

Actualidad y perspectiva de los prestadores privados ambulatorios de salud



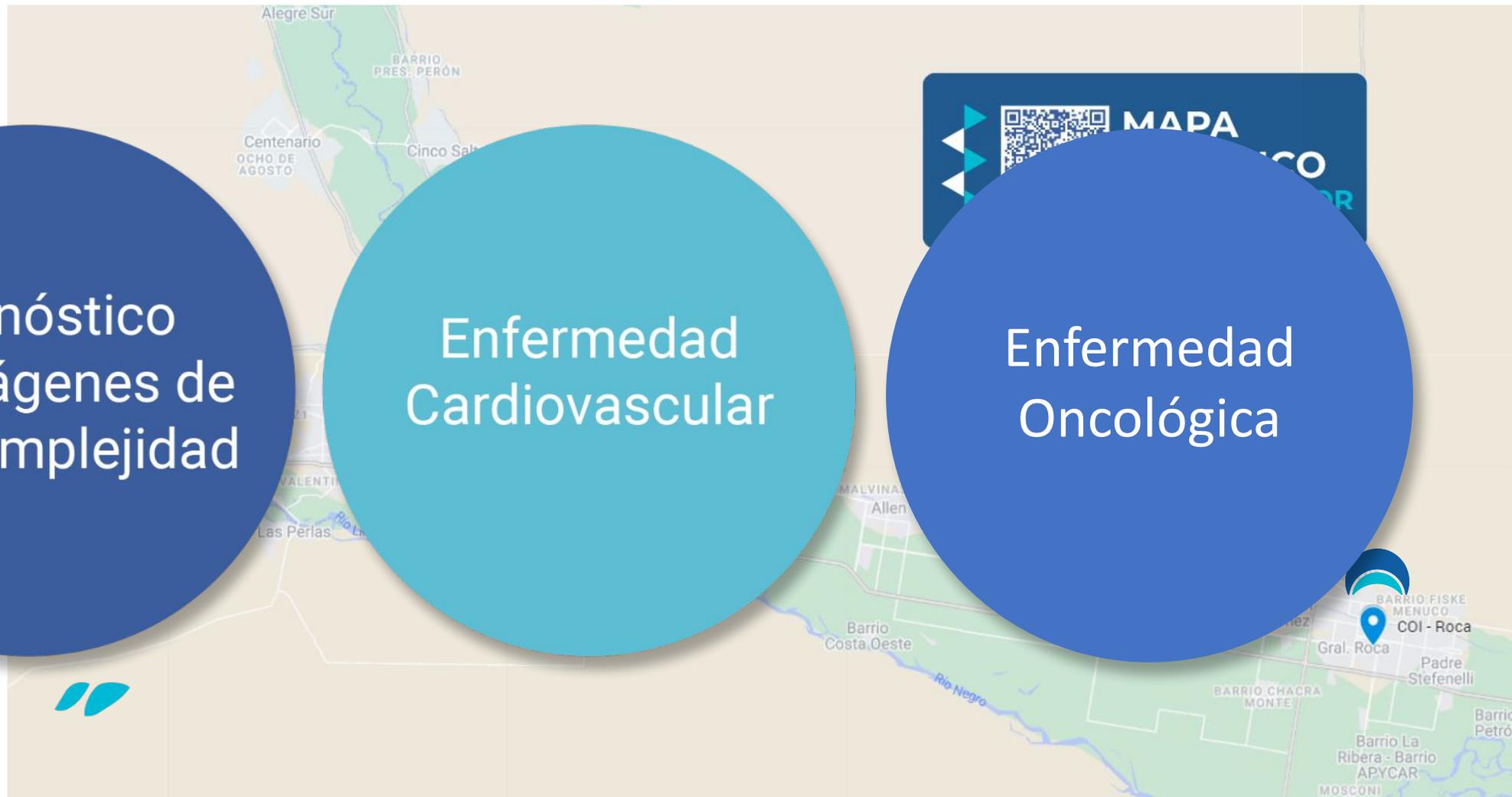
Leben Salud
Excelencia para la vida



Diagnóstico
por Imágenes de
Alta Complejidad

Enfermedad
Cardiovascular

Enfermedad
Oncológica



NUESTRA VISIÓN

Consolidarnos como un grupo de **Empresas de Salud**, referentes a **Nivel Nacional**, dedicado a brindar medicina de **Alta Complejidad** accesible a **Toda la Población de la Patagonia Norte**.

MODELO CONCEPTUAL DEL NEGOCIO

CONDICIONANTES DE LA **OFERTA** PRESTACIONAL

- Infraestructura
- Equipamiento
- Recurso Humano
- Procesos
- Innovación, Digitalización e Inteligencia artificial

