

QUEM é QUEM

nos Dispositivos Médicos
em Portugal

2017



O Jornal Económico



50 anos de experiência em assessoria jurídica no setor da saúde

Com experiência acumulada no apoio a todas as valências do setor da saúde, a equipa de PLMJ Farmacêutico é o parceiro ideal para o ajudar no desenvolvimento do negócio, na gestão de riscos e na resolução de problemas de natureza jurídica.

Há 50 anos alinhados com os clientes, funcionamos como uma extensão da sua equipa.

Editorial

Vítor Norinha/ Diretor geral da Megafin SA

A indústria que ganha asas



O setor dos dispositivos médicos (DM) é uma indústria de grande valor em toda a Europa. Também em Portugal está a ganhar asas, ou seja, está a ganhar voz. Maio foi um mês importante de discussão do tema, com o Parlamento Europeu a aprovar medidas relevantes propostas há cinco anos, depois de um escândalo muito conhecido em França com os implantes mamários de determinada marca e que teve repercussões um pouco por toda a Europa.

Os DM suportam uma indústria que visa dar maior conforto aos cidadãos e não apenas aos doentes. Perante o medicamente, é o parente pobre, sem voz até agora, mas que este trabalho pretende

modificar dando-lhe, sobretudo, uma importância nuclear.

Credibilidade e importância é aquilo que esta indústria precisa e que suporta falhas do Estado enquanto parceiro contratante, já que o fenómeno das consignações tende a aumentar. Mas é também uma indústria que é inovadora e que quer responder às necessidades de maior conforto dos utentes. E este é dos aspetos mais relevantes na relação com o Estado, via hospitalais, que são consumidores de 75% das suas vendas.

A inovação tem de ser assumida como um custo com efeitos práticos benignos sobre os consumidores e não apenas como um meio para gerar mais despesa. Sem inovação ainda estaríamos na medicina do século XIX, ou seja, com uma taxa de mortalidade altíssima. Foi a inovação que nos permitiu atingir os atuais padrões de vida e os DM estão na onda. Querem apresentar novas soluções que tiveram um custo de investimento elevado e que estão devidamente patenteadas e que, por isso, devem ser remuneradas. O Estado e não apenas os clientes particulares, devem assumir a necessidade de introdução de inovações todos os anos no sistema de saúde nacional. Esta seria uma forma de manter o setor da saúde atualizado e de potenciar maior conforto aos utentes/contribuintes.

E depois é preciso não esquecer que mais inovação significa maior capacidade de vendas e estas significam exportação. O setor já tem a sua quota-parte na balança de transações do país. Quer ajudar ainda mais e sempre dentro dos melhores padrões de segurança. Esta é uma indústria que tem de ser seguida e não subalternizada. ■

E depois é preciso não esquecer que mais inovação significa maior capacidade de vendas e estas significam exportação. O setor já tem a sua quota-parte na balança de transações do país. Quer ajudar ainda mais e sempre dentro dos melhores padrões de segurança.

Índice

04 | Setor vale 1200 milhões

A qualidade de vida também se ganha com os Dispositivos Médicos (DM). Esta é uma das grandes mensagens de um setor que vale 1200 milhões de euros por ano em Portugal e que ainda é desconhecido do grande público.

06 | Política de preços afasta empresas

A presidente da APORMED, Maria Antonieta Lucas, diz em entrevista que o critério do “preço mais baixo” nos contratos públicos limita o acesso à inovação e prejudica os doentes. E mais: as dívidas vencidas são quase dois terços da dívida global.



10 | A indústria que vale mais do que o PIB português no mundo

A indústria que vale cerca de 190 mil milhões de euros por ano em todo o mundo mas precisa de se reinventar e há novidades regulatórias. A crise estalou há seis anos com a história dos implantes mamários cheios e um gel não homologado. Daí para a frente a atividade regulatória cresceu exponencialmente.

22 | Opinião do médico Luís Teixeira

O fundador do Spine Center conta a história de uma cirurgia inovadora realizada em Portugal.

JE O Jornal Económico

Revista distribuída com
O Jornal Económico
Propriedade: Megafin, Sociedade Editora SA
Diretor: Filipe Alves
Subdiretores: João Madeira
e Shrikesh Laxmidas
Coordenação: Miguel Mauritti
Área Comercial: Cláudia Sousa (Diretora),
Elsa Soares, Isabel Silva e Samuel Piedade
Fotografia: Cristina Bernardo
Paginação: Fábio Gomes
e Rute Marcelino
Rua Vieira da Silva 45, 1350-342 Lisboa

Setor vale 1200 milhões por ano

por Miguel Mauritti

Dispositivos médicos fundamentais para ganhos em saúde

A qualidade de vida também se ganha com os dispositivos médicos, instrumentos a que se recorre quando os medicamentos ou a simples intervenção cirúrgica não são suficientes. Todos os dias permitem salvar milhares de vidas.

A questão parece ser retórica, mas não é! A qualidade de saúde da população está, em boa medida, dependente da utilização de dispositivos médicos (DM), importantes instrumentos de saúde que englobam uma enorme diversidade de produtos, desde simples ligaduras a produtos mais sofisticados como pacemakers, ossos artificiais ou máquinas de suporte auxiliar de vida. Todos eles disponibilizados com um mesmo objetivo: melhorar a qualidade dos cuidados prestados e prolongar a vida dos doentes e utilizadores.

Pese a sua relevância no contexto da prestação de cuidados de saúde, os DM são ainda muito pouco conhecidos e valorizados pelo grande público. Uma realidade reconhecida pela Associação Portuguesa de Empresas de Dispositivos Médicos (APORMED), que no âmbito da semana europeia dedicada aos DM, organizada pela MedTech Europe, uma entidade única europeia, criada no início do ano, que surge da fusão da associação europeia que representava o setor do diagnóstico in vitro (a EDMA), e a associação que representava os dispositivos médicos (a EUCOMED),

promoveu um conjunto de iniciativas destinadas a dar a conhecer o setor e os produtos inovadores que disponibiliza.

“Porque é indispensável dar maior visibilidade a esta área indispensável à real melhoria da saúde da população”, justifica a presidente da APORMED, Antonieta Lucas.

Vital no fornecimento de soluções inovadoras, eficazes e seguras dos cuidados de saúde para um número cada vez maior de pacientes o setor dos DM é também relevante em termos económicos. De facto, as 58 empresas associadas da APORMED empregam cerca de 2700 colaboradores e faturam cerca de 500 milhões de euros. Globalmente o setor gera 1200 milhões de euros de faturação anual e embora dele se fale muito pouco foi responsável, em 2016, por 268 milhões de euros de exportações tendo contribuído, ativamente para a sustentabilidade do sistema Nacional de Saúde.

Parente pobre

E é a tecnologia que acaba por ser a vítima da política nacional ligada ao dispositivo médico. Olhado como um “parente pobre” do setor da saúde, o setor tem enfrentado inúmeros entraves ao seu desenvolvi-

to. Desde logo pela imposição, pelo setor público, do critério do preço mais baixo nos procedimentos concursais de aquisição de DM para as instituições do Serviço Nacional de Saúde. Uma limitação que impede a introdução de novas tecnologias, com prejuízos claros para os doentes, que assim se veem privados de inovação potenciadora de melhores resultados em saúde, que por sua vez potenciam poupanças no médio/longo prazo induzidas pela melhoria da qualidade de vida dos cidadãos. Uma situação que a presidente da Associação representativa das empresas de DM lamenta, em entrevista que nos concedeu, na qual denuncia ainda o recurso, pelas unidades do SNS, aos fornecimentos de produtos em consignação, por falta de cabimento orçamental dos hospitais, uma prática que cresceu mais de 40% nos últimos meses e que faz “disparar” os prazos de pagamento, particularmente nos hospitais com dívidas vencidas mais elevadas, que desta forma conseguem dilatar os prazos médios de pagamentos reais, que em algumas situações chegam a atingir os dois anos.

Preço baixo ou baixo preço?

Em termos europeus esta é uma indústria que regista mais de meio milhão de produtos, trabalha com cerca de 25 mil empresas e envolve 575 mil pessoas. O setor, na ótica da Associação, deve ser visto como “fonte de receita e não somente de despesa, como desenvolvimento da economia, da empregabilidade e da capacidade exportadora”. Em nota recente, a APORMED alerta para a política de aquisições do setor público que opta pelo baixo preço, “colocando em risco a utilização de tecnologia de primeira linha, mais inovadora”. O setor dos dispositivos médicos trabalha com bens que se ligam à qualidade de vida, quer de doentes, quer de não doentes. Confrontadas com dificuldades crescentes impostas pelo Estado, muitas empresas de referência neste setor optaram sair de Portugal, levando a perdas muito significativas no número de postos de trabalho e a uma menor capacidade exportadora, com a tomada de decisão das maiores companhias



Nuno Coimbra

deste setor a ser feita a partir de Espanha.

