



Alumna: ISABEL DEL CARMEN GORDILLO CHÁVEZ

Nombre del trabajo: ENSAYO

Posgrado: ADMINISTRACIÓN EN SISTEMAS DE SALUD

Materia: Negociación en Organizaciones de Salud

Nombre del profesor: Mónica Elizabeth Culebro Gómez.

Centla, Tabasco 09 de septiembre del 2023

NEGOCIACION EN LOS SERVICIOS DE SALUD

Para entrar en materia tenemos que definir que es la seguridad social, y se trata de aquella protección que una sociedad proporciona a los individuos y los hogares para asegurar el acceso a la asistencia médica. De esta se conocen algunos tipos como el contributivo que es aquel que recibe aportes del empleador y el empleado; el subsidiado con los aportes del estado.

En el modelo obligatorio Se dice que surgió en Alemania alrededor de 1883 en la que esta ofrecía a los trabajadores y a sus familias protección frente a las enfermedades. Este sistema se financia mediante cuotas obligatorias de empresarios y trabajadores y la colaboración del estado es variable. Por lo que el estado garantiza las prestaciones sanitarias.

El modelo universal nació en el Reino unido y se enfocaba a que cualquier ciudadano tiene el derecho a participar de los beneficios de la economía y responsabilidad del estado asegurarle el acceso. Este modelo se financiaba por los impuestos y por presupuestos generales del Estado.

En el modelo de libre mercado el financiamiento es el pago realizado como contraprestación por los servicios recibidos.

Existen tres modelos de financiación que se corresponden con los grandes modelos de sistemas sanitarios: financiados a partir de los ingresos generales del estado, normalmente por impuestos; financiados a partir de las contribuciones sociales a la actividad laboral, este se deriva de la condición de trabajador y se extiende a sus beneficiarios; sistemas financiados a partir de contribuciones privadas a través de pago de primas de seguros o pago directo a proveedores.

El pago a estos proveedores se puede dar de diferentes maneras como: por reembolso, contratos, sistemas integrados, por acto, por caso o proceso, por capitación, por presupuesto y por salario.

Cuando vemos el conflicto como una oportunidad lo podemos enfrentar de una manera diferente. La negociación basada en intereses trata de buscar soluciones en las que ambas partes sean ganar-ganar. La negociación es una estrategia para encontrar oportunidades para acortar lo que no nos deja sacar lo mejor de nosotros.

Existen tres tipos de negociadores: improvisado, intuitivo y profesional. La negociación se basará en negociadores, materia negociable, lugar de la negociación, elementos de la negociación y modelos utilizados.

El sistema de salud en México busca que toda la población que requiera tenga acceso a los servicios de salud con un nivel de calidad suficiente para que sean efectivos. El propósito principal de la agrupación de recursos en fondos es diluir el riesgo financiero asociado con la necesidad de utilizar los servicios de salud. El problema es que no sólo se dedican pocos recursos al sector salud, sino que el componente público del gasto sigue siendo menor de lo que se esperaría en un país que ha apostado por muchos años a tener un sistema de salud predominantemente público.

En México los servicios de salud son IMSS, ISSSTE, INSABI y el recién agregado IMSS bienestar con los cuales se tiene una cobertura del 100 % de los habitantes, en la que la población de los lugares más recónditos son los que se verán más beneficiados. Sin embargo, la realidad de nuestro país es que el hecho de estar afiliado a un seguro público no garantiza el acceso efectivo a servicios médicos ni la protección financiera.

De igual manera se debe tener en cuenta para formar un sistema de salud adecuado a la población actualmente es que ya nos encontramos con una población más envejecida en la que las enfermedades no transmitibles, es decir, crónico-degenerativas son las que están a la orden del día.

Existen subprocesos de negociación, algunos de ellos son la negociación distributiva que es aquella que cada una de las partes tiene una posición como punto de partida, y existe una brecha entre las posiciones de ambos. La tarea del negociador consiste en lograr convenir sobre algún punto intermedio en el continuo entre ambos extremos. Por lo contrario, la negociación integradora tiene lugar en un contexto en el que las partes desean alcanzar una solución que sea mutuamente satisfactoria para ambos, y cuando a la solución es factible teniendo en cuenta los asuntos en disputa. Por otra parte, la negociación intraorganizacional es aquella que deben realizar los negociadores con aquellos a quienes representan en la negociación. Esta es una visión que se ajusta muy específicamente a la naturaleza de las negociaciones de carácter colectivo.

Las negociaciones mixtas representan escenarios donde es importante tanto CREAR VALOR como RECLAMAR VALOR para obtener la mayor proporción posible del nuevo valor que ha sido creado en la mesa de negociación.

Es importante que tengamos en cuenta que los conflictos siempre existirán en nuestra vida personal y laboral, mas es cuestión de nosotros como queremos darle solución de acuerdo a las distintas maneras de negociación que acabamos de aprender en esta unidad.