

# O MERCADO DE SAÚDE NO BRASIL



VII SIMPÓSIO DE  
AUDITORIA  
E GESTÃO  
EM SAÚDE

**Unimed** 

ESTUDOS & PESQUISAS  
INFORMAÇÃO ECONÔMICA

9

# ECONOMIA DA SAÚDE

UMA PERSPECTIVA MACROECONÔMICA  
2000-2005

 ANS Agência Nacional de Saúde Suplementar

 PROCEM  
Programa de Pesquisa em Saúde

 ipea

Instituto de Pesquisa  
Econômica Aplicada

Ministério  
da Saúde

 IBGE  
Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística

# Economia da Saúde

- Atividades de saúde representam **5,3%** da economia brasileira e geram **R\$ 97,3 bilhões**
- Gasto médio das famílias brasileiras com saúde correspondeu a **8,2%** de tudo o que elas consumiram em 2005
- Total de despesas com saúde em 2005: **R\$ 171,6 bilhões (8% do PIB)**

Fonte: "Economia da Saúde: Uma Perspectiva Macroeconômica 2000-2005", IBGE



VII SIMPÓSIO DE  
AUDITORIA  
E GESTÃO  
EM SAÚDE

**Unimed** 

# Setor Saúde no Brasil

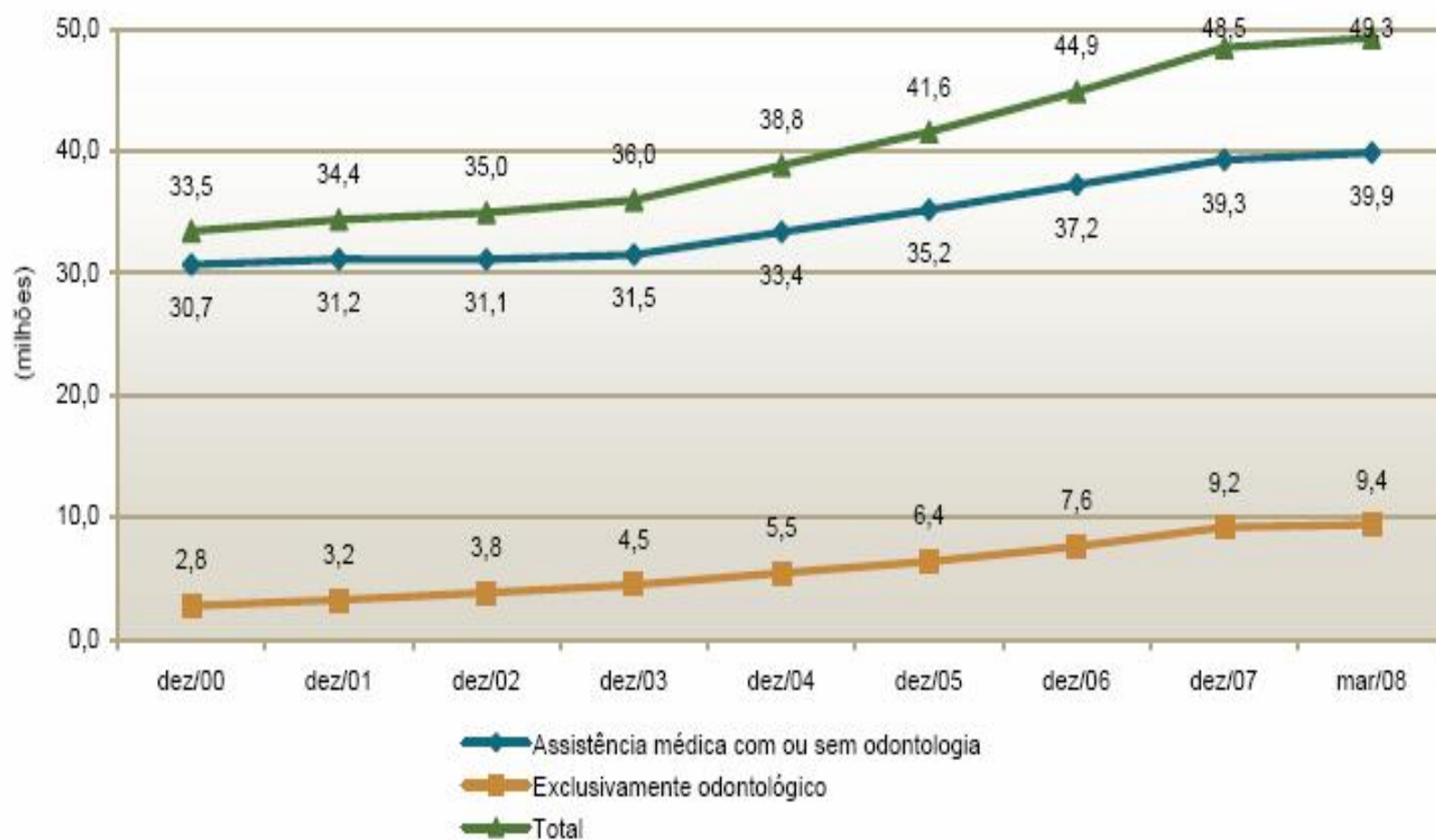
- 187 milhões de habitantes
- 39,9 milhões pessoas com plano de saúde
  - 21,1 % total população
- Crescimento de 31,7%  
(março/2008 em relação a março/2000)



