



Ensayo

Nombre del Alumno: Miguel Basilio Robledo.

Nombre del tema: Formas de negociación en los servicios de salud y técnicas de solución de conflictos.

Parcial: 1er parcial.

Nombre de la Materia: Negociación en organizaciones de salud

Nombre del profesor: Mtra. Mónica E. Culebro Gómez.

Nombre de la Licenciatura: Maestría en administración en sistema de salud.

Cuatrimestre: 4to

Tapachula, Chiapas a 09 de septiembre del 2023

Introducción.

La negociación es una parte fundamental en la toma de acuerdos y la solución de conflictos, es primordial dar realce a su entendimiento y comprensión, pues forma parte de un proceso en el que existen partes adversas, con diferencias de intereses y su objetivo es la búsqueda a un acuerdo que sea aceptable para ambas. Los conflictos son parte en las relaciones humanas, esto hace necesario conocer que dicho conflicto resulta de una oposición u obstrucción en el logro de un objetivo individual o grupal y pueden determinarse en diversas características. El área de la salud no está exenta de esta actividad pues resulta importante para conseguir objetivos y financiar todos los acuerdos elaborados, por ende, podemos considerar que se basa en diversos procesos de negociación con diversas acciones.

Desarrollo.

La salud ha sido determinada como un derecho global, por lo tanto, se han creado sistemas que permitan favorecer y atender a toda la sociedad por igual, los sistemas de salud buscan organizar y disponer de la atención integral para la población, por lo que cada país sigue un modelo de seguridad social, que deberá ser financiado, organizado y desarrollado de una forma perspicaz para alcanzar los objetivos y cubrir la atención a la salud. Así parte del financiamiento para cubrir las necesidades sanitarias, dependerán de cuotas implementadas a los empresarios y trabajadores y la colaboración del gobierno.

Existen tres modelos de financiamiento para los modelos de sistemas sanitarios que incluyen sistemas financiados a partir de los ingresos generales del Estado, aquel por contribuciones sociales asociadas a la actividad laboral y el financiado por contribuciones por medios privados, cada uno de estos sistemas tiene diversas características que incluyen la asociación de impuestos, relación en base a la condición del trabajos y que se extiende a sus beneficiarios y el ultimo que se enfoca por métodos como pago de primas de seguros privados o el pago a proveedores, el cual deriva de un contrato al servicio por el pago efectuado.

Todo servicio debe ser retribuido a sus proveedores y el pago es la retribución económica del servicio realizado, algunos de estos métodos son pagos por reembolso, contratos, sistemas integrados, por acto, por caso o proceso, capacitación, presupuesto y por salario. En general todos pueden estar presentes, pero con mayor realce el pago de salario se considera mas frecuente, en el cual se cobra una por sus servicios una cantidad estipulada y que no depende de la cantidad de servicios otorgados.

El financiamiento es importante si nos enfocamos en lo estipulado para la OMS usando de referencia la cobertura universal en salud un país requiere de garantizar el financiamiento, contar con un sistema de salud sólido, promover acceso a medicamentos y tecnologías esenciales, así como asegurar un personal de salud suficiente, capacitado y motivado al trabajo por lo mencionado es primordial contar con un fondo de recursos suficiente, basado en tres subfunciones como lo es recaudación y movilización de fondos, mancomunación y diversificación de riesgos, asignación y compra de servicios, de modo que con esto podamos obtener una buena fuente de recursos que logre cubrir las necesidades en Salud, en México la organización de la protección financiera para poblaciones asalariadas del sector privado y del gobierno federal y estatal se cubre a través de contribuciones en la nómina en cambio los no asalariados, informales y trabajadores por cuenta propia están cubiertos por seguros de salud como INSABI e IMSS bienestar.

La obtención de fondos para la cobertura universal de salud debe ser amplia cuantas más personas compartan el riesgo financiero más estable será la capacidad colectiva de sostener este arreglo con el tiempo, la mayoría de los financiamientos en salud incluyen el pago anticipado, combinado con pagos directos de individuos a proveedores de servicios, a lo que se conoce como gastos compartidos, la asignación y compra es el proceso en donde los recursos financieros que hayan o no pasado la etapa de mancomunación se convierten en servicios de salud y las formas de llevar a cabo esto son permitiendo que el gobierno proporcione presupuestos directos a sus proveedores, la asignación de recursos a una agencia separada de una institución y que las personas paguen directamente a un proveedor por los servicios y esto permite tener un modelo en el que los proveedores de salud puedan recibir pagos de diversas maneras. Entender la parte del financiamiento engloba no solo el pago a los proveedores si no que cumpla con los objetivos estipulados ante la meta de la cobertura de salud a la población.

