

Julio Fraomeni, de Galeno “La Ley de Prepagas es mala y está mal implementada”

La cabeza detrás de Galeno –que opera en salud, seguros y finanzas y que en conjunto facturan unos \$16.000 millones- reclama modificaciones en la Ley de Prepagas y un cambio de fuero para el sistema de Riesgos del Trabajo. “Las empresas de salud somos un buen ejemplo de lo que significa verdaderamente reinvertir la rentabilidad de la compañía en el país, generando puestos de trabajo”, reivindica.

Por Eliana Carelli

El último capítulo de la avanzada de Galeno se llama Galeno Life, una compañía de seguros de Vida que por ahora sólo aborda el negocio Vida Colectivo. La empezaron desde cero -sin comprar ninguna cartera- y está operativa desde el 1° de octubre pasado



Sé lo que es tener un afiliado y luego dos, cinco, diez”, recuerda Julio Fraomeni, dueño fundador y presidente de Galeno, una de las prepagas más grandes del país. Aunque el grupo tiene más de 2 millones de socios, él todavía lo define como empresa familiar porque aún siente que la hace día a día con sus propias manos. Ya pasaron 32 años desde que este médico cirujano puso por primera vez un pie en el mundo empresario; primero, en el mercado de la salud y, más recientemente, en el de los seguros y las finanzas.

Apenas cuatro años después del desembarco en el negocio de los Riesgos del Trabajo con la puesta en marcha de Galeno ART, el grupo ahora incursiona en Vida con Galeno Life y en Finanzas con Galeno Capital.

Fraomeni repasa con **Alzas y Bajas** la actualidad en todos los frentes.

El negocio de la salud privada está regulado por la Ley de Prepagas desde 2011. ¿Qué consideraciones hace sobre la norma?

La Ley de Prepagas es mala y está mal implementada. Lo peor es

el aumento anual de las cuotas, que en realidad no es un aumento sino una actualización de los valores contra la inflación. Al respecto, dos cosas: los nuevos valores siempre están muy por debajo de lo necesario -la mitad, te diría-, y, encima, llegan tarde. Eso trae problemas económicos y financieros que dejan a muchas empresas en una situación muy comprometida. Algunas todavía estamos en un punto de equilibrio (por escala y estructura) pero hay, por ejemplo, muchos sanatorios que desde hace uno o dos años no pagan cargas sociales y no pueden cumplir con sus compromisos. Esa es la actualidad de este sector.

¿Qué otros reclamos sostiene?

La queja pasa también porque sentimos un trato distinto. En salud tenemos regulaciones dentro de la regulación, como es el caso de la discapacidad. Y mientras que a nosotros nos actualizan un porcentaje que en rigor es la mitad de lo que necesitamos, a discapacidad le aumentan un 38% y nos obligan a pagarlo. No se entiende, porque se trata de un subsistema dentro de nuestro sistema, pero es así: hay realidades para unos y realidades para otros.

Es importante normalizar esta situación y actualizar las cuotas de una manera justa y equilibrada, tanto para el beneficiario como para la empresa. Lo digo desde mi convencimiento de que sin rentabilidad no hay inversión y sin inversión no hay trabajo.

¿Cómo encaja en este escenario la inauguración del nuevo Sanatorio Trinidad en zona Oeste?

Justamente, porque las empresas de salud somos un buen ejemplo de lo que significa verdaderamente reinvertir la rentabilidad de la compañía en el país, generando puestos de trabajo. Con una inversión de \$700 millones en tres años, abrimos las puertas de Trinidad Ramos Mejía, sanatorio en el que van a trabajar 1.500 personas.



Apuntamos a poner en el oeste de la provincia de Buenos Aires un sanatorio de primer nivel, lo que para nosotros estratégicamente significa coronar el área Metropolitana.

Es una obra de 34 mil metros cuadrados, 250 suites y 200 cocheras. Tiene la mejor tecnología que existe en el mundo. Su centro de emergencias tiene 24 posiciones de atención simultánea. El sanatorio está totalmente digitalizado. El sistema de farmacia se gestiona con los más estrictos protocolos de la seguridad del paciente y toda la información converge de manera informática en la historia clínica digital. Cuenta con 40 consultorios externos sectorizados, 50 posiciones de terapia pediátrica y neonatología, y un piso entero para maternidad.