A saúde pública, e os doentes em particular, estão a ser prejudicados pela redução a capacidade de intervenção dos profissionais dos dispositivos médicos, assegura Antonieta Lucas. Esta gestora defende que “o setor da saúde em Portugal deve ser suficientemente atrativo para reter as empresas”. As compras do Sistema Nacional de Saúde são em 74% dos casos realizadas a associados da APORMED, representando a Associação cerca de 44% do mercado do setor das tecnologias para a saúde. As PME são 96% do número de empresas ativas no mercado.

Riscos

O setor que tem sofrido com cortes orça-

mentais viu aumentar o risco para o doente, alerta Antonieta Lucas. Dá o exemplo simples das equipas de manutenção dos equipamentos que foram sendo reduzidas, o que coloca em causa os benefícios dos chamados dispositivos ativos que necessitam de assistência periódica, quer para reparação, quer para recalibração. Existe um outro risco neste setor e que envolve os equipamentos existentes em hospitais e outras unidades de saúde, pois a falta de verbas impede a monitorização do respetivo estado. Haverá equipamentos obsoletos e outros parados por falta de reparações. A queda dos fundos destinados aos contratos de assistência fez com que a opção fosse não reparar. Claro que em 2020 com a entrada em vigor

das novas regras comunitárias, elementos como o prazo de validade do equipamento que o colocam fora de uso findo o referido prazo, permitirão colocar um ponto final neste drama. A rastreabilidade do produto vai ser facilitada pela existência do mecanismo único de identificação dos dispositivos médicos. Claro que haverá empresas que não conseguirão suportar a obrigação de manutenção e o tema já foi discutido e testado em Portugal com a codificação dos dispositivos médicos vendidos ao setor público, que representam três quartos do “bolo” total.

O dispositivo médico, segundo a definição comum, é um instrumento ou software que pode ser usado isoladamente ou em conjunto com outro, e cujo efeito não seja atingido por meios farmacológicos. Os dispositivos médicos envolvem diagnóstico, controlo e tratamento de doenças ou deficiências. Depois existem classes de risco que está essencialmente ligado ao tempo em que o aparelho ou software está ligado ao corpo, a par do risco ligado à utilização e a riscos potenciais. Um aspeto importante relaciona-se com os dispositivos médicos que terão de ser prescritos e/ou aplicados por um médico e dizem respeito aos chamados dispositivos implantáveis e que o grupo Jaba Recordati define como aqueles “que incluem como parte integrante um medicamento ou um derivado estável do sangue ou do plasma humano e os dispositivos fabricados mediante a utilização de células e tecidos de origem animal”. Uma última nota como o Sistema Nacional de Vigilância de Dispositivos Médicos que envolve a recolha de informação referente à segurança da utilização nos seres humanos de dispositivos médicos e à sua avaliação científica. O sistema obriga à notificação de qualquer disfunção, avaria ou deterioração das características iniciais. Obriga ainda à notificação sempre que surja algum motivo de ordem técnica ou médica relacionada com o comportamento funcional do dispositivo, refere ainda o mesmo grupo farmacêutico que enuncia estas indicações. ■

Entrevista

por Miguel Mauritti

Maria Antonieta Lucas

presidente da APORMED

Política de preços afasta empresas e impede acesso à inovação

As empresas de dispositivos médicos afirmam que o critério do “preço mais baixo” nos contratos públicos limita o acesso à inovação, prejudicando os doentes. Dívidas vencidas já são quase dois terços da dívida global.

A Associação Portuguesa das Empresas de Dispositivos Médicos (APORMED) defende que o critério do “preço mais baixo” - que hoje vigora nos concursos públicos de aquisição de dispositivos médicos pelas instituições do Serviço Nacional de Saúde (SNS) - deve ser substituído por critérios que valorizem as propostas economicamente mais vantajosas, de modo a permitir a entrada de inovação no sistema e a não afugentar as melhores opções.

O sistema atualmente em vigor foi instituído no pico da crise económica e financeira em Portugal, quando o país foi alvo de resgate, e levou a que as instituições de saúde passassem a adquirir apenas em função do preço, não valorando, como acontecia no passado, a qualidade e as características específicas de cada produto.

A presidente da APORMED, Maria

Antonieta Lucas, diz que este sistema tem constituído “uma barreira à utilização de tecnologia de primeira linha, mais inovadora, com evidente prejuízo para os utentes”.

E o que acontece se entretanto tiver surgido nova tecnologia, mais eficaz? “Ou as empresas acompanham o preço determinado no concurso, ou a nova tecnologia não entra”, explica Maria Antonieta Lucas. “Com estas regras, a não ser que o doente tenha poder de compra que lhe permita ser intervencionado no setor privado, não consegue aceder à inovação”, acrescenta.

Crise leva à deslocalização e destrói postos de trabalho

Fundada em 1990, a Associação Portuguesa das Empresas de Dispositivos Médicos (APORMED) conta atualmente com 58 associados, que empregam cerca de 2.700 trabalhadores, com um volu-





Nuno Coimbra

me de negócios superior a 500 milhões de euros. Representa 44% do mercado global de dispositivos médicos e 74% do mercado público (SNS).

De acordo com dados do Health Cluster Portugal, em 2016 o setor exportou 268 milhões de euros.

Particularmente afetado pela crise económica, o setor dos dispositivos médicos viu reduzir-se, substancialmente, quer o número de empresas, quer o de postos de trabalho. “Foram despedidos largas centenas de trabalhadores e deslocalizados de Portugal para Espanha e outros países muitos centros de decisão, mantendo-se em Portugal apenas pequenas redes comerciais”, aponta Antonieta Lucas.

“A gestão de topo [diretores gerais e country managers] e de “middle management” de muitas empresas de referência do setor encontra-se, atualmente, ibéricas ou “clusterizada”, o que faz com que muitas das que ainda operam em Portugal não tenham escritórios próprios ou armazéns locais, dispondo apenas de uma rede comercial”, acrescenta.

“No período em que o país esteve sob assistência externa, as empresas de dispositivos médicos foram alvo de medidas muito duras. Entre elas, a redução administrativa dos preços, a uma média de 10% por ano face aos valores praticados no exercício anterior, funcionando o novo preço como fator de inclusão ou exclusão nos procedimentos concursais”, testemunha a também diretora Técnica e de Assuntos Regulamentares da Alcon, empresa especializada em cuidados oftalmológicos do grupo Novartis.

A todos estes constrangimentos veio juntar-se um outro, que ainda hoje persiste: o critério do preço mais baixo, adotado pelas instituições do SNS e que impede, na prática, a aquisição de dispositivos inovadores, mais dispendiosos.

Quando questionada sobre o peso da opinião dos médicos na decisão de compra dos dispositivos que irão utilizar nas intervenções clínicas, Antonieta Lucas

esclarece: “Os médicos que intervêm nas comissões responsáveis pela elaboração dos cadernos de encargos dos concursos pouco podem fazer. É verdade que têm uma palavra a dizer relativamente aos dispositivos médicos que elegem para aquisição. O problema é que, se a escolha recair em tecnologias que resultem em despesa superior à estabelecida, esses dispositivos não são adquiridos”, explica. Isto, porque o próprio procedimento concorrencial já determina o preço máximo, pelo que todas as propostas com valores superiores são excluídas, ou, ainda, porque a própria legislação assim o determina. Em 2013, por exemplo, foi publicado um despacho (Despacho n.º 5456-B/2013, de 23 de abril) que veio impor que os serviços e estabelecimentos do SNS só poderiam adquirir os dispositivos médicos, na sequência de procedimentos concursais ou não concursais de contratação pública, desde que por preços unitários inferiores em, pelo menos, 15% relativamente aos preços unitários praticados no ano de 2012 para dispositivos similares. E que nas situações em que em 2012 não tivesse ocorrido aquisição de dispositivo similar, ter-se-ia em consideração o preço unitário da última aquisição. Mais:

>>

As empresas de dispositivos médicos foram alvo de medidas muito duras. Entre elas, a redução administrativa dos preços, a uma média de 10% por ano face aos valores praticados no exercício anterior, funcionando o novo preço como fator de inclusão ou exclusão nos procedimentos “concursais”.

>>

nos casos em que o valor acumulado da despesa com aquisição de dispositivos médicos, por fornecedor e considerando o total das aquisições do serviço ou estabelecimento do SNS, fosse igual ou superior a 5 milhões de euros, as notas de encomenda só poderiam ser emitidas, com a aplicação de uma redução adicional de 5% sobre o preço da última aquisição.

Estas imposições levaram a que, frequentemente, os concursos ficassem desertos, por falta de empresas candidatas.

Não existem dados que informem sobre a dimensão do problema. Sabe-se, ainda assim, que são frequentes, ainda hoje, os concursos desertos, por impossibilidade de os potenciais candidatos acompanharem as exigências de redução de preço impostas pelo Ministério da Saúde.

Consignações, um problema que persiste

Além das dificuldades associadas ao critério do preço mais baixo, que vigora em todo o SNS, as empresas de dispositivos médicos enfrentam um outro problema: as consignações, necessárias para o fornecimento de dispositivos médicos necessários para suprir necessidades pontuais dos serviços de saúde, como próteses ortopédicas com características específicas ou stents coronários com um determinado calibre, entre muitos outros.

