

A administração da medicina e o negócio da saúde

Victoria Griffith
Financial Times

Oito anos atrás, Irving Pike era um médico especialista em problemas gastrointestinais e tinha pouco interesse em negócios. "As coisas eram bem simples naquele tempo", ele explica. "Você apenas prestava um serviço médico e cobrava da seguradora. Agora, tenho de me preocupar sobre quanto outros médicos estão cobrando e se posso cobrar menos."

Como muitos médicos nos Estados Unidos, o mundo de Pike foi virado de cabeça para baixo pelo sistema que os americanos denominam *managed care*. Segundo essa forma de plano de saúde predominante nos Estados Unidos, grupos de médicos recebem propostas de remuneração fixa como pagamento pelo compromisso do grupo de cuidar da saúde de seus pacientes. Esse arranjo submeteu os serviços médicos às mesmas forças competitivas que governam outras indústrias. Os médicos são obrigados a participar de concorrências para disputar contratos, e o cumprimento de muitos contratos resulta em prejuízos para os profissionais cujas prática médica implica despesas superiores a suas previsões.

Uma vez que eles se encontram agora num mercado muito competitivo, os elevados salários anteriormente percebidos pelos médicos sofreram uma queda. "No começo dos anos 90, os médicos começaram a se perguntar o que havia acontecido aos seus rendimentos", diz John Ferry, principal executivo do Southampton Hospital, nas cercanias de Manhattan. "Eles decidiram fazer algo a respeito."

Pike, como muitos de seus

colegas, decidiu fazer um curso de administração para enfrentar as mudanças. Os cursos de negócios para a classe médica estão multiplicando-se nos Estados Unidos; a Voluntary Hospitals Association informa ter proporcionado treinamento básico em negócios a 800 médicos nos últimos anos.

O American College of Physicians Executives coordena programas conjuntos com a Universidade de Tulane e a Universidade de Wisconsin para oferecer treinamento administrativo a médicos. A maioria dos cursos ensina contabilidade básica, apresenta exemplos de casos de maximização de eficiência e técnicas de negociação eficazes.

Cursos

Alguns médicos, especialmente os mais jovens, estão voltando aos bancos escolares em busca de cursos de administração e negócios. A Universidade de Chicago informa que o número de médicos em seus programas mais que duplicou nos últimos anos. A escola Wharton, que pertence à Universidade da Pensilvânia e ministra cursos de administração e negócios, tem despertado interesse muito grande na comunidade médica com seu programa específico para a área de saúde. A escola Lubin, da Pace University, criou um MBA em administração de saúde para médicos, e a William E. Simon, escola de administração de negócios sediada em Rochester, criou um curso de administração em saúde dentro de seu programa de administração de empresas.

A medicina é vista agora como um negócio, como testemunha a rápida expansão do

Colégio Americano de Executivos Médicos, uma associação que reúne médicos com responsabilidades administrativas. O número de associados cresceu de 7 mil, em 1992, para os quase 13 mil atuais.

Os médicos dizem que os cursos de administração e negócios são vitais para encorajar a eficiência. O curso feito pelo doutor Pike estimulou-o a implementar importantes mudanças na Sentara Health, clínica sediada na Virginia onde ele atua com outros 150 médicos. Por sua iniciativa, a organização investiu na montagem, dentro da própria clínica, de um laboratório especial capacitado a realizar, por exemplo, colonoscopias, um procedimento médico que permite aos médicos observar o intestino dos pacientes. Ele também convenceu os médicos pertencentes à clínica a explicar detalhadamente o procedimento a seus pacientes antes de encaminhá-los à Sentara Health.

"Ao fazermos as colonoscopias em nossas próprias instalações, em vez enviarmos os pacientes a um hospital, conseguimos reduzir todo o tempo antes desperdiçado nas idas e vindas," diz Pike. "E como os pacientes agora sabem o que acontecerá ao chegarem, não temos de agendar consultas extras." Outros médicos da clínica Sentara, impressionados pelas economias conseguidas, pediram ao Dr. Pike que organizasse um programa de educação em negócios para toda a clínica. Professores de administração de empresas do William & Mary College, nas proximidades da clínica, iniciaram uma série de cursos para os médicos da instituição.

Muitos pacientes irritam-se com a idéia de que seus médi-

cos se preocupem em não "estourar" suas previsões de orçamentos. Os médicos, porém, argumentam que têm de enfrentar as realidades do novo sistema.

"Gostemos ou não, o setor de saúde americano é agora regido pelas forças de mercado," diz Alfred Herzog, vice-presidente de negócios médicos do Hartford Hospital, de Connecticut. "Não conheço nenhum médico, atualmente, que possa dar-se ao luxo de ignorar totalmente as questões de eficiência e custo."

Formação

Muitos médicos acham que é mais seguro, no sistema atual, dar às pessoas com formação na área médica maior poder na tomada de decisões. "Se alguém necessita de uma bacia artificial", diz Herzog, "você tem de avaliar o material que será utilizado. Uma pessoa sem conhecimento médico pode dizer 'Vamos usar esse aqui, é mais barato!' Precisamos ter um médico capaz de dizer 'pode ser mais barato, mas não vai durar muito tempo.'"

Embora o treinamento de médicos em administração e negócios esteja se tornando mais comum, muitos acham que ainda há muito por ser feito. Mark Pauly, que dirige o programa da Wharton, acredita que as escolas médicas dos Estados Unidos precisam desempenhar um papel maior: "Em minha opinião, os médicos poderiam aprender algumas lições com as escolas de odontologia, que sempre proporcionaram treinamento básico sobre como montar e dirigir uma clínica. No futuro, cada médico deverá possuir uma formação mínima em administração e negócios para poder tirar seu diploma."