

Dentistry Negócios

Mercado da Saúde – que futuro?

A MedSUPPORT tem recolhido junto dos seus clientes alguma apreensão no que diz respeito ao futuro da saúde em Portugal. À semelhança de outras áreas profissionais, a saúde oral não escapa aos tempos de crise, contudo, podemos afirmar que se bem analisado e aproveitado, o futuro traz mais oportunidades que prejuízos.

Os tempos difíceis que se vivem não constituem novidade para a classe médica, porém novidades podem ser sim as conjunturas que estão por trás dos movimentos impulsionadores que objectivam alterar a difícil realidade.

Desde logo, a MedSUPPORT baseia-se no guru da gestão e especialista no sector da saúde, Michael Porter, que dizia, aquando da conferência “Sistemas de Saúde em Tempos de Crise”, que a primeira barreira a ultrapassar é a sensação de que “lá está mais uma obrigação a meter-se no caminho do que é preciso fazer”, pela visão de que “aqui está uma ferramenta para fazer melhor e mais rápido”.

Se recuarmos ligeiramente no tempo, podemos verificar isso mesmo por parte dos nossos clientes: a legislação concludente do licenciamento para as clínicas e consultórios de medicina dentária recebeu muita resistência por parte da classe, classe essa que agora se encontra passos à frente na excelência das condições oferecidas aos pacientes quando enquadrado na realidade europeia.

O médico dentista assumiu-se como médico dentista gestor, conhecendo o processo de cuidados, com consequente percepção de que custos devem ser medidos. Michael Porter traduz isso de forma simples: “os custos devem ser medidos, tendo como ponto central o doente; deve agregar-se todo o ciclo de cuidados prestados para uma mesma condição clínica do doente. Os custos devem reflectir o uso de recursos empregues – tempo, custo de capacidade de cada recurso, etc..”

O mercado da saúde: Portugal a Flórida da Europa

A publicação “Saúde em análise | Uma visão para o futuro”, da consultora Deloitte, pretende identificar os problemas do sector da saúde. Ela abarca um vasto conjunto de stakeholders da área médica que partilham perspectivas sobre as dificuldades enfrentadas actualmente. Em relação ao sector privado, o estudo refere “a falta de clareza no papel das entidades privadas”, além do clima de desconfiança que coexiste entre os sectores público, privado e social, entre outros factores.

Numa análise designada “A Saúde como Motor da Economia”, também a Associação Portuguesa de Hospitalização Privada (APHH) vê o mercado da saúde como riqueza para os cidadãos, para o Estado e para os vários operadores do mercado. No actual contexto socioeconómico, caracterizado pela crescente transnacionalidade dos cuidados de saúde, pela necessidade de maior convergência dos modelos de saúde europeus, o e-health, cujo mercado regista hoje o crescimento mais

acelerado no domínio da Saúde, é já uma inevitabilidade. Os investimentos privados em curso potenciarão também a competitividade do próprio sector do turismo, induzindo a procura de cuidados de saúde portugueses por parte de pacientes estrangeiros. Diz a APHH que “Portugal tem todas as condições para se converter na Flórida da Europa...”.

Perguntas “Como é que se promove a qualidade da saúde prestada em Portugal?, Qual o potencial em euros da prestação de cuidados médicos a não-residentes?” são questões em aberto. Contudo, até ao final do ano, o Health Cluster Portugal (HCP) pretende ter um plano para lançar o turismo de saúde no país.

O ministro da saúde, Paulo Macedo, já fez saber que um dos objectivos do governo é internacionalizar a saúde. Cerca de 20 entidades, desde hospitais públicos e privados à Associação Empresarial de Portugal (AEP), constituem o grupo de trabalho que irá mapear a oferta a nível europeu e perceber em que áreas Portugal pode ser competitivo.

Recentemente, o Presidente da República, Aníbal Cavaco Silva “apadrinhou” o I Congresso Internacional de Saúde e Turismo. Os responsáveis pelo projecto estratégico de Turismo de Saúde e Bem-Estar no Algarve apresentaram um documento que mostra que algumas cirurgias em Portugal têm valores, comparativamente, mais reduzidos do que em outros países europeus. O clima, a segurança do destino e o elevado número de voos directos entre os aeroportos portugueses e o centro europeu são alguns dos pontos fortes de Portugal como destino de turismo de saúde. Com efeito, “além de condições climáticas aprazíveis, da diversidade de belezas paisagísticas, da riqueza do património cultural e gastronómico e da afabilidade das populações residentes, a qualidade/segurança em saúde desempenha cada vez mais um elemento importante na diferenciação e valorização do posicionamento/marca de um destino turístico”, refere a organização do congresso.

SINAS: uma solução?

Ao falarmos de qualidade, é incontornável referir o projecto SINAS – Sistema Nacional de Avaliação em Saúde. Trata-se da ferramenta que permitirá a apreciação dos serviços de saúde prestados em Portugal. O país tem contado com uma posição cimeira no ranking dos sistemas de saúde a nível mundial da Organização Mundial de Saúde, “além das potencialidades que Portugal oferece aos utentes de países mais frios, pelo que esta é uma área à

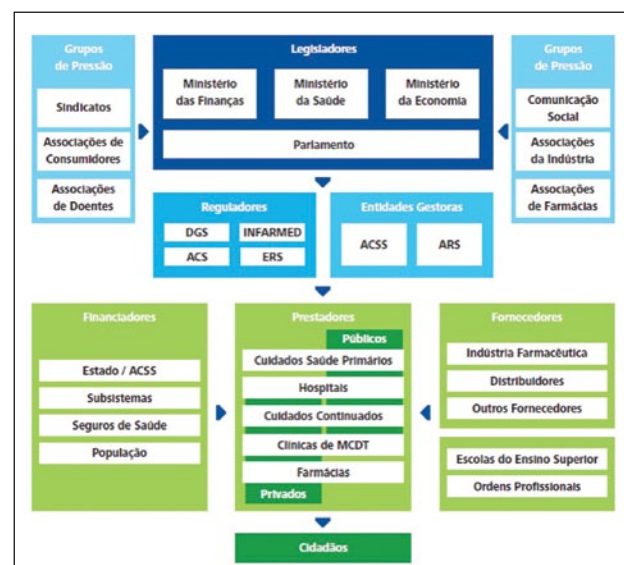


Figura 1 - Principais stakeholders no sector da saúde em Portugal in “Saúde em análise | Uma visão para o futuro”

qual deve ser dada também toda a atenção, enquanto área de negócios”, declarou a ex-ministra da saúde, Ana Jorge. A MedSUPPORT acredita que desperdiçar energia a pensar em como ultrapassar mais esta “obrigação” não será com certeza a receita do sucesso. A solução passa por conseguir imaginar para o que servirá esta ferramenta e como a podemos usar.

Neste tempo de ventos fortes e muita turbulência, característica intrínseca de momentos de grandes mudanças sociais e culturais, cabe aos líderes erguer a cabeça e com os olhos no horizonte tomar as decisões correctas e atempadas, aproveitando estas mudanças, para ser mais capaz, para fazer melhor e conseguir assim potenciar oportunidades. No futuro, os utentes continuarão a necessitar de cuidados de saúde, contudo, estarão na posse de mais informação sobre os prestadores, serão mais exigentes e solicitarão capacidades de acompanhamento e personalização de tratamento que hoje ainda não existem.

A MedSUPPORT posiciona-se como parceiro dos seus clientes, incorporando conhecimento nas organizações numa busca permanente pelas soluções que permitam que as dificuldades do presente sejam as possibilidades do futuro. ■