Prestaciones ambulatorias de salud

Ej: Servicio de
tomografía

Ej: Histerosalpingografía
virtual

CONDICIONANTES DE LA **DEMANDA**

- Financiadores
- Referentes
- Pacientes
- Competencia

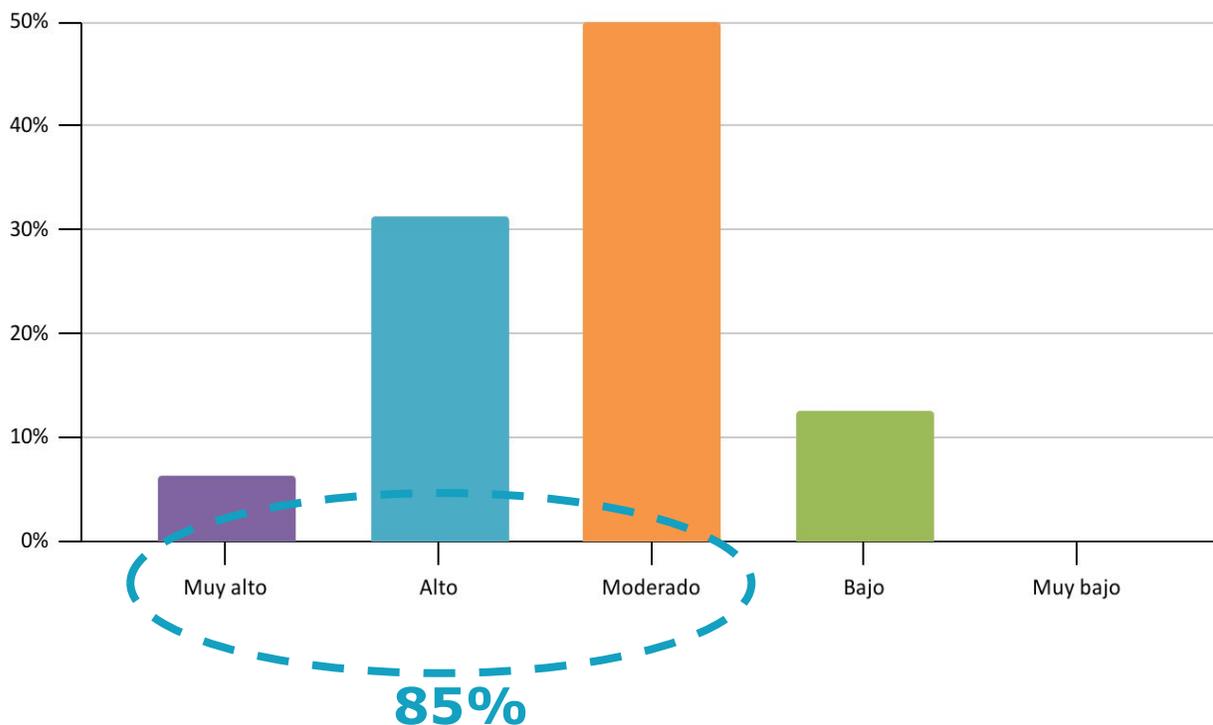
SITUACIÓN ACTUAL Y PERSPECTIVAS DE LOS PRESTADORES DE SALUD



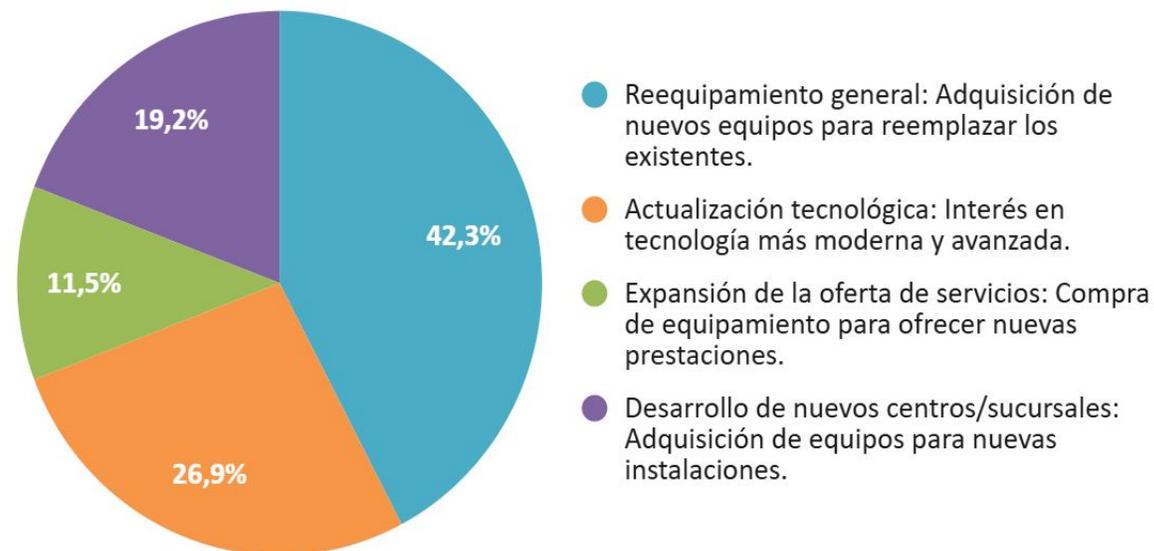
Empresas nacionales e internacionales, consultadas a través de sus gerentes, CEO o autoridades locales

INTERÉS GENERAL DE COMPRA PRÓXIMOS 18 MESES

¿Cuál es su percepción sobre el interés de compra general de los prestadores privados de salud para los próximos 18 meses? (Tomando como referencia el período de 18 meses, desde enero de 2024 hasta junio de 2025)

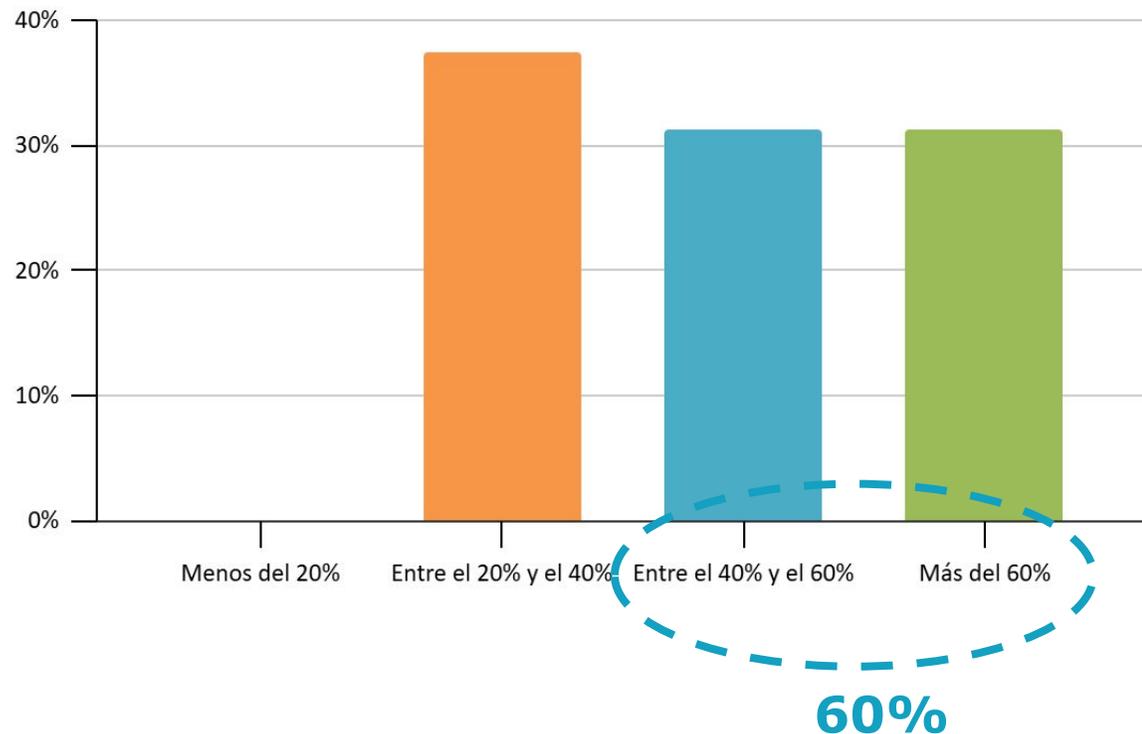


¿Para cuáles de los siguientes motivos su empresa recibe principalmente interés de compra por parte de los prestadores? (Marque todas las opciones que apliquen)

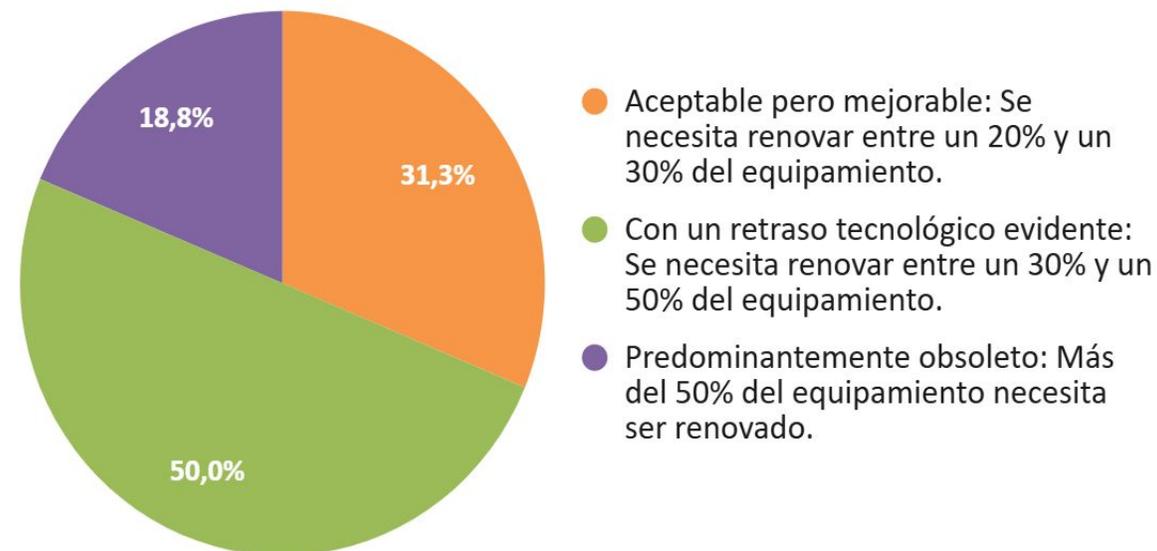


BASE INSTALADA

En su opinión, ¿Qué porcentaje del equipamiento o infraestructura de los servicios ambulatorios del sector salud privado requiere renovación?