VII SIMPÓSIO DE  
AUDITORIA  
E GESTÃO  
EM SAÚDE

**Unimed** 

### Beneficiários de planos de saúde por cobertura assistencial do plano (Brasil - 2000-2008)

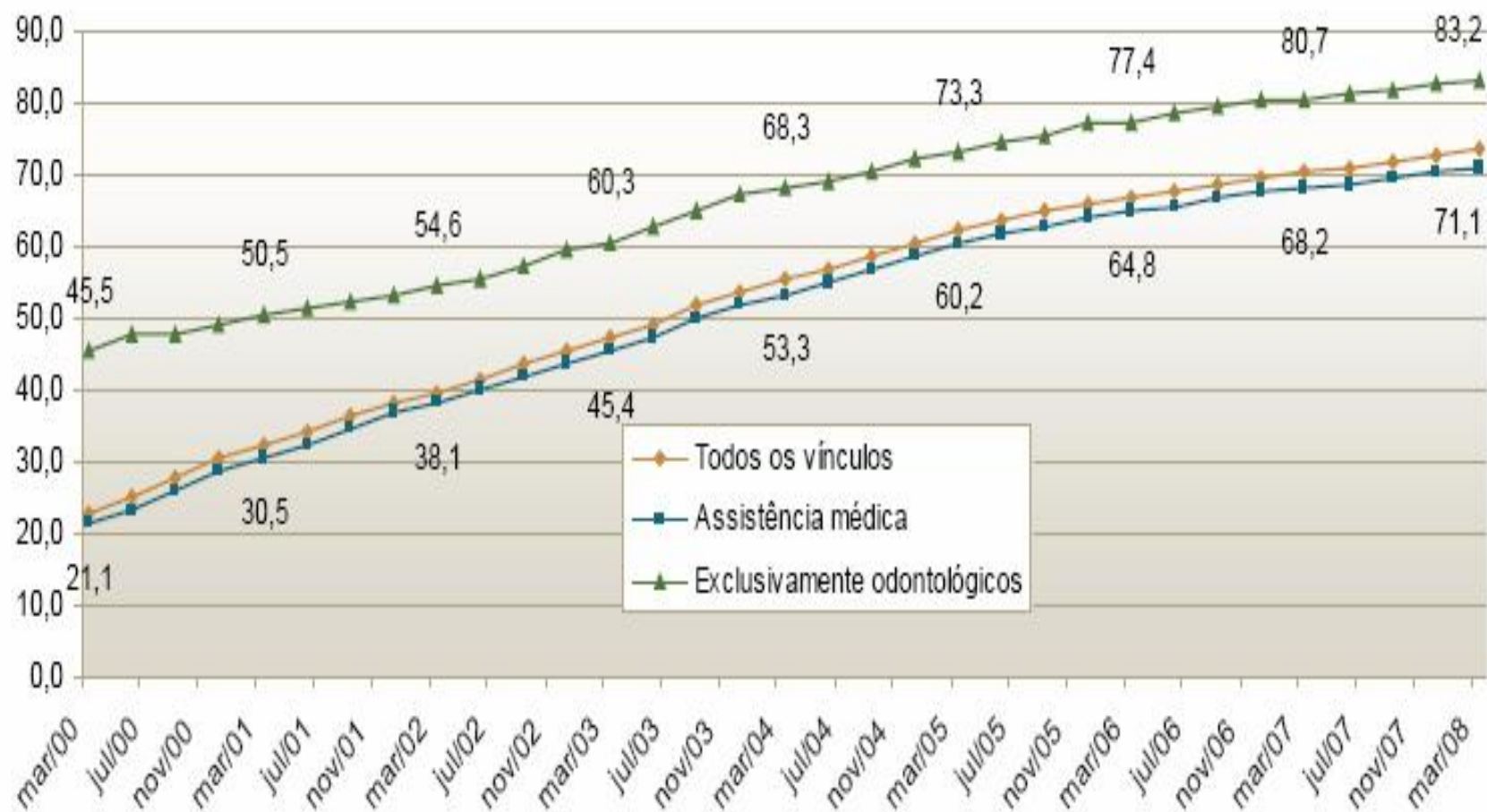


Fonte: Sistema de Informações de Beneficiários - ANS/MS - 03/2008

Nota: O termo "beneficiário" refere-se a vínculos aos planos de saúde, podendo incluir vários vínculos para um mesmo indivíduo.

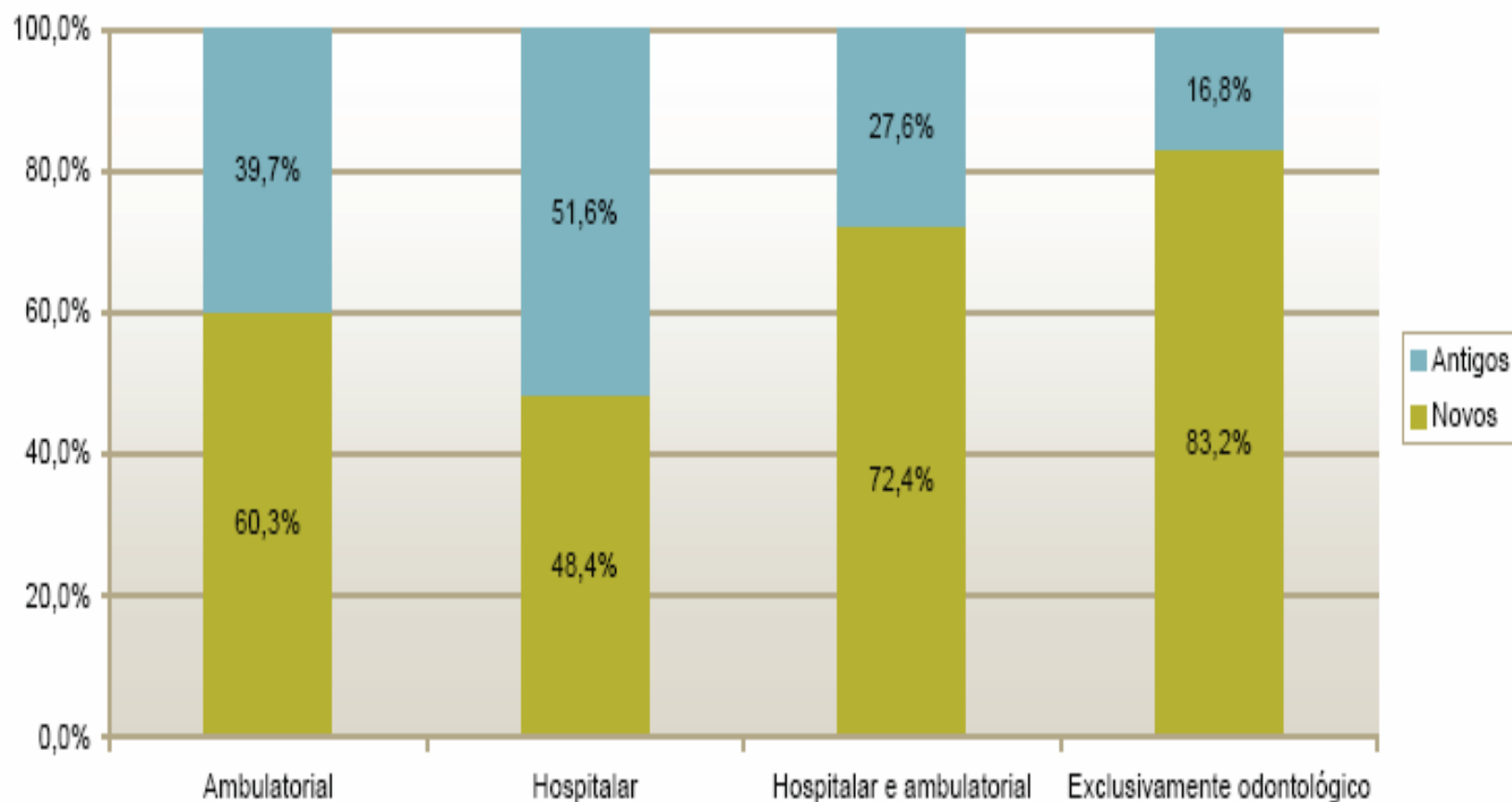


## Percentual de beneficiários de planos novos, por cobertura assistencial Brasil – 2000-2008



Fonte: Sistema de Informações de Beneficiários – ANS/MS – 03/2008

### Distribuição percentual dos beneficiários de planos de saúde por segmentação assistencial e época de contratação do plano (Brasil - março/2008)