Confiamos en que satisfaremos la enorme demanda ABC 1 de la zona.

¿Cuáles son los pasos a seguir en salud?

Acabamos de empezar las obras para construir la cuarta torre de Trinidad Palermo. Será un edificio de 17 mil metros cuadrados con 100 cocheras y 100 suites senior que contará con el Centro de Emergencia más grande de Capital Federal. Calculamos una inversión de 40 millones de dólares. La idea es inaugurarla en mayo de 2017.

Por otro lado, vamos a seguir construyendo centros médicos, sobre todo en las zonas en las que no tenemos ninguna prestación propia. Y hablo de centros médicos, no de sanatorios. Queremos que nuestros socios accedan a consulta, guardia, laboratorio y diagnóstico por imagen sin tener que ir siempre a un sanatorio. Por ahí pasa nuestra estrategia de largo plazo en salud.

Los próximos tres centros médicos los abriremos el año que viene, uno en Mar del Plata, otro en Mendoza y el tercero en Pilar.

RIESGOS DEL TRABAJO. “Sostuvimos la estrategia sanatorio-prepago/prepago-sanatorio durante muchísimos años hasta que descubrí el nexo entre nuestro expertise de dar buenas prestaciones de salud y el servicio de riesgo laboral. Me di cuenta de que podíamos aportarle valor al sistema de Riesgos del Trabajo”, repasa Fraomeni. En 2012, luego de haber comprado Consolidar ART por \$230 millones, Galeno lanzó Galeno ART. El mismo año sumó los activos de Mapfre ART y Mapfre Salud. “El 99% de las compras que hice en mi vida no las fui a buscar yo; me llamaron”, remarca el empresario. Hoy esta ART es el segundo operador más grande del ramo con el 15% de participación en el total del negocio y primas emitidas por \$7.409.176.895.

“Yo quería prepaguar una ART. Queríamos darle calidad, jerarquía y buen servicio al trabajador”, define Fraomeni.

Galeno llegó al sistema en la víspera de una nueva ley que, entre otras cosas, prometía resolver la judicialidad que se lo estaba comiendo vivo. A veces las promesas no se cumplen y acá estamos hoy, con un stock de juicios y mediaciones que supera, entre las ART de operación exclusiva, los 234.460 casos. ¿Cuál es su visión del negocio hoy?

Los juicios se triplicaron y las indemnizaciones se volvieron mucho más voluminosas. La nueva ley no funcionó. El sistema pasó de ser de riesgo laboral a ser de riesgo judicial. Esto no pasa en ningún otro lado. El sistema chileno, por ejemplo, tuvo unos 400 juicios en 20 años.

Yo creía que el principal problema de Riesgos del Trabajo era la cuestión prestacional médica, pero me equivoqué. El mayor problema es la judicialidad. Además, hay una notable disparidad

de criterios en muchos aspectos de los procesos judiciales. Hay situaciones que siendo homólogas desde el punto de vista del daño, reciben una indemnización u otra diez veces mayor según el juzgado que te toque. Eso le da vértigo al sector porque no hay manera de ponderar nada.

Hoy estamos a la espera de que se corrija esta situación para darle viabilidad al sistema.

¿Cómo visualizan esa corrección? ¿Por dónde pasa?

Mi visión es que pasa por un cambio de fuero: este sector debería funcionar en el fuero Administrativo y no más en el Judicial. En el mundo es así, y así debería ser en la Argentina. Necesitamos normas claras e igualdad de condiciones ante los mismos siniestros. Hay que darle racionalidad y sentido común a todo esto. Así, hasta el costo laboral bajaría de la mano de una baja en la judicialidad. No queda otra más que corregir lo que está mal; si no, el sistema irá desapareciendo.

