



**Mi Universidad**

**Ensayo**

**Nombre del Alumno:** *Laura Rita Espinosa Moreno*

**Nombre del tema:** *Unidad I*

**Parcial :** *Primero*

**Nombre de la Materia:** *NEGOCIACION EN ORGANIZACIONES DE SALUD*

**Nombre del profesor:** *Mtra. Mónica Elizabeth Culebro Gómez.*

**Nombre de la Maestria:** *Administracion en Sistemas de Salud*

**Cuatrimestre:** *Tercero*

*Tuxtla Gutierrez, Chiapas. septiembre 2023.*

## Introducción:

En este texto se mencionará la creciente importancia del comercio internacional de servicios de salud y la atracción de inversiones extranjeras en el sector de la salud debido a avances tecnológicos y digitalización, la necesidad de alinear la estructura de financiamiento con los objetivos de salud del país y que 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.

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

Este documento nos muestra los tres modelos de sistemas de seguridad social en el ámbito de la salud que son:

- *Modelo Obligatorio de Seguridad Social*, que surgió en Alemania en 1883 bajo el canciller Bismarck, este ofrecía protección económica a trabajadores y sus familias. La financiación proviene de cotizaciones de empleadores y trabajadores, con la colaboración variable del Estado.
- *Modelo Universal de Seguridad Social*, Nació en el Reino Unido en 1948. También se conoce como Sistema Beveridge. Está presente en países socialdemócratas. La salud se considera un derecho respaldado por el Estado, que garantiza y financia las prestaciones sanitarias.
- *Modelo de Libre Mercado*, Predominante en EE.UU. La salud se ve como un bien de consumo. La mayoría de los centros sanitarios son privados, y hay desregulación en la provisión de servicios.

Existen subpoblaciones con sistemas de salud de seguridad social y los costos totales son altos, con problemas de equidad y accesibilidad, además, se discute la financiación de estos sistemas, dividiéndolos en tres categorías:

- Sistemas financiados a partir de ingresos generales del Estado mediante impuestos.
- Sistemas financiados a partir de contribuciones sociales ligadas a la actividad laboral.
- Sistemas financiados a través de contribuciones privadas.

## Principios de negociación de servicios de salud.

Aborda los principios de negociación en el contexto de los servicios de salud y cómo las percepciones de conflicto pueden influir en las respuestas individuales. Se enfatiza la idea de que los conflictos no son inherentemente negativos, sino que pueden ser oportunidades para restaurar relaciones. Se resaltan los siguientes puntos:

- La negociación basada en intereses busca trascender la respuesta instintiva de luchar o huir en situaciones de conflicto y promover una gestión consciente de los mismos.
- Se argumenta que los conflictos son inevitables debido a las diferencias inherentes entre las personas y que reconocer el derecho a ser diferentes es esencial para construir sociedades pacíficas.
- Se mencionan varios tipos de conflictos, como conflictos por datos, conflictos por intereses, conflictos de relaciones, conflictos estructurales y conflictos de valores.
- Se destaca la importancia de abordar los conflictos de valores de manera delicada, reconociendo la profunda conexión de estos conflictos con la identidad y la cultura de las personas.

## Consideraciones financieras en la negociación de servicios de salud.

Las personas enfrentan conflictos en su vida diaria, y su manejo está influenciado por su educación. A menudo, se ve a los conflictos de manera negativa, lo que genera reacciones negativas como pelear o huir. Introduce el concepto de "Negociación basada en intereses" (NBI) como una forma consciente y premeditada de gestionar conflictos. La NBI busca cambiar la percepción negativa de los conflictos y los presenta como oportunidades para mejorar las relaciones.

Es importante reconocer el derecho de las personas a ser diferentes y que las diferencias inherentes entre las personas inevitablemente conducirán a conflictos. Promueve la idea de ver el conflicto como una oportunidad para mejorar las relaciones en lugar de convertirlo en un campo de lucha y destrucción. Hay varios tipos de conflictos, incluyendo conflictos por datos, conflictos por intereses, conflictos de relaciones, conflictos estructurales y conflictos de valores.

Resalta la importancia de la Cobertura Universal en Salud (CUS) para proporcionar acceso a servicios de salud de calidad a toda la población. Se mencionan los requisitos clave para lograrla, que incluyen financiamiento sostenible, un sistema de salud sólido, acceso a medicamentos esenciales y personal de salud capacitado. También se señala que, a pesar de los esfuerzos para ampliar la cobertura financiera de la atención médica en México, el gasto público en salud es insuficiente. Se destaca la necesidad de alinear la estructura de financiamiento con los objetivos de salud del país y los Objetivos de Desarrollo Sostenible.

## Negociación de conflictos en salud

La Negociación Basada en Intereses (NBI) destaca dos enfoques clave en la negociación: la negociación integradora y la negociación distributiva. En la negociación integradora, se busca un acuerdo "ganar-ganar" que beneficie a ambas partes, utilizando principios novedosos en comparación con la negociación tradicional. Por otro lado, la negociación distributiva se aplica cuando las metas de una parte entran en conflicto con las de la otra, siendo más competitiva y centrada en obtener la mayor parte de recursos limitados. Ambos enfoques son relevantes en el contexto laboral.

Aborda aspectos clave de la negociación, como los puntos de meta y resistencia, la Zona de Posible Acuerdo (ZOPA) y la negociación intraorganizacional. Cada parte tiene un punto de meta y un punto de resistencia en una negociación, y la ZOPA es la distancia entre estos puntos que determina si se puede llegar a un acuerdo. Además, se menciona la negociación intraorganizacional, donde los negociadores representan a un grupo más amplio, lo que puede ser complejo. En situaciones de negociación mixta, es importante tanto crear como reclamar valor para obtener la mayor parte posible del nuevo valor generado en la negociación.

## Conclusion:

Nos enseña la importancia de abordar los conflictos de manera consciente y considerarlos como oportunidades para mejorar las relaciones, incluso en el contexto de los servicios de salud. También reconocemos los diferentes tipos de conflictos requieren enfoques y estrategias específicas para su resolución.