Fonte: Sistema de Informações de Beneficiários - ANS/MS - 03/2008

# Operadoras de Saúde

- **1.877** registradas na ANS
- Por número de beneficiários:
  - nenhum: **283**
  - até 1.000: **285**
  - até 10.000: **694**
  - até 100.000: **523**
  - acima de 100.000: **92**



VII SIMPÓSIO DE  
AUDITORIA  
E GESTÃO  
EM SAÚDE

**Unimed** 

# Saúde Privada no Brasil



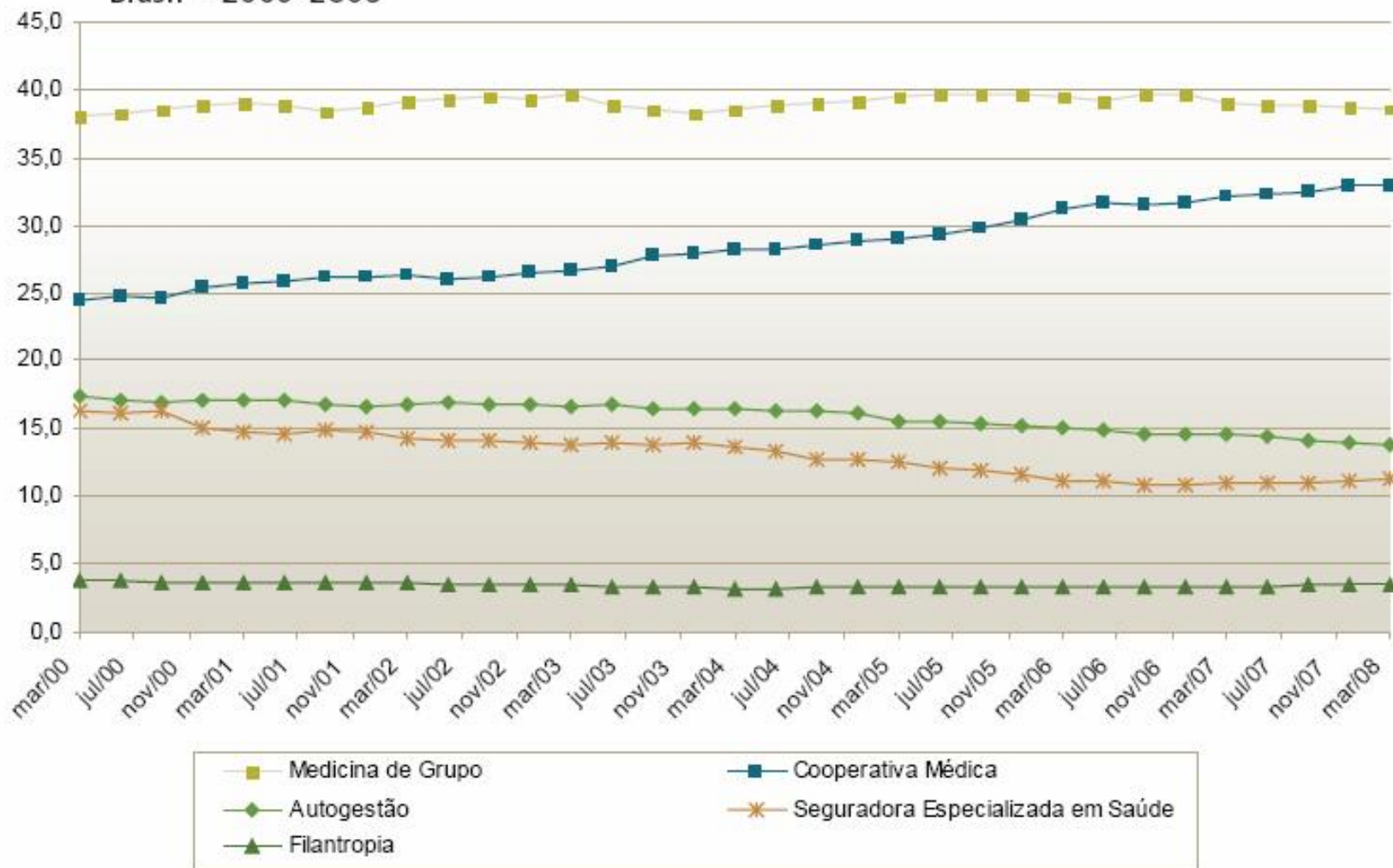
VII SIMPÓSIO DE  
AUDITORIA  
E GESTÃO  
EM SAÚDE

**Unimed** | 

- Cooperativas Médicas:
  - 347 operadoras - 13,13 milhões de beneficiários
  
- Autogestões:
  - 272 operadoras - 5,47 milhões de beneficiários
  
- Medicinas de Grupo:
  - 580 operadoras - 15,39 milhões de beneficiários
  
- Seguradoras:
  - 14 operadoras - 4,49 milhões de beneficiários

Fonte: Cadastro de Operadoras – ANS/MS, 03/2008

### Percentual de beneficiários, por modalidade da operadora Brasil – 2000-2008



Fonte: Sistema de Informações de Beneficiários – ANS/MS – 03/2008

# Demanda por Planos Privados

- Variáveis econômicas:
  - Renda do consumidor
  - Preço do serviço
  - Emprego formal
- Questões sócio-demográficas:
  - Crescimento populacional
  - Percepção da população acerca do funcionamento dos serviços públicos e privados de saúde



VII SIMPÓSIO DE  
AUDITORIA  
E GESTÃO  
EM SAÚDE

**Unimed** 

# IPO



- Captou R\$ 740 milhões na bolsa (set/2006)
- Ações com queda de 26,34%
- Prejuízo de R\$ 7,6 milhões (2 trim/2008)



- Captou R\$ 1,2 bilhão (out/2007)
- Disponibilidade de R\$ 900 milhões para aquisições