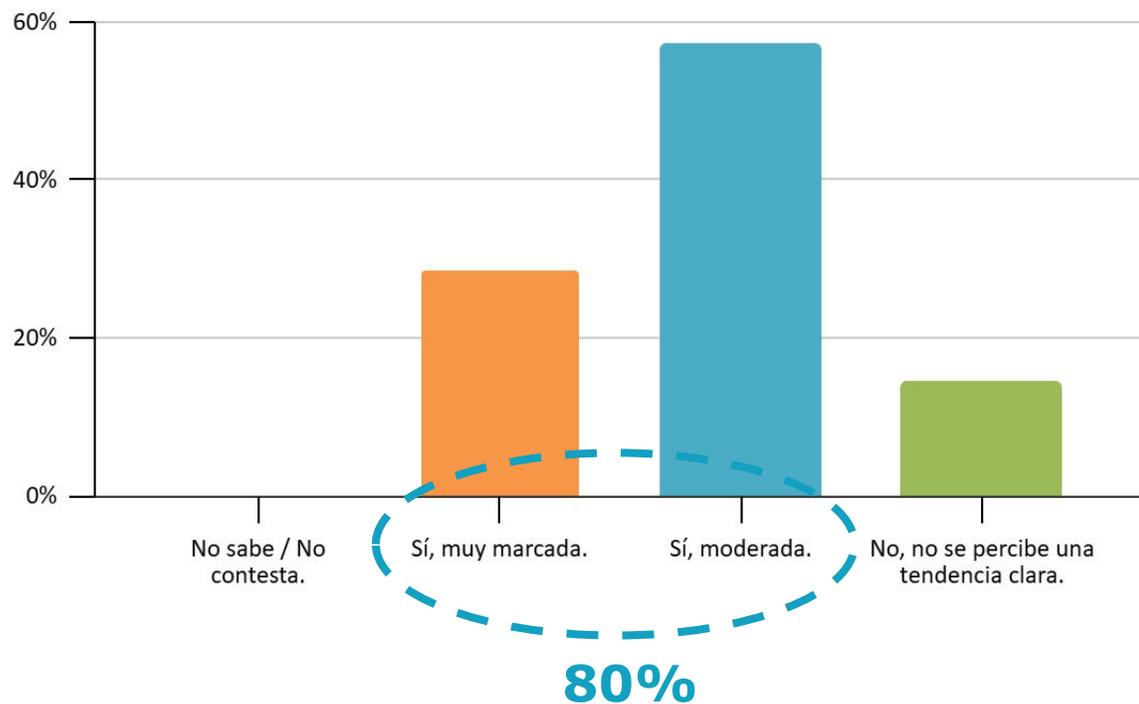


En su opinión, y considerando los avances de los últimos 5 años, ¿Qué opción describe mejor el estado de actualización tecnológica del sector salud privado en Argentina, en términos del porcentaje de equipamiento que necesita renovarse?



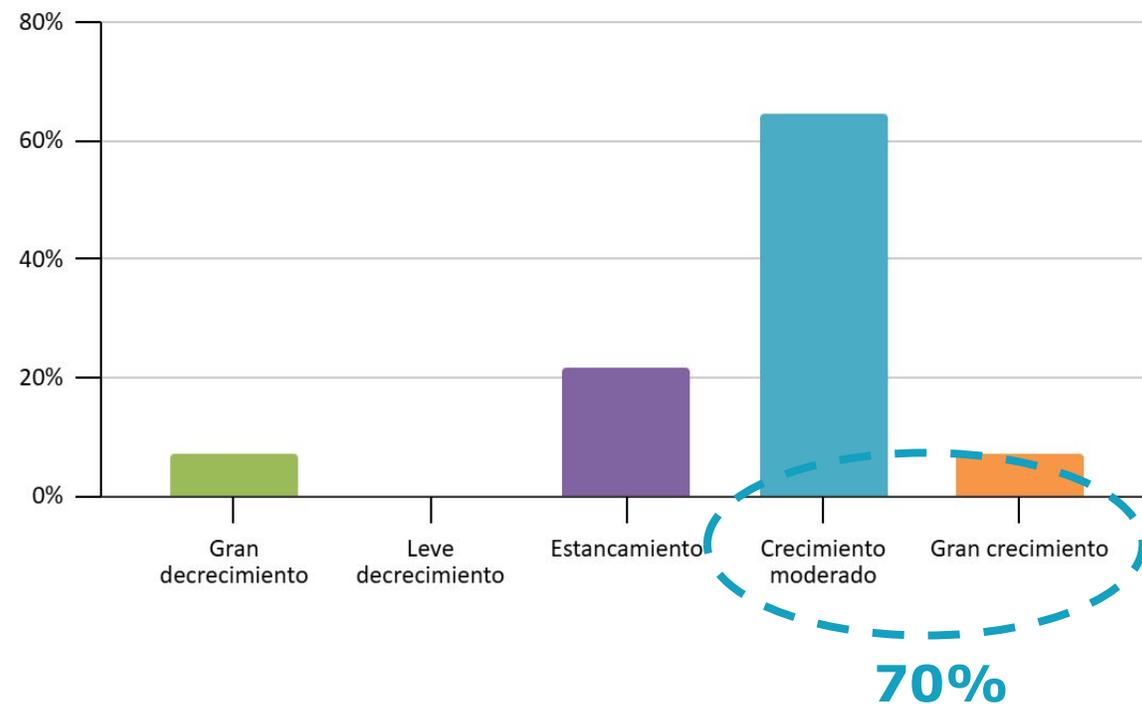
CONCENTRACIÓN DEL SECTOR PRESTADOR

¿Percibe usted una tendencia a la concentración en el sector de prestadores de salud (es decir, menos prestadores, pero de mayor tamaño)?



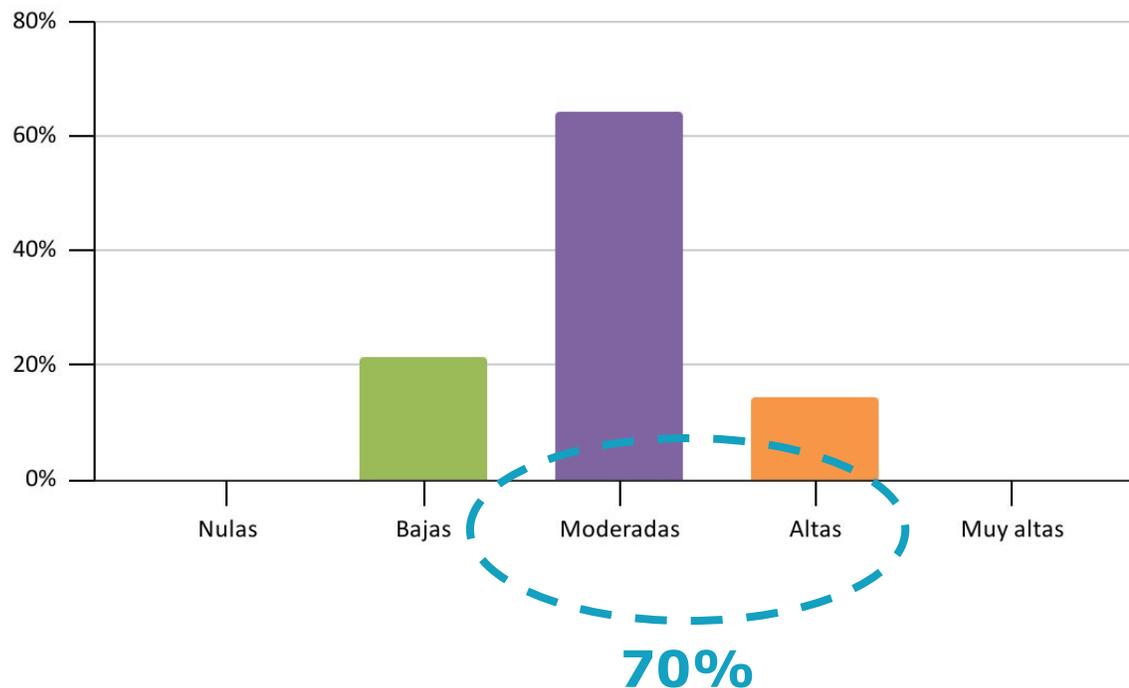
PERSPECTIVA DE INVERSIÓN

¿Cuál es su perspectiva sobre el nivel de inversión en salud privada en Argentina para el año 2026?