VIDA. El último capítulo de la avanzada de Galeno se llama Galeno Life, una compañía de seguros de Vida que por ahora sólo aborda el negocio Vida Colectivo. La empezaron desde cero -sin comprar ninguna cartera- y está operativa desde el 1° de octubre pasado. “Fueron nuestras empresas clientes de la ART las que nos pidieron la incorporación de Vida que, en su modalidad colectiva y obligatoria, está muy atado al sistema de Riesgos del Trabajo. Había una demanda clara de que solucionáramos todas las necesidades de aseguramiento de las empresas”, explica Fraomeni.

La fuerza de venta de Vida es la misma que la de ART (canal productores asesores de seguros). ¿El primer tramo de la operación se basa en cross selling?

Sí, la idea es que en las suscripciones y renovaciones de la ART se ofrezca Vida. Tenemos un aspiracional alto respecto de la



ponderación de asegurados dentro de la cartera propia. En el marco de los 2 millones de asociados que ya tenemos, apuntamos a generar unas 300 mil pólizas para fines de 2016.

Pero en realidad no aspiramos a un número específico en cantidad de personas cubiertas sino que apostamos por ser una excelente compañía. Queremos generar un producto cada vez más completo, sólido y complementario. Ese es el camino que estamos recorriendo, tranquilos y sin apuro.

¿Patrimoniales es una posibilidad de Galeno?

Yo digo que sí. Con mucho cuidado, como siempre, pero sí. Tiene ramos durísimos como Autos así que, de poder elegir, preferiríamos ir por otros negocios que se pueden manejar mejor. Si tuviera que arrancar hoy una compañía en Patrimoniales desde cero, no suscribiría Autos. Todo el resto, sí. Caución me parece un ramo muy noble. Agro y Hogar también.

Pero puede pasar que en el medio se presente la posibilidad de una compra que venga con una parte de Autos. Y es que cuando uno compra, no hay carne sin hueso. Si eso pasa, lo analizaremos.

FINANZAS. La empresa de servicios financieros Galeno Capital también nació este año, por la necesidad de Galeno de administrar los recursos de las empresas del grupo, que superan los 10 mil millones de pesos en reservas. “Antes lo hacíamos in house. Ahora tenemos un equipo de profesionales dedicado cien por ciento a esta tarea. Eso le da valor agregado a la compañía desde el punto de vista de la solidez en el manejo de los fondos”, valora el directivo.

Enseguida que la inauguraron, salió la resolución n° 646/2015

de la Comisión Nacional de Valores. ¿Cuál fue el impacto de la norma?

Aquello apuntó a un activo en particular, el Bonar 2017. En el momento previo a la salida de la normativa, estaba en un valor de 1.450 y cuando salió la resolución cayó a 1.300 en 48 horas. Los de afuera se hicieron una panzada porque se llevaron todo, pero gracias a dios el impacto de la norma no duró más de 72 horas. Se recuperó. No alcanzó los 1.450 de nuevo, pero sí los 1.400. Y como esas 72 horas fueron intra-mes, llegamos a fin de mes con una buena foto a pesar del traspíe. No hubo, en el fondo, una pérdida importante para nosotros, pero nos asustamos. Otros, los que se vieron obligados a vender en esas 72 horas, perdieron mucha plata.

¿El destino de la compañía será gerenciar los fondos de Galeno exclusivamente o se abrirá al mercado en general?

Se abrirá. La idea es armar fondos nuevos, diversificados. Será una empresa gestora de fondos propios y de terceros. Tiene todo para desarrollarse.

¿Cuál es la facturación del grupo hoy y qué proyección de crecimiento tienen para el año que viene?

Haciendo números redondos, ahora estamos en \$16 mil millones. El año que viene estaremos entre los \$19 y los 20 mil millones. La proyección es acompañar la inflación y crecer un poquito.

Tenemos mucha ilusión de poder seguir haciendo cosas de valor, desarrollar proyectos que salven vidas y que las mejoren. Queremos seguir invirtiendo y generando trabajo genuino privado para descomprimir un poco las espaldas del Estado. Yo estoy orgulloso de lo que hacemos y de cómo lo hacemos. En la medida en que el país nos dé la posibilidad de seguir en este camino, yo estaré feliz. 