



Mi Universidad

Ensayo

Nombre del Alumno: *Obdulia de Jesús Jiménez Alfonso*

Nombre del tema: *Unidad 1.*

- 1.1. *Actualización en Legislación de seguridad social relacionada con facturación y negociación.*
- 1.2. *Principios de negociación de servicios de salud*
- 1.3. *Consideraciones financieras en la negociación de servicios de salud*
- 1.4. *Negociación de conflictos de salud*

Parcial: *Primero*

Nombre de la Materia: *Negociación en organizaciones de salud*

Nombre del profesor: *Prof. José Manuel Ortiz Sánchez*

Maestría en Administración de Sistemas de Salud.

Cuarto Cuatrimestre

Ocosingo, Chiapas a 08 de septiembre de 2023.

INTRODUCCION.

Cuando hablamos de negociaciones la podemos definir como un proceso de comunicación entre al menos dos partes dirigido a alcanzar un acuerdo sobre intereses que se perciben como divergentes.

Estas negociaciones tienen como objetivo alcanzar el mejor acuerdo posible, que es el que resulta más satisfactorio para todas las partes. La dinámica de negociación se caracteriza por el ejercicio de poder de las partes mediante el dialogo, es un proceso secuencial.

La negociación en las organizaciones es pues la gran alternativa al enfrentamiento y a la imposición para la resolución de tensiones. Esto implica tratar las situaciones conflictivas mediante el diálogo y la búsqueda de soluciones aceptables para las partes implicadas.

El arte de la negociación es una búsqueda de encuentro de intereses para conseguir la deseable fusión en un interés superior y a ser posible, común, del que se deriven los beneficios deseados y, salvo excepciones, con el objetivo del acuerdo entre las partes; ello no significa que siempre haya que llegar a acuerdos, pues a veces es mejor retirarse que llegar a un acuerdo que no satisfaga suficientemente las expectativas y deseos.

Los aspectos financieros se pueden definir como aquellas cuentas que reflejan las obligaciones que tiene una empresa con sus acreedores. En otras palabras, son todas aquellas obligaciones adquiridas como resultado de las operaciones a las cuales se dedica la empresa, las cuales pueden ser a corto o a largo plazo.

Una técnica de resolución de conflictos es la negociación, que se realiza con la participación de una tercera persona neutral, que después de haber escuchado a ambas partes, las orienta, genera el dialogo y propone soluciones para resolver las diferencias.

Teniendo en cuenta los siguientes datos descritos en esta introducción, y esperando lograr el objetivo esperado con la redacción del siguiente ensayo, se procede a desarrollar los temas.

ACTUALIZACION EN LA LEGISLACION DE SEGURIDAD SOCIAL RELACIONADA CON FACTURACION Y NEGOCIACION.

Como bien sabemos la salud es un derecho que todos como ser humanos tenemos, otorgado por las figuras públicas, garantizadas por el Estado. El sistema es financiado mediante cuotas obligatorias de empresarios y trabajadores y la colaboración del Estado es variable.

El artículo 22 de la Declaración Universal de los Derechos Humanos establece que toda persona tiene derecho a la seguridad social y a obtener, mediante el esfuerzo nacional y la cooperación internacional, la satisfacción de los derechos económicos, sociales y culturales.

Para definir Ley Seguro Social qué es debemos entender el motivo de su creación. El principal propósito de esta disposición es: “Garantizar el derecho humano a la salud, la asistencia médica, la protección de los medios de subsistencia y los servicios sociales necesarios para el bienestar individual y colectivo”.

Existen diferentes modelos de seguridad social, entre los que están los modelos obligatorios, el modelo universal y el modelo de libre mercado.

La facturación es una acción que se refiere a todos los actos relacionados con la elaboración, el registro, el envío y el cobro de las facturas.

