

Planos e seguros estimulam turismo da saúde

Preços menores cobrados por cirurgias complexas levam mais empresas e pacientes a optar por tratamento nos EUA

Germana Costa Moura

• Até pouco tempo, a maior parte dos brasileiros que visitava os Estados Unidos podia ser dividida em duas categorias: sacoleiros em Miami e Nova York ou adolescentes em excursão na Disney. Até que a globalização criou um terceiro grupo de consumidores, ainda pequeno, mas que começa a crescer em importância a olhos vistos: os turistas da saúde. São pacientes de classe AA, que se internam nos EUA por conta própria ou estimulados por seguradoras e planos de saúde.

Mais que qualidade, o que leva essas pessoas a pegar o avião são os preços, que dependendo da complexidade do tratamento podem ficar 50% menores na comparação com os hospitais daqui.

Foi esse o caso do arquiteto Gerson Hirsh, que fez uma cirurgia cardíaca (para restaurar a válvula coronária), no ano passado, na Cleveland Clinic, em Ohio, paga pela Amil. A sua despesa se resumiu às passagens (para ele e a esposa) e dez dias de hotel e alimentação. A Amil, por sua vez, gastou R\$ 39 mil no tratamento, incluindo honorários médicos e hospitalares.

Segundo Jorge Antônio Kropf, diretor da Amil, todo o esforço e o investimento valeram a pena. Aqui, um tratamento equivalente sairia pelo dobro, ou mais.

— Essa é uma cirurgia ainda muito nova, que não existe no Brasil. A mais parecida daqui leva mais tempo e envolve muitos medicamentos, o que eleva os preços — explica.

Tratamento dado a paciente nos EUA incluiu até limusine

Hirsh, que não estava preocupado com o preço — já que estavam cobertas pela Amil — destaca a qualidade dos serviços americanos:

— O hospital tem um departamento exclusivo para o atendimento de estrangeiros, que vêm dos quatro cantos do mundo. Graças a isso fui recebido de limusine e pude contar com intérpretes — observa.

Toda essa atenção com pacientes como Hirsh revela o enorme mercado que está sendo disputado agora com os hospitais brasileiros.

Por enquanto, apenas a Amil e a Omint enviam clientes para os EUA — cerca de cinco por mês — mas os efeitos já são visíveis. Para Denizar Vianna, diretor da Omint, as clínicas americanas estão ajudando a derrubar os preços no Brasil.

— Muitos hospitais brasileiros

ainda têm uma mentalidade inflacionária, que não se preocupa em reduzir custos. Além disso, sobre-carregam o cliente com uma série de taxas, como a de instalação de aparelhos. A concorrência, porém, está mudando isso — diz Vianna.

Hospitais americanos têm pacotes que reduzem os preços

Nessa guerra de preços, os hospitais brasileiros estão em desvantagem. Afinal, têm de importar aparelhos pagando impostos mais altos, além de contarem com pouquíssimos fornecedores, o que eleva o preço de insumos. O oxigênio, por exemplo, é considerado um dos mais caros do mundo.

Mas o que pesa mesmo no preço final dos tratamentos é a modalidade de cobrança. Enquanto no Brasil as contas são individuais — incluindo desde a gaze até os antibióticos — nos EUA os hospitais criaram pacotes, com o preço médio de cada tratamento. Para as seguradoras, o modelo brasileiro incentiva o desperdício, mas isso já começa a mudar, como comprova o exemplo da Clínica São Vicente.

— A cobrança individual gera um custo administrativo enorme para a empresa. Já imaginou gerenciar cada comprimido de cada paciente? Com os pacotes, desde 1993 reduzimos os custos e não reajustamos os preços há dois anos — diz o gerente da São Vicente, Roberto Pozzan.

Embora concorde com as seguradoras, Pozzan faz questão de defender a categoria da fama de perdulária. Ele cita o exemplo da diária da UTI, que custa em torno de R\$ 2 mil tanto nos EUA quanto no Brasil.

