

Los prestadores de la salud privada advierten que sus precios están retrasados respecto a la inflación

10/01/2025



La Asociación de Clínicas, Sanatorios y Hospitales Privados de la República Argentina (**Adecra**) y la Cámara de Entidades de Diagnóstico y Tratamiento Ambulatorio (**Cedim**) publicaron un informe en el que exhiben un escenario “frágil” para las empresas de la salud privada. El estudio, titulado “Para entender la crisis de los prestadores médicos privados”, plantea que existe un retraso considerable de las tarifas del sector en relación al avance de la inflación.

“Desde la pandemia, las instituciones vienen sufriendo una severa restricción de recursos. Sufrieron congelamientos de precios, caída en la ocupación y distorsiones impositivas, laborales y regulatorias”, plantea el trabajo.

Los argumentos de las empresas

Para justificar su postura, Adecra y Cedim repasaron lo ocurrido en los últimos años en materia de precios. En la comparación del **Índice de Precios al Consumidor (IPC)** contra los precios de prestaciones y módulos, indicaron, se observó que si bien en 2020 “el IPC se desaceleró frente al confinamiento por pandemia, los módulos prestacionales se desaceleraron más aún ante el congelamiento de los aranceles”.

“De enero de 2021 a marzo de 2022, el IPC se recuperó al valor del 50% interanual que tenía en enero de 2020. Los precios de los módulos también se fueron recuperando, pero a menor velocidad”, sostuvieron.

Pasada la segunda ola de covid, a partir de abril de 2022, la inflación general se reacceleró, hasta que en marzo de 2023 se llegó a una inflación interanual del 100%. En ese tramo, la salud privada acompañó con los ingresos al mismo ritmo. Sin embargo, desde las entidades aseguraron que, de abril de 2023 en adelante, la inflación experimentó otra aceleración y los precios de los módulos quedaron claramente por detrás.

Más adelante, en 2024, se llegó a una situación en la que el precio de los módulos de la salud privada está algo por encima del nivel de IPC, tomando como base de partida enero de 2020. Sin embargo, aseguraron, aún así las empresas salieron perdiendo, porque la carrera a lo largo de los años “ha sido desigual”.



Las empresas reconocen que la calidad del servicio se hace visible sólo cuando comienza a deteriorarse (Centro Médico Especializado OSI)

En paralelo, aseguran, los costos de producir atención médica han ido en sintonía con el IPC y marchan consistentemente por encima del precio de los módulos.

Cómo subsiste el sistema

El estudio interpretó los mecanismos “que los prestadores aplicaron para poder seguir a flote”. El informe identificó tres tipos de “resultados”: los “monetarios de caja”, los “económicos devengados” y los “intangibles”.

Los primeros “son los que nacen de la diferencia entre los flujos corrientes de entrada de dinero menos los flujos salientes de gasto”, aclararon. “El resultado positivo es el

que permite la sobrevivencia, pero no la sustentabilidad de largo plazo, que se logra no sólo con la entrada de dinero, sino también con los derechos de cobro, y no solo con los flujos de gasto, sino además con las obligaciones de pago que todavía no se efectivizaron”, apuntaron.

“El sistema de salud privada en la Argentina logra sobrevivir porque desarrolló habilidades para estabilizar la ecuación de los resultados monetarios de caja, pero tiene claramente comprometida la sustentabilidad por el lado de los resultados económicos”, afirmaron desde las entidades y pusieron como ejemplo el fin de la Emergencia Sanitaria, que a futuro “hará exigibles las deudas impositivas de muchas instituciones y deja al desnudo su endeblez patrimonial”.

Cabe resaltar que la **Resolución 617/24** (que suspende “el inicio de los juicios de ejecución fiscal y de la traba de medidas cautelares” del Estado a las instituciones, por las deudas contraídas durante años), la cual vencía el 31 de diciembre de 2024, fue prorrogada hasta el 31 de julio de 2025 (inclusive).

En este escenario, desde la cámara señalaron que, “si bien esta prórroga, sin dudas, representa en el corto o mediano plazo un alivio para los prestadores, se deberá encontrar una salida ordenada a esta crisis”.

En cuanto a “los resultados intangibles”, que son “los reputacionales, determinados por la calidad del servicio y el prestigio de la marca”, comentaron: “El paciente no percibe la calidad de atención médica cuando es buena, en cambio, sí la percibe cuando se deteriora”.



Según las empresas, en 2023 hubo una caída de la ocupación que generó estrés financiero en el sector (Imagen Ilustrativa Infobae)

Analizaron que “hacer ‘cerrar’ la ecuación de caja muchas veces induce a ahorrar, lo que conlleva a resultados intangibles negativos que afectan la imagen de la marca, siendo luego costoso de revertir”.

“La mayoría de los prestadores tiene una situación patrimonial endeble, producto de la acumulación sistemática de resultados económicos negativos. Y hay instituciones que con excedentes de caja invierten en reputación sin mejorar esa sustentabilidad económica endeble, situación que no es necesariamente contradictoria”, resumieron.

El factor “ocupación”

La **ocupación de la capacidad instalada**, que también hace a la “supervivencia” de las organizaciones de salud, es otra de las variables analizadas en el informe, teniendo en cuenta que “la dotación de personal, los insumos y equipamiento requieren ser mantenidos operativos, estén o no en uso, y representan entre

el 70% y 80% del gasto operativo corriente de una institución”.

“La tasa de ocupación es el principal indicador del flujo de entrada monetaria que sostiene la ecuación de caja. Por eso, el resultado monetario de caja depende decisivamente de lo más próximo que se pueda estar al 100% de la ocupación”, sintetizaron en el trabajo.

En el evolutivo de esta variable de 2020 a 2024, se observó “una fuerte contracción” por el confinamiento en pandemia, además de que los costos estaban por encima de los precios, y se vio una recuperación desde finales de 2020 hasta 2022. “Sin embargo, se registró una nueva caída en la ocupación en 2023, que si bien no fue por debajo del 90%, generó estrés financiero, sumado a un contexto de aceleración inflacionaria, que amenazaba con hiperinflación, y con el consiguiente impacto sobre los costos y el retraso en los precios de los módulos”, indicaron.

Fuente: Infobae