

Soluções para o impacto do Covid-19 no mercado de Planos de Saúde

Até onde esta crise vai?

Highlights

Incertezas de Mercado

Duração e incertezas dos impactos da epidemia levam a indústria de Planos de Saúde a um cenário duro e desconhecido nos próximos meses. Porém, medidas tomadas agora podem fazer a diferença para sobreviver à crise.

Superlotação do Sistema

A demanda pelo setor de saúde irá crescer substancialmente em pouco tempo e é esperado que as unidades de terapia intensiva vão operar com o máximo de capacidade, mesmo com a ajuda governamental e de empresas privadas.

O sistema de saúde brasileiro irá trabalhar com níveis recordes de capacidade de atendimento e internações. Em decorrência, a sinistralidade dos planos de saúde privados testará níveis remotos dos modelos atuariais das seguradoras.

Nossa Atuação

Reestruturação & Gestão Financeira

- Caixa - desafio constante
- Capital de giro - liquidez adicional
- Busca de investidor
- Dívidas - restrições de linha de crédito
- Gestão da relação com fornecedores
- Crédito e Cobrança
- Planejamento Financeiro
- Negociação de dívidas e recebíveis
- Quebra de covenants financeiros e operacionais.

Valuation / Apoio em Arbitragem

- Arbitragem perdas e danos
- Lucros cessantes
- Perda de valor de mercado
- Danos emergentes
- Quantificação de danos
- Trabalhos de Peritagem em temas econeracionais decorrência, a sinist

Comunicação Estratégica

- Inteligência Estratégica em temas econer
- Monitoramento e comunicam temas econ
- Engajamento de colaboradores para mudanci
- Comunicando de colaboradores para mu
- Relançamento de colaboradores para mudacionc
- Pesquisa e consultoria estratégica
- Treinamento de porta-vozes

Os impactos da pandemia chegaram à economia real brasileira. A propagação da doença levará a economia a uma possível recessão, com um impacto sistêmico em todos os setores. O impacto nos planos de saúde serão sentidos de imediato, com um descasamento de caixa de curto prazo. Este cenário demanda uma resposta rápida e precisa dos executivos do setor.

Este material faz um paralelo dos impactos ocorridos na Europa, lugares onde o covid-19 está em um estágio à frente, e sugere possíveis medidas em finanças corporativas e comunicação estratégica a serem tomadas no mercado de planos de saúde para minimizar o impacto nos resultados.

Impactos econômicos no mercado mundial e no setor de saúde

As previsões para a economia mundial para o ano de 2020, se confirmada, fará com que a economia mundial tenha o pior desempenho anual desde 2009, quando o Produto Interno Bruto (PIB) global caiu 0,5% por conta da crise financeira de 2008.

A causa da crise é a saúde, e por consequência, é um setor que já está sentindo impactos em muitos países. A situação dos hospitais já é drástica na Europa, onde Itália e Reino Unido já discutem se precisarão racionar os cuidados para aqueles com maior probabilidade de sobreviver, no caso de não haver suporte para todos. Se ainda existem muitas incertezas, existe uma certeza: a situação é grave e a demanda para este setor irá subir para níveis inéditos já no curto prazo.

Na Itália, em menos de 3 semanas, os hospitais ficaram sobrecarregados e um percentual significativo de pacientes infectados pelo novo Corona vírus está sendo admitidos em unidades de terapia intensiva (UTI) - este número gira em torno de 10%. A mensagem é clara: estejam preparados.

Estimativa da extensão dos impactos para o Brasil

O impacto não é diferente no Brasil. Como os acontecimentos ainda são recentes e os resultados de toda a crise ainda são muito incertos, é muito difícil projetar o tamanho do impacto da pandemia na economia do Brasil. Porém, as análises mais recentes das grandes instituições financeiras já apontam para uma recessão, com índices negativos de crescimento do PIB para o país esse ano. No caso brasileiro, o país estava se recuperando ainda de uma crise duradoura e, portanto, os impactos econômicos do vírus tendem a perdurar ainda mais.

