

Matemática da eficiência

A consultoria Athon Group Health Solutions entra no mercado de saúde como facilitadora na gestão de recursos e custos

Katia Cecotosti

Subtrair custos. Somar qualidade. Normalmente esta equação no setor de saúde não costuma trazer um resultado financeiro positivo. Com o objetivo de transformar informação em conhecimento e contribuir para o crescimento do setor, a Athon Group Health Solutions entra no mercado de saúde para atuar em toda a cadeia, trabalhando desde a promoção de saúde até a assistência médica gerenciada. Com investimentos de R\$ 300 mil que serão aplicados durante o ano, a empresa recém inaugurada já conta com clientes como Unimed Seguros com 105 mil vidas, Sabesprev com 62 mil vidas, Ampla Assistência Médica, localizada em Mogi das Cruzes com 30 mil vidas, Victory Consultoria em planos de saúde, Hospital Ipiranga, Geia Consultoria e Corretora de Seguros, Health Advisor e Proaxi Consultoria de Seguros. No Hospital Ipiranga foi iniciado um projeto com a área de recursos humanos envolvendo 250 pessoas. Um trabalho de prevenção primária está sendo desenvolvido na Health Advisor e na Cryopraxis o operacional é o principal foco no momento.

Trabalhando com um modelo de pirâmide, a empresa irá atuar em cinco frentes. No topo está a Assistência Médica Gerenciada, seguida de Prevenção Terciária, Prevenção Secundária, Prevenção Primária e na base, as Informações em Saúde. A expectativa inicial de faturamento é de duas a três vezes o valor investido.

"Dos planos coletivos, 65,3% vem das empresas, o que nos faz entender que os programas de saúde precisam ser desenvolvidos. Atuaremos na cadeia do setor envolvendo todos os players, do hospital a operadora, trabalhando a promoção de saúde nas empresas, a redução de sinistros para as operadoras, além de laboratórios e hospitais", comenta Fernando Fernandes, sócio-diretor da Athon. Além disso, a empresa atuará como facilitadora na gestão de recursos e custos em saúde,

oferecendo soluções práticas e mapeando o risco em saúde das empresas.

"Entendemos que é preciso mudar o modelo atual de saúde, que é muito engessado. Buscaremos os resultados através do comprometimento e compartilhamento das informações sempre com flexibilidade", comenta Fabiano Eduardo Rosa, também sócio-diretor. Os clientes poderão ainda acompanhar via web todos os momentos do processo de forma transparente. O trabalho de consultoria numa operadora, por exemplo, começa no levantamento das informações em saúde, que passa pela análise de sinistro, mapeamento de risco e acompanhamento prospectivo de dados. "Durante a análise de sinistro, identificamos a população e os mais utilizados serviços médicos para a partir daí gerar um relatório, uma radiografia da carteira do cliente. O objetivo destes dados é comparar e chegar no detalhamento da complexidade clínica e saber como identificar as patologias. O acompanhamento prospectivo dos resultados dos investimentos é realizado mensalmente e no mapeamento de risco é utilizada uma ação combinada para detectar os riscos através de protocolos clínicos, relatórios individuais e, com os resultados, propor as ações", explica Ricardo Ramos, da Athon.

Na frente da Prevenção Primária o trabalho é voltado para a promoção de saúde, através de palestras, workshops, orientação pré-aposentadoria, eventos de saúde, ginástica laboral e medicina ocupacional. Na Prevenção Secundária é trabalhado o diagnóstico precoce de uma população específica, traçando um perfil para ela, além da gestão de rede credenciada, implantação de protocolos, aconselhamento de beneficiários, gestão de benefício-saúde e check-ups direcionados. A Prevenção Terciária é o momento de tratar a doença que já está instalada, em estado crônico. Tratar para que não haja evolução e, conseqüentemente, maiores custos de sinistros. Alguns



FABIANO ROSA: é preciso mudar o modelo atual de saúde



FERNANDO FERNANDES: programas de saúde devem ser incentivados



RICARDO RAMOS: acompanhamento mensal dos resultados

serviços utilizados para este acompanhamento são o monitoramento a distância e o aconselhamento de saúde. "Mais do que implantar uma ação, é necessário adequar o serviço a população certa, fidelizar os clientes e reduzir custos mantendo a qualidade dos serviços", acrescenta Ricardo.

No topo da pirâmide, a Assistência Médica Gerenciada tem como objetivo vender a desospitalização, gerando alternativas por meio de internação domiciliar, procedimentos de saúde, auditoria de prestadores de atenção domiciliar e mediação de conflitos. Na população mais idosa alguns resultados esperados com a assistência é a redução imediata de custos em torno de 50%. Na Prevenção Terciária é estimada uma redução de 35% no período de 6 a 12 meses. Na Prevenção Secundária o resultado é de 2 a 5 anos, enquanto que na Primária o resultado é cerca de 5 anos.