Face aos pedidos que lhes são dirigidos pelos serviços de saúde, as empresas disponibilizam, à consignação, os dispositivos médicos necessários, sendo emitida “a posteriori” a respetiva nota de encomenda indispensável à faturação. O problema é que de acordo com dados divulgados recentemente, a prática “cresceu” 40%, entre dezembro de 2016 e março deste ano, particularmente nos hospitais com dívidas vencidas (superiores a 90 dias) mais elevadas, que desta forma conseguem dilatar os prazos médios de pagamentos reais, que em algumas situações chegam a atingir os dois anos.

O sistema atualmente em vigor foi instituído no pico da crise económica e financeira em Portugal, quando o país foi alvo de resgate, e levou a que as instituições de saúde passassem a adquirir apenas em função do preço, não valorando, como acontecia no passado, a qualidade e as características específicas de cada produto.

“O que se verifica hoje é que muitos hospitais, não tendo capacidade financeira para adquirir os produtos, recorrem à consignação, protelando no tempo a emissão das notas de encomenda e assim o pagamento dos dispositivos”, aponta Antonieta Lucas.

Pese a situação, a presidente da APORMED afirma que não há notícia de recusa, por parte das empresas, de fornecer as instituições do SNS. Ainda assim, refere, “algumas, devido às dificuldades de tesouraria, têm começado impor fornecimentos contra pagamento. Mas não deixam de fornecer, acentua a dirigente.

Tendo em conta que cerca de 96% das empresas associadas da APORMED são de pequena e média dimensão, as dificuldades financeiras fazem-se sentir de forma mais dramática. “Algumas tiveram mesmo que encerrar”, lamenta a presidente da associação.

Dívida vencida corresponde a quase dois terços da dívida total

Em abril de 2017, a dívida total dos hospitais às empresas associadas da APORMED era de 279,7 milhões de euros, o que representa uma subida de 16,6% face aos quatro primeiros de 2016. Daquele valor, quase dois terços – 176,8 milhões de euros – representam dívida vencida. O aumento, em valor, da dívida vencida foi de 27,5 milhões de euros.

O prazo médio de pagamento era, em abril, de 339 dias, de acordo com dados fornecidos à APORMED pelos seus associados.

A dívida relacionada com as consignações atingia, em abril, cerca de 20 milhões de euros, também segundo a APORMED.

Para enfrentar as dificuldades decorrentes dos atrasos nos pagamentos por parte do Estado, muitas empresas são obrigadas a recorrer ao factoring, suportando as despesas associadas. Outras, com menos margem de manobra, têm adotado o princípio do fornecimento contra reembolso.

339

Número de dias que constitui o prazo médio de pagamento

20

Milhões de euros de dívida relacionada com consignações

297,7

Milhões de euros de dívida dos hospitais às associadas da APORMED

Segurança dos doentes em risco

As dificuldades financeiras que atingem o setor acarretam riscos para os doentes. As equipas técnicas especializadas na manutenção dos equipamentos diminuíram drasticamente, colocando em causa os resultados esperados da utilização de muitos dispositivos médicos, particularmente dos dispositivos ativos, que necessitam de assistência técnica periódica, não apenas para reparações, mas também para recalibração, de modo a garantir a fiabilidade dos dados que disponibilizam.

Uma vertente que devido à crise financeira e aos cortes nos orçamentos das instituições é relegada, frequentemente, para segundo plano, pondo em risco a saúde dos utentes, alerta a APORMED.

Por outro lado, aponta Antonieta Lucas, “a falta de um mapeamento dos equipamentos hospitalares faz com que se desconheça o estado em que estes se encontram. Sabemos, por informações que nos chegam dos associados, que muitos estão de tal modo obsoletos que já não há peças para substituir as que se vão deteriorando, nem equipas especializadas para os reparar. Um problema agravado pela “erosão dos preços que também atingiu os contratos de assistência técnica, com reduções administrativas de preços semelhantes aos que sofreram os contratos de fornecimento de dispositivos médicos.”

Novas regras europeias: um desafio a enfrentar

Com a publicação do novo quadro regulamentar europeu do setor, “publicado em maio último, e que entrará em vigor até maio de 2020, o atual panorama conhecerá uma alteração profunda”, acredita Antonieta Lucas. “As novas regras preconizam, por exemplo, a fixação, pelo fornecedor, de um prazo de validade do dispositivo”, a partir do qual o mesmo não poderá continuar a ser utilizado, algo que atualmente não era obrigatório”, justifica.

As novas regras europeias são enca-

radas pelos agentes do setor como uma oportunidade de melhoria e de “clarificação das regras de jogo”, mas também um desafio que algumas empresas poderão não conseguir ultrapassar.

Desde logo, será criada uma base de dados europeia, a EUDAMED, que irá conter informação sobre todo o ciclo de vida de um dispositivo. Será ainda criado um mecanismo único de identificação dos dispositivos médicos (UDI), destinado a tornar mais fácil a rastreabilidade dos produtos. A implementação desta medida obrigará a investimentos que nem todas as empresas conseguirão suportar, como atestam os resultados de uma medida imposta em Portugal há alguns anos. Antonieta Lucas recorda o episódio: “Aqui há uns anos, foi criado em Portugal um sistema de codificação dos dispositivos médicos, obrigatório «apenas» para os dispositivos médicos vendidos ao sector público... Que representa cerca de 75% de todo o mercado. Tratou-se de uma medida nacional, não imposta por diretiva comunitária que teve um impacto muito grande nas empresas, como mostram os resultados de um inquérito que realizámos aos nossos associados. De acordo com os dados obtidos, verificamos que as empresas tiveram acréscimos de custos que em alguns casos ultrapassaram os 100 mil euros anuais. Isto para satisfazer uma imposição que só vigora em Portugal, já que nos demais países

São frequentes, ainda hoje, os concursos desertos, por impossibilidade de os potenciais candidatos acompanharem as exigências de redução de preço impostas pelo Ministério da Saúde.

da União Europeia, basta que os dispositivos médicos tenham marca CE para serem livremente comercializados”, explica a presidente da APORMED.

A pensar no novo cenário que irá enquadrar o setor, a APORMED tem já definida uma estratégia que passa pelo reforço da capacidade de intervenção da associação, que passou a integrar a MedTech Europe, uma entidade única europeia, criada no início do ano, que surge da fusão da associação europeia que representava o setor do diagnóstico in vitro, a EDMA, e a associação que representava os dispositivos médicos, a EUCOMED, da qual a APORMED é associada há longa data.

Ainda no âmbito da estratégia de fortalecimento da representatividade, a APORMED aderiu já à COCIR, o Comité Coordenador Europeu das Indústrias de Radiologia, Electromedicina e Tecnologia da Informação da Saúde.

“Um alinhamento que nos permite criar sinergias e escala para melhor enfrentar os muitos e complexos desafios comuns ao setor, como a implementação do Novo Código de Ética e do novo Regulamento Europeu do Dispositivo Médico, entre outros”, explica Antonieta Lucas.

A nível nacional, a associação integra a plataforma de compromisso para a sustentabilidade e Desenvolvimento do SNS, participando ainda em diversas comissões setoriais, com a apresentação de propostas e discussão de medidas com impacto na atividade. No âmbito destas participações, a Associação propôs entre outras medidas, a redução da taxa de IVA dos dispositivos comparticipados pelo Estado, de 23% para 6%.

Ainda relativamente às novas normas europeias, a APORMED aplaude “a criação de regras específicas para a venda online de dispositivos médicos, bem como a instituição de um mecanismo de compensação financeira aos doentes em caso de danos causados por produtos defeituosos”, remata a presidente da associação. ■

I Análise

Conheça o setor que no mundo vale mais que o PIB português

A base da história é o caso dos implantes mamários da marca PIP cheios com um gel não homologado. Os dispositivos médicos (DM) valem 190 mil milhões de euros/ano no mercado mundial.

No final do ano de 2011 as Autoridades francesas de saúde pediram às 30 mil portadoras de implantes mamários da marca PIP que os retirassem como medida de precaução. Tinham acontecido ruturas e a 20 das mulheres afetadas em França foi diagnosticado cancro da mama. Em Portugal registam-se 80 casos de ruturas de implantes mamários da PIP, segundo o Infarmed citado pela Lusa e pelo Público.

A nível mundial existe o registo de 300 mil mulheres que usaram aquele tipo de implante feito com um gel de silicone não homologado. O escândalo foi de tal ordem que em 2012 foram propostos dois Regulamentos relativos aos dispositivos médicos (DM) e aos dispositivos médicos para diagnóstico in vitro. A aprovação destas propostas aconteceu recentemente - em Abril deste ano - e, explica o Infarmed que apesar destes Regulamentos terem entrado em vigor a 26 de maio último, foram estabelecidos períodos transitórios para a sua aplicação. A saber: três anos para o Regulamento dos DM, ou seja, 26 de maio de 2020, e cinco anos para o Regulamento de DM para diagnósticos in vitro, ou seja, 26 de maio de

2022. Explica ainda o Infarmed que alguns dos Regulamentos que afetam essencialmente os Estados-membros e a Comissão Europeia, são aplicados antecipadamente, sendo que “os requisitos dos Regulamentos são aplicáveis a todos os dispositivos que sejam colocados no mercado, após a data da sua aplicação”. É ainda necessário, segundo a mesma fonte, a publicação de legislação acessória e de outras “orientações metodológicas que ajudem na aplicação harmonizada de certas regras”.