O setor de planos de saúde irá sofrer com a sinistralidade, regulações e incertezas da duração da pandemia. Algumas ações já estão sendo tomadas pela Agência Nacional de Saúde para prevenir o pior cenário, como medidas de priorização e prorrogação de prazos de atendimento para casos não urgentes.

Mesmo assim, as dificuldades ainda existirão. O dilema será enfrentar o covid-19, dando assistência necessária aos beneficiários, e ao mesmo tempo enfrentar desafios enormes de liquidez.

Comunicação e “Chuva de processos judiciais”

Com a provável suspensão de alguns atendimentos e possível não cumprimento de prazos, também é muito provável que processos judiciais venham a aumentar no curto e médio prazo. Para que este risco seja minimizado, uma comunicação estratégica boa e no timing adequado se faz necessária. Além disso, a mesma deve ser feita de forma clara e acessível.

Estimativa de tempo para normalização da situação econômica

Históricos similares sugerem que a recuperação pode ser acentuada e rápida quando o surto cessar, embora observemos que, se a economia em geral desacelerar, levará mais tempo para se recuperar, já que o mercado de planos de saúde é diretamente correlacionado com indicadores de emprego. Um paralelo do Brasil com retomada semelhante ao mercado asiático se torna demasiadamente otimista se compararmos a eficiência do Estado para prevenir a disseminação do vírus. Dado isso, nos parece mais conectado com a realidade as estimativas do Ministério da Saúde, que estima que, nos próximos 60 a 90 dias, teremos uma curva ainda acentuada de casos para aí sim, termos uma estabilidade de novos casos, o que deve ocorrer por volta de junho e julho desse ano. Portanto, consideramos a retomada do mercado acontecendo timidamente no início do segundo semestre, provavelmente ainda com muitas restrições, e uma normalização do sistema acontecendo por volta do último trimestre do ano.

Gestão Financeira em tempos de crise

Em tempos de crise, é fundamental que a companhia saiba definir as prioridades e desenhe um plano de ação rápido e com assertividade. Mensurar as eventuais contingências, a necessidade real de liquidez, as alternativas existentes e os riscos que estão dispostos a correr fazem parte de uma estratégia que deve conter diversas frentes de atuação. A seguir, vamos analisar uma série de iniciativas para compor um plano estratégico e financeiro voltado especificamente para momentos de crise, onde a realidade da tomada de decisão requer conhecimento específico que vai além do dia a dia da operação.

1 – Gestão do Caixa

A gestão do caixa da companhia deve se tornar prioridade para as tomadas de decisão. Se preparar para o que vem pela frente e traçar diferentes cenários de caixa para os acontecimentos seguintes darão suporte para identificação de possíveis furos de liquidez e necessidades de capital. A criticidade do assunto em momento de crise se justifica pela própria sobrevivência do negócio. Os demais pontos da gestão financeira que constam no material têm como objetivo impactar a gestão do caixa e, consequentemente, irão compor o cerne da estratégia.

2 – Reestruturações da Dívida e *New Money*

É necessário enxergar os cenários para entender de forma mais clara qual é a estrutura de capital ideal para o momento e para os próximos meses. É fundamental que as empresas não somente analisem profundamente as melhores opções de fonte de financiamento, novas alternativas e possíveis garantias, como também projetem os seus impactos futuros em diversos cenários possíveis. Através de nossos parceiros e investidores nacionais e internacionais tem capacidade de ajudar tanto na análise de reestruturação e negociações com atuais credores, como na análise de estruturas híbridas ou alternativas de securitização e captação de novos recursos para as empresas, em um possível cenário de restrição de crédito. Nossa equipe está acostumada a trabalhar com situações especiais.

3 – Alternativas de Liquidez Operacionais

Dado uma possível crise de liquidez de curto prazo, será essencial para a companhia averiguar alternativas de liquidez, tais como operações de sale & lease back e vendas de ativos não operacionais. As empresas precisam entender os cenários, retornos e riscos, sempre com o olhar de impacto para o curto, médio e longo prazo.

