



Mi Universidad

Ensayo

Nombre del Alumno: Lidia Peralta Castellanos

Nombre del tema: UNIDAD I. TEMAS 1.1, 1.2, 1.3, 1.4

Parcial: Primero

Nombre de la Materia: Negociación en servicios de salud

Nombre del profesor: Mtra. Monica Elizabeth Culebro

Nombre de la maestría: Administración en servicios de salud

Cuatrimestre: Tercero

Pichucalco, Chiapas a 09 de Septiembre del 2023

Negociación en servicios de salud

Según la Organización Mundial de la Salud (OMS), un sistema de salud es una estructura social que está constituida por el conjunto de personas y acciones destinados a mantener y mejorar la salud de la población.¹ Los principios de este sistema son que ha de contribuir a mejorar la salud de toda la población, ofrecer un trato adecuado a los usuarios y ser sostenible financieramente.

Existen tres grandes modelos de sistemas sanitarios:

Seguros sociales: Comenzó en la Edad media; mediante el pago periódico de cierta cantidad recibían los servicios de cirujano, botica y entierro. En el formato actual, surge en Alemania en 1883, por adaptación del canciller Bismarck. Se trataba de un sistema de previsión que ofrecía a los trabajadores y a sus familias protección económica frente al riesgo de enfermedad.

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, que fue un economista británico que fijó las bases del futuro Estado de Bienestar en el Reino Unido

Libre demanda: La salud se concibe como un bien de consumo. La mayoría de los centros sanitarios son privados, existe una desregulación de la provisión de los servicios sanitarios.

Hablaremos sobre un principio de negociación, que es el conflicto. Su Definición nos dice que la experiencia de conflicto consiste en la sensación real o percibida por al menos una persona, de que sus intereses están en disputa o se contradicen con el o los intereses de otra u otras personas.²

Elementos del conflicto

Cada una de las partes tiene su percepción (su forma de entender lo que está sucediendo). Esa percepción desarrolla una reacción a ese conflicto, que normalmente es negativa y que dispone a pelear o a huir de la escena. La NBI (La Negociación Basada en Intereses) cree que podemos hacer un manejo del conflicto. Tener una acción consciente y premeditada para atender estas situaciones y el ver el conflicto como una oportunidad que nos permitirá enfrentar de una forma totalmente diferente los conflictos.

Tipos de conflicto

1. Conflictos por datos: Son generados por diferencias en la interpretación de los datos o de la información.

¹ OMS. The World Health Report 2000: health systems: improving performance. Ginebra: OMS; 2000. (ver <http://www.who.int/whr/2000/en/>).

² Esta definición ha sido tomada y adaptada de Lincoln, William (2000).

2. Conflictos por intereses: Es aquella situación en la que el juicio de la persona está indebidamente influenciado por sus intereses particulares.
3. Conflictos de relaciones: Los conflictos de relaciones son generados por una mala comunicación entre las partes.
4. Conflictos estructurales: Esta clase de conflictos se derivan normalmente del acceso o posesión de recursos de poder entre las partes y el desequilibrio que esto suele generar.
5. Conflictos de valores: Tienen que ver con los valores o principios de las personas y, en general, con su visión del mundo.

Consideraciones financieras

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.

El financiamiento no sólo tiene que ver con la forma en que se obtienen recursos para la salud. También es importante que los fondos logren solidaridad entre enfermos y sanos, pobres y ricos, jóvenes y adultos mayores, población urbana y población rural o indígena, entre otras características que explican la necesidad y utilización de los servicios de salud.

Los recursos pueden ser recaudados a través de impuestos generales o específicos, aportaciones obligatorias o voluntarias a los seguros de salud, y pagos directos de las personas en el momento de usar un servicio de salud.

En el caso de México, como en muchos 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 nómina, mientras que los no asalariados, informales, y trabajadores por cuenta propia están cubiertos por varios tipos de seguros de salud, como el INSABI y el IMSS Bienestar. Estos últimos están basados principalmente en impuestos generales, y en el cobro de cuotas por usar los servicios cuando éstos no forman parte de los beneficios explícitamente cubiertos.

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.

Los cuatro subsistemas del modelo de Walton y McKersie

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” (Lewicki, Barry y Saunders, 2008, p. 27). A este tipo de negociación se le conoce también como negociación

competitiva, negociación de tipo “ganar-perder”, o “negociación bajo condiciones de conflicto sumacero” (Lewicki, 1981).

Negociación integradora: Dicha negociación tiene lugar en un contexto en el que las partes desean alcanzar una solución que sea mutuamente satisfactoria para ambos, y cuando tal solución es factible teniendo en cuenta los asuntos en disputa.

Estructuración de actitudes: Básicamente, resalta el hecho de que en la negociación hay más en juego que los aspectos materiales en disputa, las partes también comprenden, o al menos intuyen, que están dejando una huella sobre su relación a futuro.

Negociación intraorganizacional o intracorporativa: Esta es una visión que se ajusta muy específicamente a la naturaleza de las negociaciones de carácter colectivo; donde los negociadores no lo hacen a título personal sino como representantes de un grupo más amplio que los ha designado para tal fin.

BIBLIOGRAFÍA

Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social (2018) Estudio Diagnóstico del Derecho a la Salud 2018. CONEVAL: Ciudad de México.

Arias, R. (2008). La mediación o conciliación laboral administrativa en Centroamérica, Panamá y República Dominicana. San Jose: FUNPADEM.

Dana, D. (2002). Conflict Resolution. Nueva York: MTI Publications.

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.

Antología UDS (2023)