

Internações a domicílio

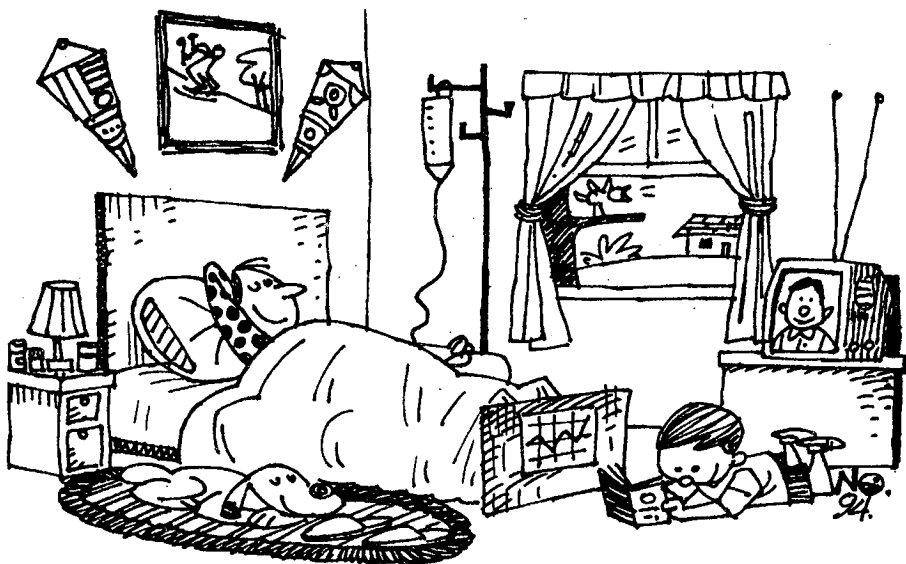
por Sandra Regina da Silva
de São Paulo

A internação de pacientes em seu próprio domicílio — o “home health care”, comum nos Estados Unidos desde os anos 70 — já está disponível no Brasil. Os serviços de assistência médica e de enfermagem a domicílio estão sendo prestados por algumas empresas em São Paulo, como a Nursucare, Med-Lar e Seen. Recuperação do paciente mais rapidamente, riscos menores de infecção hospitalar e redução de custos são algumas das vantagens. Além disso, agiliza a liberação de leitos dos hospitais, tornando-os aptos a novas internações e aumentando sua lucratividade, já que os maiores gastos de um paciente ocorrem nas primeiras 48 a 72 horas de internação, quando são realizadas cirurgias, exames, etc.

“Após a fase crítica do tratamento, quando a presença no hospital é fundamental, o paciente pode completar o período de recuperação na sua própria casa com uma estrutura de instalação completa de acordo com suas necessidades”, explica Roberto Sacramento, diretor administrativo da Med-Lar, criada em julho de 1993. Ele diz que esse serviço não substitui o hospital, mas complementa um tratamento iniciado no hospital.

Para o médico Joel Rocha de Mello, diretor técnico do Seen-Serviços Especializados em Saúde, todo paciente com estado clínico estável pode ser internado em casa, onde também podem ser realizadas consultas, exames e cirurgias de pequeno porte como as realizadas atualmente em consultórios e ambulatórios. “Devemos priorizar e maximizar os investimentos de saúde”, diz Mello, completando que apenas as cirurgias de grande porte devem ser realizadas em hospital. Ele é a favor, por exemplo, dos partos feitos em casa. Mello afirma que 90% das crianças que nascem na Holanda acontecem na modalidade domiciliar.

Como Sacramento e Mello, o médico Marcos Edward Ponzoni, da Nursucare, garante que o paciente em casa tem melhor condição de vida, evitando o estresse provocado em hospitais tanto do doente como de sua família. Ponzoni, no entanto, discorda dos outros dois executivos no que se refere à instalação de uma Unidade de Terapia Intensiva (UTI) em casa. “Se um



doente precisa estar na UTI é porque seu caso é grave, por isso, não deve ficar em casa”, explica Ponzoni.

“É possível montar toda uma estrutura de UTI numa casa, desde que o local tenha as condições necessárias”, diz Roberto Sacramento. De acordo com ele, enquanto a internação em UTI num bom hospital custa, por dia, de US\$ 3,5 mil a US\$ 4 mil, em casa o custo será de US\$ 6 mil a US\$ 7 mil por semana.

A redução de custos para o paciente acontece porque num hospital ele tem que pagar uma diária, onde já está embutido o custo de toda a infra-estrutura mesmo que não seja utilizada pela Med-Lar, essa redução é de 50% a 90% se comparados à internação hospitalar. Pela Nursucare, há uma redução de até 50%. Pela Seen, o custo é cerca de 60% inferior.

