IMAGEN : [https://static.comunicae.com/photos/notas/1252206/Foto\_cabecera.jpg](http://imagen/)

# La SECOMCYC reivindica una revisión de los acuerdos con las aseguradoras privadas: La responsabilidad que asumimos los médicos no está acorde con lo que se nos paga

## Especialistas de la Sociedad Española de Cirugía Oral y Maxilofacial y Cabeza y Cuello (SECOMCyC), entre otros, reclaman a las compañías de seguros de salud que actualicen los honorarios médicos, congelados desde hace 30 años

La Sociedad Española de Cirugía Oral y Maxilofacial y Cabeza y Cuello (SECOMCyC) alerta de una situación que están sufriendo los profesionales de la sanidad privada desde hace 30 años. Tal y como subraya el doctor José Carlos Díaz-Mauriño, presidente electo de la SECOMCyC, la relación entrelos médicos con las compañías aseguradoras siempre se ha basado en un modelo de imposición de baremos, sin posibilidad alguna de negociar directamente con ellas unos contratos personalizados.

Según el Dr. Díaz-Mauriño, se ha denunciado esta situación porque la financiación de la atención sanitaria privada está en manos de 6 compañías aseguradoras que controlan el 85 % del sector con 8 o 9 millones de asegurados y que ahora están firmando acuerdos globales con los 4 o 5 grupos hospitalarios que dominan el mercado con el 85 % de las camas y los quirófanos.

En ese sentido, asegura que el problema radica en que esos baremos llevan unos 30 años, aproximadamente, sin actualizarse, lo que significa que los profesionales que ejercen su actividad en la sanidad privada llevan un tiempo prácticamente trabajando a pérdidas porque los médicos tienen que asumirtodos los gastos, pagar la cuota de autónomos, el alquiler de la clínica, la consulta, los suministros, las enfermeras o el personal que trabaja; tanto si es consulta particular como si se hace en un hospital.

Por su parte, la doctora María Teresa Martínez Iturriaga, también especialista en cirugía oral y maxilofacial y Jefa de Servicio del Hospital San Rafael de Madrid, destaca que, como médicos, no pueden negociar sus tarifas. Hay que asumir las de las compañías de seguros porque tienen el 90% del mercado de la medicina privada, un hecho que, añade, fue denunciado ante el Tribunal de la Competencia Europea. Su fallo dio la razón diciendo que los médicos en España podíamos unirnos para negociar lastarifas.

La Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (CNMC), así mismo ha comunicado que los profesionales sanitarios que ejercen la actividad privada podrán negociar colectivamente sus condiciones salariales a través de sus asociaciones representativas con las compañías aseguradoras y grupos hospitalarios. Éstos, se niegan de momento a negociar colectivamente con los médicos autónomos, hecho que es muy llamativo cuando la cifra de negocio crece exponencialmente todos los años, tanto de las aseguradoras como de los grupos hospitalarios privados, afirma la doctora Martínez Iturriaga.

Sin embargo, tal y como reconoce la especialista, la situación permanece intacta. Seguimos igual, no se ha aplicado nada. No sólo no han subido los honorarios médicos, sino que no han ampliado las carteras de servicios. En ese sentido, apunta a que la responsabilidad que los médicos asumen no está, en absoluto, acorde con lo que se les paga.

Desde la SECOMCyC afirman que no es posible mantener una situación en la que los precios de los seguros de salud son los más bajos del mundo. La única manera de sobrevivir es a volumen, subraya la doctora Martínez Iturriaga.

Toda esta situación conlleva que los pacientes, tal y como apuntan, se extrañan de que les dedican poco tiempo: ¿Cómo no les vana atender en cinco minutos si sus segurospagan ocho euros por la consulta? Y, si hay que verles la semana siguiente porque tienen un problema y hay que revisarles periódicamente, el seguro no paga esa nueva consulta. Los médicos los vengratuitamente porque la ética médica dice que hay que revisarles la semana siguiente, pero sincobrar, sostiene la Dra. Martínez Iturriaga.

Unipromel, la unión de los sanitarios

Ante la situación generada, profesionales de varias especialidades médicas se han unido bajo la plataforma de afectados Unipromel, encargada de reivindicar sus derechos. De momento, las compañías siguen sin dar su brazo a torcer. Este colectivo tiene el apoyo del Colegio de Médicos de Madrid, que ha creado una vocalía de ejercicio libre para luchar contra este problema, asegura la Dra. Martínez Iturriaga.

La plataforma se creó en Sevilla hace tres años y, desde entonces, ha estado trabajando a instancias nacionales y europeas. Tal y como apunta el Dr. Díaz-Mauriño, han conseguido que se reconozca que hay un desequilibrio. El médico tiene que negociar solo frente a las aseguradoras.

La primera acción que llevó a cabo Unipromel fue contactar con el Tribunal de la Competencia Europea y con la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (CNMC) que ya ha emitido una recomendación, asegurando que los médicos pueden negociar sus honorarios de forma colectiva y poder exigir unos nuevos baremos de forma unida.

Además, 14 sociedades científicas firmaron el llamado Manifiesto Dignifica -entre ellas, la SECOMCyC-, Manifiesto que partió de la Sociedad Española de Neurocirugía y en el que reclamaban que los baremos, siendo tan escasos, condicionaba a los profesionales a no ofrecer la calidad en la atención médica que precisaban los pacientes, situación que no se da por ética médica, sostiene el Dr. José Carlos Díaz-Mauriño.

La Dra. María Teresa Martínez Iturriaga recuerda que no cualquiera es capaz de completar los 13 años de formación que pueden llevar a una persona desde que empieza la carrera de medicina hasta que se incorpora al mercado laboral. Hay que poner mucho esfuerzo y dedicación estudiando, formarse continuamente, hacer muchas guardias, dejar de dormir muchas veces, echarle mucho valor para ponerse delante de un paciente en un quirófano con un bisturí en la mano. Todo eso se tiene que pagar.

Por ello, los profesionales médicos se preguntan qué va a ocurrir y qué está ocurriendo ya en España. No va a haber profesionales cualificados. Los mejores se van fuera y, los que se quedan, no tienen más remedio que atender únicamente a pacientes de sociedades privadas, indica Díaz-Mauriño.