

Demanda alta de home care traz equilíbrio

As margens encolheram e novo piso da enfermagem pode encarecer os serviços, mas as empresas buscam ampliar a abrangência e apostam na tecnologia

Por Marcela Marcos

30/06/2023 05h10 · Atualizado há 11 horas



O número de pacientes assistidos em casa como reflexo da pandemia puxou para cima a receita do setor de atendimento domiciliar. O resultado passou de R\$ 10,6 bilhões, segundo o Censo Nead-Fipe 2019/2020, para R\$ 12,3 bilhões no levantamento mais recente, correspondente ao período 2021/2022. O segmento já vinha acumulando alta demanda em razão do envelhecimento da população e, na fase mais crítica de contaminação pelo coronavírus, se fortaleceu, ainda que em meio ao cenário de aumento nos preços de itens como máscaras descartáveis — que chegaram a subir 4.000%.

Mesmo com o balanço geral positivo, algumas companhias não se sustentaram, como explica Leonardo Salgado, presidente do Núcleo Nacional das Empresas de Serviços de Atenção Domiciliar (Nead). “O aumento dos custos dos insumos relacionados a esses tratamentos (da fase aguda e reabilitação de pacientes com covid-19) não incorporados ao valor do serviço cobrado reduziu as margens das empresas de home care e fez com que muitas delas fechassem com prejuízo nesses exercícios”, relata.

Ainda de acordo com Salgado, é difícil estimar a expectativa do setor em relação à evolução da receita para fechar 2023, principalmente diante da Lei nº 14.434/2022, que estabeleceu o piso nacional para enfermeiros e técnicos de enfermagem. Isso porque, conforme os dados do último Censo, a maioria dos profissionais nesses cargos recebe abaixo do novo piso – e representam 60% do total de colaboradores de empresas do segmento. “Ainda não sabemos como as operadoras de planos de saúde reagiram ao aumento inevitável do preço desses serviços”, diz ele. “Existe uma

expectativa de que tenhamos inicialmente uma retração no setor, antes de um novo ciclo de crescimento baseado em novos modelos de assistência”, complementa.

Empenhada em buscar novas maneiras de atender o público e ganhar mais fôlego, a Home Doctor lançou neste ano um e-commerce para oferecer serviços de atendimento domiciliar diretamente aos pacientes. A ideia é proporcionar acesso para quem não tem um convênio médico. “A loja virtual tem impulsionado a contratação dos diversos serviços pelo cliente final e aumentado nossa visibilidade”, afirma Cláudio Flauzino, diretor-executivo da Home Doctor. A empresa – com 27 unidades distribuídas por 17 Estados brasileiros e Distrito Federal – fechou o primeiro quadrimestre de 2023 com crescimento de 13% ante o mesmo período de 2022. “No último ano, algumas unidades se destacaram principalmente em Estados com maior ocupação ou escassez de leitos hospitalares, como Pernambuco, Maranhão e Sergipe, e na região Sul do país”, comenta o executivo.

A ACG Home Care fechou 2022 com mais de R\$ 6 milhões em receita e, para 2023, a previsão é aumentar em cerca de 50% este número. Com sede em Porto Alegre (RS), a empresa com modelo de franquia tem seis unidades espalhadas por cinco Estados brasileiros e a iniciativa mais recente é a expansão da atuação para o Rio de Janeiro. “Pelo envelhecimento da população e por inúmeras novas doenças surgindo a cada dia, a demanda pelos serviços acontece tanto nos grandes centros como nas pequenas cidades”, diz Alexandre Pires, fundador e diretor da ACG Home Care.



Flauzino, da Home Doctor: loja virtual para quem não tem convênio médico — Foto: Divulgação

Aumentar a capilaridade do atendimento é uma prioridade para o grupo Vidas, que está presente nos Estados de São Paulo, Rio de Janeiro, Bahia, Goiás e Minas Gerais. Uma das empresas do conglomerado, a Imperial Home Care, até então se destacava pela atuação no Triângulo Mineiro, mas pode expandir-se para Goiás e a capital federal neste ano. O crescimento para 2023 deve ficar entre 10% e 12%. É a mesma

projeção do grupo todo, que aposta no desenvolvimento tecnológico para aprimorar os atendimentos. “Começamos a usar inteligência artificial, principalmente nos monitoramentos clínicos, de equipamentos respiratórios e dos sinais vitais de pacientes a distância”, diz o CEO Ronaldo Pereira.

O home care tem sido positivamente impactado pela saúde digital, o que gera oportunidades para healthtechs como a MV, que atua em gestão de saúde. “O bom uso das possibilidades tecnológicas tem capacidade de trazer resultados efetivos ao setor”, destaca Jeferson Sadocci, diretor corporativo de mercado e cliente da MV. “Um exemplo é a utilização do prontuário eletrônico, em que profissionais e familiares têm acesso on-line a todo plano de cuidado do paciente. Além disso, existem inovações que estão remodelando o cuidado de saúde em casa, como a telemedicina. Na maioria dos casos, o que gera e possibilita esse crescimento significativo é a implementação de um sistema de gestão.”

A tecnologia também tem sido aliada do ambiente hospitalar. O Hospital Sírio-Libanês utiliza um recurso de inteligência artificial baseado em algoritmos personalizados para identificar pacientes com possibilidades de desospitalização – e consequente acompanhamento domiciliar. “Além disso, utilizamos uma plataforma personalizada digital com intuito de abranger todo o processo de desospitalização assistida, desde a solicitação até o término, incluindo o gerenciamento deste”, diz Felipe Duarte Silva, gerente de pacientes internados e práticas médicas do Sírio-Libanês.

A incorporação tecnológica para eficiência operacional que permita otimizar a logística de insumos, serviços e colaboradores é um dos avanços apontados por Marina Hutter, diretora de medicina ambulatorial do Einstein, nos serviços de atenção domiciliar oferecidos pelo hospital. “Já com relação aos desafios, nos últimos anos, tivemos que nos adaptar rapidamente ao aumento da demanda e mudança de comportamento dos pacientes para atendê-los em domicílio”, pondera.

Os cuidados em casa não se destinam exclusivamente a pacientes debilitados e com condições crônicas. Por meio do serviço intitulado Einsten Até Você, são oferecidos procedimentos como coleta de exames laboratoriais e aplicação de vacinas, além da assistência prestada a quem precisa de acompanhamento mais próximo, sem a necessidade de internação. De acordo com Hutter, a assistência domiciliar continua sendo procurada, sem redução do número de atendimentos na comparação com o período pré-pandemia. “Até maio deste ano, observamos um incremento de 6% no número de exames e manutenção na volumetria de vacinas com relação ao ano anterior”, diz.

O Valor apresenta a você a nova Globo Rural

O maior jornal de economia com a maior marca de agro do país [CONHECER >](#)

Conteúdo Publicitário

Links patrocinados por taboola

LINK PATROCINADO

Apto, 3 Quartos, Campos Elíseos, São Paulo

QUINTO ANDAR

Veja mais

LINK PATROCINADO

Aos 63 anos, este é o novo parceiro de Olivier Anquier

THERAPY JOKER

LINK PATROCINADO

Celulares não vendidos e nunca usados são quase doados

LOTE DE ELETRÔNICOS

LINK PATROCINADO

Olivier Anquier revela sua nova parceira e choca o mundo.