O que está aqui em causa é adaptar os recursos e alinhar os participantes no chamado ecossistema legislativo.

Os novos regulamentos dos DM vieram conferir segurança e eficácia aos produtos, melhorando a fiscalização do mercado e a rastreabilidade, sublinha o portal Tecnohospital. Diz esta fonte que as regras irão permitir “uma maior transparência e segurança jurídica para os produtores, fabricantes e importadores, além de contribuir para reforçar a competitividade internacional e a inovação” no setor.

O Infarmed salienta a este propósito que o sistema é modernizado através da “maior intervenção das autoridades

>>





>>

competentes no ciclo de vida do DM e supervisão dos organismos notificados, a garantia de maior transparência, a consistência e harmonização na implementação da lei, controlo mais rigoroso, introdução do cartão de implante, reforço das regras de investigação clínica, e a inclusão de dispositivos com finalidade estética”. É o caso de lentes e contacto coloridas sem função corretiva.

E, não menos relevante será o desenvolvimento da EUDAMED, uma base de dados europeia e que será disponibilizada ao público. Diz a Tecnohospital que os doentes receberão um cartão de implante com todas as informações essenciais e será obrigatório um único identificador de dispositivo para cada produto. E é este produto e esta informação que estarão na referida base de dados.

As novas regras vão permitir o reforço dos controlos sobre os ensaios clínicos e ainda sobre os organismos que irão aprovar a comercialização dos DM. A nível de fis-

calização o que se irá notar será um maior volume de dados que serão recolhidos pelos fabricantes para avaliação da performance do DM. Refere o Infarmed que um dos grandes objetivos resulta da “necessidade de melhorar a informação relativa ao desempenho clínico, sobretudo dos dispositivos de maior risco. Os Estados-membros vão poder trocar informação e atuar de forma concertada. Lembra ainda o Infarmed que em 2015 com a criação do SINATS - Sistema Nacional de Avaliação de Tecnologias de Saúde existia o objetivo de melhorar o conhecimento, a eficácia e a efetividade dos referidos DM e “cuja avaliação comporta desafios metodológicos complexos, mas que são atualmente analisados num percurso avaliativo estruturado e adaptado à natureza específica de cada dispositivo”.

A avaliação das tecnologias de saúde procura responder às incertezas geradas pela utilização dos novos DM, nomeadamente em matéria de resultados clínicos expectáveis e valor proposto, em face da

tecnologia precedente”. O objetivo final é levar o DM a ser incorporado nas melhores condições no sistema de saúde e, para que tal aconteça é necessário maior “robustez de avaliação técnico-científica prévia à colocação no mercado de DM”.

Relembramos recentes declarações de João Gonçalves, o secretário-geral da APORMED, que num artigo no DN afirmava que a indústria dos DM “é das mais inovadoras do mundo, disponibilizando rapidamente os mais recentes avanços tecnológicos”. Adiantava que esta inovação “associada a uma melhor acessibilidade, serão seguramente os fatores críticos de sucesso do tratamento eficaz da doença crónica e da redução da morbilidade associada ao envelhecimento”. Diz ainda aquele gestor que a nível de longevidade, os DM desempenham um papel fundamental, pois “permitem retardar os aspetos negativos de um processo inevitável, o envelhecimento e, por outro, contribuem para uma melhoria significativa da qualidade vida”. E dá o

>>



Benoit Tessier/Reuters

França, um exemplo

A indústria dos dispositivos médicos (DM) vive da reputação e França é um dos países que ganhou o grande mercado internacional dos DM. O crescimento é sustentado e anda pelos 5% ao ano, dependendo das inovações lançadas. O site SaúdeDigital diz que em França a faturação desta indústria anda pelos 19 mil milhões de euros. Os dados têm dois anos e revelam ainda que a indústria mundial neste setor vale uns incríveis 190 mil milhões de euros, um valor que é 10% a 12% superior ao PIB português. Curioso que esta indústria, que em França conta com 1100 empresas, tem a particularidade de em 94% delas haver menos de 250 trabalhadores e algumas serem micro empresas no mercado francês com menos de 20 colaboradores. A especialidade francesa neste setor é a imagem de diagnóstico, os dispositivos descartáveis e as próteses e órteses. Também relevantes são os setores da cirurgia mini invasiva e o dos diagnóstico in vitro. Entre os DM de ponta estão aqueles que são dedicados ao envelhecimento e à cirurgia estética. Recorde-se que a indústria dos implantes e do diagnóstico in vitro é muito forte no país.



Margarida Roda Santos, Sócia, Coordenadora dos Departamentos de Propriedade Intelectual, Consumo e Life Sciences.

Limitação à actividade promocional no Serviço Nacional de Saúde (“SNS”)

Em Fevereiro entrou em vigor o Decreto-Lei n.º 5/2017? O que mudou para os Dispositivos Médicos (DM)?

Em síntese, diria que se concretizou a já há muito anunciada extensão aos DM das regras de transparência que haviam sido estipuladas para os Medicamentos. O regime criado para os DM é um decalque do regime da transparência estabelecido para os Medicamentos.

Daí que para os grupos que simultaneamente comercializam Medicamentos e DM, as novas regras têm pouco impacto, já que ao terem implementado SOP's (standard operating procedure) para os Medicamentos, apenas precisam de as adaptar às alterações que foram feitas à plataforma, nomeadamente aos novos conceitos. Já para as empresas que apenas comercializam DM este é todo um novo mundo que requer a criação e implementação de procedimentos internos, nomeadamente criando-se SOPs e assegurando-se a sua aplicação. É de louvar o esforço que o INFARMED tem feito, no sentido de responder às dúvidas da indústria, bem como na realização de acções de formação junto das diversas associações da indústria, procurando que a implementação

decorra da melhor forma, mas como tudo o que é novo suscita dúvidas, este será seguramente um processo de adaptação que vai evoluindo e amadurecendo, tal como foi para o medicamento a seu tempo.

Mas há também alterações ao nível das acções no SNS?

Sim, aqui surge o grande impacto, que é aplicável quer à indústria dos Medicamentos quer à dos DM que interage com o SNS, já que foram criadas novas regras relativas às acções científicas e promocionais no SNS. Se é verdade que já existe uma norma no Código dos Contratos Públicos que visa exactamente não comprometer a isenção e imparcialidade das entidades públicas, incluindo do SNS, caso recebam serviços ou bens de entidades adjudicatárias, com este novo regime a proibição fica expressa, ou seja os serviços do SNS não podem receber directa ou indirectamente benefício pecuniário ou em espécie por parte de empresas fornecedoras, nas áreas dos Medicamentos e dos DM, que possam afectar ou vir a afectar a isenção e imparcialidade. Na verdade, agora qualquer benefício só pode ser concedido com autorização expressa do Ministro, competência entretanto dele-

gada no INFARMED, que determine que o mesmo não afecta a isenção e imparcialidade dos serviços. Portanto, na prática tem que haver uma autorização prévia do INFARMED para um fornecedor de DM possa dar um benefício, seja ele qual for, a um qualquer serviço do SNS.

Diz-se também que deixou de ser permitida a realização de acções científicas no SNS.

Sim é verdade, e todos sabemos, pois é público, que a indústria farmacêutica, mas também a de DM, apoiava, das mais diversas formas, nomeadamente patrocinando, a realização de acções científicas, seja sobre o formato de jornadas, colóquios ou debates que se realizavam, por conveniência dos próprios serviços, nas instalações do SNS. Ora, com este regime passou a não ser permitido este tipo de patrocínio, o que na prática, salvo melhor opinião, irá resultar que deixem de se fazer estas acções de carácter científico no SNS. Sem o apoio da indústria, e conhecendo-se os recursos existentes, muito dificilmente haverá recursos disponíveis, ou pelo menos disponíveis da mesma forma, para que se continuem a realizar.

Cabe perguntar: Porquê estas limitações que parecem prejudicar o SNS.

A medida foi adoptada em nome da transparência no sector; para que seja público quanto e como a indústria contribui para a formação dos médicos e demais profissionais de saúde, bem como no apoio ao SNS, mas também tendo subjacente a convicção que a formação que é dada aos profissionais do SNS pelo Estado é suficiente, não havendo necessidade de tal ser feito pela indústria como até aqui a qual deve canalizar os seus recursos para outro tipo de iniciativas. Veremos o que o futuro nos reserva. ■ mrs@fcblegal.com

www.fcblegal.com

Lisboa

☎ +351) 213 587 500

✉ fcb@fcblegal.com

📍 Avenida da Liberdade, N.º249, 1.º
1250-143 – Lisboa

>>

exemplo da visão e da audição, com possibilidade de recuperação através de DM inovadores, caso das lentes intraoculares e dos implantes cocleares, respetivamente. A nível da mobilidade, os casos mais visíveis são as próteses ortopédicas, os stents coronários, os desfibriladores implantáveis, as válvulas aórticas percutâneas, entre outros.

