

Mais parcerias entre planos de saúde e indústrias farmacêuticas

O alvo é tratar melhor os pacientes crônicos

do The Wall Street Journal (*)

Neste verão (do Hemisfério Norte), cerca de 11 mil pacientes de asma no estado americano de Maryland e áreas vizinhas receberão cartas e folhetos recomendando o uso regular de medicamentos inalantes. Enfermeiras telefonarão periodicamente aos pacientes mais afetados pela doença, a fim de se assegurar que os sintomas não estão se agravando. Essas e outras medidas preventivas visam à eliminação de 20% ou mais das idas ao hospital relacionadas com a asma fora de controle.

A iniciativa pode ser ótima para os doentes, mas a Schering-Plough Corp., uma das principais produtoras de medicamentos contra asma, quer também lucrar. A empresa ajudará a financiar o cuidado extra para os pacientes de asma cobertos pela Mid-Atlantic Medical Services Inc., organização de serviços de manutenção de saúde sediada em Maryland. A Schering-Plough dividirá os lucros das contas hospitalares e, se os médicos prescreverem mais de seus medicamentos, a indústria farmacêutica também lucrará.

Alianças entre planos de saúde e indústrias farmacêuticas que se concentram em uma determinada doença estão se tornando mais comuns. Embora as HMO - Health Maintenance Organizations (organizações de serviço de assistência à saúde) tradicionalmente tenham rejeitado os argumentos das empresas farmacêuticas, essas indústrias afirmam que os custos nessa área podem diminuir, se pacientes com doenças crônicas forem encorajados a tomar regularmente seus remédios, evitando estadas nos hospitais. Agora, algumas daquelas organizações e grandes empregadores estão se unindo às empresas farmacêuticas, apostando no tratamento preventivo.

Com base nessas alianças, empresas farmacêuticas ajudam a conduzir o tratamento geral dos pacientes, uma estratégia conhecida como "controle da doença". Em alguns casos, esses serviços extras colaboram para que as empresas consigam contratos de vendas. No entanto, cada vez mais, as empresas farmacêuticas procuram participar de área como tratamento de saúde em casa, coordenar o trabalho de enfermeiras, educação médica e mesmo das contas hospitalares.

Essa nova estratégia é controvérida. Alguns planos de saúde de porte, como Kaiser Permanente e U. S. Healthcare Inc., evitam deixar as empresas farmacêuticas tratar diretamente com seus membros pois têm dúvidas quanto a essas empresas estarem objetivando os interesses, de melhoria, dos pacientes.

Jay Rosan, diretor de saúde do U. S. Healthcare, diz que sua organização preferi-



ria ela própria realizar o controle da doença. Ele observa que utiliza enfermeiras para realizarem os telefonemas em auxílio de associados que tenham deficiências cardíacas, o que reduziu as admissões ao hospital em 20%. "Duas empresas farmacêuticas ofereceram-se para realizar esse serviço para nós", ele disse. "Mas não precisamos delas."

Os médicos, no entanto, preocupam-se em que o patrocinador de um programa de administração de saúde relute em deixar que os pacientes mudem de remédio usando um outro novo, de um concorrente. E os administradores dos setores de assistência médica das empresas podem não querer passar dados confidenciais do empregado para uma empresa farmacêutica de fora, ou pelo menos não o farão sem uma supervisão rigorosa. "As empresas farmacêuticas são parceiras naturais das organizações de serviços de manutenção de saúde na administração da doença, mas gostaria de vigiá-las", diz Helen Darling, que chefia o setor de assistência médica da Xerox Corp.

Além disso, as empresas farmacêuticas não resistirão à oportunidade de reformular as despesas gerais nesse setor de assistência à saúde de US\$ 1 trilhão - dos quais os remédios representam 7%. "Não conheço uma empresa farmacêutica hoje que não esteja pensando no programa de controle de doença", diz Sander Flaum, presidente da empresa de marketing ligado a tratamentos de saúde, sediada em Nova York, Robert A. Becker Inc.

Wilkerson Group, firma

de consultoria de Nova York, recentemente contabilizou 32 programas nessa área, anunciados por 12 grandes empresas de medicamentos. O alvo alcança todas as doenças, desde o mal de Alzheimer até casos de úlcera.

A Eli Lilly & Co., por exemplo, está colaborando num projeto de seleção de antibióticos para uma HMO de 300 mil membros. A Lilly espera economizar US\$ 1 bilhão ao ano, incentivando os médicos a aumentar o uso de medicamentos de uso geral para 70%, dos 40% atuais, diz Mitch Daniels, presidente da unidade farmacêutica norte-americana da Lilly.

A Lilly, que fabrica o anti-depressivo Prozac, afirma que gostaria de iniciar o programa de controle de doenças para casos de depressão, mas ainda não tem nenhum contrato firmado. Ela está avançando em programas que envolvem pacientes com úlcera ou diabetes, duas áreas em que a Lilly também é grande fabricante de remédios.

A Upjohn Co. e a Merck & Co. estão seguindo um programa de controle de doenças que vai além de suas linhas de produto. Através de sua unidade Medco, a Merck provê os cuidados de administração de doenças para mais de 125 mil diabéticos, apesar de ela não fabricar insulina.

A Bristol-Myers Squibb Co. anunciou ter formado uma unidade para atuar na busca de contratos nesse campo, em áreas em que é especialista, como doenças do coração, câncer e tratamentos contra infecções. Até agora nada conseguiu. "Isso

tudo evolui num ritmo às vezes mais lento do que acreditamos que caminharia, para nós que estamos numa posição de vantagem", diz Samuel Barker, presidente das operações farmacêuticas nos Estados Unidos da Bristol-Myers.

A asma pode ser a área mais prometedora para o programa de controle de doenças, diz Zubeen Shroff, consultor da Wilkerson. "As crises ocorrem muito rapidamente no caso da asma, e assim você economiza dinheiro quase imediatamente", com o tratamento preventivo, ele diz. As contas hospitalares podem chegar a US\$ 10 mil por paciente, enquanto a medicação e as visitas de médicos raramente excedem a US\$ 100 por mês. Ao contrário, os programas preventivos para doenças do coração podem não dar lucros notícios por uma década, diz Shroff. O que é muito tempo para ser coberto facilmente num contrato de partilha de custos.

A Mid-Atlantic Medical diz que gasta atualmente cerca de US\$ 4.6 milhões anuais para o tratamento de seus 11 mil membros que sofrem de asma, dos quais 61% usam os serviços de emergência e têm estadias em hospitais. A HMO não quis informar os termos exatos de seu contrato com a Schering-Plough é outra associada, a Diversified Pharmaceutical, unidade da Smith-Kline Beecham plc. Mas afirmou esperar que os custos extras do projeto conjunto serão mais do que resarcidos com um número menor de hospitalizações.

* Reproduzido com permissão do The Wall Street Journal. Copyright Dow Jones, 1995. Todos os direitos reservados.