# Sinistralidade

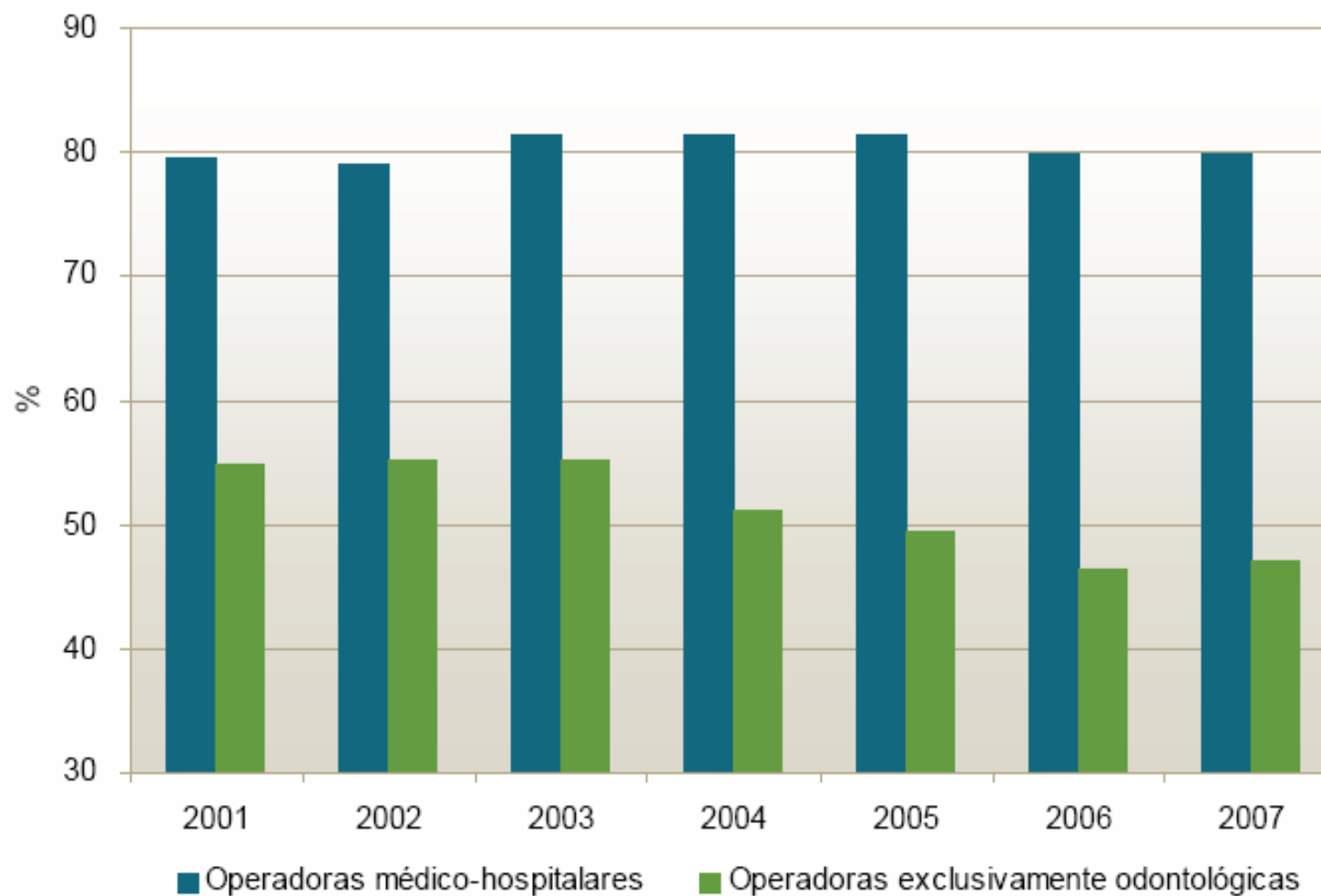
- Sinistralidade média: 80%
- Planos odontológicos: 50%



VII SIMPÓSIO DE  
AUDITORIA  
E GESTÃO  
EM SAÚDE

**Unimed** 

### Sinistralidade por segmentação assistencial Brasil - 2001 a 2007



Fontes: Sistema de Informações de Beneficiários - ANS/MS - 12/2007 e Cadastro de Operadoras - ANS/MS - 12/2007

# Setor Saúde no Brasil

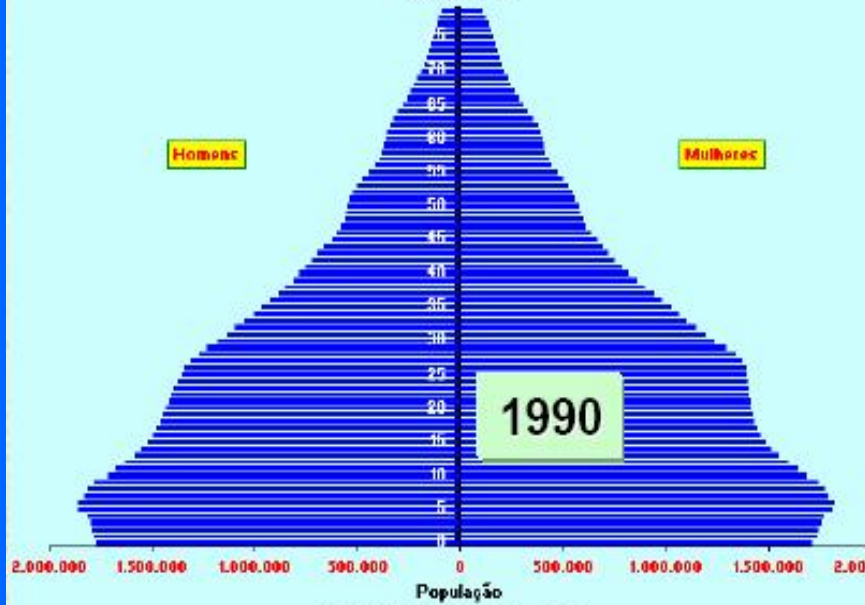
- Expectativa de vida da população (2006):
  - Brasil: 72,5 anos
    - expectativa para 2008:
      - Homens: 68,57 anos
      - Mulheres: 76,64 anos
  - RS: 74,5 anos