Novas regras

Mas, de volta ao tema da aprovação pelo Parlamento Europeu das regras propostas pela Comissão Europeia relativamente ao DM, como os implantes mamários, os pacemakers ou as próteses da anca, é relevante frisar que se está perante uma tentativa de fortalecimento dos supervisores dos organismos de certificação da União Europeia.

Para além das visitas-surpresa às unidades dos produtores, será maior o controlo sobre os organismos notificados, ou seja, sobre os responsáveis pela avaliação da conformidade dos DM. E, no caso de DM de alto risco, em que se incluem todos os

dispositivos implantáveis, a avaliação da conformidade deverá ser feita pelos referidos organismos notificados e também por juntas de especialistas. Esta regulamentação mais rigorosa visa também encorajar a inovação.

Nesta ótica, é interessante uma abordagem por investigadores da faculdade de Engenharia da Universidade do porto, ainda do Institute for Technology Assessment and Department of Radiology do Massachusetts, nos EUA, e ainda pelo Instituto de Polímeros e Compósitos da Universidade do Minho. O tema era desenvolvimento de produto relacionado com os DM e a chamada “metodologia dedicada”. Referem os autores Isa Santos, Scott Gatzelle, Luís Rocha, e João Tavares que em termos de complexidade o setor dos DM “é semelhante ao da indústria aeronáutica ou nuclear”. No seu trabalho, os investigadores sublinham que “a incerteza associada ao desenvolvimento de novos produtos e/ou serviços é elevado, justificando a aplicação de metodologias dedicadas eficientes”. A equipa acrescenta que este tipo de método “é essencial para ultrapassar as dificuldades impostas pela complexidade da indústria e até ganhar competitividade”.

A inovação é relevante assim como o capital intensivo. Para além dos ensaios clínicos e não clínicos para demonstrar qualidade e eficácia, é ainda necessário apresentar “análises de custo-benefício” já que só desta forma é possível criar expectativas em relação à qualidade e eficácia do tratamento”. E é baseados nestas análises que os sistemas nacionais de saúde e as seguradoras decidem sobre quais irão comparticipar. Dentro das regras recentemente aprovadas, a vigilância pós-mercado tornou-se nuclear. Os fabricantes fazem a vigilância pós-mercado e o registo de não conformidades, sendo que a primeira permite revelar efeitos adversos e que não foram detetados previamente nos ensaios clínicos, permitindo, em última análise, medir o risco do DM. Os fabricantes são ainda obrigados a manter um registo dos DM vendidos. O objetivo é poder emitir eventuais alertas por contraindicações ou por dispositivos não seguros. ■

As novas regras vão permitir o reforço dos controlos sobre os ensaios clínicos e ainda sobre os organismos que irão aprovar a comercialização dos DM.

No caso de DM de alto risco, em que se incluem todos os dispositivos implantáveis, a avaliação da conformidade deverá ser feita pelos referidos organismos notificados e também por juntas de especialistas.

GLOSSÁRIO

Autoridade de designação – entidade responsável pelo processo de designação e notificação de organismos de avaliação de conformidade candidatos a Organismo Notificado, por parte do Estado-membro onde o candidato a Organismo Notificado está sediado.

Colocação no mercado – primeira colocação do DM com vista à distribuição.

Desempenho – o comportamento que o DM demonstra durante a sua utilização de acordo com as instruções dadas pelo fabricante.

Dispositivo médico – qualquer instrumento, equipamento, software ou material usado isoladamente ou em combinação, cujo efeito pretendido no corpo humano não seja alcançado por meios farmacológicos, imunológicos ou metabólicos. Deve ser utilizado para fins de diagnósticos, prevenção, controlo e tratamento da dor; ainda para diagnóstico, controlo e atenuação de uma lesão ou deficiência; para fins de estudo, substituição ou alteração da anatomia ou de um processo fisiológico; e para controlo de conceção.

Dispositivo médico ativo – é qualquer DM cujo funcionamento depende de uma fonte de energia elétrica, ou outra não gerada diretamente pelo corpo humano.

Dispositivo médico implantável ativo – é qualquer DM que seja concebido para ser total ou parcialmente introduzido através de uma intervenção cirúrgica ou médica no corpo humano.

Dispositivo médico para diagnóstico in vitro, ou DIV – é qualquer DM que consista num reagente, calibrador, material de controlo, equipamento ou sistema a ser utilizado in vitro para a análise de amostras provenientes do corpo humano, incluindo sangue e tecidos doados, com o objetivo de obter dados relativos ao estado fisiológico ou patológico. São ainda considerados na definição os recipientes para amostras; e ainda os produtos destinados a utilizações genéricas em laboratório.

Entrada em serviço – fase em que um DM se encontra à disposição do utilizador final como estando pronto para a primeira utilização no mercado.

FABRICANTE – entidade responsável pela conceção, fabrico e rotulagem de um DM.

INCIDENTE – qualquer ocorrência adversa ou indesejável que seja suscetível de causar a morte, a deterioração do estado de saúde ou ainda risco para a saúde do doente.

MANDATÁRIO – entidade que possa ser interpelada pelas Autoridades em nome do fabricante.

ORGANISMO NOTIFICADO – entidade jurídica cuja função é a prestação dos serviços necessários à Avaliação das Conformidades de DM, com o objetivo de obtenção da marcação CE dos mesmos.

Fonte: Ordem dos Farmacêuticos

Em torno do novo regime dos dispositivos médicos

Algumas alterações e notas

O regime jurídico europeu dos dispositivos médicos foi recentemente revisto e atualizado com a publicação do Regulamento (CE) n.º 2017/745 do Parlamento Europeu e do Conselho.

Conheça algumas das alterações relevantes para as empresas, que precisarão desde já de responder ao novo quadro normativo.

1. Os dispositivos sem finalidade médica (em relação aos quais se alegue um fim estético) mas que tenham características análogas aos dispositivos médicos, os dispositivos que integrem derivados de células ou tecidos não viáveis de origem humana, os testes genéticos preditivos ou os medicamentos que contêm um dispositivo médico ficam sujeitos ao novo regime.

2. Os dispositivos médicos disponibilizados online, que têm tido crescimento, deverão também cumprir a regulamentação aplicável aos dispositivos médicos.

3. Estão previstas inspeções, com e sem comunicação prévia, das autoridades competentes às instalações dos fabricantes, mandatários, distribuidores e importadores, bem como de fornecedores ou subcontratantes e ainda instalações dos utilizadores profissionais.

4. Cria-se o registo único europeu dos operadores económicos (fabricantes, mandatários e importadores) e dos dispositivos médicos colocados no mercado europeu na base de dados EUDAMED (European Databank on Medical Devices).

5. É criada a obrigação de instituir um sistema eletrónico de investigações clínicas, de acesso público, do qual constarão os dados referentes às investigações. Todas as informações relativas à investigação

clínica deverão ser registadas, processadas, tratadas e conservadas pelo promotor ou pelo investigador, de forma a permitir a sua comunicação, interpretação e verificação rigorosas.

6. O fabrico e comercialização de dispositivos inovadores (por exemplo, à base de nanomateriais) passam a estar sujeitos a requisitos específicos.

7. Está prevista a inspeção adicional por parte de peritos antes da colocação no mercado de dispositivos médicos de alto risco e divulgação, na base EUDAMED, do “Resumo de Características de Segurança e Desempenho Clínico” desses dispositivos.

8. Está prevista a obrigação de entrega de um “cartão de implante” para os dispositivos médicos implantáveis.

9. Será atribuído de um número único de identificação (“UDI - Unique Device Identifier”), tendo em vista um adequado rastreio do dispositivo.

10. Uma nota de prevenção: os danos causados aos doentes pela utilização de dispositivos médicos defeituosos serão objeto de ressarcimento através de mecanismos de compensação.

11. Por fim, deverão os fabricantes organizar e executar um sistema de monitorização dos dispositivos médicos, após a sua comercialização, o qual ficará sujeito à supervisão das autoridades competentes.

O Regulamento será diretamente aplicável no Direito português a partir de 26 de maio de 2020, embora seja concedido aos Estados-Membros margem de conformação de algumas disposições. ■

Informação PLMJ

Equipa PLMJ Farmacêutico



Joana Baeta Vieira
Associada PLMJ



Pedro Lomba
Consultor PLMJ



Eduardo Nogueira Pinto
Sócio PLMJ, Coordenador da Equipa de Farmacêutico

www.plmj.com

Lisboa

+ (351) 213 197 300

© plmj@plmj.pt

📍 Avenida da Liberdade, 224
Edifício Eurolex
1250-148 Lisboa

| Fórum

Quais os desafios para o setor dos dispositivos médicos

O Jornal Económico ouviu gestores e técnicos que trabalham na indústria dos dispositivos médicos (DM). Temas financeiros e o impacto nas opções que melhor sirvam os doentes são assuntos fraturantes. A indústria tem pouca voz e o grande público desconhece a sua relevância, diz a Associação do setor (APORMED). As grandes questões passam por perceber se:

Está a ser dado o devido relevo por parte das entidades públicas ao papel das empresas que atuam no setor dos DM. Que procedimentos terão de ser revistos?