Já a Amil trabalha com uma tabela diferente, com o serviço custando em torno de R\$ 3 mil. Ainda segundo a Amil, uma angioplastia custa no mínimo R\$ 6.500 aqui e US\$ 4.800 nos EUA. As cirurgias mais simples, porém, saem até mais barato no Brasil, segundo Kropf.

Por sua vez, o médico Fernando Boigues, que administra o Hospital Nossa Senhora do Carmo, entra na polêmica argumentando que é impossível comparar preços de cirurgias.

— Faz uma enorme diferença se o paciente é jovem ou velho, se é fumante ou não. Uma mesma cirurgia pode durar o dobro do tempo dependendo do estado clínico da pessoa, alternando os custos — comenta.

O diretor de um outro conhecido hospital carioca vai além:

— Muitas empresas lá de fora

fazem seleção dos doentes e só tratam aqueles em boas condições de saúde. Já operamos no Rio muitos pacientes rejeitados lá fora porque não traziam um retorno interessante — revela.

Outro problema é a diferença de escala — pelo menos nos casos de cirurgias mais complexas, com técnicas que ainda estão chegando no Brasil. Nesses casos, os Estados Unidos costumam centralizar o atendimento a pacientes de todo o mundo, o que ajuda a reduzir os custos. A explicação é a mesma em relação aos preços de roupas, perfumes ou hambúrgueres.

— O McDonald's consegue fazer um hambúrguer bom e barato porque essa é a sua especialidade. Da mesma maneira, existe um hospital no Canadá que só faz cirurgias de hérnia de disco. É claro que ele conseguirá custos mais baixos — afirma o diretor.

Maior número de hospitais credenciados impede queda

No Brasil, porém, há uma dificuldade a mais para se conseguir a economia de escala dos americanos. Os planos e seguros — que pagam 90% das cirurgias — oferecem livre escolha de hospitais para os clientes brasileiros. Fica impossível garantir às empresas grandes volumes de operações que justifiquem preços mais baixos.

— Os planos conseguem negociar pacotes nos Estados Unidos porque a rede credenciada de lá é muito menor. Praticamente todos os pacientes procedentes do Brasil vão para os mesmos hospitais, o que já não acontece no mercado interno — explica o neurocirurgião Francisco Theophilo, que trabalhou seis anos na Alemanha.

