

Por João Paulo Silveira (*)

Mesmo com o aparente arrefecimento da segunda onda de Covid-19 no Brasil, hospitais seguem lutando com a falta de medicamentos e ausência de leitos de UTI para atender de forma satisfatória pacientes mais graves com a doença. Uma grande alternativa para combater um desses problemas é o home care, o atendimento em saúde feito em casa. O que antes era uma resistência de muitos, hoje o setor de homecare se desdobra para atender a alta na demanda por este tipo de serviço. Segundo especialistas e empresas da área, a procura por esse tipo de serviço teve alta de até 40% no último ano, se comparado com o período pré-pandemia.

Mais do que atender de forma satisfatória neste árduo momento para a humanidade, os players de mercado, como operadoras de planos de saúde e prestadores de serviços precisam encontrar um equilíbrio financeiro para todas as partes. Um modelo que promete revolucionar o mercado, quando bem implantado, é o do pagamento por performance (P4P / Pay For Performance), que leva em conta indicadores clínicos e operacionais no cálculo da remuneração do prestador de serviço.

O tradicional modelo de pagamento, o fee for service, não irá desaparecer, mas tem que ser utilizado apenas nas situações que o P4P não é viável. Para que o modelo P4P deslanche no Brasil, é preciso que haja mais consultorias e profissionais que desenhem um sistema sustentável e confiável. Esse método de remuneração tem necessidade de uma transparência total dos dados, e essa mudança cultural pode levar um tempo até que o mercado confie e se adapte às mudanças necessárias para que ocorra sua implementação. Para as operadoras de plano de saúde, é possível citar três grandes facilidades que o chamado pagamento por performance oferece: maior foco no core business, otimização de custos, diminuição drástica de desperdícios, redução da sinistralidade e, principalmente, o melhor desfecho clínico para o paciente.

A implantação do pay for performance, nesse cenário, equaliza a tríade da saúde: custo, acesso e qualidade. É certo que a evolução para o método pay for performance ou fee for value na saúde suplementar se dará de maneira gradual. Tanto as instituições prestadoras de serviço quanto os profissionais perceberão os expressivos ganhos, mas é o paciente, em primeiro lugar, que sentirá os benefícios.

Aliás, o melhor desfecho clínico possível é uma das principais bandeiras levantadas pelo home care. O atendimento médico domiciliar é capaz de retirar pessoas que estão estáveis em leitos de UTI e levá-las para casa para tratamento em uma semi-intensiva. As empresas de home care oferecem toda a estrutura para que o paciente tenha um cuidado tão eficiente como se estivesse no hospital, no conforto do seu lar. A alta para home care de um paciente estável reduz os riscos de infecções hospitalares.

Hoje, o home care já representa cerca de 20 mil leitos no Brasil e se apresenta como um mercado com enorme potencial de crescimento. Ainda temos muitos pacientes agudos internados em hospitais, quando eles poderiam ser tratados em casa, com maior segurança e proximidade da família. Se retirarmos o home care de circulação, teremos que criar cerca de 20 mil novos leitos em hospitais pelo Brasil.

(*) **João Paulo Silveira** é CEO da Domicile Home Care.

Fonte: Fala Criativa, em 17.08.2021