Há constrangimentos para que as empresas que trabalham DM a nível de apresentação de propostas de produtos e onde a grande mais-valia é a inovação?

As consignações de produtos junto de hospitais públicos são uma prática para manter?

Pedro Mesquita

Executive Director na Iberia da FUJIFILM Europe GmbH - Sucursal em Portugal



Toda a burocracia associada à contratação pública incluindo a gestão das propostas nas várias plataformas públicas. Continua a ser solicitada documentação que nem sempre se adequa ao fornecimento de equipamentos ou de dispositivos médicos. Bem como também alguma da regulamentação efetuada para a área do medicamento imposta aos dispositivos médicos, deveria ser revista.

Dado que a nossa gama comercial incide nos equipamentos de Radiologia, Endoscopia, Ecografia e análise Point of Care não temos qualquer constrangimento comercial ou de marketing na apresentação de propostas.

Não temos experiência em fornecimentos à consignação, dado que não faz parte da n/ política comercial.

Manuel Pinheiro

Administrador da BSK Medical



A monitorização da qualidade e segurança dos dispositivos médicos. É um procedimento que deveria ser revisto pois é importante perceber se a qualidade e segurança está a ser assegurada desde a inscrição do produto na entidade reguladora até à utilização do mesmo no dia-a-dia.

Um dos constrangimentos é o preço que muitas vezes condiciona a compra. É importante quem está no lugar de decisão procurar uma relação equitativa entre a qualidade percebida e a qualidade real de cada dispositivo médico.

Acho que é para manter esta prática pois é importante tendo em conta os custos de cada aparelho. A necessidade de constante atualização das equipas médicas com produtos inovadores e consequente difusão dos mesmos junto da comunidade médica exige períodos de experimentação que em última instância obrigam a consignação por parte do fornecedor/distribuidor

Luís Teixeira
Diretor geral da Spine Center



O papel dos organismos públicos na área da saúde deve ser o de fiscalizar e regular a entrada de novos dispositivos de acordo com as regras de segurança, mantendo uma boa relação entre as vantagens e os riscos inerentes à utilização dos respetivos dispositivos. Em Portugal, tal é feito através do Infarmed, mas aquilo que entendemos é que existe, neste momento a nível mundial, um número muito elevado de dispositivos médicos, cuja qualidade mínima é entendida pelos diversos países que autorizam as suas entradas nos respetivos mercados, mas com uma enorme diferença de qualidade entre eles. Existe, portanto, uma grande diferença entre aquilo que são os requisitos mínimos e aquilo que são as qualidades reveladas pelos dispositivos médicos de excelência.

Nas unidades públicas, como são públicas, como o fator dos preços é um fator, cujo peso é preponderante na escolha dos dispositivos, a entrada de novos materiais, implica uma justificação muito exaustiva nas suas reais vantagens sobre o risco de não serem aprovados. Nas unidades privadas, apesar de existir na sua génese uma necessidade de rentabilização e de minimização dos desperdícios, existe uma maior disponibilidade para a entrada de novos dispositivos, sobretudo aqueles que representam avanços tecnológicos importantes, porque são também um motivo para a vinda de novos doentes que procuram novas técnicas e novas funções na área da medicina.

Entendo que qualquer hospital, seja público ou privado, deve abrir concurso em relação aos implantes e aos dispositivos médicos que utiliza. Entendo ainda que, por uma boa prática de gestão e de economia, não devem ser feitas aquisições por pacotes, mas fazê-las em função dos consumos, ou seja, a consignação de produtos. A compra de lotes ou pacotes de dispositivos implica a necessidade de ter de os consumir. Hoje em dia, sobretudo as grandes casas internacionais, disponibilizam os seus dispositivos à medida que há a necessidade do seu consumo. Relativamente aos concursos, entendo que salvo raríssimas exceções de resposta a casos muito específicos, o concurso deve ser feito a nível público ou privado tendo por base não apenas os fatores económicos, mas também os fatores como o apoio ou a formação dos diversos profissionais intervenientes, o apoio à organização de eventos científicos, disponibilidade de projetos de investigação, empresas com capacidade de inovação e disponibilização de produtos de nova tecnologia.

Luís Filipe Ramos
Diretor da B.Braun Medical



A perceção por parte das entidades públicas e dos vários stakeholders em relação à importância das empresas que comercializam Dispositivos Médicos, quer ao nível da melhoria da qualidade de vida dos doentes quer ao nível da inovação associada a uma melhor e mais fácil utilização e monitorização (técnicos de saúde), é hoje uma realidade. No entanto, existe ainda um longo caminho a percorrer para uma completa sensibilização para a necessidade de se facilitar o acesso a novas tecnologias (devidamente validadas) e de se definir um critério de escolha que assente no pressuposto da maior vantagem económica e não simplesmente no fator preço.

Conforme referido no ponto anterior, a principal limitação é que o critério maioritariamente utilizado pelas entidades é o do preço unitário mais baixo, o que por si só limita obviamente a entrada no mercado de produtos realmente inovadores, com poupanças a médio e longo prazo evidentes e que não são tidas em conta pelos decisores.

Temos, não só na área do Dispositivo Médico, mas também na do Medicamento, uma lacuna de há muitos anos que é a não existência de verdadeiros estudos de farmacoeconomia que ajudem a sustentar as decisões de quem compra. Não é possível introduzir no mercado produtos inovadores ao mesmo preço dos tradicionais. Existe ainda alguma resistência adicional relacionada com os custos futuros e que se traduz num aumento da carga burocrática para a introdução de novos produtos no mercado.

As consignações não são uma estratégia, mas sim a forma de ir ao encontro das necessidades das entidades que, por força do constante subfinanciamento ou de processos administrativos complexos, veem neste instrumento a única forma de solucionar os problemas urgentes de aquisição, para poderem dar a melhor resposta aos utilizadores dos seus serviços. No final, como sempre, pretendemos que os doentes sejam os menos afetados por todo um processo de aquisição que nem sempre é célere, por isso, sempre que necessário existirão consignações.



Ana Isabel Gómez
General Manager Alcon
Spain and Portugal



António Maneu
Surgical Business Unit Head
Spain and Portugal



Inês Mateu
Vision Care Business Unit Head
Spain and Portugal



Rui Bencatel
Field Market Access
Manager Portugal



Vera Andrade
QA Manager and
Technical Director

www.alcon.com

Alcon Portugal - Produtos e Equipamentos
Oftalmológicos, Lda.

☎ + (351) 214 400 300

✉ comunicacion.alconiberia@alcon.com

📍 Avenida Professor Doutor Cavaco Silva,
n.º 10E, Taguspark
2740-255 Porto Salvo



Alcon: 70 anos ao serviço da visão

A Alcon, líder global em cuidados de saúde visual, desenvolve e fabrica medicamentos e dispositivos médicos inovadores, oferecendo uma ampla gama de produtos para os cuidados da saúde ocular. Há mais de 70 anos que o faz com sucesso, através de produtos inovadores, parcerias com profissionais de saúde e programas que proporcionam um maior acesso a cuidados de saúde visual de qualidade.

A visão é sem dúvida o sentido mais importante e os dados mostram que as pessoas descrevem a perda de visão como uma das situações que maior impacto teria na sua vida quotidiana¹.

A Alcon foi fundada por dois farmacêuticos, Robert Alexander e William Conner, que abriram uma pequena farmácia, em Fort Worth (Texas) e combinaram as primeiras sílabas dos seus apelidos para criarem o nome Alcon. Com o desenvolvimento de produtos pioneiros, aquisições estratégicas e um profundo compromisso de parceria com os profissionais de cuidados de saúde visual, cresceram até se tornarem líderes a nível mundial em cuidados da visão.

Os seus produtos têm impacto nas vidas de milhões de pessoas que sofrem de patologias e problemas oculares. A gama de produtos cirúrgicos inclui tecnologias e dispositivos para as cirurgias refrativa e da catarata, retina e glaucoma, assim como lentes intraoculares de tecnologia avançada (ATIOL) para o tratamento das cataratas e defeitos refrativos, como a presbiopia e o astigmatismo. A Alcon, através da Vision Care, é também um dos maiores fabricantes de lentes de contacto e de produtos para a sua manutenção.

A Alcon é atualmente uma divisão do Grupo Novartis, após conclusão do processo de fusão das duas empresas. A Alcon tem mais de 16 000 colaboradores em todo o mundo, operações em 74 países e produtos disponíveis em 140 mercados. Em Portugal está presente desde 1994, com escritórios no TagusPark, num mercado onde a Alcon continua a ampliar a sua máxima: o compromisso total com a saúde ocular da população. ■

¹ Scott, Adrienne W., "Public attitudes about eye and vision health." JAM Ophthalmology. August 04, 2016



70
Years
of ALCON

Alcon A Novartis
Division

70 anos a melhorar a qualidade de vida das
pessoas através de cuidados da saúde ocular.