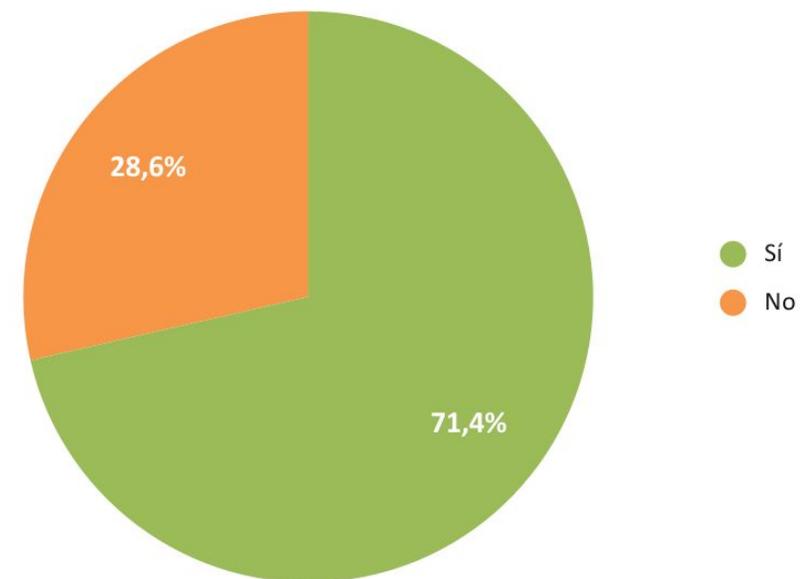
EXPANSIÓN DE LA OFERTA

¿Cómo considera las posibilidades de expansión de la oferta de servicios de salud del sector privado en los próximos 18 meses?



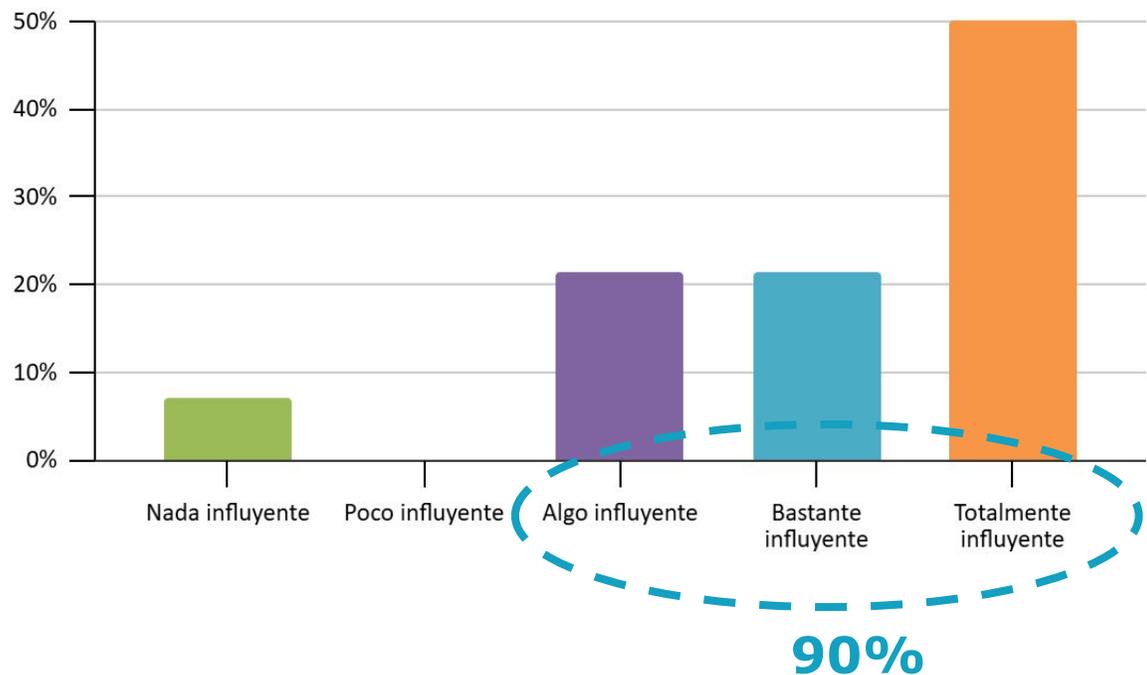
COMPETENCIA

¿Prevé un aumento de la competencia en su sector (proveedores de equipamiento e insumos) en los próximos 18 meses?



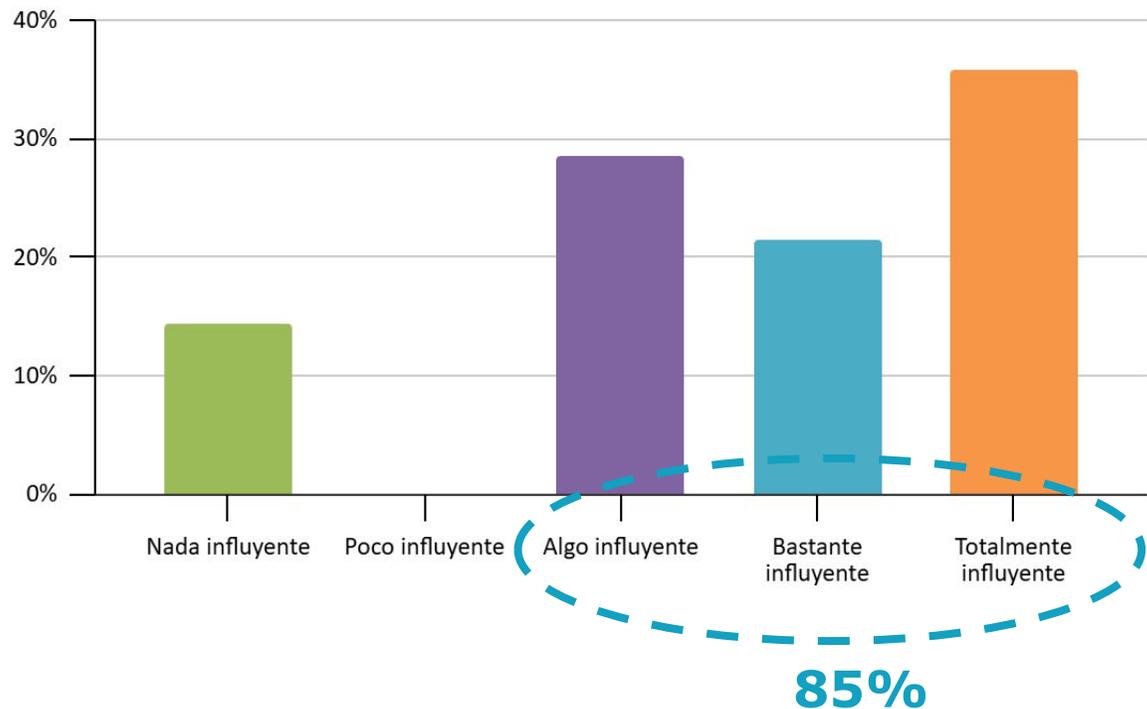
INFLUENCIA DE LA ESTABILIDAD ECONÓMICA

¿En qué medida la situación de estabilidad economía actual influye en las consultas y la generación de presupuestos de venta? (siendo 1 nada influyente y 5 totalmente influyente)



