



ENSAYO

Nombre del Alumno: Alejandra Guadalupe Magaña Jiménez

Nombre del tema: UNIDAD I

Parcial: 1

Nombre de la Materia: Negociación en organizaciones de salud

Nombre del Docente: Mónica Elizabeth Culebro Gómez

Nombre de la licenciatura: Administración en sistemas de salud

4to. Cuatrimestre

Viernes 08 de Septiembre 2023

UNIVERSIDAD DEL SURESTE

INTRODUCCIÓN

En este ensayo tiene como objetivo dar a conocer sobre las negociaciones en organizaciones de salud. Entre ellas la seguridad social que su propósito es el acceso a protección esencial de la salud para todos, seguridad de ingreso a los hijos menores, asistencia a desempleados y pobres, así como la seguridad de ingreso a personas de edad avanzada y discapacitados.

El objetivo compartido es lograr un sistema de salud universal, donde toda la población tenga acceso a la atención que requiere independientemente de su condición laboral o ubicación geográfica. Idealmente se debiera tener un fondo único que pueda asignar recursos de forma capitada. La salud es un tema prioritario en la agenda de esta administración y existe el compromiso de aumentar el gasto en salud en 1%. Por ello, se requiere una agenda realista y exigible para aumentar el presupuesto en salud.

Se presenta el concepto de conflicto desde una visión conceptual y aborda el tema de las actitudes que las personas y las organizaciones pueden tomar ante el conflicto, y de los aspectos que caracterizan los diversos tipos de conflictos.

La planificación y la coordinación son necesarias, ya no solo en el ámbito de las entidades encargadas de la seguridad social como lo exige el principio de unidad, además en relación con todas las entidades del sector público y también del sector privado, cuando fuere del caso. Solo así podrá instrumentarse el principio de concordancia de la seguridad social con la realidad económica.

UNIVERSIDAD DEL SURESTE

La actualización en legislación de seguridad social es un derecho humano consagrado en la Declaración Universal de Derechos Humanos, así como en el Pacto Internacional de Derechos Económicos, Sociales y Culturales. Sin embargo, al día de hoy, la mayor parte de la población mundial carece de acceso a una cobertura de la seguridad social adecuada. Está constituida por normas, cuyo contenido ha estado sujeto a la coyuntura económica. Los derechos reconocidos presentan una mejoría y una extensión cuando el estado general de la economía es saludable.

La seguridad social puede también contribuir a la cohesión social y al crecimiento y desarrollo general del país mediante la mejora de las condiciones de vida, amortiguando los efectos de las transformaciones estructurales y tecnológicas en las personas y, por tanto, sentando las bases para un enfoque más positivo sobre la globalización.

El modelo del seguro social tiene como referencia histórica al sistema de seguridad social puesto en marcha en la Alemania de Bismarck. Este modelo se caracteriza por la cobertura de prestaciones sociales a la clase trabajadora mediante la normatividad que rige las relaciones contractuales. Está inspirado en el seguro privado, pero se diferencia de éste por el rol del Estado que corrige las fallas originadas por el mercado. Este modelo se erige sobre el principio de solidaridad propio de la formación de la clase trabajadora industrial y el principio de diferencia, lo que permite a los individuos la percepción de beneficios de forma universal.

Los **principios de negociación de servicios de salud** es un proceso de aprendizaje preventivo y educativo, que invita al reconocimiento de los sentimientos propios y ajenos, que genera la necesidad de aprender nuevas formas de comunicación, de autorregular las emociones y razonar sobre las interferencias que pudieron provocar dificultades. La importancia del desarrollo de la capacidad de comunicación radica en que el hombre tiene que incorporar conocimientos que le permitan abordar, gestionar alternativas, transitar encuentros con otras personas facilitando la reformulación, replanteo de los conflictos que se le presenten.

Ejemplos de Principios de la Negociación.

- Plantear nuestro caso de forma ventajosa (se alcanza con suficiente preparación).
- Conocer el alcance y la fuerza de nuestro poder (Convicción, Planificación, Información, Riesgo).
- Conocer a la otra parte (para ello se requiere información y la información hay que buscarla).
- Satisfacer las necesidades antes que los deseos.

UNIVERSIDAD DEL SURESTE

- Fijarse unas metas ambiciosas concretas, realistas, claras, alcanzables, medibles.
- Gestionar la información con habilidad (saber presentarla y manejarla).
- Hacer las concesiones conforme a lo establecido (en función de la importancia que tiene para el que la recibe).

Otro de los puntos importantes en tomar en cuenta la parte **financiera en la negociación de los servicios de salud**, que desde la comunicación permite que las partes se legitimen generando una interrelación de colaboración, al tener presente cada uno los intereses del otro, de cooperación en la búsqueda de ganancias mutuas, de confianza en que se generaren ideas alternativas para arribar a un acuerdo, encontrará a los negociadores abiertos a la información, a sus intereses, a las necesidades del otro, a la capacidad de confiar y la voluntad de mantener la flexibilidad.

El trabajo en el área de la salud se caracteriza por la relación entre los distintos profesionales que necesitan actuar a diario en distintos escenarios. De esa forma, el equipo puede presenciar, además de disparidades en la ejecución técnica, disparidades en la posición y valoración social, así como diferencias en relación a la autonomía en las decisiones.

Esto nos lleva al último tema que es la **negociación de conflictos en salud**, podemos hablar de dos tipos básicos de negociación: distributiva e integrativa. En la negociación distributiva los resultados de las partes se hallan inversamente relacionados, de forma que una de las partes gana, la otra pierde.

En la negociación integradora se persigue que todas las partes puedan salir satisfechas del proceso negociador. El objetivo es la distribución óptima de los recursos.

Los elementos que definen a la negociación son:

- a) Existe una relación de interdependencia entre las partes.
- b) Es una relación motivacionalmente contradictoria. Las personas y organizaciones tienen intereses contrapuestos que es difícil conjugar. La dicotomía entre la satisfacción de los propios intereses y la realización de concesiones hace que la negociación sea una situación social compleja.
- c) El conflicto y la negociación están mediatizados por las relaciones de poder.

UNIVERSIDAD DEL SURESTE

CONCLUSIÓN

Las negociaciones encaminadas a mejorar la salud de las poblaciones se encuentran entre las más complejas de cualquier sector. Esta complejidad plantea retos, así como oportunidades significativas para los que tratan de influir sobre las decisiones. Separando el proceso en partes más manejables y señalando algunas prácticas uniformes de negociación, esperamos ayudarle a aumentar su eficacia cuando intente persuadir a otros de que se sumen a su cometido en pro del desarrollo sanitario.

Hay riesgos en salud que se han vuelto más crónicos por lo que los requerimientos de gasto se pueden planear de mejor manera. La pregunta central respecto al gasto de bolsillo es como convertirlo en prepago o gasto complementario. Por ello, se sugiere estudiar más a fondo el gasto de bolsillo para entender mejor cuáles rubros de gasto la gente está dispuesta a pagar por mala calidad u oportunidad del sector público, o por no estar cubiertos por el sector público.

La finalidad de la administración de los riesgos financieros es acotar las posibles pérdidas del valor de mercado de los portafolios de inversión, lo cual se lleva a cabo mediante el seguimiento diario del cumplimiento de los límites y requisitos de inversión estipulados en el marco normativo, así como con la estimación, medición y control de los riesgos financieros de mercado y de crédito.

BIBLIOGRAFIA

(Nick Drager, 2020)

(León)

(México, 2019)

(Ramírez, 2020)