We manage Information You manage Life

Desde a sua fundação, a FUJIFILM tem investido de forma contínua e proactiva em investigação e desenvolvimento, em particular nos últimos anos, a FUJIFILM tem vindo a expandir a sua presença noutros sectores, aplicando e conciliando a experiência e know-how acumulado de tecnologias proprietárias de imagem, eletrónica e química, e também com o estabelecimento de alianças estratégicas, fusões e aquisições. Atualmente o grupo FUJIFILM Holdings Corporation possui 271 empresas e mais de 78.000 funcionários a nível mundial, 45 das quais na Europa e com mais de 4.500 pessoas.

Na Europa, a FUJIFILM integra vários sectores como os sistemas médicos, sistemas gráficos, fotografia, imagem eletrónica, dispositivos óticos, suportes de gravação de dados e produtos industriais.

A FUJIFILM Portugal é uma Sucursal da FUJIFILM Europe GmbH e está sediada em Vila Nova de Gaia.

Os Sistemas Médicos

Desde o revolucionário lançamento mundial do primeiro sistema de radiologia digital Fuji Computed Radiography (FCR) há mais de 30 anos, a FUJIFILM empenhou-se continuamente em desenvolver inovações tecnológicas com vista à otimização do tra-



Pedro Mesquita
Executive Director, Iberia

www.fujifilm.eu

FUJIFILM Europe GmbH - Sucursal em Portugal
☎ +351 22 619 4200 fax: +351 22 619 4215
✉ medical@fujifilm.pt
📍 Edifício Tower Plaza, Rotunda Eng.º Edgar Cardoso, 23-10º
4400-676 Vila Nova de Gaia

“O nosso focus no curto e médio prazo é expandir o nosso portfolio assente em tecnologias proprietárias, acrescentando assim valor às soluções que oferecemos no Mercado Médico, podendo assim sermos reconhecidos como o parceiro do futuro!
”

balho dos profissionais de saúde, quer em termos de eficiência, como de eficácia.

Baseada na tradição da escuta ativa dos seus clientes, a FUJIFILM tem vindo a diversificar a gama de produtos, soluções e funcionalidades oferecidas, através de avançadas tecnologias de diagnóstico, tendo também em conta a comodidade tanto para o paciente, como para o profissional de saúde, tornando-se um dos mais reconhecidos fornecedores de sistemas de diagnóstico por imagem e sistemas de informação para instituições médicas.

A FUJIFILM ambiciona ser uma empresa abrangente na área do Healthcare e para além da área de diagnóstico, está simultaneamente a ampliar a sua presença nos sectores de prevenção e de tratamento, através da investigação e desenvolvimento de suplementos, cosméticos funcionais, produtos farmacêuticos e de medicina regenerativa com todos os processos de qualidade implementados.

Em Portugal para além da equipa comercial e técnica altamente especializada, tem também um centro de competência a nível mundial para desenvolvimento de Software Médico especialmente na área de RIS (Radiology Information System).

Desenvolvimento de workflows clínicos, “Business Intelligence” e plataformas de interoperabilidade na Área Médica.

Para além destas competências, no passado mês de abril foi inaugurado em Portugal um centro de reparações de sistemas de endoscopia destinado ao mercado Ibérico. ■

Atualmente, o portfólio de soluções do Sistemas Médicos engloba os seguintes produtos:

- Salas e Detetores de Radiologia de Aquisição Direta
- Mamografia Digital Direta
- Radiologia Digital
- Sistemas de Impressão de película radiográfica
- Soluções “Medical Informatics” (PACS, RIS, VNA, 3D, Mobility, Cardiovascular)
- Sistema de Química Clínica Dri-Chem
- Sistemas de Endoscopia e Broncoscopia
- Sistemas de Ecografia

FUJIFILM

Value from Innovation

Sistemas Médicos



Contacte-nos através do
226 194 266
ou medical.com@fujifilm.pt

Desde o revolucionário lançamento mundial do primeiro sistema de radiologia digital Fuji Computed Radiography (FCR) há mais de 30 anos, a FUJIFILM empenhou-se continuamente em desenvolver inovações tecnológicas com vista à otimização do trabalho dos profissionais de saúde, quer em termos de eficiência, como de eficácia.

Baseada na tradição da escuta ativa dos seus clientes, a FUJIFILM tem vindo a diversificar a gama de produtos, soluções e funcionalidades oferecidas, através de avançadas tecnologias de diagnóstico, tendo também em conta a comodidade tanto para o paciente, como para o profissional de saúde, tomando-se um dos mais reconhecidos fornecedores de sistemas de diagnóstico por imagem e sistemas de informação para instituições médicas.



I Opinião

Luís Teixeira

Médico ortopedista, fundador e diretor geral do Spine Center

Uma cirurgia inovadora de extração de hérnia

No Spine Center, em Coimbra, foi feito, em maio, uma extração de uma hérnia discal por via extra foraminal guiada por navegação. Foi uma técnica realizada pela primeira vez em Portugal. Trata-se de uma técnica nunca antes realizada em Portugal, e que permite retirar a hérnia discal que comprimia a raiz ner-

vosa de um doente, por via minimamente invasiva guiada por navegação.

As hérnias discais afetam entre 30 a 60% das pessoas em idade adulta, embora por vezes sejam um problema assintomático, manifestando-se apenas quando a intervenção cirúrgica é já a única opção. Com esta técnica não tivemos sequer necessidade de entrar dentro do canal verte-

bral dado que é uma abordagem diferente da coluna vertebral feita por via postero-lateral. A utilização da navegação permite efetuar uma incisão de reduzidíssimas dimensões, localizar perfeitamente o nível, e fazer uma progressão até à hérnia por fora da coluna entrando pelo foramen, afastando as estruturas nervosas e retirando a hérnia de disco. Com este procedimento

é assegurado um elevado nível de rigor e segurança, não havendo manipulação das estruturas nervosas que existem dentro do canal vertebral, nem ficando fibrose dentro do canal. Estamos a falar de um paciente poder ter alta em menos de 24 horas após a cirurgia e recuperar toda a sua atividade profissional em menos de 1 mês.

A cirurgia por navegação é uma tecnologia que foi inventada nos EUA há mais de 10 anos, mas que foi introduzida pela primeira vez em Portugal pelo Spine Center em julho de 2013. Esta cirurgia consiste na aquisição de TAC intraoperatórios, o que quer dizer que o doente que já está na sala de operações é submetido a uma TAC intraoperatória - tomografia axial computadorizada já na cirurgia - que permite, posteriormente, que toda a localização das estruturas e a colocação dos implantes seja feita e guiada através dessas imagens virtuais e tridimensionais (3D) com base em antenas de referência que são colocadas no doente e que existem na sala operatória.

Isto é feito através do sistema O-ARM, um dos mais avançados sistema de imagem intraoperatória do mundo que, em resumo, permite a obtenção de imagens em 3D, em tempo real, sem que o paciente tenha que sair do bloco operatório. Desta forma, o cirurgião pode visualizar a anatomia do doente na posição cirúrgica, monitorizar o status da cirurgia e verificar as suas alterações anatómicas em imagens volumétricas 3D também no final da intervenção. Estas imagens são obtidas em cerca de 30 segundos e quando conjugadas com os avanços nas técnicas minimamente invasivas de que nos orgulhamos também de ser pioneiros em Portugal, permitem os mais elevados níveis de segurança, um menor tempo operatório e tempos de recuperação dos doentes mais rápidos e com melhores resultados. Recorde-se que até ao momento só era possível obter imagens multidimensionais completas dos pacientes antes e após cirurgia. Se a taxa de uma falha na colocação de implantes ronda os 3 a 10%, com esta inovação estamos a falar de taxas inferiores a 0,5%. Portanto é de um aumento significativo da segurança

de que estamos a falar. Quando associamos isto a técnicas minimamente invasivas, tal permite realizar cirurgias que vão desde simples extrações de hérnias discais, a cirurgias de fixações de coluna, de fixações de fraturas ou extrações de tumores por vias minimamente invasivas com incisões de cerca de 1 cm, com muito pouca lesão muscular, permitindo uma recuperação do doente em 24h-48h e, deste modo, um reinício muito precoce das suas atividades laborais. Claro que isto também resulta numa diminuição significativa dos custos de internamento e numa diminuição indireta dos custos de ausência laboral a que estes doentes são sujeitos, pela sua mais rápida reintegração e recuperação.

Acreditamos que hoje em dia a maioria das cirurgias à coluna já podem ser realizadas desta forma com uma grande segurança, diminuindo as hemorragias, o risco de infeção e mesmo as dores no pós-operatório, conduzindo a uma melhor e mais rápida recuperação. Fizemos a associação das técnicas minimamente invasivas com a navegação de forma a permitir resultados que até agora não eram possíveis.

