



# Mi Universidad

## Ensayo

**Nombre del Alumno:** Roberto Carlos Hernández García

**Nombre del tema:** Actualización en legislación de seguridad social relacionada con facturación y negociación, principios de negociación de servicios de salud, consideraciones financieras en la negociación de servicios de salud y negociación de conflictos en salud.

**Parcial:** 1ª. Unidad

**Nombre de la Materia:** Negociación en Organizaciones de Salud

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

**Nombre de la Licenciatura:** Maestría en Administración en Sistemas de Salud

**Cuatrimestre:** Cuarto

**Lugar y Fecha:** Comitán de Domínguez, Chiapas a 08 de septiembre del 2023

## Introducción

La presente actividad tratara sobre el analisis de de la antologia de la materia de Negociación en organizaciones de salud, en el cual mostrara los conceptos analizados de los modelos de salud, a quien esta dirigido estos modelos, asi como, su surgimiento como necesidad en los difernetes lugares como necesidad para incrementar el nivel de vida de las personas que vivian sin el modelo de aseguramiento social.

Dentro de los servicios de salud existen conflictos que tendran que ser resueltos como parte de mejoramiento del sistema, estos conflictos se trataran por medio de negociaciones, en el cual destacara la negociación en donde los grupos se beneficien mutuamente de esta negociación, ampliando asi las oportunidades de mejora en salud, aumentando la calida de este y fortaleciendo el sistema de salud.

En las negociaciones que se plasmaran a continuación, sera vital ser transparentes en lo que se negocia, para evitar difernecias e inequidad, disminuyendo el tiempo de negociación, pudiendo de esta manera obtener el máximo beneficio.

## Desarrollo

Dentro de los modelos de salud que se iniciaron en la historia de la humanidad se encuentra el modelo de seguridad social creado con el fin de proteger económicamente ante riesgo de salud a los trabajadores y a la familia de este, aumentando las posibilidades de una mejor calidad de vida de la sociedad, ante ello se da como relación laboral entre asalariado y patron (empresa); el ente que maneja la salud es el Estado, el cual financia mediante cuotas obligatorias de las empresas y trabajadores en el cual colabora el Estado.

En reyno Unido se inicio el modelo de salud llamado universal de seguridad social, el cual el Gobierno o Estado debe asegurar mediante beneficios economicos para los enfermos y a los necesitados para recuperar la salud, gracias a la aportación generado por medio de impuestos que obtiene el Gobierno, tratando de que este modelo siempre sea justo, con el fin de poder mejorar la calidad de vida de la sociedad.

Dentro de los difernetes modelos tambien encontramos el que se maneja más como el de ejercer el servicio de salud mediante la iniciativa privada que predomina en Estados Unidos, viendose como un bien de consumo, por lo que la mayoría de los servicios son privados y el costo de la atención es elevado lasterando la economia de las familias que requieren el servicio; en cambio el aseguramiento que apoya a las personas que son mayores de sesenta y cinco años, militares, personas que padecen insuficiencia renal son asegurados por medio de las empresas y por su relación laboral con estas, pero existen obstaculos como la falta de igualdad en el acceso a los servicios de salud.

Respecto al fianciamiento del sistemas de salud se dan por medio de impuestos que obtiene el gobierno, de las contribuciones sociales por actividad laboral o por medio de contribuciones privadas.

En función de la cantidad de población la cobertura en salud se oferta de acuerdo a las necesidades de esa población, ya que una cultura respecto a su entorno varian las patologias que son atendidas en el sector salud, así también, es muy importante que los proveedores tengan la suficiente capacidad para poder suministrar lo necesario al sistema, teniendo proveedores significa que se deben hacer pagos por medio de contratos, reembolsos, por salarios, etc.

En las diferentes sociedades como parte de la evolución de estas, siempre han existido conflictos y hay quienes han aprendido a analizar que un conflicto es una oportunidad de desarrollo o quienes pueden dificultar un conflicto, tomando en cuenta que la sociedad actual esta basada en llenar necesidades, el sistema de salud proporciona los servicios que estan a su alcance, es por ello que es de suma importancia saber negociar para mejorar la calidad de atención en las instituciones, así como, mejorar las relaciones laborales y por consiguiente las relaciones entre grupos. Se debe desarrollar la capacidad de enfrentar situaciones de conflicto pero enfrentarla en el sentido de tomarlo como oportunidad por medio de la aceptación de ideas y conductas, de la existencia de diversidad de criterios respecto al como se analizan los intereses de los grupos que entran en conflicto, creando de esta manera posibles soluciones concensuadas. Los conflictos pueden darse organizacionalmente, de manera regional o nacional.