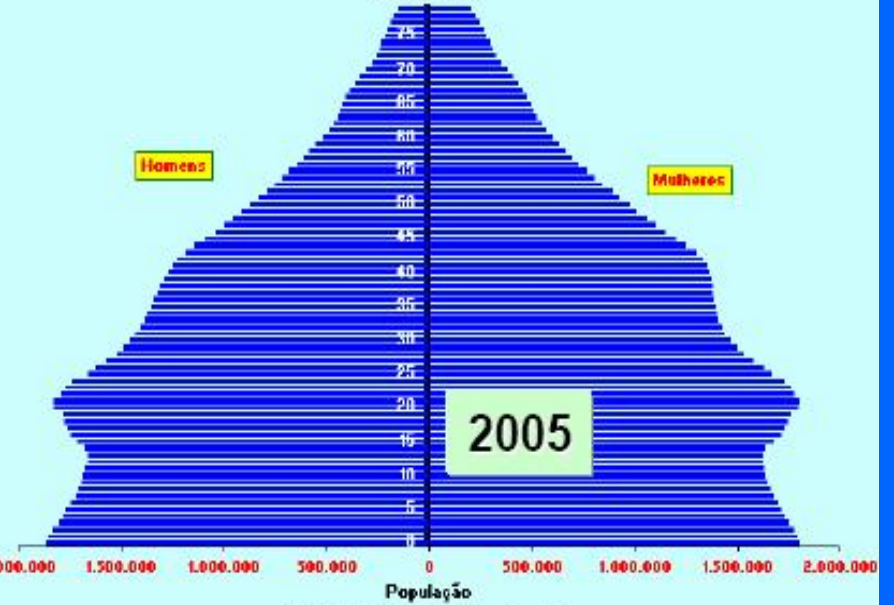
VII SIMPÓSIO DE  
AUDITORIA  
E GESTÃO  
EM SAÚDE

**Unimed** 

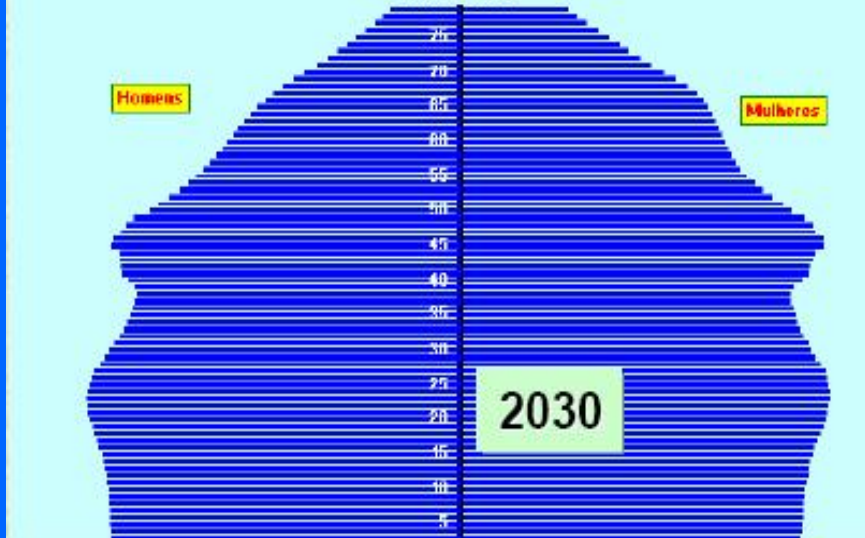
BRASIL: Pirâmide etária absoluta  
Brasil - 1990



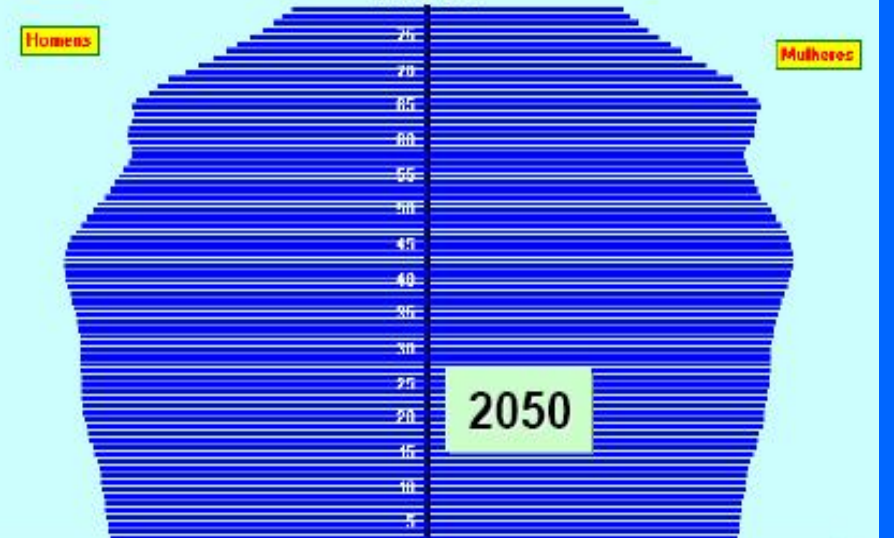
BRASIL: Pirâmide etária absoluta  
Brasil - 2005