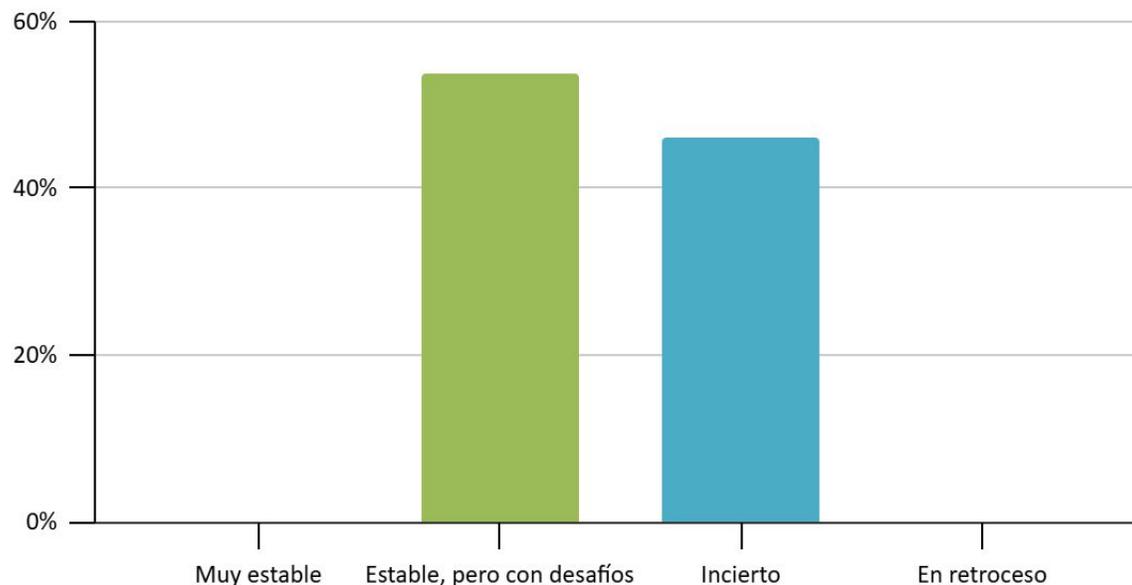
INFLUENCIA DE LA POLÍTICA

¿En qué medida la situación política actual influye en las consultas y la generación de presupuestos de venta? (siendo 1 nada influyente y 5 totalmente influyente)



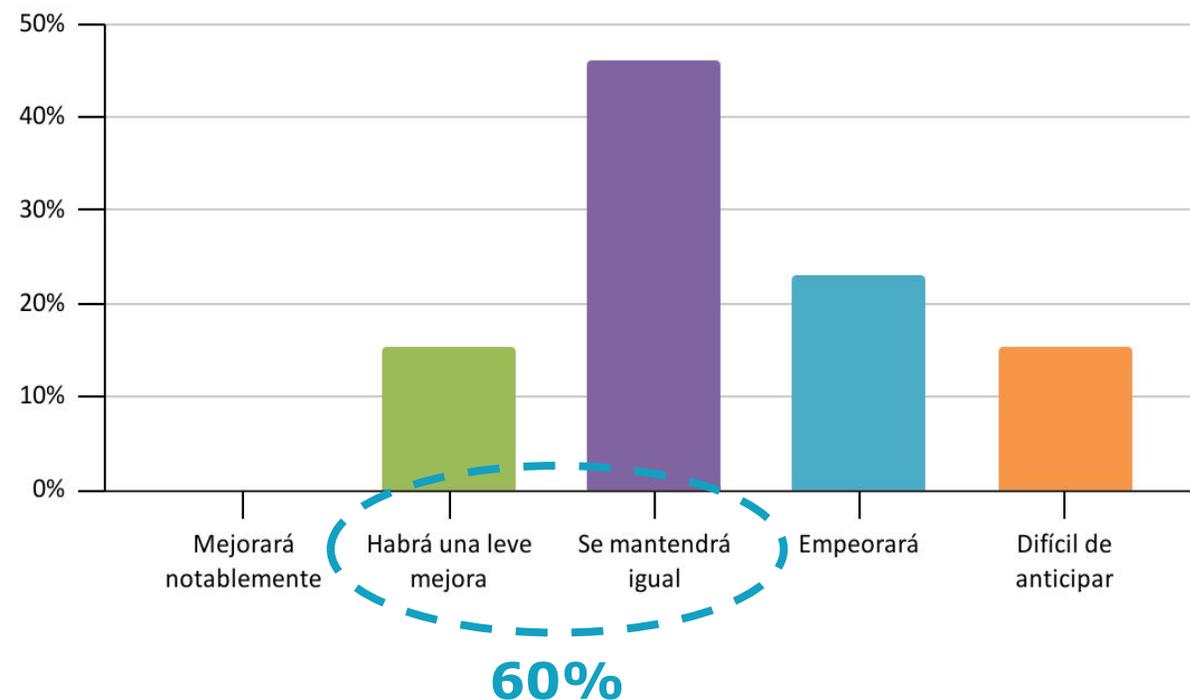
PRESENTE ECONÓMICO-FINANCIERO

En términos generales, ¿Cómo describiría el presente de su institución desde el punto de vista económico-financiero?



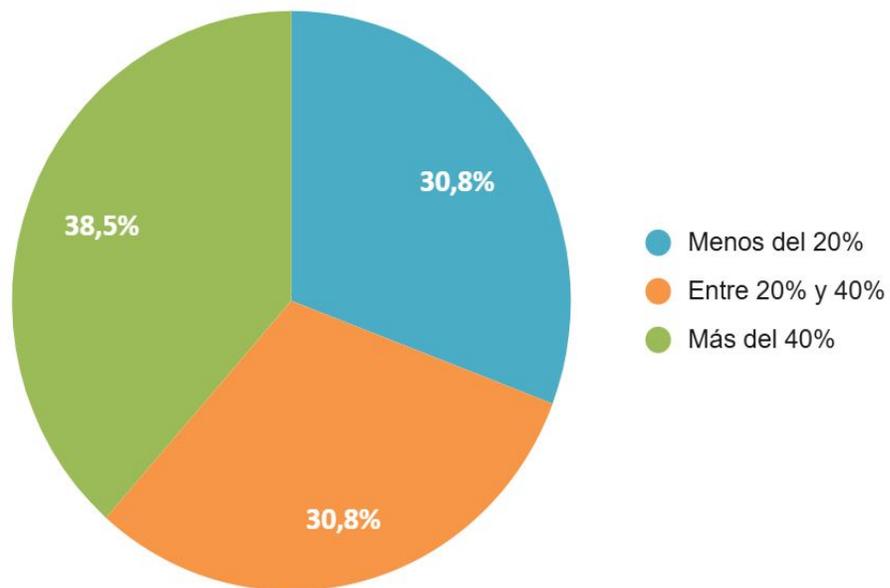
PERSPECTIVA ECONÓMICO-FINANCIERA

¿Cómo imagina el escenario para clínicas ambulatorias en los próximos 18 meses?

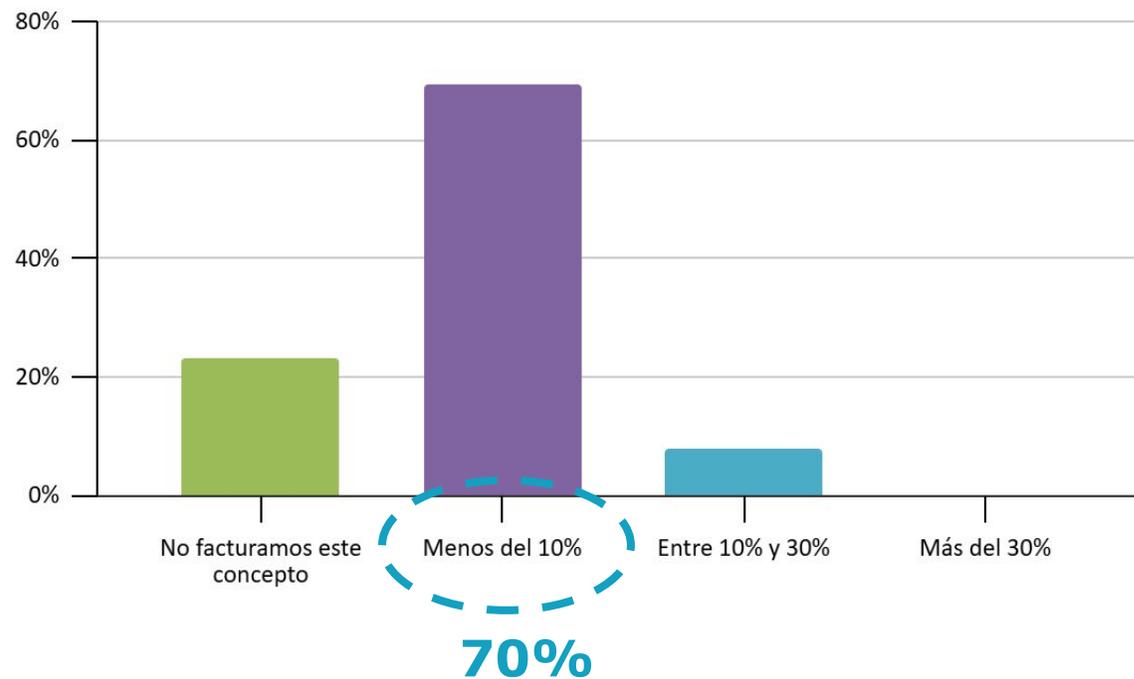


FINANCIADORES - SECTOR PÚBLICO

¿Qué porcentaje aproximado de su facturación depende del sector público (ej. PAMI, Obras Sociales Provinciales)?

