

Por Fabiana Cambriccoli

Empresas cruzam dados de saúde para identificar quem está em risco e pode representar gastos no futuro; até gestantes são monitoradas

Em um escritório nos Unidos, 14 especialistas em estatística investigam cerca de 2 milhões de brasileiros. Eles querem saber quantas vezes essas pessoas foram ao médico recentemente, quais remédios estão tomando, seus hábitos de vida e, principalmente, qual é a chance de cada um deles apresentar um problema sério de saúde em breve.

A investigação minuciosa, que até parece uma ação de espionagem, faz parte de uma estratégia que tem se tornado cada vez mais comum entre os convênios médicos: monitorar de perto seus clientes para evitar que eles tenham problemas de saúde graves e, consequentemente, gerem mais custos.

Uma das operadoras que ampliaram o investimento nesse tipo de medida é a SulAmérica. No início do ano, a companhia se associou à Healthways, gigante americana no setor de gestão de saúde. São os estatísticos da empresa estrangeira os responsáveis por monitorar os 2 milhões de clientes da SulAmérica e indicar quais estão em risco e precisam de marcação cerrada.

“Chegamos a um grupo de cerca de 10 mil beneficiários que estão numa fase que chamamos de pré-crônica, ou seja, que podem apresentar problemas de saúde no curtíssimo prazo. Com eles começamos um serviço de coaching”, explica Maurício Lopes, vice-presidente de Saúde e Odontologia da empresa.

Os clientes do grupo de risco passaram, então, a receber telefonemas e, em alguns casos, até visitas de funcionários da operadora. O objetivo é estimular essas pessoas a melhorar seus hábitos e levar uma vida mais saudável. O serviço vai desde a criação de uma dieta personalizada até o monitoramento de quem não está tomando os remédios necessários. A operadora diz ter economizado até 20% em cuidados com pacientes.

O empresário Nicolau Kietzmann, de 40 anos, recebeu a ligação da SulAmérica com surpresa. “Tinha entrado no portal deles e preenchido meus dados. Na época, tinha engordado muito, estava com 105 quilos, o colesterol e os triglicérides estavam altos. Aí sugeriram que eu fosse à clínica do Márcio Atalla para fazer um acompanhamento com nutricionista, médico e preparador físico”, conta ele, referindo-se ao consultor que ficou famoso ao participar do quadro “Medida Certa”, do Fantástico.

Depois de melhorar a alimentação e entrar numa rotina pesada de exercícios, Kietzmann perdeu 30 quilos e hoje faz natação, musculação, corrida e jiu-jítsu. “Acho que o principal é a pessoa ter comprometimento com o plano, mas toda a estrutura profissional facilita”, diz.

Gestantes. Outra empresa que tem investido no monitoramento dos clientes de risco é a Hapvida, maior operadora das regiões Norte e Nordeste, com 1,8 milhão de clientes.

Como mais de 80% dos atendimentos são feitos na rede própria, a operadora consegue monitorar os passos de seus beneficiários.

Neste ano, criou um programa de acompanhamento de gestantes. “A maioria dos testes de gravidez é feita em nossos laboratórios. Um teste positivo cria um alerta para a central de medicina preventiva e entramos em contato com a gestante”, diz Ana Luiza Augusto Shoji, gerente de Medicina Preventiva da operadora.

O objetivo, de acordo com Ana Luiza, é garantir um pré-natal adequado e diminuir o risco de complicações no parto ou o uso de UTI neonatal pelo recém-nascido, procedimento custoso para a

empresa.

Segundo Ana Luiza, em menos de um ano, a operadora já aumentou de 15% para 25% a taxa de partos normais, e tem reduzido o número de bebês com problemas graves.

A vendedora Elizângela Mendes Vieira de Freitas, de 35 anos, foi uma das grávidas acompanhadas pela Hapvida. “Como só tinha tido um filho antes desse, e que nasceu há 15 anos, estava me sentindo mãe de primeira viagem, tinha muitas dúvidas. Eu acabava usando muito esse serviço, era prático.”

Fonte: [O Estado de São Paulo](#), em 21.11.2015.