



Mi Universidad

Ensayo

Nombre del Alumno: Blanca Natali Vázquez Roblero.

Nombre del tema:

Unidad I Actualización en legislación de seguridad social relacionada con facturación y negociación.

Nombre de la Materia: Negociación en organizaciones de Salud.

Nombre del profesor: Mónica Elizabeth Culebro Gómez.

Nombre de la Maestría: Maestría en Administración en Sistemas de Salud.

Cuatrimestre: IV

NEGOCIACION EN ORGANIZACIONES DE SALUD

Los Sistemas de Salud en México han ido evolucionando cada vez más en todos los aspectos que la conforman, con la finalidad de poder brindar una mejor atención hacia el usuario o cliente, ya sea de manera pública o privada.

Al mismo tiempo esos cambios se han diseñado para el recurso humano que se encuentra dentro de ella, dando de cierta manera derechos al trabajador, así como las obligaciones con las que debe cumplir. Puesto que se entiende que toda persona humana en algún ambiente laboral debe de tener de goces para beneficio de su propia salud, cuidando de ello, poder cumplir con el compromiso que se le ha otorgado, bajo valores éticos y demás responsabilidades.

En el presente tema hablare acerca del financiamiento, conflictos y negociaciones de la salud en México, así como los conflictos que se presentan y la forma adecuada para su resolución.

El sistema de salud en México lo divide en modelos de seguridad social, los primeros son modelos obligatorios, en donde el sistema se financia mediante cuotas obligatorias de empresarios y trabajadores y la colaboración del estado es variable, beneficiándose así a los cotizantes y personas dependientes a ellos. El modelo universal que va hacia toda la sociedad pública, y el modelo de libre mercado, en ellos incluye sistemas financiados a partir de los ingresos generales del estado, sistemas financiados a partir de las contribuciones sociales asociadas a la actividad laboral y sistemas financiados a partir de contribuciones privadas.

Cumpliendo así los siguientes requisitos: Garantizar el financiamiento sostenible de los servicios de salud, contar con un sistema de salud sólido, promover acceso a medicamentos y tecnologías esenciales, y asegurar personal de salud suficiente, bien capacitado y motivado. Tomando en cuenta la equidad, la eficacia y la eficiencia del sistema de salud.

México ha expandido a lo largo de varios años la cobertura financiera de la atención médica, a través de los principales seguros públicos: IMSS, ISSSTE e INSABI de Salud, incluyendo el programa IMSS Bienestar.

Este financiamiento se hizo para poder cumplir con los objetivos planteados: la extinción de las transiciones demográfica y epidemiológica y el compromiso de alcanzar las metas de los Objetivos de Desarrollo Sostenible para salud.

Pero no del todo se va dando como se plasma en cada institución, pues todo tiene su forma diferente para trabajar y desarrollar las actividades planteadas, dando lugar a la presencia de diversos conflictos y todo depende de la manera en que cada persona la percibe, por ejemplo, podemos tomarlo como una oportunidad, ello nos permitirá enfrentar de una forma totalmente diferente los conflictos que siempre vamos a tener que enfrentar como seres sociales e interdependientes que somos, pues todas las personas somos y tenemos el

derecho de ser diferentes, al reconocer eso construimos y consolidamos sociedades y comunidades pacíficas. Así, es posible y deseable que cuando nos encontremos ante una situación de conflicto lo veamos como una oportunidad de restaurar y reconstruir nuestras relaciones con las otras personas, en lugar de convertirlo en un campo de lucha y destrucción. Mas sin embargo no todos lo vemos así y es por ello que se presentan diferentes tipos de conflictos que a continuación describiré:

- ✚ **Conflictos por datos:** son generados por diferencias en la interpretación de los datos o de la información. En este tipo de conflictos la intervención más conveniente consiste en la evaluación u orientación por un tercero imparcial, como podría ser un gerente o coordinador de un nivel superior.
- ✚ **Conflicto por intereses:** cuando hay un interés de por medio.
- ✚ **Conflictos de relaciones:** estos conflictos se originan por el tipo de relación entre las partes o la dinámica que existe entre ellas y en ellos juega un papel fundamental la comunicación. Para enfrentar estos conflictos es esencial que las partes superen las barreras de la comunicación, utilizando las herramientas de comunicación.
- ✚ **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. Las intervenciones recomendadas en este tipo de conflicto tienen que ver con la aceptación del principio general de igualdad de todas las personas y de la dignidad inherente a cualquiera de ellas, independientemente de su ubicación en una escala jerárquica.
- ✚ **Conflictos de valores:** este tipo de conflictos son los de más difícil solución, ya que tienen que ver con los valores o principios de las personas y, en general, con su visión del mundo. Es necesario tomar en cuenta las diferentes raíces de cada uno y respetarlas, es decir que no se sientan amenazados por ello o poner en riesgo esos valores.