Como hemos mencionado los conflictos son comunes en las relaciones humanas y el área de salud es una inmensa área de relaciones humanas, en las que pueden existir conflictos y que requieren de la negociación, los conflictos pueden aparecer en cualquier momento por ejemplo en aquellos relacionados sobre los salarios mínimos o sobre los propios derechos laborales. Podemos hablar de diversos tipos de conflictos y mencionarlos individualmente no es pertinente, pues un conflicto puede mostrarse de diversas formas, de ellos tenemos los conflictos por datos asociados a las funciones de los departamentos, conflicto de interés,

conflictos estructurales con relación a las jerarquías y el conflicto de valores que se relacionan con los valores o principios de las personas, como sus cuestiones culturales o creencias religiosas. Aquí es donde entra el papel de la negociación pues busca crear un acuerdo y solución para el conflicto generado, intentando dar un giro de “ganar – ganar” con el fin de obtener beneficios para ambas partes.

En las negociaciones puede haber diferentes tipos de negociadores desde aquellos que improvisan la negociación, aquellos que sin preparación o previa información entiende la negociación que es conocido como negociador intuitivo y el negociador que se considera profesional que lleva el procedimiento de negociación basado en conocimiento teóricos, si bien la negociación puede tener una ubicación diferente pero sus principales incluyen la comercial, política, geopolítica, laboral individual y grupal e internacional, así como otras que podrían ser incluidas, una negociación siempre estará compuesta por los negociadores, la materia negociable, el lugar de la negociación, elementos de negociación y sus respectivos modelos, por lo que la negociación no solo es un acto simplificado es un procedimiento complejo que requiere de diversas herramientas para poder efectuar el “ganar-ganar”.

En la negociación de los conflictos en Salud la negociación puede tener algunos tipos de negociación entre ellos mencionamos a la negociación distributiva asociada a un panorama de “ganar-perder” en la que el conflicto se enfoca en los recursos ante una cantidad fija y limitada, en este tipo de negociación existe un punto de resistencia en el que cada parte busca objetivamente su punto meta, entre este punto de resistencia existe una zona la zona de posible acuerdo, esto permite al negociador saber hacia dónde apuntar la negociación, la negociación integradora es completamente diferente pues la solución a la negociación lleva un efecto de “ganar-ganar” busca un resultado optimo para ambas partes negociantes y la negociación intracorporativa en la que lleva una negociación que deben realizar los negociadores con aquellos quienes representan en la negociación, dada en diversos niveles, entre las bases y los equipos de negociación y a lo interno de los propios equipos de negociación, la negociación también puede ser mixta en un rubro integrador o a su vez distributivo, en realidad el objetivo de la negociación trata de afinar acuerdos mutuos desde diversos ángulos y conceptos.

Conclusión.

Entender la negociación es primordial y abarcarla en el área de la salud resulta esencial, pues como hemos mencionado existe una gama extensa de procesos que son necesarios para obtener metas fijas, cuando se habla de calidad de atención en salud, el financiamiento va de la mano de la negociación y es fundamental cuando de recursos se habla, la negociación en la salud es en realidad una actividad indispensable, pues debe llevar conflictos a una solución en la que se busque un resultado final que podrá ser analizado en diversos puntos, como hemos mencionado los tipos de negociación van desde lo distributivo a lo integrador, por lo que ambas partes buscaran un resultado neto de su meta., intentando ya sea el “ganar – ganar” o en su caso “ganar-perder”, a mi perspectiva considero que la mejor negociación para ambas partes deberá ser el buscar “ganar-ganar” por tanto los negociadores y el objetivo de la negociación sea un acuerdo mutuo que permita crecimiento en ambas direcciones, siempre que así se permita y pueda lograrse.

El financiamiento también resulta importante hemos mencionado que el financiamiento buscara cubrir aquellas necesidades en la atención en la salud, si ocupamos este enfoque podemos hablar de la cobertura universal en salud, en realidad lleva no solo a recursos económicos, si no que incluye recursos materiales y recursos humanos, por lo que es necesario contar con fondos suficientes para consolidar en materia de salud una adecuada distribución de todos estos recursos, para asegurar la calidad en atención en salud a la población. Considerando lo mencionado podemos encontrarnos en cualquier parte del proceso con conflictos ante el manejo de los recursos por lo que la negociación destaca ante la presencia de dichos conflictos para su solución oportuna en un aspecto de negociación en sus diversas características.

Referencias.

Culebro, M. *Negociación en los servicios de salud*. Libro

Rivas, L. *Negociación*. México