Es importante destacar que se han reconocido diferentes tipos de conflictos, como puede ser el de intereses, de valores, etc., los conflictos se pueden resolver de acuerdo al tipo de conflicto, por ejemplo se puede solucionar de manera que los grupos en conflicto obtengan mutuo beneficio, tomando en cuenta una visión compartida para su mejor aceptación; dentro de los conflictos existen quienes improvisan la negociación o quienes intuitivamente actúan adecuadamente durante la negociación, también existen los que se basan en experiencias y se encuentran preparados teóricamente. La negociación se puede dar de manera comercial, política, laboral, etc., por lo que para comprender mejor que es la negociación se debe distinguir los componentes de ella y son: el sujeto negociador, el material negociable, lugar de la negociación, elementos de la negociación y por último los modelos a utilizar, que se pueden describir de manera más simple el quién, qué cosa, dónde, con qué y el cómo, aclarando fácilmente estos componentes que ayudan a mejorar el conocimiento y desarrollar de mejor manera el sentido de negociación.

En nuestra sociedad se busca la cobertura universal de salud que pueda ayudar a mejorar la calidad de vida y disminuir de manera preventiva las diferentes patologías, pero para poder sostener el sistema de salud se requiere de financiamiento el cual debe ser lo más sólido posible con acceso a medicamentos y tecnologías suficientes; para el financiamiento existen los modelos que se obtienen recursos por medio de impuestos (tributarios) y el otro es por el sistema de seguridad social (de los trabajadores, empresas y el gobierno). Este sistema debe enfocarse a la cobertura universal de salud para disminuir los gastos de familias haciéndola

más eficaz, justa. Como parte de los servicios de salud en México se encuentran el INSABI, IMSS Bienestar que cubren algunas necesidades de la población que lo requiera como son las personas asalariadas, informales y los que trabajan por cuenta propia.

En nuestro país, los servicios de salud provenientes de la iniciativa privada lesionan la economía familiar, pero viéndolo desde otro enfoque, los servicios de salud ayudan mucho por la falta de servicios adecuados e insuficientes que maneja el gobierno; la forma de asignar y comprar para convertirse en servicios en salud es que el gobierno asigna recursos económicos a los proveedores o proporcionar recursos a una agencia de compras separada institucionalmente o bien que las personas que necesitan del servicio de salud paguen directamente con el proveedor, nuestro sistema de salud que proporciona seguros públicos son el IMSS, ISSSTE, INSABI de Salud quienes son los principales proveedores de salud pero que desafortunadamente también tienen limitantes económicos que derivan a falta de medicamentos, falta de tecnología, restando calidad en la atención a la sociedad.

Retomando el tema de las negociaciones podremos encontrar la negociación del tipo competitivo (ganar-perder), en donde los conflictos se originan por recursos fijos y limitados, en donde un grupo quiere alcanzar el máximo beneficio dejando al otro grupo menos favorecido, dándose un punto de resistencia del que ambos grupos no desean aceptar.

Existe otro tipo de negociación, esta se le llama negociación integradora (expandir el pastel) su objetivo es que se incremente el tamaño del pastel, es decir que se generen mayores beneficios para que ambas partes logren mejores beneficios, pero para lograrlo la comunicación debe estar enriquecida de información para sumar alternativas de solución minimizando amenazas o artimañas.

Hay quienes las negociaciones lo llevan a cabo representantes de cierto grupo, pero no por título propio, la negociación se da a diferentes niveles para poder maximizar el pastel y obtener mejores beneficios, a este tipo de negociación se le llama Negociación Intraorganizacional.

## Conclusión

Durante el análisis del presente trabajo se puede observar que el sistema de salud fue creado con el objetivo de mejorar la calidad de vida de la sociedad por medio de los servicios de salud proporcionados por el gobierno y por la iniciativa privada, pudiendo ser financiadas por recursos obtenidos de diferente forma, los cuales convergen hacia las instituciones de salud, este financiamiento hace posible que las instituciones públicas y privadas sumen esfuerzos para los grupos sociales.

Las instituciones públicas de salud que emergen del gobierno tienen proveedores que hacen llegar a estas, los insumos, servicios, tecnologías que deben ser pagados con recurso del gobierno, de los trabajadores, de las empresas.

Los conflictos generados en los diferentes grupos son oportunidades en los cuales se logran acuerdos en beneficio de los grupos, siendo esta, la forma de solucionar conflictos y que ayudan que las sociedades evolucionen de manera civilizada.

Espero haber aportado lo necesario para comprender los diferentes temas abarcados en el presente trabajo y poder aprender en conjunto para aplicarlo en nuestro centro de trabajo y en diferentes áreas que lo requieran.

## Bibliografía

Sureste, U. d. (05 de septiembre de 2023). Negociación en Organizaciones de Salud.  
Recuperado el 05 de septiembre de 2023, de [ativauds.com.mx](http://ativauds.com.mx)