



**Mi Universidad**

## **Ensayo**

***NOMBRE DEL ALUMNO: SILVIA MORALES CRUZ***

***NOMBRE DEL TEMA : ACTUALIZACIÓN EN LEGISLACIÓN DE SEGURIDAD SOCIAL  
RELACIONADA CON FACTURACIÓN Y NEGOCIACIÓN***

***PARCIAL: IV***

***NOMBRE DE LA MATERIA: NEGOCIACIÓN EN ORGANIZACIONES DE  
SALUD***

***NOMBRE DEL PROFESOR: MÓNICA ELIZABETH CULEBRO GÓMEZ***

***NOMBRE DE LA MAESTRÍA: EN LOS SISTEMAS DE SALUD***

## INTRODUCCIÓN

El modelo universal de seguridad social en los países en desarrollo busca cubrir el riesgo principal de las personas de no contar con recursos financieros ni activos productivos suficientes para sostener un nivel mínimo de consumos en las diferentes etapas del ciclo de vida, (<http://edukpublicaciones.com>, 2015).

La Negociación basada en intereses parte de la idea de que podemos trascender nuestro condicionamiento a huir o luchar en los conflictos y que, por el contrario, podemos hacer un manejo del conflicto. . 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.

La seguridad social es un esquema de aseguramiento porque las aportaciones de los trabajadores, patrones y gobierno se consolidan o mezclan en un solo fondo para beneficio de las personas que necesitan el servicio.

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.

## DESARROLLO

En México el 19 de enero de 1943 el presidente Manuel Ávila Camacho creó el Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS) para garantizar el acceso integral de los trabajadores al desarrollo, además todas las personas deben de participar de los beneficios del sistema de seguridad social, con este enunciado se superan las limitaciones propias de los seguros sociales que nacieron con un carácter clasista, como un sistema de protección exclusivo, en función de los trabajadores asalariados.

Existen diferentes tipos de modelos de salud, por hacer mención se encuentra el modelo de libre mercado, y este más que nada se concibe como un bien de consumo, en el cual la mayoría de los centros sanitarios son privados, la principal fuente de aseguramiento son las empresas con cofinanciación de los trabajadores y de los empresarios. Existen tres grandes modelos de financiación que corresponden con los grandes modelos de sistemas sanitarios: sistemas financiados a partir de los ingresos generales del estado, el sistema financiado a partir de las contribuciones sociales asociadas a la actividad laboral y al sistema financiado a partir de contribuciones privadas. (GÓMEZ, 2023).

En la vida diaria se experimentan conflictos como un fenómeno, y el cual es necesario asumirlo con una postura, cada individuo tiene una percepción del conflicto diferente, la negociación basada en intereses parte de la idea de que se puede trascender nuestro condicionamiento a huir o luchar en los conflictos y que, por el contrario, se puede lidiar con el conflicto. Los conflictos laborales por ende siempre estarán presentes, y algunos ejemplos de tipos de conflictos podrían ser por datos, por intereses, de relaciones, estructurales o de valores.

Para ellos debe de existir la Negociación Basada en Intereses (NBI) se encuentra el proceso “integrador” y este trata de buscar 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.

Los sistemas de salud en México su objetivo principal debería ser el de mejorar la salud del pueblo, es por ello que busca la cobertura universal en salud la cual tiene por objetivo y estrategia el buscar proveer a toda la gente el acceso a los servicios de salud en el que la calidad sea la principal clave de la atención y sobre todo que a los usuarios no les cause un conflicto financiero, este acceso incluye lo que es la promoción y prevención de la salud, el tratamiento y la rehabilitación de la enfermedad.

Para que el sistema de salud sea sustentable existen diversas formas para recaudar dinero, Los recursos pueden ser obtenidos 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 que requieran el utilizar los servicios de salud.

En el corazón de la Negociación Basada en Intereses (NBI) puede definirse como un estilo alternativo de negociación que se utiliza para lograr resultados positivos para ambas partes, este más que nada es un estilo que utiliza las creencias, principios, pasos y técnicas que son marcadamente diferentes de la negociación tradicional de adversarios. (<https://revistas.umecit.edu>, s.f.), esta además posee dos tipos de intereses los cuales son el resultado y en la relación.

Existen diversos tipos de negociación una de ella es la distributiva, y esta se aplica en situaciones en las que las metas de una de las partes está en conflicto directo y fundamental con las metas de la otra parte. Y es conocida como negociación competitiva, ganar-perder.

La negociación integradora, en ella tiene lugar en un contexto en el que las partes desean alcanzar una solución que sea mutuamente satisfactoria para ambas, también es conocida como negociación de colaboración, se trata de ganar-ganar.

La negociación intraorganizacional o intracorporativa es aquella que se realiza entre distintas y variadas organizaciones o instituciones, estas se pueden dar entre empresas locales y extranjeras, este panorama ofrece retos y oportunidades.

## CONCLUSIÓN

En México desde hace muchos años atrás surgió el sistema de salud, es de reconocer que conforme el tiempo avanza este ha ido evolucionando, con la intención de ampliar su cobertura, donde el interés de común acuerdo más que nada es de otorgar un servicio que brinde calidad a los usuarios, y estos puedan gozar todos los beneficios como puede ser que se le otorgue los medicamentos o le realicen los estudios en la institución si este así lo requiere, y que de alguna manera este no sea un impedimento de gozarlo por cuestiones financieras. Es por ello que parte del financiamiento son los recursos públicos , 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 ( para los que se encuentran afiliados a alguna institución como por ejemplo IMSS, ISSSTE, INSABI) , pero para los que no pueden gozar de esos servicios, existen también el nuevo programa llamado IMSS- BIENESTAR que busca tener la mayor cobertura para brindar la atención a la población en general, pero como se sabe que el sistema de salud en México aún le falta mucho por invertir, y mejorarlo con el paso del tiempo, dentro de las mismas instituciones podrán existir diversos tipos de conflictos, pero es necesario buscarles una alternativa de solución, donde se podrán obtener resultados tales como ganar-ganar o ganar-perder entre las partes involucradas.

# BIBLIOGRAFÍA

GÓMEZ, M. E. (2023). *NEGOCIACIÓN EN ORGANIZACIONES DESALUD*. COMITÁN DEDOMÍNGUEZ: UDS.

*HTTP://EDUKPUBLICACIONES.COM*. (OCTUBRE DE 2015).

*HTTPS://REVISTAS.UMECIT.EDU*. (S.F.).