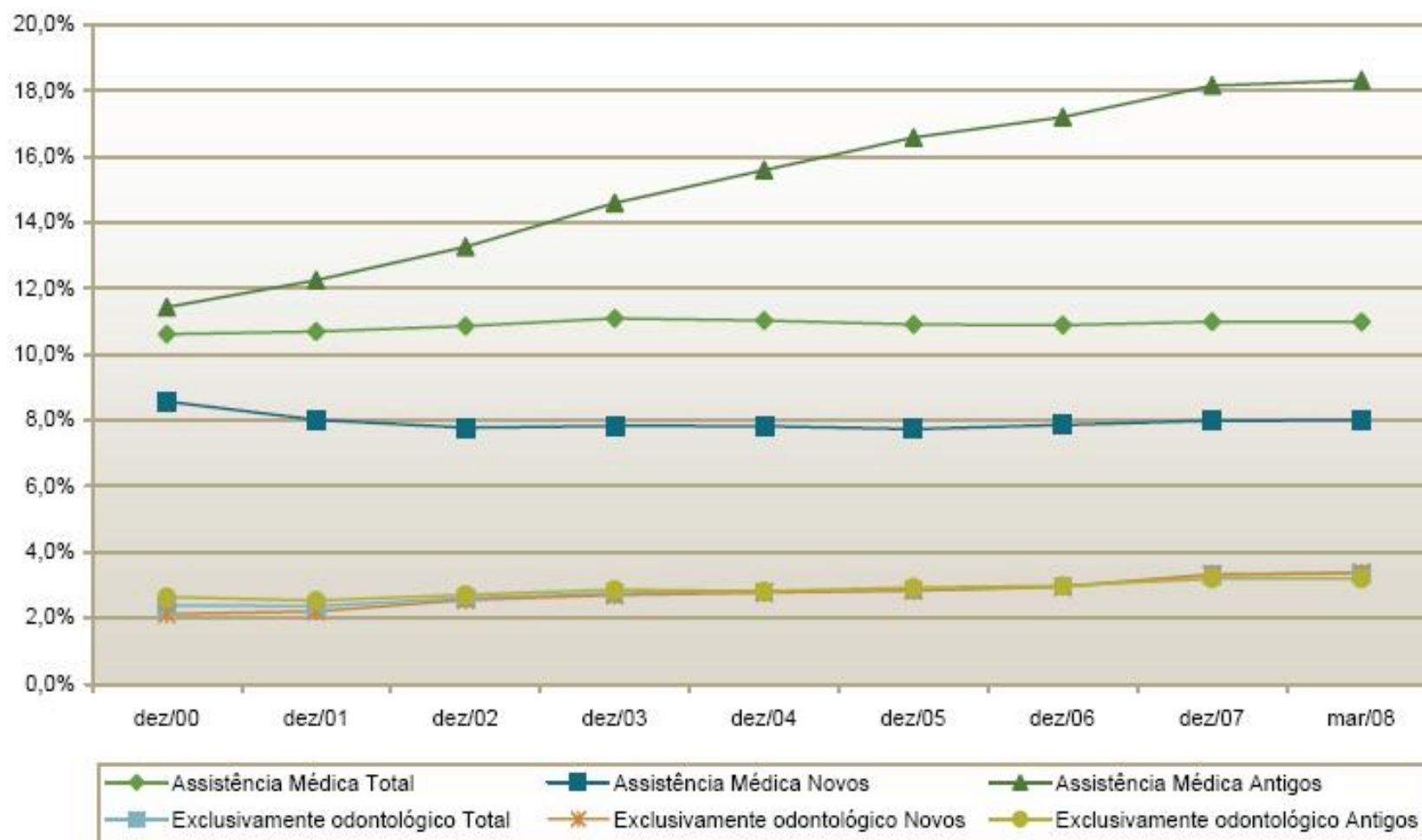
BRASIL: Pirâmide etária absoluta  
Brasil - 2030



BRASIL: Pirâmide etária absoluta  
Brasil - 2050



### Percentual de beneficiários idosos por cobertura assistencial e época de contratação do plano (Brasil - 2000-2008)



Fonte: Sistema de Informações de Beneficiários - ANS/MS - 03/2008

# Gerenciamento em Saúde e Qualidade de Vida

- 46% de todas as doenças são secundárias à condições crônicas não-transmissíveis
- Representam 60% do total de gastos com saúde

Fonte: WHO



VII SIMPÓSIO DE  
AUDITORIA  
E GESTÃO  
EM SAÚDE

**Unimed** 

# Gerenciamento em Saúde e Qualidade de Vida

- 29,9% da população brasileira tem alguma doença crônica
- 18,5% tem 3 ou mais doenças



VII SIMPÓSIO DE  
AUDITORIA  
E GESTÃO  
EM SAÚDE

**Unimed** 

# Gerenciamento em Saúde e Qualidade de Vida

## Objetivos:

- Prevenir as complicações das doenças crônicas
- Controlar e reduzir o custo com os serviços de saúde



VII SIMPÓSIO DE  
AUDITORIA  
E GESTÃO  
EM SAÚDE

**Unimed** 

# Setor Saúde no RS

- 10,5 milhões de habitantes
- 1,988 milhão de pessoas com planos de saúde
  - 17,9 % total população
    - **55,3 % UNIMED** (1,1 milhão beneficiários)



VII SIMPÓSIO DE  
AUDITORIA  
E GESTÃO  
EM SAÚDE

**Unimed** 

# Setor Saúde no RS

## Região Metropolitana

- 1,985 milhão de habitantes
- 550 mil beneficiários



VII SIMPÓSIO DE  
AUDITORIA  
E GESTÃO  
EM SAÚDE

**Unimed** 

# Setor Saúde no RS

## Porto Alegre

- 1,420 milhão de habitantes
- 605 mil beneficiários:
  - 397 mil em planos novos (65,6%)
  - 208 mil em planos antigos (34,4%)

Fonte: Sistema de Informações de Beneficiários – ANS/MS – 03/2008



VII SIMPÓSIO DE  
AUDITORIA  
E GESTÃO  
EM SAÚDE

**Unimed** 

# Taxa de Cobertura



VII SIMPÓSIO DE  
AUDITORIA  
E GESTÃO  
EM SAÚDE

**Unimed**

	Rio Grande do Sul	Santa Catarina	Paraná	São Paulo
Estado	17,9%	21,2%	19,4%	40,4%
Capital	41,7%	44,6%	45,3%	60,4%
Região Metropolitana	27,7%	30,1%	31,8%	50,0%
Interior	14,4%	19,4%	14,0%	33,1%

Região:

Sul: 19,2%

Sudeste: 33,2%

O DOSSIÊ DOS GASTOS Da negativa às explicações

AMARELAS Garibaldi Alves: "O Congresso está na UTI"

A WEB 3D Os novos programas de busca com imagens

Edição ABRIL edição 2054 - ano 40 - nº 13 2 de abril de 2008

veja

A CLASSE DOMINANTE

Com 86 milhões de brasileiros, a classe C torna-se a maior do país. Saiba como esse fenômeno populacional e de mercado vai revolucionar o Brasil

Fontes:  
 Revista Veja Edição 2054 – 02/04/08  
 Gazeta Mercantil 29/02/08  
 Valor Econômico 07/04/08

GAZETA MERCANTIL 29/02/08

## Natura ajusta estratégia e vê demanda crescente na classe C

Empresa decide descentralizar a distribuição para reduzir custos

JUAN VELÁSQUEZ SÃO PAULO

Dentro de 60 dias, o consumidor final da Natura deve perceber uma sensível mudança na forma como os produtos da empresa chegarão até ele, seja na TV, na abordagem da consultora e até no catálogo. A companhia começa agora um forte ajuste em sua estratégia para voltar a crescer mais do que o mercado de cosméticos no máximo até 2010 — em 2007, cresceu menos e seu lucro subiu apenas 0,3%, para R\$ 462,3 milhões. Para isso, colocará um reforço de marketing de R\$ 400 milhões até 2010. "E a cada dois meses esperamos que o consumidor veja melhoras. Esse dinheiro adicional não chega a dobrar o in-

vestimento em marketing, mas faz com que o retorno seja consideravelmente", disse o diretor-presidente da Natura, Alessandro Carlucci. Paralelamente, haverá uma mudança em toda a cultura de gestão da empresa, que pretende focar melhor o consumidor de menor renda. "As pessoas estão migrando da classe D para a C e aí há uma demanda crescente", disse o executivo. Há também expectativa de um impacto positivo de 2 pontos percentuais da receita líquida em 2010 com diluição de custos fixos. Hoje isso seria de R\$ 60 milhões.

