



**Mi Universidad**

**ENSAYO**

*Nombre Del Alumno: Rosa Anita Hernández Vázquez*

*Nombre Del Tema: Unidad I actualización en legislación de seguridad social relacionada con facturación y negociación*

*Parcial 01*

*Nombre De La Materia: Negociación En Organizaciones De Salud*

*Nombre Del Profesor: Mónica Elizabeth Culebro*

*Maestría En Administración En Sistemas De Salud*

*Cuarto Cuatrimestre*

*Fecha: 08 de septiembre De 2023*

## INTRODUCCIÓN

En el siguiente trabajo se abordan temas de gran interés y relevancia, como es el caso de los distintos modelos de seguridad social, que como bien sabemos apoya a cualquier persona independientemente de la diferente situación económicas que se encuentre, brindando protección y seguridad a las personas frente al riesgo de cualquier enfermedad que se pueda presentar, así también se ve reflejado temas como son los sistemas de financiamiento y negociación dentro de los servicios de salud, que serán de gran importancia para ayudar a comprender y resolver conflictos que puedan ocasionarse dentro de una unidad de salud.

### **ACTUALIZACIÓN EN LEGISLACIÓN DE SEGURIDAD SOCIAL RELACIONADA CON FACTURACIÓN Y NEGOCIACIÓN**

La seguridad social surge en Alemania en los años de 1883, en el cual se trata de un sistema de previsión que oferta a los trabajadores y a sus familiares protección económica frente algún riesgo de enfermedad, sabiendo que la salud se concibe como un derecho o un bien tutelado por los poderes políticos y en conjunto con el estado garantizan las diferentes prestaciones sanitarias. Los diferentes sistemas que actualmente existen se financian mediante cuotas obligatorias de empresarios y trabajadores y se sabe que la colaboración del estado es variable, teniendo como beneficiarios a los diferentes cotizantes y a las diferentes personas dependientes de ellos.

Ahora bien, todos los ciudadanos por el simple hecho de serlo, tenemos derecho a participar de los beneficios de la economía y que es responsabilidad del estado asegurar el acceso a estos, prestando especial atención a los sectores más desfavorecidos a la sociedad: parados, ancianos y enfermos.

En la actualidad existen tres grandes modelos de financiamiento que corresponden con los grandes modelos de sistema sanitarios: uno de ellos es el sistema financiado a partir de los

ingresos generales del estado normalmente por impuestos, caracterizándose por impuestos o cobertura universal, otro modelo es el del sistema de financiados a partir de las contribuciones sociales asociados a la actividad laboral caracterizándose por el derecho a la atención derivada de la condición de trabajo o cotizante haciéndose extensible a sus beneficiarios, por último se encuentra los sistemas financieros a partir de contribuciones privadas a través de pagos de primas de seguros privados o bien mediante el pago directo a proveedores.

Por otra parte los pagos a los proveedores de la asistencia sanitaria ya sea el profesional individual o la institución donde este trabaja puede realizarse de varios modos, por ejemplo pago por reembolso, por contrato donde existe un acuerdo entre el financiador y el proveedor, también está por salario que es la forma de pago del salario del profesional más frecuente en los sistemas integrados.

Los principios de negociación de servicios de salud tienen sus percepción al conflicto, ósea su forma de entender lo que está sucediendo, sobre esta 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, esto comúnmente se conoce como “mecanismo de lucha o huida” y los distintos conflictos son una oportunidad que permiten enfrentar de una forma totalmente los conflictos que siempre vamos a tener que enfrentar como seres sociales, así que cuando estemos en una situación de conflicto veamos como una oportunidad de restaurar y reconstruir nuestra relación con otras personas.

Se conocen varios tipos de conflictos como es el caso de conflictos por datos que son los generados por diferencia en la interpretación de los datos o de distinta información, los conflictos de relaciones es por el tipo de relación entre las partes o la dinámica que existe entre ellas y en ellos juega un papel fundamental como la comunicación, y por último los conflictos de valores que son los de más difícil solución, ya que tienen que ver con los valores o principios de las personas posee.

Por otra parte en este tema se trata sobre las negociaciones de conflictos de salud que en el corazón de la negociación basada en el interés se encuentra el proceso integrador que debe buscar conjuntamente soluciones “ganar- ganar” o de mutuo beneficio, esto es posible cuando cada parte reconoce que existen oportunidades para generar en la mesa de

negociación, nuevas opciones que satisfagan sus interés como los de otras partes. Existe también la negociación distributiva se aplica en situaciones en que las metas de una de las partes están en conflicto directo y fundamental con las metas de la otra parte que se conoce como negociación competitiva, negociación de tipo ganar- perder, así también está la negociación integradora que contribuye la formulación de los autores que servirá de base para que casi dos décadas más tarde se desarrolle el concepto de negociación basada en interés, dicha negociación tiene lugar en el contexto en el que las partes desean alcanzar una solución que sea mutuamente satisfactoria para ambos.

## **CONCLUSIÓN**

Este trabajo fue de gran beneficio y conocimiento porque nos ayuda a comprender como el estado y las diferentes instituciones manejan los distintos servicios de seguridad social para todas las personas, así como también los diferentes tipos de conflicto que pueden haber en las distintas unidades de salud y la importancia de la resolución o negociación para la solución de los conflictos que puedan ocurrir en el lugar donde se trabaja.

## **BIBLIOGRAFÍA**

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.