



Mi Universidad

Ensayo

Nombre del Alumno: Mónica Jacqueline Palma Anzá

Nombre del tema: Legislación y Negociación en los Servicios de Salud en México.

Parcial: I

Nombre de la Materia: Negociación en Organizaciones de Salud

Nombre del profesor: Gladis Adilene Hernández López

Nombre de la Maestría: Administración en Sistemas de la Salud

Cuatrimestre: 4to.

Legislación y Negociación en los Servicios de Salud en México.

Introducción

En el contexto actual, el sistema de salud en México enfrenta diversos desafíos relacionados con la legislación de seguridad social, la negociación de servicios de salud y los conflictos derivados de estos. La seguridad social es un derecho fundamental reconocido en la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, que garantiza acceso a servicios de salud, pensiones y otros beneficios sociales. Sin embargo, su aplicación y cumplimiento son aspectos que requieren una constante revisión y actualización. En este ensayo se analizarán los principales puntos de la Unidad I, enfocándose en la actualización de la legislación de seguridad social, los principios de negociación de servicios de salud, consideraciones financieras en la negociación y la gestión de conflictos en el ámbito sanitario. Además, se incluirán ejemplos relacionados con mi puesto de trabajo como promotora de salud en un módulo de atención a migrantes, para aterrizar los conceptos teóricos a la práctica diaria.

Desarrollo

Actualización en Legislación de Seguridad Social relacionada con facturación y negociación.

La legislación en seguridad social en México ha experimentado modificaciones para adaptarse a las necesidades del país y a los cambios globales. Una de las áreas clave de esta legislación es la facturación, que permite una adecuada administración de los recursos y servicios que se brindan a la población asegurada. En mi trabajo como promotora de salud en un módulo de atención a migrantes, la correcta facturación de los servicios brindados es esencial para garantizar la sostenibilidad del sistema. Muchos migrantes no cuentan con seguridad social, lo que complica el proceso de facturación, ya que en ocasiones debemos coordinar con instituciones que brinden apoyos temporales o emergentes.

Por ejemplo, en casos donde un migrante requiere atención médica urgente pero no tiene acceso a ningún seguro, nos vemos en la necesidad de gestionar la cobertura a través de programas especiales o buscar opciones de financiamiento público. Estos casos reflejan la importancia de contar con una legislación actualizada que permita flexibilizar las condiciones de facturación y acceso para grupos vulnerables como los migrantes en tránsito.

Principios de negociación de servicios de salud.

En la negociación de servicios de salud, es crucial aplicar principios que aseguren la calidad, accesibilidad y equidad en la prestación de estos servicios. En mi experiencia en el módulo de atención a migrantes, la negociación no solo se da a nivel institucional, sino también en el ámbito comunitario. Es común tener que negociar con líderes comunitarios y organizaciones no gubernamentales para coordinar la atención médica de los migrantes. A menudo, estas negociaciones implican la búsqueda de espacios adecuados para la atención, la provisión de insumos médicos o la logística de transporte de los pacientes.

El principio de transparencia es fundamental en estas negociaciones, ya que la comunicación abierta sobre las limitaciones de recursos, los tiempos de espera y las capacidades del personal médico permite generar confianza tanto con los beneficiarios como con las organizaciones con las que colaboramos. Este enfoque garantiza que los acuerdos sean claros y que todas las partes involucradas comprendan las restricciones y posibilidades dentro de nuestro servicio.

Consideraciones financieras en la negociación de servicios de salud.

El aspecto financiero juega un papel determinante en la negociación de servicios de salud. En mi función, es frecuente que tengamos que gestionar los recursos de manera eficiente debido a la limitación presupuestaria que enfrentan los módulos de atención a migrantes. Esto se traduce en la necesidad de priorizar la atención de urgencias médicas, mientras se negocia con otras instituciones para recibir apoyo financiero o insumos médicos donados.

Por ejemplo, en una ocasión, un grupo de migrantes presentó un brote de enfermedades gastrointestinales debido a la falta de acceso a agua potable. Se tuvo que negociar rápidamente con una organización de la sociedad civil para conseguir suero oral y medicamentos para atender a los pacientes. Este tipo de situaciones refleja cómo las consideraciones financieras influyen en la toma de decisiones diarias y cómo la capacidad de negociación puede marcar la diferencia en la calidad y oportunidad de los servicios prestados.

Negociación de conflictos en salud.

Los conflictos en el ámbito de la salud son inevitables, ya que involucran a diversos actores con intereses y perspectivas diferentes. En mi puesto de trabajo, los conflictos suelen surgir cuando las expectativas de los migrantes sobre los servicios de salud no se alinean con lo que

podemos ofrecer. A menudo, enfrentamos tensiones relacionadas con la falta de insumos o la imposibilidad de brindar atención especializada en el primer nivel de atención.

Un ejemplo reciente fue la demanda de atención especializada por parte de un grupo de migrantes con enfermedades crónicas. Aunque tratamos de explicarles que el módulo de primer nivel se enfoca en la atención primaria, la frustración por la falta de acceso a servicios más avanzados generó tensiones. En estos casos, la capacidad de negociación y mediación es clave para gestionar el conflicto de manera que se resguarde la dignidad de los pacientes y se mantenga la operatividad del servicio.