O melhor caminho de divulgação a seguir é através da recomendação dos médicos aos seus pacientes. Por isso, um dos trabalhos de di-

vulgação dessas empresas é junto com a comunidade médica. Por outro lado, há o mercado de companhias de seguros de saúde, que excluem a cobertura para tratamentos a domicílio. A Nursucare e a Seen tentaram, em vão, contratos com essas companhias. A Med-Lar, porém, conseguiu até agora fechar contrato com cinco empresas, entre elas a da Iochpe, a PAS (administradora de planos de saúde dos bancos Crefisul, Citibank, entre outros) e a Mediservice (que administra 40 indústrias).

O setor de internação domiciliar movimentou US\$ 7 bilhões no ano passado nos EUA. A Med-Lar espera faturar US\$ 1 milhão neste ano e atingir US\$ 2 milhões em 1996. A empresa investiu de julho do ano passado até agora US\$ 300 mil, incluindo equipamentos adquiridos. A Seen, que foi fundada há oito anos, faturou US\$ 120 mil em 1993 e prevê fechar este ano com US\$ 300 mil ou US\$ 350 mil, só com o serviço de atendimento da equipe. A

Seen não contabiliza a locação de equipamentos, inclusive importados, feitos mediante de uma associação com a empresa Takaoka, e de medicamentos obtidos com fornecedores. A Nursucare não informou seus investimentos e faturamentos.

O advogado Michael Michahelles optou pela continuação de tratamento de quimioterapia em sua própria casa no mês de fevereiro último, após recomendação de seu médico, André Villela Lomar. “Se eu precisar de outros tratamentos, vou preferir ficar em casa”, afirma Michahelles. Cristina, irmã do advogado, diz que para o acompanhante do paciente diminui o grau de ansiedade, pois tem acesso a todas as informações, ao contrário dos hospitais, onde o “o ambiente é frio e impessoal”. De acordo com ela, o custo caiu 40% em relação aos gastos anteriores no hospital. “Há ainda o fator psicológico, que ajuda na recuperação do doente, por estar dentro do seu habitat, com seus livros, móveis, tapetes, etc.”, conclui Cristina.

Segundo a Associação Médica dos EUA, existem novecentos patologias passíveis de tratamentos domiciliares, que vão desde uma infecção (que exige administração de antibiótico com soro na veia) até terapia da dor (que precisa de aplicação de morfina através de

CUSTO TOTAL DE UMA INTERNAÇÃO HOSPITALAR

Custo	Participação
Profissionais (médicos, enfermeiras e assistentes)	06%
Taxas e serviços	21%
Diárias	21%
Medicamentos, equipamentos, entre outros	52%
Total	100%
Fonte: Seen	

Consultório dentário em casa

por Sandra Regina da Silva
de São Paulo

O serviço odontológico em casa é outra novidade no Brasil. A Resident, prestadora de serviços que leva um consultório odontológico até o endereço solicitado — seja residencial ou comercial —, está atuando no País há cerca de um mês e atendeu, até agora, vinte clientes. “É um serviço novo no mercado e nossa divulgação é apenas boca-a-boca”, disse João Batista de Paula Neto, diretor da Resident.

Ele contou que o público-alvo do novo serviço vai desde crianças e adultos que têm aversão a consultório até idosos que não querem ou po-

dem sair de casa. De acordo com ele, a Resident deve atrair pessoas que visitam regularmente o dentista — que representam apenas 3,5% da população brasileira, segundo a Organização Mundial de Saúde (OMS) — e estas pertencem às classes A, B e C. Além disso, vem fazendo um trabalho de divulgação em empresas, com enfoque de tratamento e educação da saúde bucal, através do qual já fechou contrato com duração de um ano com três empresas — Informed Fobras e Caragá Veículos.

Inicialmente contando com cinco dentistas contratados, a Resident utiliza o Transcare, um consultório odontológico portátil, que pesa 16 qui-

los e funciona com energia elétrica convencional, pilhas recarregáveis e painel solar. O produto está sendo importado pela empresa Imaging diretamente de seu fabricante, Satelec, da França. A venda do Transcare é direcionada a entidades do governo para tratar pacientes em áreas de difícil acesso ou em escolas, presídios, entre outros. A Imaging já comercializou doze Transcare a esses órgãos, com preço de fábrica de US\$ 11 mil cada, além de frete. Para uso particular, o preço salta para US\$ 17 mil a US\$ 18 mil, incluindo taxas e fretes. Há ainda a locação do equipamento, que custa R\$ 100,00 por dia (ou R\$ 40,00 para duas horas).