

## **Health Tech apresentou o plano de medicamentos pré-pago como oportunidade de parceria com a indústria farmacêutica**



Ana Luzia, média especialista em atenção primária; Elisiane Aresi Batista, gerente executiva de relacionamento da AllCare; Vinicius Vieira, coordenador médico da Vitta e Carlos Alberto Papini Júnior, especialista em gestão de saúde

O Brasil é um dos únicos países do mundo em que a população tem que arcar integralmente com os custos dos remédios prescritos pelo médico. Mas a realidade vem mudando aos poucos com a incorporação da cobertura de medicamentos por parte de alguns planos de saúde. Este foi o tema do ePharma Summit 2020, realizado no dia 6 de março na capital paulista.

O objetivo do evento foi apresentar o ePharma Plenus, plano de medicamentos pré-pago, e as oportunidades de parceria com a indústria farmacêutica, que está bastante atenta a esse movimento. “Ela é uma parte interessada no processo, uma vez que, ao abrir a possibilidade de um novo pagador envolvido no negócio, há uma revolução em todo o mercado”, ressalta Luiz Monteiro, presidente da ePharma, empresa pioneira e gestão de planos de benefícios de medicamentos (PBM).

Segundo o executivo, trata-se de um gap que precisa ser urgentemente trabalhado no sistema atual. Apesar dos programas governamentais, como o Farmácia Popular, a população brasileira sofre em ter que bancar esse custo. “Isso gera uma série de implicações, como o aumento da sinistralidade por conta da não adesão à medicação até o agravamento de doenças crônicas”, afirma.

Para Monteiro, ao resolver os empecilhos gerados pelo custeio, a empresa passa a ter liberdade para olhar para outras ações de gestão, como a adesão ao tratamento. “Um paciente hipertenso que fica uma semana sem tomar o medicamento pode apresentar uma complicação de saúde após

oito dias. Para evitar isso, agora podemos enviar o medicamento em sua residência três dias antes de acabar a dosagem prescrita”, exemplifica.

### **Novos modelos de assistência à saúde**

O CEO da [Associação Brasileira de Redes de Farmácias e Drogarias \(Abrafarma\)](#), [Sergio Mena Barreto](#), falou sobre o papel estratégico do varejo farmacêutico na ampliação do acesso a medicamentos. “A farmácia deixou de ser um mero vendedor de produtos para se transformar em um resolvidor de problemas”, afirma. Segundo o executivo, essa revolução da saúde começa pelo bom uso de dados para personalizar a oferta e garantir a adesão ao tratamento. Além disso, a oferta de serviços farmacêuticos e a curadoria com levantamento de indicadores para melhorar a jornada contribui para aumentar a consciência do cliente em relação à adesão.

Também participaram do ePharma Summit gestoras e operadoras de saúde que utilizam a assistência farmacêutica como diferencial estratégico. Além da All Care e Vitta, esteve presente a Capesesp, um plano de autogestão que oferece coparticipação para aquisição do Aclasta, medicamento injetável da Novartis utilizado no tratamento de osteoporose. “Só conseguimos evitar o alto número de internações potencialmente evitáveis atuando na adesão ao tratamento com uso correto e contínuo da medicação prescrita pelo médico”, ressalta João Paulo Reis, presidente da Capesesp.

**Fonte:** Scritta, em 10.03.2020