Carlucci salienta que a Natura segue vendendo para clientes desde a classe A até parte da classe D, porque nesse ramo "é comum a classe A consumir batons de R\$ 8,90, que teoricamente serviriam a classes mais populares". Ainda como parte das mudanças, a empresa vai diminuir seu portfólio de produtos dos atuais 900 itens para 730. "Focaremos em produtos-chave e vamos trabalhar com os lançamentos", disse. A ideia é diminuir investimento em lançamentos que representam descontinuidade de linhas já existentes e dar bem mais força a quatro ou cinco lançamentos-chave durante cada ano.

O ajuste na estratégia da Natura começa por introduzir na empresa uma cultura de gestão de processos. As consultoras ganharão orientadoras, com objetivo de aumentar ganhos de produtividade tanto às vendedoras quanto à empresa, afirmou Carlucci, lembrando que o número de consultoras cresceu muito nos últimos anos e agora é preciso incrementar sua orientação. "Mas o número seguirá crescendo", disse. Em 2005, o contingente subiu 16,4%, para 718 mil consultoras.

A Natura também pretende, até 2010, descentralizar seu sistema de distribuição no País. "Hoje,

70% de nossas vendas saem de São Paulo. Vamos tirar esses custos com logística criando centros de distribuição em outros estados", explicou o executivo.

O que houve em 2007 para a Natura, segundo a própria empresa, foi um descompasso entre o crescimento do Ebitda e do lucro. Enquanto o Ebitda, que mede a geração de caixa, subiu 7,3%, para R\$ 702 milhões, o lucro cresceu apenas 0,3%. Um dos motivos foram despesas financeiras de R\$ 9,4 milhões em 2007, sendo que em 2006 houve receitas financeiras de R\$39,9 milhões. "O motivo foi a decisão de fazer uma viagem para investir no crescimento na América Latina", disse.

O objetivo é crescer na região "onde é até mais fácil ganhar mercado e o crescimento deve ser mais forte", afirmou. O objetivo é passar de 0,5% para 4,5% de participação no mercado latino em três anos.

VALOR ECONÔMICO 07/04/2008

## Habib's fatura mais com dinheiro extra da classe C

Consumidor de baixa renda também faz aumentar vendas do Giraffas

Claudia Facchini De São Paulo

Com mais dinheiro no bolso para gastar fora de casa, as classes C e D passaram a comer nos restaurantes de fast-food mais frequentemente. Habib's nunca vendeu tanta esfiha, o prato mais famoso da popular casa de comida árabe, como em 2007. E a demanda continua tão aquecida que Alberto Saraiva, fundador da rede, não precisou reduzir o preço neste ano, estratégia usada em fevereiro do ano passado para evitar o esfriamento sazonal das vendas.

Habib's vendeu o recorde de 600 milhões de unidades em 2007 — ou três esfihas para cada brasileiro. A saída foi 30% maior do que a de 2006. Pelos 300 restaurantes do Habib's passaram nada menos do que 150 milhões

# Classes C, D e E

- Renda mensal de até R\$ 3,5 mil
- Representam 85% da população
- Detém 71% do consumo
- Movimentam R\$ 550 bilhões/ano

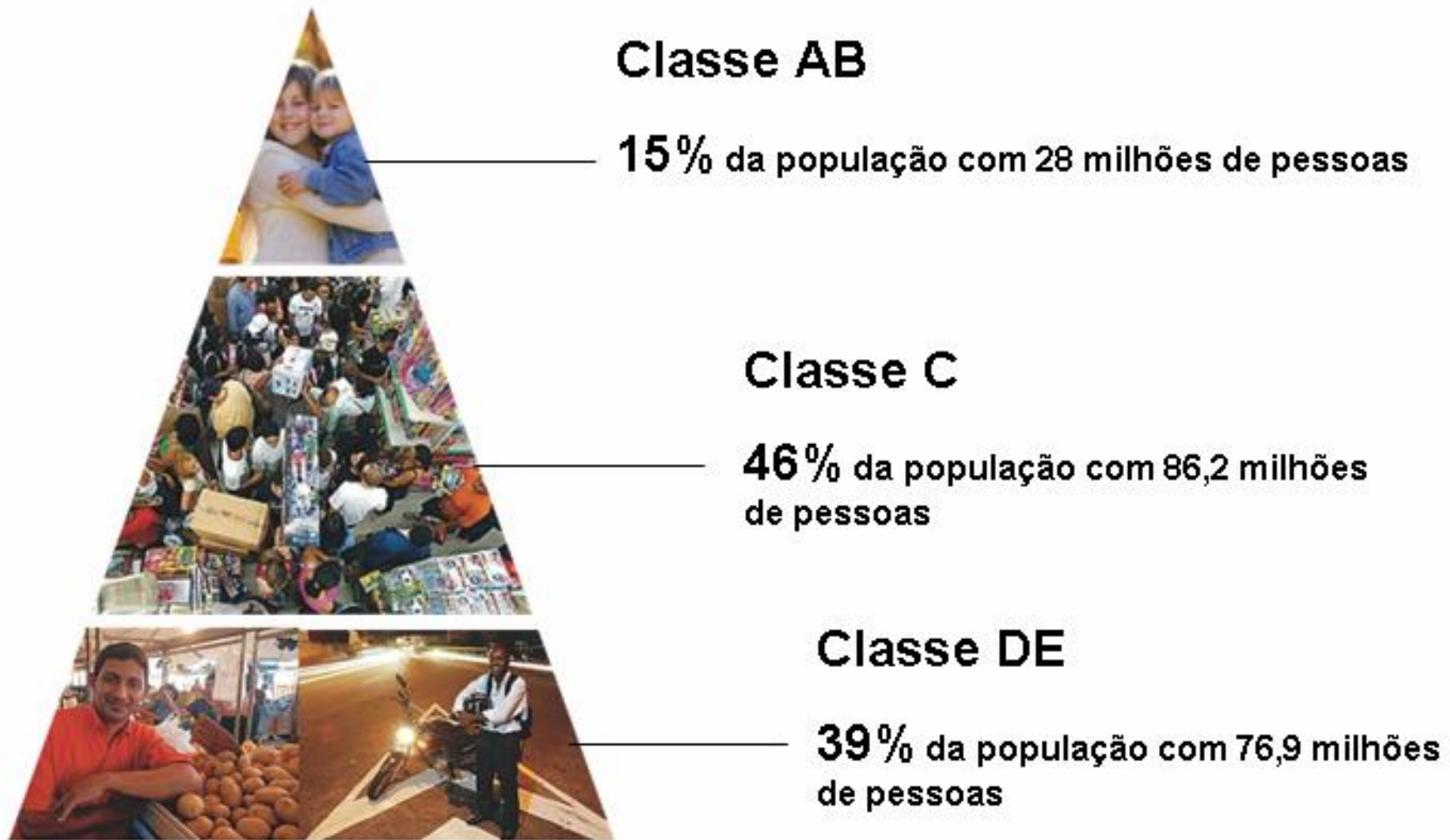
Fonte: Pesquisa Nacional por Amostras de Domicílio/PNAD, do IBGE



