



Ensayo

Nombre del Alumno: Gabriel Pérez Hernández.

Nombre del tema: Actualización en Legislación de Seguridad Social relacionada con facturación y negociación.

Parcial: 4 cuatrimestre.

Nombre de la Materia: Negociación en organizaciones de salud.

Nombre del profesora: Mónica Elizabeth Culebro Gómez.

Nombre de la Licenciatura: Lic. En Enfermería.

Lugar y Fecha de elaboración: Villahermosa Tab. 05/11/2022

UNIDAD 1

La vinculación a los proveedores es por contrato. El pago a los proveedores se hace por medio de contratos y por número de servicios, Existe independencia de negociación entre usuarios, proveedores y aseguradores. El sistema se centra básicamente en las funcionalidades de reposición de la salud y, en menor medida, en las ocupaciones de promoción y prevención ,se necesita establecer la cartera de servicios del sistema entre los que se incluirán tanto servicios de reposición de salud (atención primaria y especializada) como de prevención y promoción de la salud. Para dictaminar qué hacer y qué ofertar deberían considerarse las necesidades de salud de los usuarios, o sus solicitudes, así como la función de oferta de los proveedores.

La Negociación basada en intereses parte de la iniciativa de que tenemos la posibilidad de trascender nuestro condicionamiento a huir o luchar en los conflictos y que, por otro lado, tenemos la posibilidad de hacer un funcionamiento del problema, Tener una acción consciente y premeditada para atender estas situaciones. La acción consciente que recomienda la NBI, parte de quebrar el condicionamiento de los conflictos como algo negativo y se expone la iniciativa de que los conflictos son una posibilidad

Es fundamental además tomar en consideración que hay diferentes tipos de conflictos. Después se muestra una categorización general, empero no intensa, captada de Moore, que explica ciertos de los primordiales tipos de conflictos. Es fundamental resaltar que en un problema real, es habitual que se presente una mezcla de diversos tipos de conflictos a la vez.

1. Conflictos por datos: son causados por diferencias en la interpretación de los datos o de la información. Ejemplificando, un problema por parámetros en medio de las funcionalidades de un departamento y otro.
2. Conflictos por intereses: dichos son los conflictos en los que se enfoca el curso.
3. Conflictos de interrelaciones: dichos conflictos se originan por el tipo de interacción en medio de las piezas o la dinámica existente entre ellas y en ellos juega un papel importante la comunicación. Los conflictos de colaboraciones son causados por una mala comunicación en medio de las piezas.

4. Conflictos estructurales: esta clase de conflictos se derivan comúnmente del ingreso o posesión de recursos de poder en medio de las piezas y el desequilibrio que esto suele crear.
5. Conflictos de valores: esta clase de conflictos son los de más compleja solución, debido a que deben ver con los valores o inicios de los individuos y, generalmente, con su perspectiva de todo el mundo. Acostumbran ser, ejemplificando, los conflictos por creencias religiosas o prácticas culturales, las cuales permanecen profundamente arraigadas en los individuos, inclusive por prácticas ancestrales

El sistema de salud debiera ser mejorado para mejorar la salud de los mexicanos. La cobertura mundial en salud (CUS) es la táctica que busca proporcionar a todas las personas que lo necesitan ingreso a los servicios de salud con un grado de calidad suficiente para que sean efectivos, y asegurar que la utilización de los servicios no exponga a los usuarios a problemas financieros, además es fundamental que los fondos puedan mostrar solidaridad entre enfermos y sanos, pobres y ricos, adolescentes y adultos más grandes, población urbana y población rural o indígena, entre otras propiedades que sostienen la necesidad y implementación de los servicios de salud.

La forma en que los recursos accesibles se asignan y transforman en servicios tiene repercusiones referente a la igualdad, la efectividad y la eficiencia del sistema de salud, y en relación con la necesidad de intentar financiamiento suficiente para la salud, o de proteger y conservar las fuentes accesibles frente a la presión de gasto de otros sectores se enfoca a impulsar las normas y los mecanismos operativos para que los recursos financieros, y en especial los presupuestos públicos y privados de las instituciones aseguren la igualdad (atender a cada individuo según su necesidad), la efectividad (tener impacto en la salud) y la eficiencia (obtener el más grande beneficio al menor precio posible) de los fondos accesibles para conseguir la CUS. En la situación de México, como en varios otros territorios, la organización de la defensa financiera para la población asalariada del sector privado y gubernamental federal y estatal se cubre por medio de contribuciones de la nómina, en lo que los no asalariados, informales, y trabajadores por cuenta propia permanecen cubiertos por diversos tipos de seguros de salud, como el INSABI y el Instituto Mexicano del Seguro Social Confort. Dichos últimos permanecen basados primordialmente en impuestos en general, y en el cobro de cuotas por utilizar los servicios una vez que éstos no son parte de las ventajas explícitamente

cubiertos. El objetivo primordial de la agrupación de recursos en fondos es diluir el peligro financiero asociado con la necesidad de usar los servicios de salud, finalmente en 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. Cada una de las partes aspira a lograr concluir %, porque ya en ese caso estaría dispuesto a perder algo de su privacidad mudándose con algún compañero de la Universidad y ahorrar.

REFERENCIAS:

-  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.