión coloque puntos específicos nos habla del modelo de libre mercado dice que la primordial fuente de aseguramiento son las organizaciones con cofinanciación de los trabajadores y de los empresarios, sin embargo coexisten con seguros privados, que a pesar de la predominancia del sistema de libre mercado, también hay subpoblaciones que se benefician de pequeños sistemas nacionales de salud de estabilidad social.

Hay 3 monumentales modelos de financiación que se corresponden con los monumentales 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.

En el nivel de cobertura sanitaria indica la cantidad de la población que tiene acceso a sistemas sanitarios, el sector sanitario se está encargando de buscar y atraer inversiones extranjeras para poder generar recursos y así poder soportar los niveles de carga que soporta el nivel sanitario.

Dice que los elementos del conflicto son percepción, partes, diferencia, temas, reacción, manejo, acción consistente., cada parte tiene su recepción del conflicto es decir la forma en que percibe el conflicto, se plantea la idea de que los conflictos son una oportunidad.

Los recursos del fenómeno de los conflictos se reúnen en el cuadro preeminente como una escena de una película o una foto en la portada de un periódico.

El conflicto como oportunidad dice que al ver el problema como una posibilidad nos permitirá afrontar de una manera plenamente distinto los conflictos que constantemente vamos a tener que afrontar como seres sociales e interdependientes que somos. Y en otros términos viable partiendo de la aceptación y reconocimiento de que poseemos el derecho de ser diferentes

Los tipos de conflictos son conflictos por datos son generados por diferencias en la interpretación de las información, conflicto por interés, conflictos de relaciones, conflicto estructurales, conflictos por valores.

El financiamiento no sólo trata sobre la manera en que se obtienen recursos para la salud. También es fundamental que los fondos puedan solidaridad entre enfermos y sanos, pobres y ricos, jóvenes y adultos más grandes, población urbana y población rural o indígena, entre otras características que argumentan la necesidad y utilización de los servicios de salud.

En los sistemas basados en impuestos, la fuente primordial de recursos son las ganancias tributarios o fiscales en general, así sea impuestos directos (a las ganancias de los individuos o empresas) o indirectos (a las ventas, el consumo o los activos).

La seguridad social es un esquema de aseguramiento pues las aportaciones de los trabajadores, patronos y regimen se consolidan o mezclan en un solo fondo para beneficio de los individuos que requieren el servicio.

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 negociación distributiva es primero de dichos subprocesos, la negociación distributiva, se aplica en situaciones en que “las metas de una de las piezas están en problema directo y importante con las metas de la otra parte”.

Las tácticas de negociación en esta situación incluyen aquéllas que permitan averiguar cuál es el punto de resistencia de la otra parte, modificar la percepción de aquél respecto a cuán realista es su punto meta, o convencerlo de que el logro de su objetivo. La negociación integradora, constituye la formulación de los autores que servirá de base para que casi 2 décadas más tarde se desarrolle el término de Negociación Basada en Intereses.

.Las negociaciones mixtas representan escenarios donde es fundamental tanto Generar Costo (negociar de manera integradora) como Exigir Costo (negociar en forma distributiva) para obtener la más grande proporción viable del nuevo costo que fue desarrollado en la mesa de negociación.

Fuente de información
Antología de negociación en organizaciones de salud