

A questão da saúde e a comunidade empresarial norte-americana

Robert Kutner *

A comunidade empresarial continua dividida quanto à questão de cuidados com a saúde — de maneira instrutiva e irônica. A inflação médica continua galopando numa velocidade que equivale a mais do que o dobro do índice geral de inflação, e as empresas assumem uma grande parte desse fardo, pagando aproximadamente 28% dos custos diretos de cuidados com a saúde através de benefícios aos seus funcionários.

Algumas das grandes empresas, principalmente as com sindicatos ou generosos planos de saúde, tendem a apoiar cirurgias bastante radicais para a solução do sistema. Outras preferem simplesmente transferir os custos para os seus funcionários através de uma redução dos benefícios. Muitas empresas menores, que não dão benefícios de saúde, optam-se totalmente ao seguro universal de saúde ou aos seguros privados impostos pelo governo. Um outro influente conjunto de empresas — as que fornecem cuidados com a saúde — tende a apoiar uma cobertura mais ampla dos seguros, mas se opõe intensamente a uma contenção mais rígida dos custos.

Ninguém sabe se essas divisões poderão ser superadas de forma a produzir uma política pública construtiva. As grandes empresas, no entanto, raramente são locais de surgimento para sentimentos socialistas. Mas algumas grandes empresas estão adotando a visão de que um sistema nacional amplo e substancialmente regulamentado de cuidados com a saúde é a única maneira de restringir as cobranças cada vez maiores, de reduzir a transferência de custos e de exigir que as empresas caloteiras paguem sua parte devida e justa. Em última análise, as contas dos não segurados acabam sendo pagas ou por impostos ou por prêmios mais elevados cobrados dos clientes pagadores, e a enorme ineficiência do atual sistema tipo colcha de retalhos acaba inflacionando os custos de todos.

A "blue-chip" National Leadership Coalition for Health Care Reform, por exemplo, está mansamente movimentando-se em direção a uma proposta ampla que exigiria que todos os empregadores ou fornecedores um nível específico de seguro-saúde ou que pagassem um imposto ("jogar-ou-pagar") que incluiria amplas características de contenção de custos. O imposto serviria para financiar uma parte de um sistema residual de seguros de saúde pública para cobrir os que não são segurados pelos seus empregadores. A coligação inclui a AT&T e vários dos Baby Bells, a Bethlehem Steel, a Chrysler, a Ford, a Eastman Kodak, a General Electric, a Lockheed, a 3M, a Westinghouse e a Xerox, bem como diversos sindicatos e várias associações profissionais e de caridade. Chama atenção a ausência das indústrias de seguros



de saúde, bem como do setor hospitalar e farmacêutico e da Associação Médica Norte-Americana.

O que continua causando divisões na coligação são questões difíceis e espinhosas como a de até que ponto de amplitude deve chegar qualquer cobertura imposta pelo governo, como a parte do sistema financiada pelos impostos deveria ser organizada e simplesmente como os regulamentos de contenção de custos deveriam operar. Existe também o desagradável problema dos novos impostos.

Qualquer abordagem aumenta necessariamente os impostos, mesmo que, em última análise, ela consiga reduzir os custos gerais. A proposta apresentada no ano passado pela bipartidária Comissão Pepper, referente a um amplo cuidado com a saúde, uma abordagem "jogue-ou-pague" não muito diferente da que está sendo considerada pela coligação liderada foi criticada como fiscalmente improvável, porque exigiria novas receitas de impostos superiores a US\$ 60 bilhões por ano.

Um sistema universal no estilo canadense, inteiramente financiado com recursos públicos, aumentaria os impostos em centenas de bilhões de dólares por ano — mas também reduziria os custos dos empregadores, dos administradores e os "out-of-pockets" aproximadamente no mesmo montante.

Se bem que a coligação da liderança inclua impressionantes representantes empresariais, tais grupos industriais frequentemente assumem vida própria e ficam muito adiantados em relação aos respectivos CEO. E também não ficou claro que mais do que um punhado dos cerca de duzentos CEO da Business Roundtable, que tendem a não querer a regulamentação em suas próprias indústrias, estejam realmente preparados para arquivar eventuais pruridos ideológicos, passando a apoiar um sistema de saúde realmente socialista — nem mesmo que um tal sistema equivalha a uma economia de dinheiro para eles.

Além disso, muitos dos defensores de um sistema universal no estilo canadense, como o doutor Sidney M. Wolfe, do Public Citizen Health Research Group, filiado à Raiph Nader, argumentam, convincentemente, que apenas um sistema universal seria capaz de evitar as armadilhas e arapucas da transferência dos custos, na medida em que os fornecedores se manteriam um passo adiante das forças das contenções dos custos, inventando novos procedimentos, dourando os tratamentos, complicando indevidamente as contas, inflando os diagnósticos e transferindo os custos para as partes mais bem seguradas do sistema. Um sistema universal, por outro lado, estabeleça um teto para os custos gerais e força os vários grupos de fornecedores a disputar um bolo de total relativamente fixo. Se bem que seja possível, em princípio, que um sistema do tipo "jogue-ou-pague" consiga uma boa parte da disciplina inerente a um sistema universal, ainda não ficou claro se as empresas li-

derantes apoiariam o nível de regulamentação que seria necessário.

Dessa maneira, temos outro exemplo na série interminável de contradições instrutivas do capitalismo. O crescimento vertiginoso dos custos de saúde está reduzindo os lucros empresariais, e abordagens do tipo de mercado não estão conseguindo restringir os custos. No entanto, o vilão da história é sem dúvida um outro grupo de empresas que se utiliza de suas habilidades empresariais para continuar aumentando os custos de saúde.

Na visão usual, é o gover-

no que está paralisado. Mas, neste caso em especial, a paralisia da política pública reflete um impasse subjacente de grupos diferentes à procura de lucros. Infelizmente, esta situação custa muito dinheiro à nação e às suas empresas, para nem mencionar a grande dose de sofrimentos humanos. Resta ver se o empresário norte-americano pode identificar o seu verdadeiro interesse coletivo, para depois, eventualmente, tentar transformá-lo em realidade.

*Articulista da Business Week.