Otra solución que se le ha dado a este tipo de conflictos, en especial al que se presenta por intereses, se dan las negociaciones, y con ello evitamos llegar a interrumpir los objetivos planteados, pues en cada negociación se intenta resolver un problema a futuro favoreciendo lo que mejor le convenga a cada uno de los integrantes o personas involucradas en el proceso.

Se encuentran 3 tipos de negociaciones y son las siguientes:

- ✚ **Negociación distributiva:** también es conocida como negociación competitiva, negociación de tipo ganar-perder, se trata de una negociación asociada a conflictos por recursos cuya cantidad es fija y limitada. Cada parte desea apropiarse de la mayor cantidad posible de dichos recursos, sin embargo, lo que cada parte obtiene lo hace a expensas de la capacidad de la otra parte de cumplir sus objetivos.
- ✚ **Negociación integradora:** se le conoce también como negociación de colaboración, de ganar-ganar, de ganancias mutuas o de solución de problemas, sus estrategias son desarrolladas en forma conjunta para identificar el problema, buscar alternativas de solución, asignar unos valores de preferencia a estas

soluciones y generar un acuerdo respecto a aquellas soluciones que puede satisfacer a ambas partes. A la Negociación Integradora se le conoce como “Negociación de Expandir el Pastel”.

- ✚ **Negociación intraorganizacional o intracorporativa:** visualizado por Walton y McKersie. Son 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. La complejidad de la negociación entre los representantes y las bases que los han designado para representarlos son un aspecto sumamente relevante de la negociación colectiva.

También se encuentran los tipos de negociadores:

- ✚ **El improvisado:** negociador que no estudia ni prepara la negociación, aunque actúa en ella.
- ✚ **Intuitivo:** negociador que sin preparación previa ni formación teórica percibe rápidamente las características de la negociación en que está inmerso y actúa en forma adecuada sobre ella.
- ✚ **Profesional:** negociador que contando con conocimientos teóricos y ayudado por la experiencia prepara y desarrolla la negociación según sus reglas del arte de la misma.

Conociendo todo este panorama que se presenta en las instituciones de salud, puedo concluir que, en esta área, así como en todas las dependencias, tiene un plan de trabajo, en donde se establecen las metas a corto, mediano o largo plazo, tomando en cuenta todas las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas posibles que se pueden presentar e intervenir para poder lograr el objetivo establecido.

Considero que todo financiamiento, genera conflictos desde los más mínimos hasta los más graves, pues la forma de pensar de cada persona es diferente aunado a un interés personal. Que nuestros líderes superiores intentan resolver y así poder obtener el resultado esperado anticipando los posibles conflictos que se pueden presentar, así como de sus posibles soluciones. Y con el paso del tiempo y las experiencias vividas dentro de este sistema se dan a conocer hacia todo el personal diferentes tipos de negociaciones, evitando así muchos conflictos y poder trabajar en armonía, con los derechos y obligaciones del trabajador de salud, no olvidándonos de los valores éticos, que es una gran base y fundamental para desarrollar todas las actividades, más que nada en el área de la salud, porque la relación es directa de persona a persona, más aún en términos de salud.

Conocer este panorama, me sirve de mucho pues es el área en el que me encuentro laborando y sé que esto se presenta día a día, pero con los conocimientos adquiridos es más fácil la resolución de problemas, y en su caso ya no llegar al problema si no evitar la presencia de alguno de ellos.

BIBLIOGRAFIA

- ✚ GOMEZ, M. M. (2023). *NEGOCIACION EN ORGANIZACIONES DE SALUD* (Vol. I). COMITAN DE DOMINGUEZ, CHIAPAS, MEXICO: I.