

# CEO

Palabra de

Al frente de Galeno, Julio Fraomeni es uno de los principales referentes del mundo de la salud privada, donde ya lleva más de 30 años. Recibido de médico a los 23 años, en 1985 formó su primera empresa de medicina, Samed, y hoy cuenta con una cartera de 700.000 afiliados. Fanático de Quilmes, revela que cuenta con más planes para diversificar la empresa

## “Hay empresas de la salud que la están pasando muy mal”

MATÍAS BONELLI Buenos Aires

El sector de la medicina prepaga acusa desde hace tiempo complicaciones para llevar adelante el negocio, y las previsiones para este año no son las mejores.

Julio Fraomeni, presidente de Galeno, insiste en su política de ampliar y diversificar su empresa —acaba de finalizar la compra de Mapfre ART—, aunque no esconde su visión acerca de la actualidad y el futuro del mercado.

“Estamos pasando, como sector, por un momento realmente complejo. Hay empresas que la están pasando muy mal”, sostuvo durante una entrevista con *El Cronista*, al tiempo que marcó a la ley que regula el sector como uno de los causantes de esta situación.

—¿Por qué apuntan contra la ley?

—Tenemos muy controladas las subas de los aranceles y esto no acompaña a la estructura de costos de las empresas. Sólo entre el año pasado y lo que va de este tenemos un retraso del 15 por ciento.

—Sin embargo previo a la ley, cuando Guillermo Moreno manejaba este tema, también mostraban complicaciones

—Pero durante ese lapso lo que tuvimos fue un retraso, aunque en algún momento eso se llegaba a recuperar. Lo que se daba era un efecto financiero y ahora lo que ocurre es que afrontamos un retraso económico y no se llegan a cubrir los mayores costos, como los ocasionados por la inflación y la necesidad de incorporar tec-

nología, que se paga en dólares. Hay compañías que están sufriendo mucho.

—¿En que sentido?

—Nosotros podemos trasladar lo que nos permiten. Si nos dan el 10%, trasladamos a las cuotas ese 10 por ciento. El inconveniente es tanto para las prepagas como para los prestadores. Hay muchos sanatorios en los que se dan varios problemas: dejan de pagar cargas sociales, impuestos e incluso algunos con planes de reducción de personal... y empezamos ya con una dinámica negativa. En el caso de las ART, por ejemplo, la nueva ley que quiso corregir la legislación anterior y lo único que hizo fue empeorarla, porque aumentó los incentivos indemnizatorios, por lo cual aumentó la litigiosidad. El sistema ahora tiene un 30% más de juicios que con la ley anterior. A veces se logran efectos contrarios a los buscados.

—¿Esto hace prever que empresas más chicas piensen en cerrar?

—No todavía.

—¿Y en el caso de las grandes cuál es el escenario?

—Estamos complicados también.

La diferencia radica en que la mayoría tenemos diversificado su negocio y esto nos da algún respaldo. De todos modos, a esta altura estamos en una instancia en la que si no se corrige esta situación la vamos a pasar muy mal en 2014.

—A mediados de año arranca la paritaria del sector, con lo que ustedes volverán a reclamar un ajuste de tarifas

—Es que no queda otra; esa es la gran preocupación. Si viene una paritaria del

“Tenemos muy controladas las subas de los aranceles. Sólo entre el año pasado y lo que va de este tenemos un retraso del 15 por ciento”

El punto más fuerte en este sentido se dará a mediados del año que viene, cuando se inaugure “Trinidad Ramos Mejía”, el sanatorio de alta complejidad que se abrirá en esa zona, y que se transformará en el séptimo del conglomerado. “Tendrá unos 40.000 metros cuadrados y nos demandará una inversión que se acercará a los

\$ 400.000”, dijo el empresario, aunque explicó que el presupuesto inicial de la obra era de \$ 250.000, aunque los efectos de la inflación fueron elevando los números que se habían hecho en un principio”. Luego de esta apertura, Galeno sumará unas 1.300 camas entre todos sus centros de salud. Trinidad Ramos Mejía se sumará a

Trinidad Mitre, Trinidad Quilmes, Trinidad Palermo, Sanatorio Dupuytren y el Sanatorio Jockey Club. En cuanto al negocio de las ART, Galeno había adquirido la pata de seguros laborales de Consolidar, a lo que ahora le sumó la de Mapfre, una operación anunciada en 2012 pero que formalmente se cerró ahora, y demandó 230 millones de pesos.



30%, como se ve en otros sectores, no se cuánto nos habilitará el Gobierno. Si con el gremio se acuerda una mejora salarial del 20% en agosto y 10% después, y nos permiten en lugar de ese 20% un 10%, ya estamos complicados.

—¿El Gobierno les habilitaría una suba en las cuotas del 30%?

—Esperemos que sí; estamos hablando para que así sea.

—¿Qué hablaron?

—Mantenemos contactos con la Superintendencia para que entienda los mayores costos que tenemos. Ya les presentamos las estructuras de costos y cómo cambia todo con la inflación.

—¿Está más abierto el Gobierno a los reclamos del sector?

—Se está avanzando sobre una idea. A veces hay falta de conocimiento sobre el sector y eso genera desconfianza sobre los datos que les ofrecemos. En la medida en que la Superintendencia toma experiencia también entiende la problemática del sector. Esto no quita de todos modos que durante el año pasado hayamos sufrido y este año también pasaremos por una mala situación. Lo peor está por venir.

—¿Les resultan más difíciles de manejar esos temas o el cambiarlo?

—Ese punto es durísimo. Cuando en enero se disparó, fue automático: lo que veníamos pagando \$6 de fue a \$8, y eso no se pudo trasladar. La Superintendencia nos dio un reconocimiento del 5,5% pero con eso no hicimos mucho. El efecto que tuvo la devaluación sobre el total de la estructura de costos fue del 11%, la mitad de lo que nos dieron.

—Acaba de oficializar el crecimiento del grupo en el segmento de las ART. ¿Qué busca con esto?

—Le quise agregar un servicio más a la cartera corporativa, que hoy es el 50% de nuestro negocio; el resto son planes familiares. Es una forma de dar un servicio más integral. Y algunas empresas que tenían nuestro plan de salud, se interesaron por sumar la ART.

—¿Financieramente sirve como negocio?

—Termina sumando. Lo que nos agregó fue una estructura financiera muy sólida que como grupo necesitábamos.

—¿En qué otro sector incursionará?

—Estamos por abrir Galeno Life, seguros de vida, esperamos que el mes que viene. En este caso no compraremos ninguna empresa del mercado, sino que arrancaremos de cero.



## El objetivo puesto en la apertura de un nuevo sanatorio, ahora en Ramos Mejía

■ “Galeno hoy cuenta con tres estructuras centrales. Por un lado está la medicina prepaga, que hoy atiende a cerca de 700.000 afiliados. A esto le debemos sumar el segmento de las ART, y los sanatorios”, explicó Julio Fraomeni, presidente de Galeno. Dentro de esta estructura, la idea de continuar con el proceso de expansión se mantiene.