VII SIMPÓSIO DE  
AUDITORIA  
E GESTÃO  
EM SAÚDE

**Unimed** 

# Crescimento da classe C

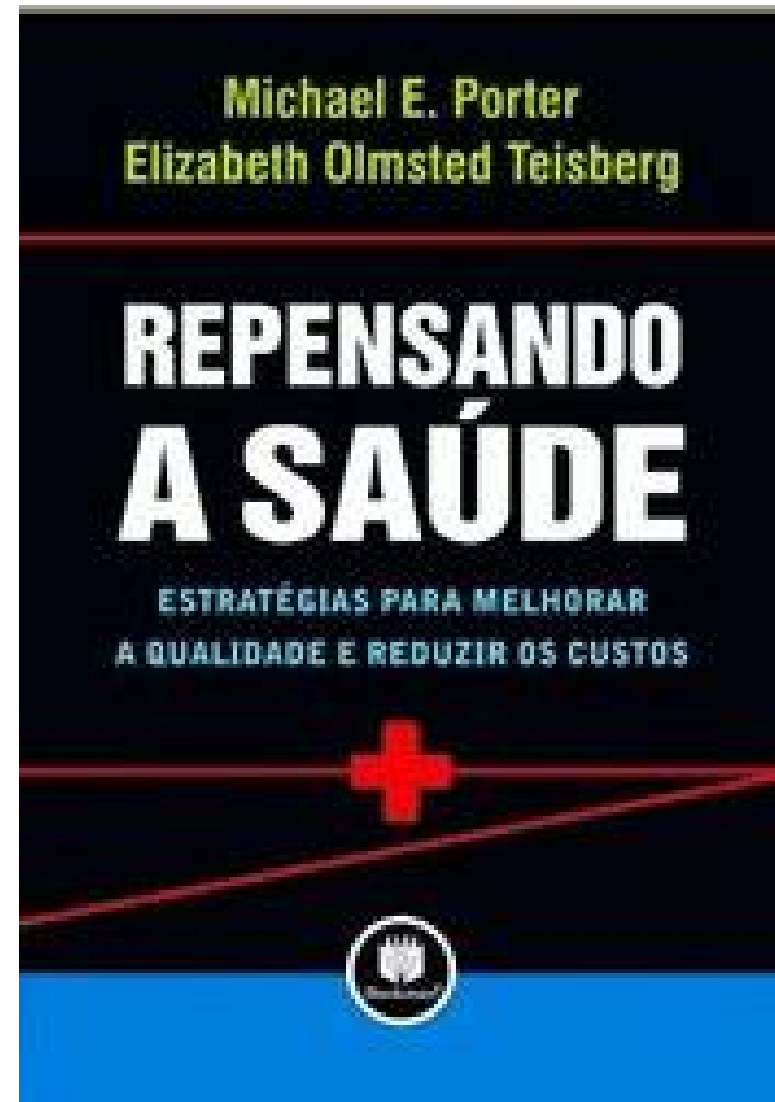


# REPENSANDO A SAÚDE

*Autores:*

*Michael E. Porter*

*Elizabeth Olmsted Teisberg*



# Repensando o Sistema de Saúde

- Melhorar o valor para os pacientes
- Promover melhorias em qualidade (*Qualidade = resultados da saúde*)
- Competir por resultado
- Recompensar a inovação
- Mensurar e relatar os resultados



VII SIMPÓSIO DE  
AUDITORIA  
E GESTÃO  
EM SAÚDE

**Unimed** 

**Papel antigo:  
Cultura de negociação**

**Papel novo:  
Possibilitar a competição baseada  
em valor focada em resultados**

---

Restringir a escolha de prestadores e de tratamentos

→ Possibilitar a escolha bem embasada por pacientes e médicos e o gerenciamento da saúde dos pacientes

Microgerenciar os processos dos prestadores e as escolhas feitas por eles

→ Mensurar e recompensar os prestadores com base nos resultados

Minimizar o custo de cada serviço e tratamento

→ Maximizar o valor dos serviços de saúde ao longo do ciclo de atendimento

Engajar-se em papelada e transações administrativas complexas com os prestadores e clientes para controlar os custos e liquidar as faturas

→ Minimizar a necessidade de transações administrativas e simplificar o faturamento

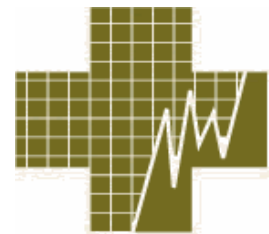
Competir na minimização dos aumentos das mensalidades pagas pelos clientes

→ Competir em resultados de saúde para os clientes

---

# “*Discutir a Relação*” entre Operadoras de Saúde e Prestadores

- Recompensar a excelência dos prestadores
- Competição por pacientes
- Compartilhamento de ganhos (*e riscos*)
- Preços baseados em valor



VII SIMPÓSIO DE  
AUDITORIA  
E GESTÃO  
EM SAÚDE

**Unimed** 

# Relacionamento Unimed Porto Alegre - Hospitais

- Parceria
- Novo modelo de gestão da sinistralidade
- Desenvolvimento de elementos regulatórios
- Teto orçamentário
- “*Banda de risco*”



VII SIMPÓSIO DE  
AUDITORIA  
E GESTÃO  
EM SAÚDE

**Unimed** 

# Muito Obrigado!

**Unimed Porto Alegre**

[paulo.soares@unimedpoa.com.br](mailto:paulo.soares@unimedpoa.com.br)

(51) 3316.4642

**Unimed**



---

Porto Alegre