

Uma saída para a crise *no setor de saúde*

Renato Veras*

A Agência Nacional de Saúde Suplementar (ANS) propõe uma ação que estimula a adesão dos beneficiários de planos de saúde privados a programas de envelhecimento ativo, e incentiva as operadoras a adotarem esses programas. Assim, idosos passariam a receber benefícios pecuniários para aderir a programas de saúde preventiva e detecção precoce de doenças. A iniciativa é bem-vinda.

Nossa população vem envelhecendo de forma acelerada. Todo ano, 700 mil novos idosos são incorporados à pirâmide etária brasileira – a maior parte com doenças crônicas, alguns com limitações funcionais. Em menos de 40 anos, passamos de um cenário de mortalidade próprio de uma população jovem, para um quadro de enfermidades complexas e onerosas, com doenças que perduram por anos, exigem cuidados constantes, medicação contínua e exames periódicos. O aumento da expectativa de vida é positivo, mas é preciso agregar qualidade a esses anos adicionais.

Os idosos apresentam maior número de doenças e de incapacidade, e, por isso, usam com mais frequência os serviços de saúde. Além disso, os modelos vigentes de atenção à saúde do idoso mostram-se ineficientes e têm alto custo. Qualquer política contemporânea de saúde deve valorizar o envelhecimento saudável, com manutenção e melhoria da capacidade funcional, prevenção de doenças, recuperação da saúde e/ou estabilização das enfermidades e reabilitação das capacidades funcionais restringidas.

Os planos de saúde operam numa espécie de mutualismo, em que os menos saudáveis consomem mais serviços e inflacionam os valores pagos por quem está em boa forma. As empresas terão de se adaptar, pois não é cabível manter a lógica da doença. A proposta da ANS implica reorganizar os serviços de saúde e oferece mecanismos de indução também para os consumidores, cuja adesão é fundamental para o sucesso das ações preventivas. A iniciativa assume as particularidades do idoso e o situa como protagonista no sistema de saúde.

A relação entre as operadoras de planos de saúde e os clientes de maior idade é pautada pela desconfiança. As primeiras procuram reduzir o peso desse segmento em suas carteiras, e os segundos reclamam de preços e dificuldades de atendimento. Não existe outra relação de comércio em que vendedor e clientes tenham posições tão antagônicas.

Algumas empresas talvez argumentem que os programas de envelhecimento ativo podem intensificar a utilização dos planos. Ou que o aumento da sinistralidade, o desconto concedido no preço e a obrigato-

riedade de sua manutenção por 12 meses inviabilizam a proposta. Mas é preciso entender que a prevenção e a promoção de saúde, se bem aplicadas e corretamente avaliadas, podem trazer resultados financeiros positivos a médio e longo prazos. No início, elas aumentam o uso de procedimentos, principalmente de baixo custo, mas depois ocorre a redução dos procedimentos de alto custo, aliada à melhoria da saúde. Talvez o mais difícil seja a mudança de cultura da população.

Sem uma abordagem preventiva e integral que associe reflexão epidemiológica e planejamento sistemático de ações de saúde, não há saída possível para a crise de financiamento e reestruturação do setor. ■

*Médico, professor associado da Universidade do Estado do Rio de Janeiro (UERJ) e diretor da Universidade Aberta da Terceira Idade (Unati), ligada à Uerj, há 18 anos. Sua área de pesquisa é Envelhecimento e Modelos Preventivos na Terceira Idade



VICTOR VALENTIM