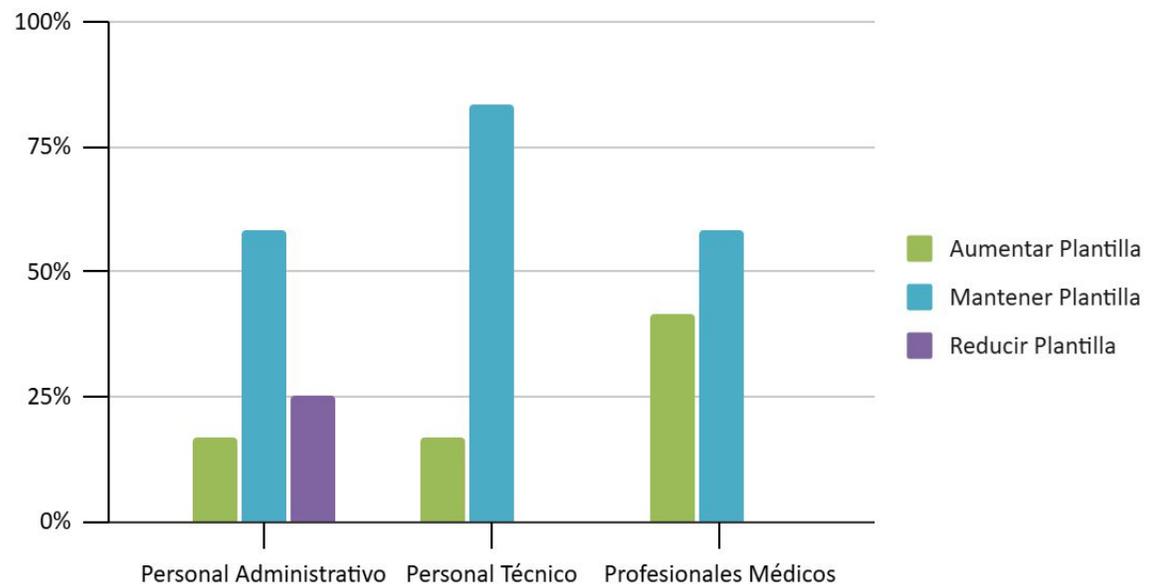


¿Qué porcentaje aproximado de su facturación proviene de la atención a pacientes sin cobertura (Salud Pública)?

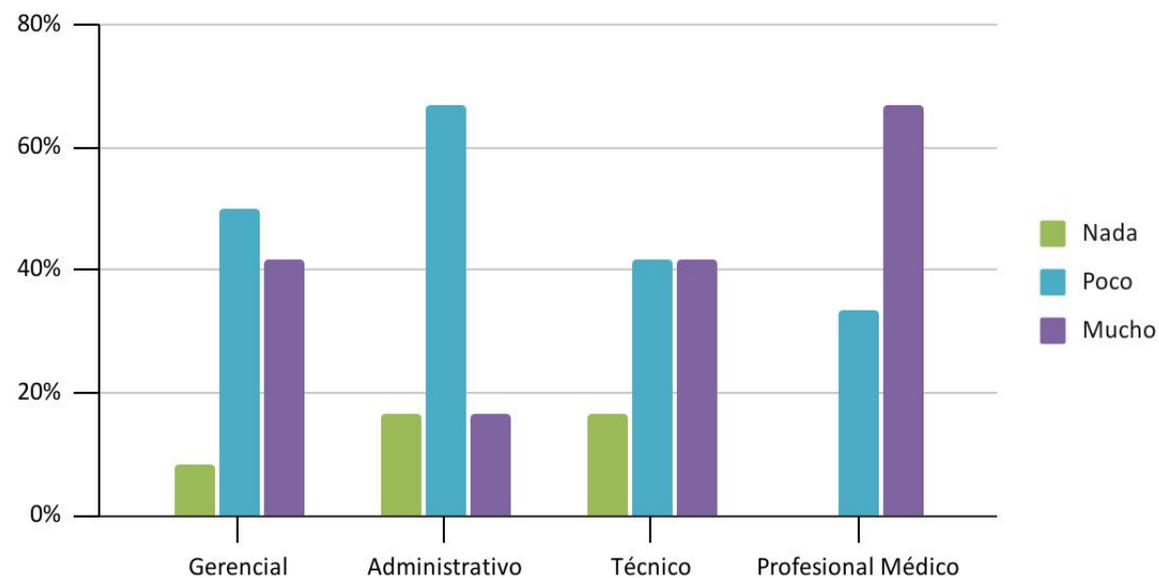


RECURSOS HUMANOS

Para los próximos 18 meses, ¿Qué previsión tiene respecto a la contratación de personal?

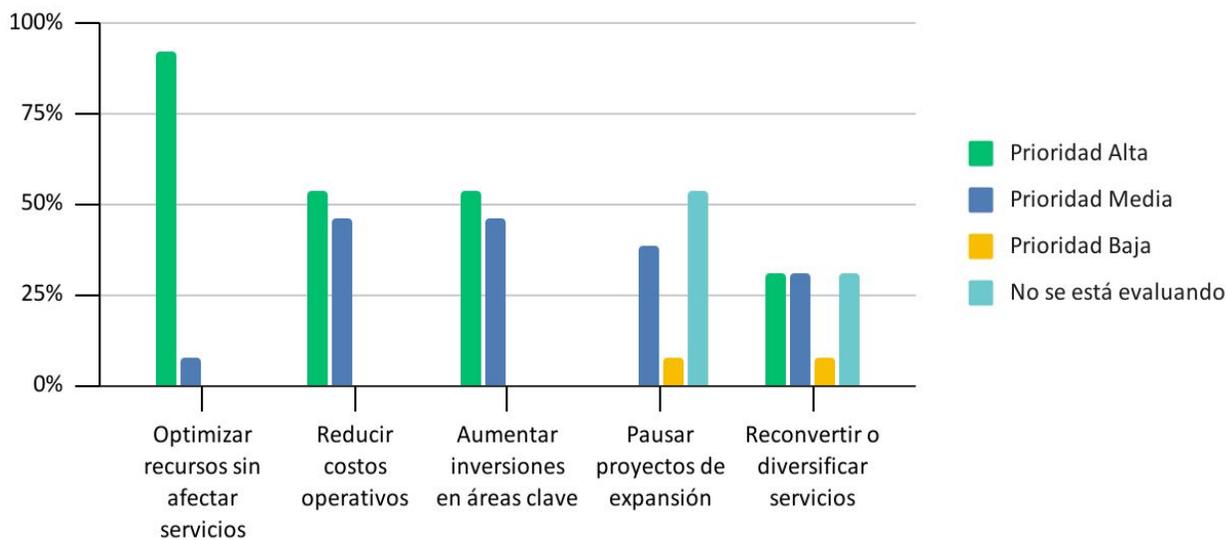


¿En qué medida considera que la escasez de recursos humanos limita el desarrollo de su institución?