PRINCIPIOS DE NEGOCIACION DE SERVICIOS DE SALUD

Todas las personas somos y tenemos el derecho de ser diferentes (en cuanto a ideas, conductas, deseos, anhelos, etc.) y es por esas diferencias propias de las personas que hacen que existan conflictos.

Satisfacer las necesidades antes que los deseos. 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).

Existen diferentes tipos de negociadores, entre los que están los improvisados, intuitivos y profesional.

CONSIDERACIONES FINANCIERAS EN LA NEGOCIACION DE SERVICIOS DE SALUD.

En el caso de México, la organización de la protección financiera para la población asalariada del sector privado y del gobierno federal y estatal se cubre a través de contribuciones de la nómina, mientras que los no asalariados, informales, y trabajadores por cuenta propi, están cubiertos por varios tipos de seguros de salud como lo es el INSABI y el IMSS.

Los indicadores de la salud financiera son herramientas que necesitan conocer todas las empresas que quieran asegurar su rentabilidad y liquidez.

Finalmente, la estructura de financiamiento de un sistema de salud debe estar alineada con los objetivos de salud de un país.

NEGOCIACION DE CONFLICTOS EN SALUD.

El objetivo podría ser la estimulación de la búsqueda del conocimiento relativo a la enfermería en la gestión de conflictos en las instituciones de salud. El conflicto está presente en las instituciones, independientemente del área de actuación. En el cotidiano laboral del enfermero, son muchas las situaciones que generan conflictos, sean los de carácter intrapersonal, interpersonal o intergrupar.

Desde el punto de vista de la reflexión teórica, se considera que los conflictos representan un desafío necesario al trabajo del enfermero y deben ser comprendidos y transformados en factor de crecimiento y desarrollo de los equipos de salud.

Existen distintos procesos de negociación, como son: Negociación distributiva, negociación integradora, negociación intraorganizacional o intracorporativa.

CONCLUSION

La financiación es el pago realizado como contraprestación por los servicios recibidos. En sanidad normalmente se entiende como el modo en que, de forma voluntaria u obligatoria, los ciudadanos contribuyen económicamente a cubrir los gastos asociados a las prestaciones sanitarias.

En la vida cotidiana los individuos experimentamos los conflictos como un fenómeno, algo que acontece en nuestro diario vivir y frente al cual asumimos una postura. Esa postura es construida a lo largo de nuestra educación. Es en nuestra formación donde asumimos esa versión negativa de los conflictos que como veremos a continuación no es la única.

Las causas más comunes de conflictos institucionales son fallas de comunicación, deficiencia en la estructura institucional y problemas en el comportamiento individual en las instituciones. Además, los recursos limitados son también considerados causa de conflicto, cuando involucran la inadecuada estructura física, la falta de recursos financieros, la disponibilidad de aparatos estropeados y obsoletos, generando conflictos operacionales que afectan el desarrollo de los profesionales.

El financiamiento no sólo tiene que ver con la forma en que se obtienen recursos para la salud. También es importante que los fondos logren solidaridad entre enfermos y sanos, pobres y ricos, jóvenes y adultos mayores, población urbana y población rural o indígena, entre otras características que explican la necesidad y utilización de los servicios de salud.

El modo en que los recursos disponibles se asignan y convierten en servicios tiene implicaciones en cuanto a la equidad, la eficacia y la eficiencia del sistema de salud.

BIBLIOGRAFIAS

- ✓ Cadena Rodríguez, Jean. Manual de negociación, técnicas de negociación y comercio internacional, Grupo editor ESPE, México, 2020.
- ✓ Briceño Ruíz. Alberto. Derecho de la seguridad social. Editorial, Oxford, México, 2019.
- ✓ Villa Juan Pablo. Manual de negociación y resolución de conflictos. Editorial PROFIT. México, 2018.
- ✓ (S/f). Unam.mx. Recuperado el 9 de septiembre de 2023, de <https://dsp.facmed.unam.mx/wp-content/uploads/2020/10/Sistemas-de-salud.-Modelos.pdf>