Asimismo, cuando se trata de migrantes que han sido víctimas de violencia o maltrato, la situación se vuelve aún más delicada. Es necesario negociar con las autoridades y organizaciones de derechos humanos para asegurar que reciban la atención adecuada, tanto médica como psicológica, lo que implica un manejo sensible de los conflictos que surgen.

Conclusión

La legislación en seguridad social y la negociación de servicios de salud en México son temas complejos que requieren una constante actualización y un enfoque basado en principios de equidad, transparencia y sostenibilidad financiera. En mi trabajo como promotora de salud en un módulo de atención a migrantes, estos conceptos se ven reflejados en el día a día, donde los retos financieros, logísticos y de negociación influyen directamente en la calidad de atención que podemos ofrecer. La correcta implementación de la legislación vigente, junto con una adecuada capacidad de negociación, puede mejorar significativamente la prestación de servicios de salud, garantizando que todos los ciudadanos, incluyendo a los migrantes en tránsito, tengan acceso a atención médica de calidad.

Referencias

- Carrillo Favela, L. M. R. (2005). La responsabilidad profesional del médico en México (5ª ed.). Editorial Porrúa.
- Luis Puchol, A., Núñez, I., Puchol, G., & Sánchez, G. (2019). El libro de la negociación (3ª ed.). Editorial Díaz de Santos.
- Secretaría de Salud. (2001). Instituto Mexicano del Seguro Social. Instituto de Servicios y Seguridad Social para los Trabajadores del Estado Programa Nacional de Salud 2018-2024. México.

- Secretaría de Salud. (2001). La descentralización de los servicios de salud: avances y retos. Un análisis sobre la descentralización del sistema de salud mexicano para el período 1995-2024. Consejo Nacional de Salud.

1. ¿Las personas que vivimos en el estado mexicano, contamos con sistemas de salud públicos adecuados?

La calidad y adecuación de los sistemas de salud públicos en México son un tema de debate. Aunque existen instituciones como el IMSS, ISSSTE y el INSABI, que buscan garantizar el acceso a la salud, la realidad es que muchas personas, especialmente en zonas rurales y marginadas, aún enfrentan barreras significativas para acceder a servicios de calidad. Los problemas incluyen falta de infraestructura, personal insuficiente y recursos limitados. En mi experiencia trabajando en un módulo de atención a migrantes, he visto de primera mano cómo las carencias en estos sistemas pueden afectar a poblaciones vulnerables, lo que evidencia que, si bien el sistema tiene buenas bases, aún queda mucho por mejorar para que sea realmente adecuado y accesible para todos.

2. ¿Por qué el sector patronal en el estado mexicano no cumple con la obligación de inscribir a sus colaboradores a un régimen de seguridad social?

La evasión del sector patronal en México respecto a la inscripción de sus colaboradores en un régimen de seguridad social puede deberse a varios factores. En muchos casos, los patrones buscan reducir costos, evitando las contribuciones que deben hacer al sistema de seguridad social. Además, la falta de una supervisión rigurosa y la percepción de que las sanciones no son suficientemente severas contribuyen a este incumplimiento. En ciertos sectores informales o en pequeñas empresas, los patrones tampoco tienen pleno conocimiento de las obligaciones legales o los beneficios que la seguridad social puede proporcionar, lo que agrava el problema.

3. ¿Qué sanción existe para los patrones al no inscribir a los colaboradores a un sistema de seguridad social?

Los patrones que no inscriben a sus colaboradores en el sistema de seguridad social pueden enfrentar diversas sanciones. Entre ellas, destacan multas impuestas por el Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS), que pueden variar según la gravedad de la infracción y el tiempo durante el cual el colaborador no fue registrado. Además, pueden enfrentarse a cargos retroactivos que incluyen pagos por todas las cuotas omitidas, junto con intereses y recargos.

En casos más graves, los patrones también pueden enfrentar procedimientos legales que incluyen sanciones penales.

4. ¿Por qué es importante el tema de los impuestos en materia de salud?

Los impuestos son una fuente crucial de financiamiento para los sistemas de salud públicos en México. Sin ellos, sería imposible garantizar el acceso a servicios médicos, medicamentos y programas preventivos para la población. Además, los impuestos destinados a la salud permiten financiar proyectos de infraestructura, contratar y capacitar a personal médico, y adquirir tecnologías médicas avanzadas. Una adecuada gestión de los recursos tributarios es fundamental para garantizar que el sistema de salud funcione eficientemente y sea capaz de cubrir las necesidades de la población, especialmente en tiempos de crisis sanitaria o para atender a poblaciones vulnerables.

5. ¿Usted es un buen negociador para la resolución de conflictos en su ámbito laboral?

Considero que la negociación es una habilidad que he ido desarrollando en mi trabajo como promotora de salud, especialmente al enfrentar situaciones de tensión o conflicto en el módulo de atención a migrantes. La resolución de conflictos requiere una combinación de empatía, comunicación clara y capacidad de mediación, cualidades que trato de aplicar en mi día a día. En situaciones donde los recursos son limitados o las expectativas no se alinean con lo que podemos ofrecer, mi capacidad de negociar y mediar ha sido fundamental para encontrar soluciones que satisfagan tanto a los usuarios como a las instituciones involucradas. Aunque siempre hay espacio para mejorar, creo que mi experiencia en el manejo de situaciones difíciles me ha permitido fortalecer esta habilidad.