



Mi Universidad

Ensayo

Nombre del Alumno: Maribel Hernández López

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, Negociación de conflictos en salud.

Parcial: I 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 07 de septiembre del 2023

Introducción

El presente trabajo consta del análisis de la antología proporcionada en la materia “Negociación en organizaciones de salud”, con el objetivo de obtener los conocimientos necesarios en los modelos de salud, su surgimiento de estos y beneficiar las diversas sociedades a quien va dirigido los modelos de seguridad en social , así mismo, se mencionara el origen de los recursos de financiamiento para que funcionen los modelos de seguridad social, así como, los diversos obstaculos que provocan que los modelos no sean equitativos, accesibles, etc.

Las negociaciones de los servicios de salud son tan importantes en las sociedades para poder evolucionar dentro de ellas y acercarse los más posible a los objetivos de estas, el origen de las negociaciones se dan por conflictos entre grupos o personas, los cuales se deben de analizar como oportunidades de desarrollo y poder lograr de manera idonea el maximo beneficio de los grupos, evitando de esta manera conflictos prolongados llenos de inequidad, poca transparencia, sino lo contrario que nuestra sociedad evoluciones para un bien común, la salud.

Continuemos pues, con la lectura del presente trabajo, esperando que sea de su agrado y que se logren los objetivos necesarios para el buen desempeño laboral y ético en los trabajadores de la salud.

Desarrollo

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

Existen diversos modelos de salud, dentro de los cuales se encuentran los siguientes: Modelo obligatorio de seguridad social la cual surgió en Alemania, ofreciendo protección económica frente al riesgo de enfermedad de los trabajadores y su familia, actualmente derivan de la relación laboral, la salud se concibe como un derecho manejado por el Estado, garantizando las prestaciones sanitarias financiadas por cuotas obligatorias de empresarios y trabajadores con la colaboración del Estado. El objetivo del sistema es de restaurar la salud, procurando las actividades de promoción y prevención.

Otro modelo de salud es el Universal de Seguridad Social, originado en el Reino Unido, en donde todo ciudadano tiene derecho a los beneficios de la economía y es responsabilidad del Estado asegurárselos, dirigido a los enfermos y ancianos, se financia mediante impuestos y asignación de recursos del Estado; la Universalidad y la equidad son la base del sistema, entre otros.

El modelo de Libre Mercado, predomina en Estados Unidos, la salud lo concibe como un bien de consumo, la mayoría de los centros sanitarios son privados, el aseguramiento es por medio de las empresas y financiamiento de los trabajadores, los beneficiados son los militares, personas mayores de 65 años, personas con insuficiencia renal, desafortunadamente en este sistema existe inequidad y falta de accesibilidad, sumados a costos elevados.

Dentro de los modelos de financiación en los sistemas sanitarios están los sistemas financiados a partir de los ingresos generales del Estado (por impuestos); sistemas financiados a partir de las contribuciones sociales asociadas a la actividad laboral (trabajador y beneficiarios); sistemas financiados a partir de contribuciones privadas (primas de seguros privados o pago directo a proveedores).

La cobertura sanitaria depende de la proporción de la población, la oferta depende de las necesidades de salud de los usuarios y de la capacidad de oferta de proveedores, el pago a los proveedores se lleva a cabo mediante pago por reembolso, contratos, sistemas integrados;

para el pago de los servicios se puede realizar por acto, por caso o proceso, por capitación (asegurado), por presupuesto, por salario (más común).

La economía internacional en lo que respecta al comercio en salud ha evolucionado para atraer pacientes extranjeros, movilizand o profesionales de la salud por escases de personal especializado, atrayendo inversiones extranjeras, fomentando la transferencia de conocimientos. Los avances tecnológicos han provocado rapidez en la difusión de la sanidad electrónica con el uso de aplicaciones móviles, telemedicina, etc.

Principios de negociación de de servicios de salud

La negociación basada en intereses es tener la suficiente conciencia para atender situaciones y manejar los conflictos, tomando el enfoque de oportunidad, por medio de la aceptación y reconocimiento de la diversidad en cuanto a ideas, conductas, etc., en nuestra sociedad, haciendo posible la oportunidad de reconstruir las relaciones sociales.

Se debe comprender el contexto donde ocurren los conflictos, de ello dependerá su abordaje y procedimiento para su solución y los acuerdos que se tomen. Los conflictos se pueden dar a nivel interno organizacional (laboral), nacional o regional, e incluso podrían vincular los diferentes niveles de acción. Lederach sugiere reconocer el tema específico en el que desarrolla el conflicto y comprender entre quienes se da el conflicto, posteriormente el tema se dará en un subsistema. Existen diversos tipos de conflictos, dentro de los cuales se encuentran: por datos, por intereses, de relaciones, estructurales, de valores. El objetivo de la negociación basada en intereses es buscar conjuntamente soluciones de mutuo beneficio, satisfaciendo los intereses de las partes involucradas, es decir, se debe tener una visión compartida. Existen diferentes tipos de negociación, dentro de las cuales improvisan sin preparar la negociación, o quienes intuitivamente perciben las características de la negociación actuando adecuadamente, también quienes basados teóricamente y en su experiencia, negocia profesionalmente. En cuanto a la ubicación de la negociación laboral encontramos la comercial, política, geopolítica, laboral, internacional, entre otras. Los componentes de la negociación se divide en sujetos negociadores (quién), material negociable (qué cosa), lugar de la negociación (dónde), elementos de la negociación (con qué) y modelos utilizados (cómo).

Consideraciones financieras en la negociación de servicios de salud.

