

Pedro Pita Barros 14:00

## O negócio dos cuidados de Saúde

**Não se compra nem se vende saúde. São os cuidados de saúde que constituem um negócio, definido como transacção mercantil entre partes.**

**Pedro Pita Barros**

Uma característica curiosa da sociedade portuguesa é a sua relação com a ideia de “negócio na saúde”, usualmente associada à participação do sector privado. A criação de um Serviço Nacional de Saúde, que tem menos de 30 anos, foi gerando ao longo dos anos a sensação de que a prestação de cuidados de saúde em Portugal é sobretudo feita pelo Estado. Como reflexo observamos a “indignação” de muitos quando alguém refere que a “saúde é um negócio”, e a utilização de providências cautelares para influenciar e alterar a política de gestão de recursos do Ministério da Saúde.

A saúde de cada um é pessoal e intransmissível. Não se compra nem se vende saúde. São os cuidados de saúde que constituem um negócio, definido como transacção mercantil entre partes. Basta olhar para a experiência pessoal de cada um. Cada medicamento foi inventado, produzido, recebeu autorizações técnicas para introdução no mercado, foi comercializado, os médicos informados da sua existência e vantagens, as farmácias abastecidas e o Estado decidiu sobre a sua comparticipação. Os agentes intervenientes neste processo olham para ele como um negócio. De forma similar, num consultório privado de um médico ou numa clínica, está-se a entrar num negócio: contra um pagamento, recebe-se a atenção e a expertise do médico na recomendação do que fazer. Mesmo quando recorre ao Serviço Nacional de Saúde, o cidadão é parte de um negócio: afinal, os cuidados que recebe serão pagos a quem os prestou.

Dirão muitos que a principal diferença está em que o Serviço Nacional de Saúde não tem como objectivo o lucro. Na verdade, não estou tão certo. Vejamos com cuidado onde o procurar. Mais de 50% das despesas em cuidados de saúde constituem receitas de entidades privadas (contratadas pelo Serviço Nacional de Saúde). Estas últimas têm na sua grande maioria objectivos de criar excedente económico. Será lucro formal no caso de empresas, será rendimento no caso de médicos em medicina privada (por exemplo).

Nos hospitais e centros de saúde do Serviço Nacional de Saúde, por seu lado, não havendo formalmente a noção de lucro, afirma-se com frequência que existem ineficiências – poderia-se realizar muito mais, prestar mais assistência à população, com os recursos existentes. Ou, para os actuais níveis assistenciais, gastar menos recursos. Só que se o Ministério da Saúde paga, alguém recebe. E se recebe mais do que o estritamente necessário, então há aqui lucro, escondido sobre a forma pagamentos excessivos, vulgo desperdício.

O argumento de que a saúde não é negócio serve frequentemente apenas para fomentar a falta de preparação do Estado numa relação com partes para as quais a prestação de cuidados de saúde é uma actividade profissional (e logo negócio). Aliás, a falta de profissionalismo na gestão das relações que estabelece é um dos problemas do Estado português, em geral.

Resulta daqui que é melhor reconhecer que a prestação de cuidados de saúde é um negócio, mesmo no sector público. Deve ser organizado tendo em vista que o objectivo último é a saúde dos cidadãos. Os parceiros desse “negócio” são tanto as empresas que vendem bens e serviços, como os profissionais de saúde envolvidos.

Em lugar de protestar contra o “negócio”, há que perceber e usar as motivações, económicas e outras, dos vários intervenientes para que se consiga alcançar os objectivos de saúde da melhor forma.

Um exemplo rápido: é frequente ouvirem-se histórias de medidas adoptadas localmente (no serviço ou no departamento de unidades do Serviço Nacional de Saúde) que aumentam a qualidade (e/ou o nível) dos cuidados prestados, com menores custos, logo seguidas de comentário sobre a impossibilidade de usar alguns desses ganhos para fins próprios, como formação para as pessoas, melhoria das instalações, etc... Ao não se permitir que quem concebe e aplica essas medidas de gestão recolha algum “lucro” do esforço desenvolvido, destrói-se a motivação para o continuar no futuro.

Sendo verdade que para cada cidadão, a sua saúde não é um negócio, mais vale reconhecer que a prestação de cuidados de saúde é “negócio” para quem os presta e para quem os paga.

Pedro Pita Barros, Economista

[Imprimir artigo](#)