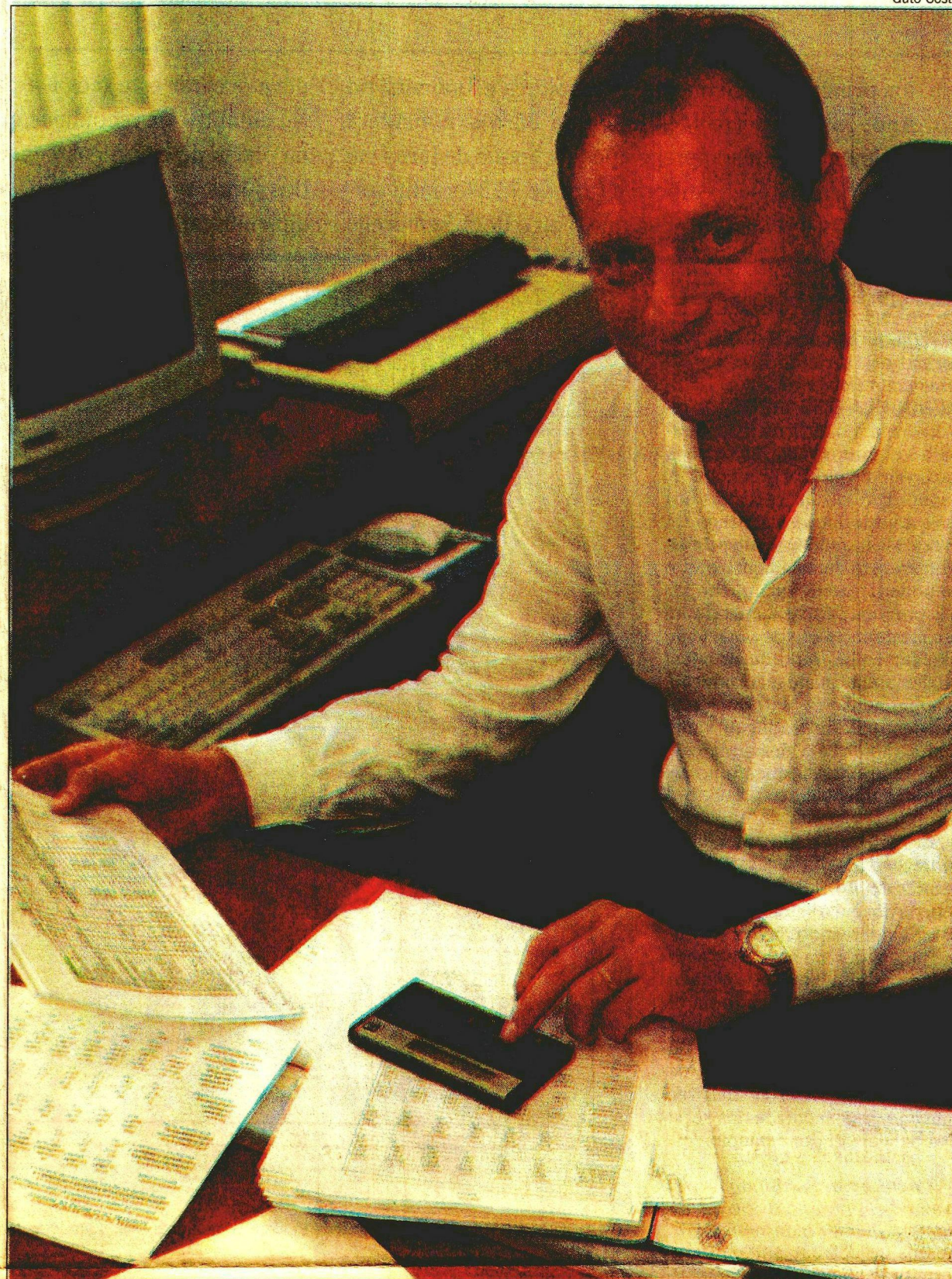
Theophilo lembra que os honorários médicos saem bem mais em conta aqui do que no Primeiro Mundo:

— O médico ganha aqui apenas R\$ 24 por consulta, enquanto o meu barbeiro cobra R\$ 30 para cortar cabelo. Para mim, as empresas estão conseguindo é fazer muito marketing com viagens ao exterior — diz.

Henrique Berardinelli, diretor de seguros pessoais da Sul América, tem a mesma opinião. Ele lembra que há hospitais caros no Brasil, sim, como existem em qualquer lugar. Mas são minoria, como afirma Fernando Boigues:

— Essa medicina cara não é a que está atendendo a milhões de brasileiros. Pela tabela praticada no mercado, uma diária em quarto com ar-condicionado não chega a R\$ 120. ■

Guto Costa



O ARQUITETO Gerson Hirsh, que fez uma cirurgia cardíaca na Cleveland Clinic, em Ohio, paga por seu plano de saúde

ALGUNS EXEMPLOS DE PREÇOS

Serviço	Nos EUA (US\$)	No Brasil (US\$)
Diária na UTI	1.900	2.650
Diária para cirurgias gerais	900 a 1.400	1.400 a 2.800
Diária na UTI neonatal	900 a 1.100	2.470 a 2.650
Cirurgia de revascularização do miocárdio	25 mil	25,5 mil a 30,9 mil
Angioplastia	4.800 a 5.700	5.750 a 8 mil
Cesariana	7.500	3.500 a 4 mil
Operação de vesícula	6 mil	5 mil
Transplante de órgãos	60 mil	120 mil

Fonte: Amil, Omint e Associação Brasileira de Medicina de Grupo

OBS: As empresas preferiram não citar os nomes dos hospitais (devido aos contratos exclusivos), mas garantem que são centros equivalentes