4 – Redução de Custos Operacionais

É fundamental que a empresa gerencie seus custos com o objetivo de melhoria de margem e fluxo de caixa operacional. Em ambientes de crises é importante diferenciar custos essenciais e não essenciais e, partir disto, cortar e/ou reduzir despesas não fundamentais para a companhia. Qual é o custo mínimo de cada departamento para que a empresa consiga realizar suas atividades? O que realmente é necessário? Tudo que é dispensável deverá ser repensado e renegociado. A companhia deve utilizar benchmarks para chegar a níveis ótimos de oportunidades e trabalhará com metas e prazos claros para obtenção dos mesmos.

5 – Negociações com Agências Reguladoras

Qualquer discussão e decisão regulatória terá como consequência um impacto no caixa das companhias, e por esta razão, é fundamental o detalhamento de cenários para uma minuciosa discussão destes impactos. Para um melhor resultado em eventuais negociações, como por exemplo, uma possível liberação da PEONA (Provisões de Eventos Ocorridos e Não Avisados) e/ou novos prazos de atendimento aos beneficiários é importante mostrar os pontos críticos de forma objetiva e assertiva.

6 – Relações com as Redes Credenciadas

Gerenciar o relacionamento com o conjunto de profissionais e estabelecimentos de saúde em uma situação de crise é crítica para a solidez e sobrevivência das operadas de saúde. Aperfeiçoar os processos de Contas a Pagar com melhorias de controle e de informações para uma melhor tomada de decisão é essencial. Além disto, uma possível renegociação de alguns termos comerciais, glosas e prazos deve ser realizada para que os contratos possam ser honrados. A relação com cada profissional e estabelecimento precisa ser analisada criteriosamente, e tal estudo será fundamental para dar suporte nas negociações.

7 – Planejamento Financeiro

Na tomada de decisões com relevante impacto de longo prazo, tais como a análise de investimentos em Capex, emissões de dívidas e projetos de fusões e aquisições, as empresas devem projetar a sua geração de caixa futura, considerando diversos cenários cujas conjunturas financeiras futuras não sejam tão positivas quanto estimada inicialmente. As companhias precisam fazer exercícios de planejamento e testes de liquidez em diversos cenários a fim de não serem surpreendidas futuramente e de se encontrarem em uma situação de falta de liquidez, como muitas empresas vivem nesse momento. Como a abrangência e a severidade da pandemia no Brasil é incerto, é fundamental criar diversos cenários para antever eventuais problemas de liquidez e definir planos de ação.

8 – Outros Riscos (Sistêmicos)

É muito comum as empresas não estarem totalmente cientes das exposições macroeconômicas que elas têm nas suas operações e projeções. Diferentes indexadores de preço, de juros, entre outros, são constantemente incluídos em contratos de dívida, fornecimento, prestação de serviços e de locação. Isso sem contar os riscos macroeconômicos que são inerentes à operação da Companhia e setor de atuação. Se devidamente mapeadas, essas exposições podem ser mitigadas com ferramentas como derivativos, hedge accounting, hedges naturais, entre outras.

9 – Comunicação para blindagem e pressão

É possível desenvolver uma estratégia de comunicação que fortaleça as posições da companhia em situações de litígio ou negociação e neutralize posições contrárias. Parte desta estratégia passa por monitorar a imprensa e as mídias digitais em tempo real, identificando possíveis oportunidades e ameaças, mapear riscos reputacionais, desenvolver um plano de contenção, antecipando os desdobramentos da crise, preparar os executivos para falar sob pressão e introduzir fatos e argumentos na história contada pelos outros stakeholders, de forma a gerenciar imprecisões. Por outro lado, uma agenda de advocacy, trazendo associações setoriais, funcionários, comunidades de entorno e parceiros de negócio para atuarem como porta-vozes de demandas regulatórias necessárias para a continuidade do negócio, pode ser o elemento de pressão decisivo para negociação com os diferentes níveis de governo e reguladores.

Nossa ajuda em tempos de crise

Todos nós sabemos como pode ser difícil esse momento de crise, por isso estamos aqui para te ajudar. Nós temos experiência e uma solução perfeita para você na ajuda de gestão financeira em momentos de crise.