



Opinião Econômica

Rodrigo Zeidan

Professor da New York University Shanghai (China) e da Fundação Dom Cabral. É doutor em economia pela UFRJ



Planos de saúde zumbis

Acordo de Lira pode funcionar só se as empresas tiverem equilíbrio financeiro

Planos de saúde precisam ser regulados, e nenhum país faz isso de forma perfeita. Há várias razões, mas a principal é que esses planos têm necessidades de capital de giro negativas, o que torna a batalha entre reguladores e empresas quase um conflito existencial.

A expressão necessidade de capital de giro negativa parece estranha, mas reflete uma realidade de vários negócios nos quais empresas são pagas primeiro e somente incorrem custos depois (elas apresentam ciclo financeiro negativo).

No caso de planos de saúde (ou academias de ginástica), os clientes primeiro pagam um prê-

mio para depois usar o serviço; no caso da saúde, às vezes anos depois. Até aí nada demais. Contudo, em empresas assim, quanto maior o crescimento, maior a entrada de caixa. Se a organização não for muito bem gerida, não vai ter dinheiro para pagar os seus custos lá na frente.

No fundo, um plano de saúde funciona, do ponto de vista financeiro, quase como um fundo de pensão: seu objetivo é ter recursos suficientes para pagar os sinistros dos seus clientes quando for a vez de eles usarem.

A grande diferença é que planos de pensão normalmente têm um padrão de desembolso muito mais previsível que planos de

saúde. Vamos imaginar que não houvesse regulação nenhuma desses planos. Nesse caso, eu poderia abrir uma empresa, anunciando planos premium, depois de acordos com hospitais nos quais me comprometeria a pagar preços cheios, cobrando ninharia dos clientes. Obviamente, conseguiria vender milhões de planos. Distribuiria a maior parte dessas receitas como dividendo e, quando as pessoas começassem a usar os serviços, declararia falência. Isso não acontece com empresas de aviação ou academias de ginástica porque elas precisam fazer significativos investimentos fixos para atrair clientes.

Ainda assim, todos esses ne-

gócios sofrem em dobro quando ocorre uma crise econômica e as empresas param de crescer. É muito tentador transformar um negócio com ciclo financeiro negativo em esquema de pirâmide, no qual se prometem mundos e fundos para novos entrantes para cobrir o rombo do negócio. Essas empresas não são, de forma alguma, iguais a esses esquemas, desde que prontas para cenários de retração das vendas.

Em empresas normais, queda na demanda, especialmente se prevista, normalmente libera fluxo de caixa, pois as vendas anteriores começam a entrar no caixa enquanto a empresa precisa pagar menos por insumos, pois menos venda significa menos produção.

No caso de empresas de plano de saúde, é o contrário. Queda de vendas de novos planos significa menor receita e menor fluxo de caixa, já que é preciso pagar

os sinistros da base de clientes e não dá para contar com a receita de novos consumidores. É por isso que empresas com problemas começam a cancelar planos de consumidores ou negar atendimento, mesmo que estejam em dia; elas já receberam desses consumidores e não querem arcar com os custos que eles geraram ao longo do tempo.

Fraudes, custos, judicialização e outras questões são parte do dia a dia das empresas. Fraudes aleijam, mas é o fluxo de caixa que mata. Precisamos de melhor regulação, mas isso é outra questão.

O acordo de Lira com os planos pode funcionar só se as empresas tiverem equilíbrio financeiro. Se não tiverem, viveremos com planos zumbis, e o problema volta logo; vai sair de cancelamentos unilaterais para negação de serviços sem razão. É isso que queremos?

É hora da sua empresa focar no RECOMEÇO.

Solicite o

Pronampe Solidário RS

no Banrisul e comece a pagar depois de um ano.



Saiba mais em banrisul.com.br/reconstruir

SAC 0800 646 1515 Ouvidoria 0800 644 2200



Tá na Mesa retorna com debate sobre a reconstrução do Estado

/CLIMA

Após 39 dias, o Tá na Mesa, da Federasul, volta a ser realizado presencialmente no Palácio do Comércio, amanhã, às 12h. As chuvas que destruíram parte do Rio Grande do Sul e inundaram o Centro Histórico de Porto Alegre continuam na pauta do evento, que vai receber os economistas da Farsul, Antônio da Luz; da Fecomércio-RS, Lucas Schifino; da CDL POA, Oscar Frank e da Fiergs, Giovanni Baggio. Eles vão falar sobre a "Análise das Medidas Emergenciais para contenção de prejuízos e retomada da socioeconômica".

O Tá na Mesa marca um recomeço das atividades presenciais da Federasul, sendo que outros encontros estavam ocorrendo unicamente de forma online. O prédio da entidade, alagado, foi interditado no dia 3 de maio. A reabertura



LUIZA PRADO/JC

Encontro presencial vai reunir economistas de quatro entidades

do Tá na Mesa simboliza um esforço contínuo para superar os desafios causados pelas calamidades naturais e buscar soluções eficazes para a recuperação do Estado.

A Federasul defende junto ao governo federal um pacote de

medidas para salvar empregos e empresas. Mesmo após o anúncio de auxílios feito pelo presidente Luiz Inácio Lula da Silva, o presidente da entidade, Rodrigo Sousa Costa, ainda considera as ações "insuficientes".

Antonio Lacerda é o novo diretor-geral da CMPC de Guaíba

/GESTÃO

A CMPC anunciou ontem Antonio Lacerda como o novo diretor-geral da unidade de Guaíba. O profissional assume a função que estava sendo ocupada de forma interina pelo diretor industrial, Jailson Aquino, que agora segue responsável pelas Operações de Celulose.

O executivo é engenheiro agrônomo, formado pela Universidade Federal de Viçosa (UFV), de Minas Gerais, com MBA pela Fundação Instituto de Administração da Universidade de São Paulo (FIA - USP). Possui mais de 25 anos de experiência em multinacionais de destaque no cenário mundial, como Monsanto, Norske e Basf. Nesta última, desde 2015, liderou sete unidades de negócios na América



CMPC/DIVULGAÇÃO/JC

Executivo é engenheiro agrônomo pela UFV

Latina e 6 fábricas na região. Antes de assumir a CMPC, Lacerda foi vice-presidente de Produtos Químicos na América do Sul na empresa alemã.