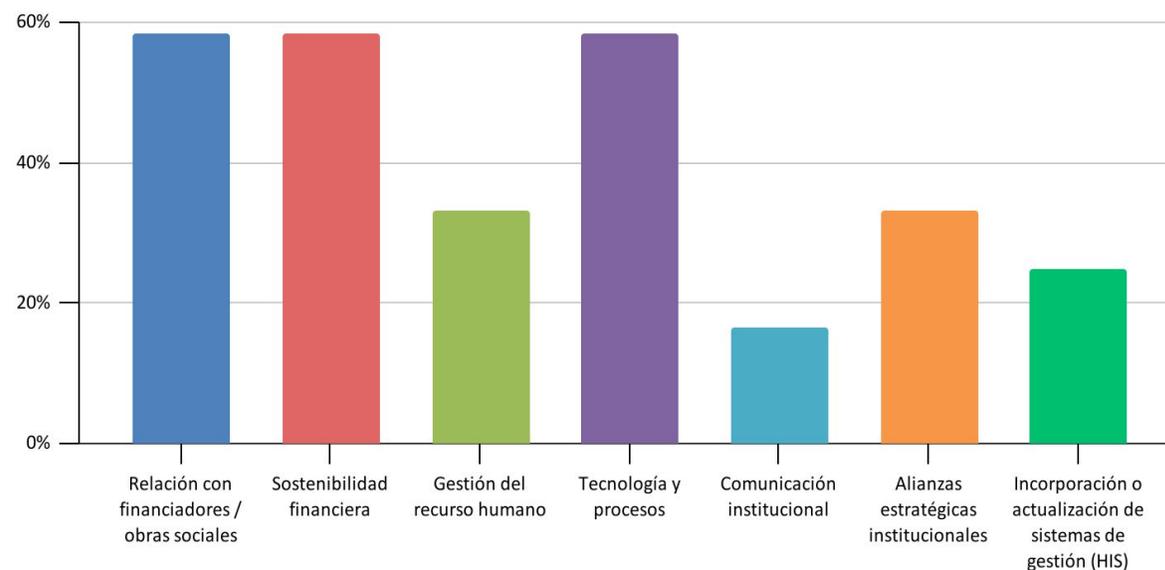


DECISIONES ESTRATÉGICAS DE CORTO Y MEDIANO PLAZO

Ante el contexto económico actual, por favor, indique la prioridad que le asignan a las siguientes decisiones estratégicas:

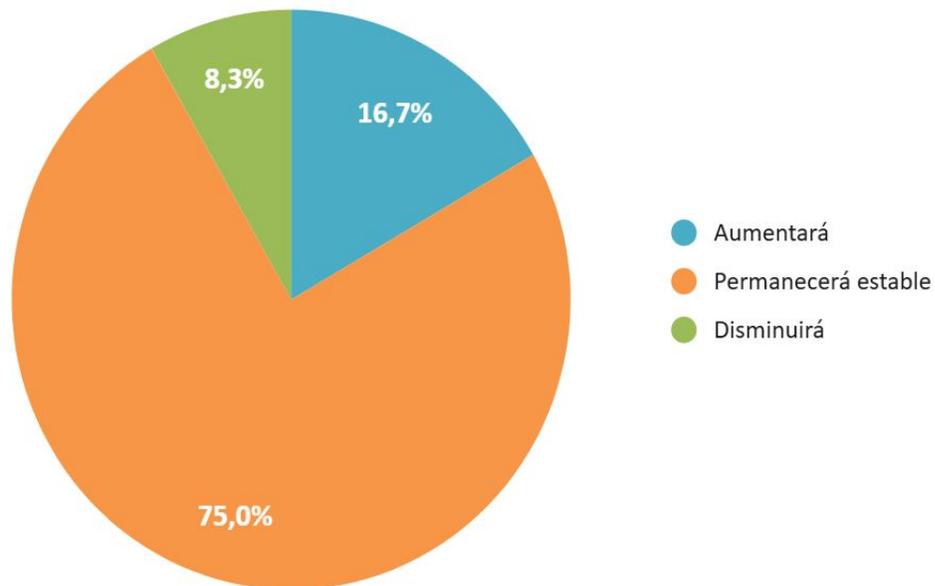


Qué aspectos considera más importante fortalecer en los próximos meses?
(Seleccione hasta tres aspectos prioritarios)



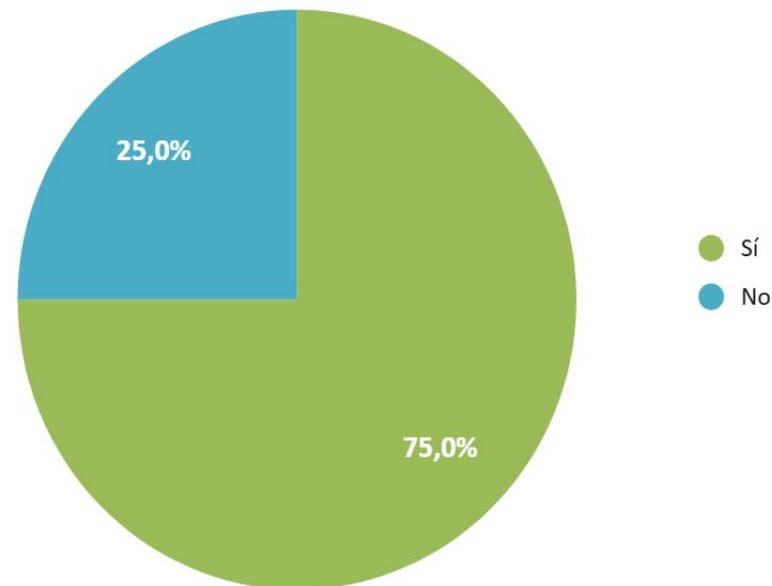
PERSPECTIVA DE LA DEMANDA

Independientemente de las causas, ¿Cómo prevé que evolucionará la demanda de prestaciones ambulatorias en los próximos 18 meses?



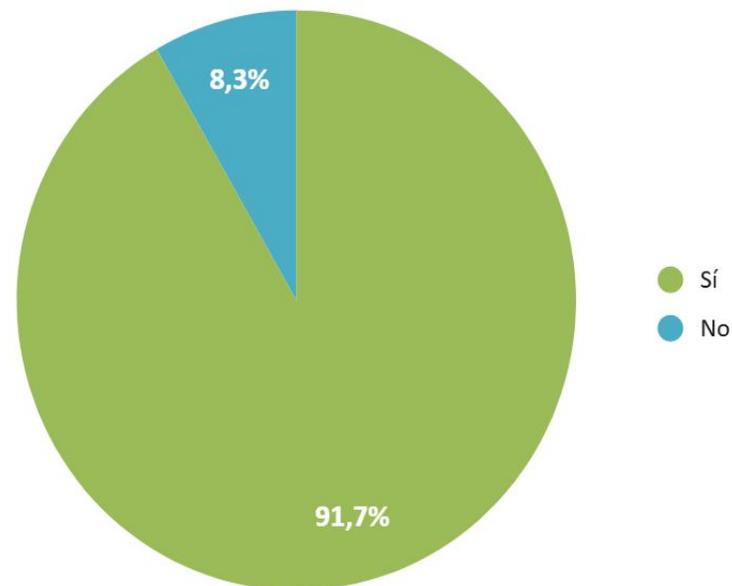
COMPETENCIA

¿Considera que la integración vertical de las empresas de medicina prepaga u obras sociales representa una amenaza para su institución?