En el año 2017, en México se creó una iniciativa del Sistema Nacional de Salud para discutir los desafíos en materia de salud y las posibles alternativas de solución, buscando la cobertura universal en salud el cual se puede alcanzar mediante financiamiento sostenible, sistema de salud sólido, acceso a medicamentos y tecnología, suficientes profesionales en salud que estén debidamente capacitados y motivados. El sistema de salud debe estar enfocada a cubrir los objetivos de la cobertura universal en salud y así lograr mejores condiciones de salud protegiendo financieramente a la sociedad que necesita este servicio, debiendo existir equidad, eficacia y eficiencia del sistema de salud; para el manejo de los recursos existen subfunciones del financiamiento de la salud siendo el primero la recaudación y movilización de fondos (suficientes), mancomunación y diversificación de riesgos (protección contra riesgos financieros), asignación y compra de servicios (reglas de operación de los recursos financieros asegurando equidad, eficacia y eficiencia). El financiamiento se puede obtener de organizaciones, fuentes externas, por medio de impuestos, aportaciones, pagos directos por uso del servicio de salud; existen dos modelos para financiar, uno de ellos es por impuestos y el otro es por sistema de seguridad social, el primero es obtenido por ingresos tributarios y el segundo por provienen de los trabajadores asalariados, empresas y gobiernos; es prioritario enfocarse en la necesidad en contraste con la capacidad de pago por el servicio. En nuestro país la protección financiera del sector privado, gobierno federal y estatal se cubre mediante contribuciones de la nómina, en cambio los asalariados, informales y trabajadores por cuenta propia los cubre el INSABI, IMSS Bienestar.

Los pagos directos por servicios de salud lastiman el bolsillo del usuario y de la sociedad, derivando al uso no oportuno e ineficaz de financiar la salud. Existen algunas formas de asignar y comprar para convertirlo en servicios de salud, uno de ellos es que el gobierno le proporciona dinero a sus propios proveedores, la otra es asignar recursos a una agencia de compras separada institucionalmente y por último es que las personas hagan pagos directos al proveedor; desafortunadamente también existen obstáculos para provocados por ineficiencia de uso de los recursos además de ser pocos. Los principales egresos públicos en México son IMSS, ISSSTE e INSABI de Salud y a pesar de su existencia las restricciones presupuestales son barreras para el acceso a la atención médica.

El financiamiento en México para satisfacer las necesidades de salud se debe enfocar en la extinción de las transiciones demográficas y epidemiológicas, y de alcanzar los objetivos de

desarrollo sostenible para la salud (reducir el 40% las muertes prematuras a personas menores de 70 años) que puede ser provocada por enfermedades no transmisibles, enfermedades vasculares, diabetes, enfermedad renal y hepática. Las muertes se concentran más en la población de bajos recursos económicos y sin acceso a servicios de salud, resultando más desfavorecidos los hombres.

Negociación de conflictos en salud

En la negociación se debe buscar el mutuo beneficio existiendo oportunidades para generar nuevas opciones que satisfagan los intereses de las partes, como se mencionó anteriormente este tipo de negociación se le llama Negociación Basada en Intereses.

La negociación distributiva o competitiva, es una negociación ganar-perder, se genera por conflictos de recursos fijos y limitados, en donde una parte desea apropiarse de la mayor cantidad y la otra parte queda limitada, en donde las partes quieren obtener como producto de la negociación un punto meta como resultado óptimo de negociación, y también se da dentro de la negociación el punto de resistencia el cual no se está dispuesto a aceptar, la distancia entre estos dos puntos se le conoce como “zona de posible acuerdo”, “rango de regateo”, entre otros, en caso de encontrar sección de traslape puede darse un posible acuerdo.

La negociación integradora, en este contexto se creó el concepto de negociación basada en intereses, siendo este nuevo concepto en el que ambas partes desean solucionar el conflicto siendo beneficiadas ambas partes, que en lugar de basarse del punto meta y el punto de resistencia como lo maneja la negociación distributiva, el problema le hacen frente de manera conjunta, buscando alternativas de solución generando acuerdos; en cambio la negociación integradora o de expandir el pastel, las partes buscan un pastel más grande para satisfacer ambas partes y para lograr el objetivo se necesita la mayor información posible para incrementar alternativas de solución, siendo más transparentes evitando así amenazas o tretas.

Negociación intraorganizacional, la negociación lo llevan a cabo los representantes de un grupo y no lo hacen a título propio, efectuando roles de frontera llamando así porque se sitúan en la frontera de su grupo y de los otros grupos, la negociación se da en diversos niveles y así ampliar el pastel al máximo grado posible.

Conclusión

El presente ensayo describe la importancia de contar con modelos de seguridad social, siendo estas la forma de planear y actuar para lograr los objetivos relacionados a la salud, obteniendo el financiamiento por medio de diversos actores como son el Estado, la iniciativa privada, los trabajadores, las empresas, quienes con su aportación se obtienen los insumos y servicios de salud.

Para mejor distribución de los recursos se deben cambiar políticas públicas invirtiendo lo suficiente para ampliar y mejorar nuestro actual sistema de salud, sumando personal profesional de salud, cubriendo mayor área geográfica en los servicios de salud en nuestro país, pero para ello debe haber voluntad en los individuos.

Afortunadamente las organizaciones actuales como es la OMS, quien con su aportación y negociación que lleva a cabo con los diversos Estados del mundo, han plasmado objetivos en beneficio de la salud y de nuestras sociedades, creo que lo más importante son los valores de cada individuo que hace la diferencia para el bien común.

Bibliografía

Sureste, U. d. (04 de septiembre de 2023). Negociación en Organizaciones de Salud.
Recuperado el 04 de septiembre de 2023, de ativauds.com.mx