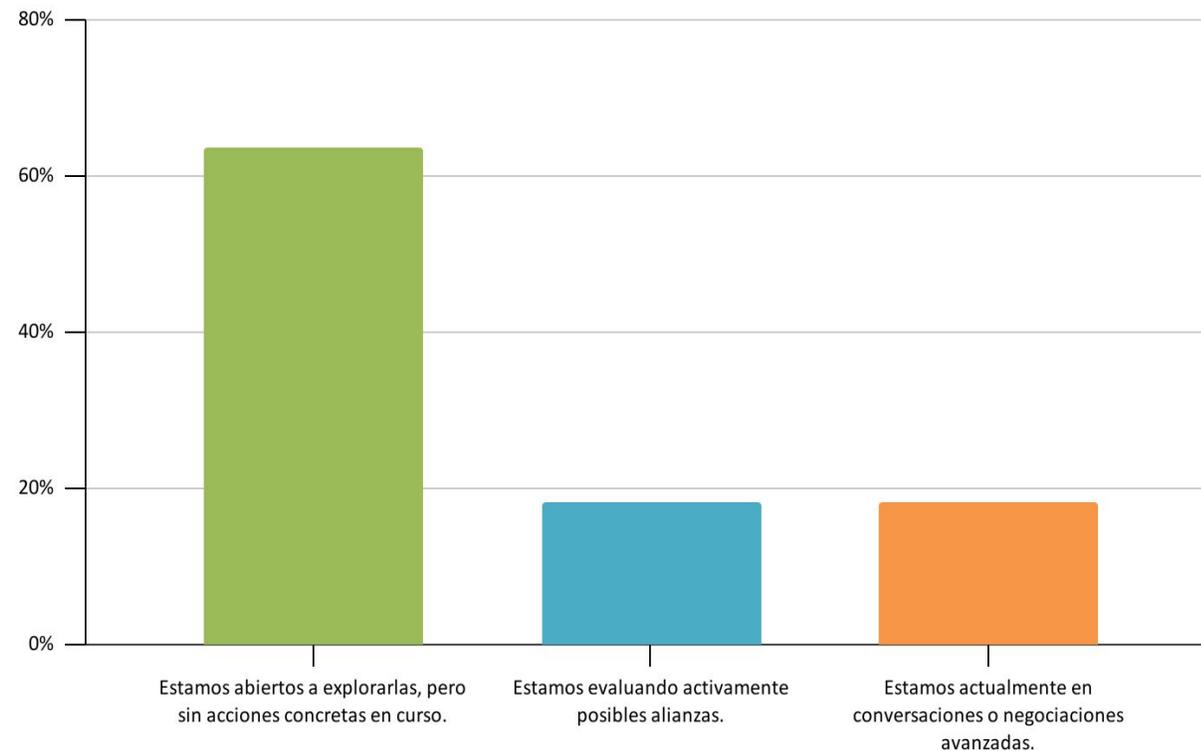


ALIANZAS ESTRATÉGICAS

¿Están abiertos a alianzas estratégicas o acuerdos de colaboración más allá de precios con otras instituciones o prestadores?

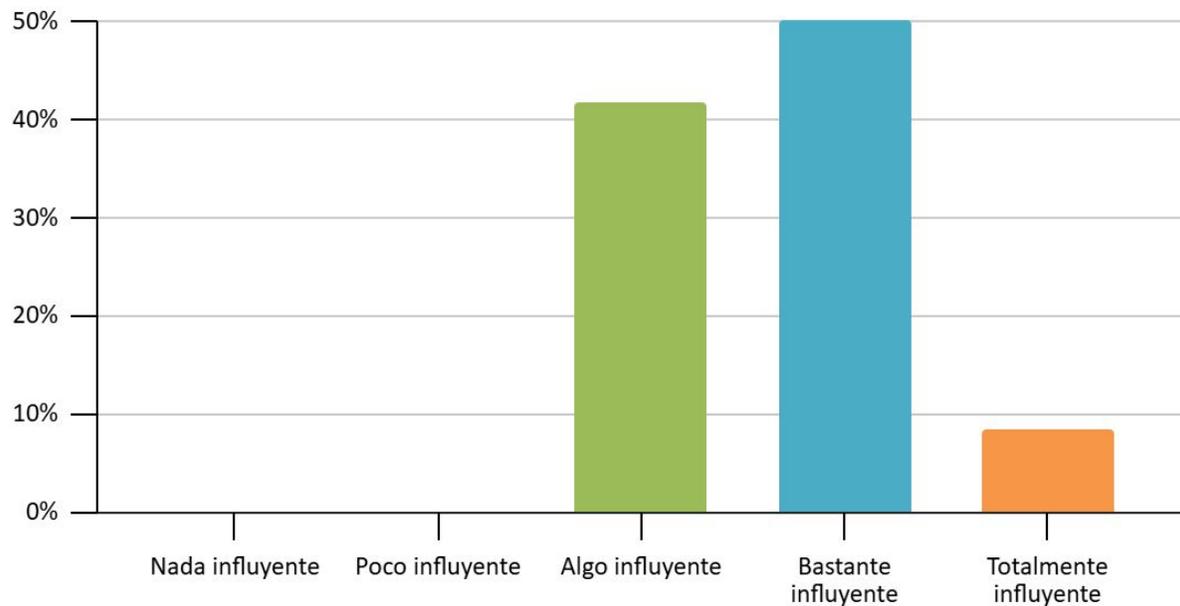


Respecto a las alianzas estratégicas o acuerdos de colaboración con otras instituciones (más allá de acuerdos de precios), ¿Cuál de las siguientes opciones describe mejor la postura actual de su institución?



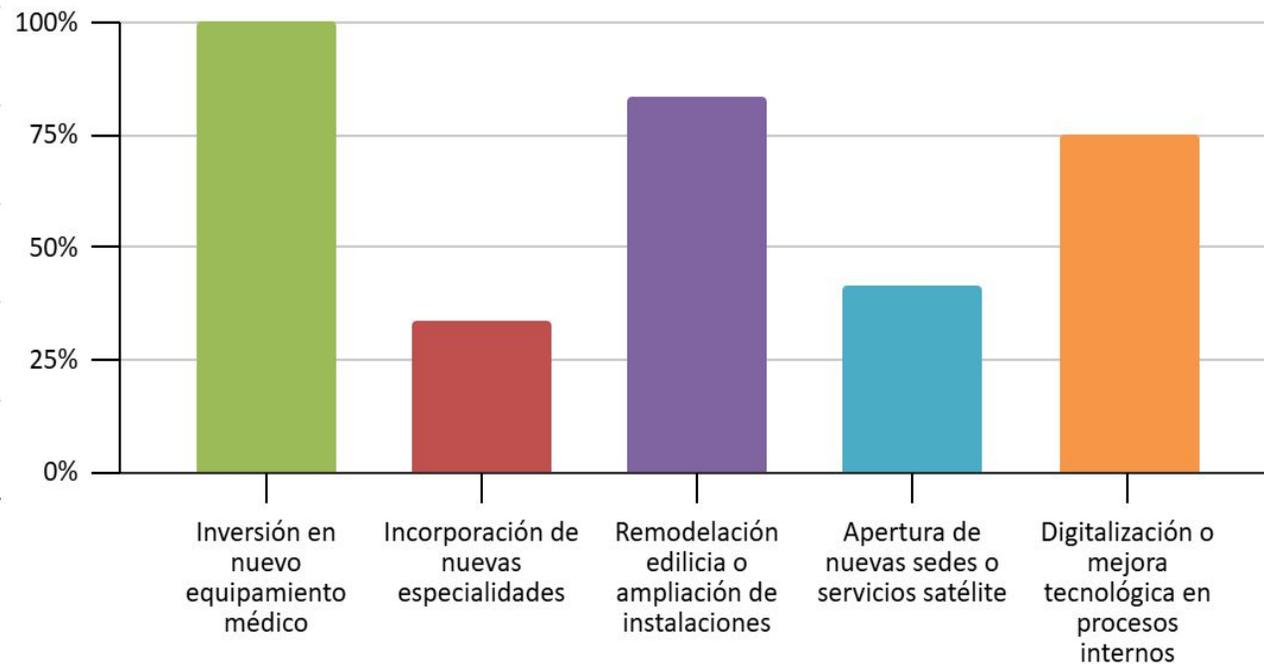
INFLUENCIA DE LA POLÍTICA

¿En qué medida la situación política actual influye en sus decisiones para los próximos 18 meses? (siendo 1 nada influyente y 5 totalmente influyente)



INVERSIONES PREVISTAS

¿Tienen previsto realizar alguna de las siguientes acciones durante los próximos 18 meses? (Puede marcar todas las que apliquen)



CONDICIONANTES DE LA **OFERTA** PRESTACIONAL

- Infraestructura
- Equipamiento
- Recurso Humano
- Procesos
- Innovación, Digitalización e Inteligencia artificial

Prestaciones ambulatorias de salud

CONDICIONANTES DE LA **DEMANDA**

- Financiadores
- Referentes
- Pacientes
- Competencia