A nossa unidade tem uma ligação muito forte ao centro de Indianápolis nos EUA, que foi o primeiro centro mundial a realizar a cirurgia por navegação e um dos primeiros centros a fazer cirurgia minimamente invasiva em todo o mundo. Enquanto representante do Spine Center fiz formação lá, e ainda no ano passado regressei para uma nova formação. Por outro lado, estamos ligados a outras unidades a nível europeu, tal como o Spine Center de Barcelona ou a uma das maiores unidades cirúrgicas europeias que é o Queen's Medical Center em Nottingham, por onde eu próprio também já passei. No final deste ano, um dos nossos médicos vai lá estar a fazer formação durante três meses. Toda esta internacionalização é crucial no sentido de nos fazer querer sempre avançar e estar na linha da frente da inovação médica ao nível da patologia da coluna vertebral, algo que acreditamos ser o nosso selo. ■

9 CONSELHOS PARA PREVENIR HÉRNIAS DISCAIS

1) Faça exercício regularmente - a coluna vertebral precisa de um regime regular de alongamentos, fortalecimento e exercício. Sem atividade física os músculos ficam mais fracos originando mais facilmente possíveis lesões. Comece sempre qualquer exercício com pouca carga e um bom aquecimento e esteja atento ao seu corpo e aos níveis de desconforto. Tenha cuidados redobrados com exercícios que envolvam saltos ou uso de demasiada força.

2) Não fume - as pessoas com problema pulmonares têm um maior risco de serem afetadas por problemas na coluna. Além disso, a nicotina diminui a circulação do sangue o que significa uma menor absorção de nutrientes essenciais que mantêm os discos vertebrais saudáveis.

3) Mantenha um peso saudável - o excesso de peso, principalmente na região abdominal, muda o centro de gravidade do corpo, originando uma tensão nos músculos das costas e tecidos circundantes.

4) Trabalhe os músculos das costas - músculos fracos na região abdominal e nas costas não oferecem um apoio sustentado à coluna, podendo originar dor e um risco acrescido de lesões. Pratique exercícios que visem alongar e fortalecer as costas e os músculos abdominais, como yoga ou pilates.

5) Não passe muito tempo na mesma posição e alongue-se duas vezes ao dia - Graças à tecnologia nunca foi tão fácil sofrer de problemas na coluna. A utilização de computadores, smartphones e tablets é hoje a principal responsável por dores no pescoço e tensão nas costas. O ideal é manter uma postura estável, com os ecrãs à altura dos seus olhos e fazer intervalos de 30 em 30 minutos.

6) Reduza o stress - Existe uma forte ligação entre o stress e problemas na coluna, que surgem muitas vezes como uma resposta do organismo ao primeiro. Aprender a gerir os níveis de stress, seja através de exercício, técnicas de relaxamento ou acompanhamento de um especialista, vai ajudar a diminuir as dores na coluna.

8) Cuidado com os pesos - carteiras demasiado pesadas, sacos das compras, ou transporte de pesos podem significar alguns vícios posturais e excesso de peso com incidência num determinado local.

9) Sente-se bem - Sempre que estiver sentado o seu queixo deve estar paralelo ao chão e os joelhos um pouco mais altos do que a anca. Evite ter as pernas cruzadas e sentar-se em cadeiras com um mau apoio lombar.

APORMED – ASSOCIAÇÃO PORTUGUESA DAS EMPRESAS DE DISPOSITIVOS MÉDICOS

Av. José Gomes Ferreira, 9, 6º, sala 64 – Miraflores
1499-025 Algés
Tel.: 213510690
e-mail: apormed.pt
Site: www.apormed.pt

3M PORTUGAL

Rua do Mar da China, 3, 3º A, edifício Office Oriente
1990-138 Lisboa
Tel.: 213 134 500
e-mail: innovation.pt@mmm.com
Site: www.solutions.3m.com

ABBOTT MEDICAL OPTICS

Estrada de Alfragide, 67, edifício D, Alfrapark
2610-008 Amadora
Tel.: 217264512
e-mail: jose.fernandes@abbott.com
Site: www.abbott.com

ABBOTT LABORATÓRIOS

Estrada de Alfragide, 67, edifício D, Alfrapark
2610-008 Amadora
Tel.: 214 727 100
e-mail: jose.fernandes@abbott.com
Site: www.abbott.com

ACUÑA Y FOMBONA PORTUGAL

Avenida Clotilde 4-B
2765-211 ESTORIL
Tel.: 214 585 700
e-mail: atencioncliente@acuna-fom-bona.com
Site: www.acuna-fom-bona.com

AIR LIQUIDE MEDICINAL

R. Dr. António Loureiro Borges 4, 3.º
1495-131 Algés
Tel.: 214 164 900
e-mail: airliquide.medicinal@airliquide.com
Site: www.airliquidehealthcare.pt

ALCON PORTUGAL – PRODUTO E EQUIPAMENTOS OFTALMOLÓGICOS

Avenida Professor Doutor Cavaco Silva, 10 E, Tagus park
2740-255 Porto Salvo
Tel.: 214 400 300
e-mail: recepcao.portugal@alcon.com
Site: www.alconlabs.com

ALLMED PRONEFRO PT

Rua de Delfim Ferreira, lote 98, Zona Industrial da Maia 1. Sector VII
4470-436 Maia
Tel.: 229438580
e-mail: assuncao.mascarenhas@allmedgroup.com
Site: www.pronefro.pt

ALPEDCARE

R. Descobrimentos 8
4520-201 Santa Maria da Feira
Tel.: 256 032 917
e-mail: infodesk@alpedcare.com
Site: www.alpedcare.com

ACÚSTICA MÉDICA LUSO-AMERICANA

Rua dos Douradores, 178, 4º
1100-207 Lisboa
Tel.: ND
e-mail: ND
Site: www.ND

AMPLIFON PORTUGAL

Avenida da República, 59/59ª, 7º
1050-189 Lisboa
Tel.: 239825641
e-mail: loja092@amplifon.com
Site: www.amplifon.pt

ANTÃO MEDICAL

Rua da Indústria, Lote 5
3720-571 Travanca
Tel.: 256 099 362
e-mail: inmed@sapo.pt
Site: N.D.

ATTIS MEDICAL

Avenida 5 de Outubro, N. 151, 3. Letra B
1050-053 Lisboa
Tel.: 211 382 450
e-mail: infopt@attismedical.com
Site: www.attismedical.com

AUDIOCLÍNICA

R. da Alemanha, 205 B – Quinta de S. Gonçalo
2775 – 397 Carcavelos
Tel.: 214 539 600
e-mail: audioclinica@audioclinica.pt
Site: www.audioclinica.pt

AUDIOVITAL

Av. 5 de Outubro, 184, r/c dt
1050-063 Lisboa
Tel.: 217979896
e-mail: Soutubro@audiovital.pt
Site: www.audiovital.pt

ARTUR SALGADO

Rua de Monsanto, 512, 3º
4250-288 Porto
Tel.: 228303777
e-mail: geral@artursalgado.pt
Site: www.artursalgado.pt

BELAUDIÇÃO

Estrada Senhora da Saúde, 41ª
8005-147 Faro
Tel.: 253 136 670
e-mail: geral@audicaoactiva.pt
Site: www.Audicaoactiva.pt

B.BRAUN MEDICAL

Estrada Consiglieri Pedro, 80
2730-053 Barcarena – Queluz de Baixo
Tel.: 214368200
e-mail: info.bbmp@bbraun.com
Site: www.bbun.com

BHL MEDICAL

Q.ta da Mata
2670-350 Loures
Tel.: 219 821 694
e-mail: bhlmedical@net.sapo.pt
Site: www.bhl-medical.com/index.php/pt/

BRAMÉDICA FÍSIO – PRODUTOS DE SAÚDE

Rua Costa Soares, 5, S. Vicente
4700 – 001 Braga
Tel.: 253 607 280
e-mail: geral@bramedica.pt
Site: www.Bramedica.pt

BSK MEDICAL

R. Engenheiro Rolando Sousa
Lima, 100, 3.16
9500-702 Ponta Delgada
Tel.: 223206574
e-mail: geral@bskmedical.pt
Site: www.bskmedical.pt

CATETER, PRODUTOS MÉDICOS E HOSPITALARES

Rua Cidade de Brasília, 2, 2º C/V a 2735 – 655 Aqualva-Cacém
Tel.: 214 260 202
e-mail: welcome@cateter.pt
Site: www.Cateter.pt

CENTRO**ORTOPÉDICO DO SUL**

Zona Empresarial de Marim, lote 7
8700 – 230 Olhão
Tel.: 289 702 869
e-mail: centro.ort.sul@gmail.com
Site: www. ND

CINTAFINA – COMÉRCIO DE MATERIAL ORTOPÉDICO

Avenida Fernão de Magalhães, 252, r/c
3000 – 172 Coimbra
Tel.: 239 820 725
e-mail: ND
Site: www. ND

COSELGI PORTUGAL

Alameda dos Combatentes da Grande Guerra, 247, edifício S. José, 1º piso, sala 102
2750 – 326 Cascais
Tel.: 214 826 634
e-mail: suporte@coselgi.pt
Site: www. Coselgi.pt

CUSTOMFEET – DISPOSITIVOS MÉDICOS

Rua do Suíl, 29
4505 – 287 Fiães Santa Maria da Feira
Tel.: 214 544 460
e-mail: ND
Site: www. ND

C.R.BARD – PRODUTOS E ARTIGOS MÉDICOS

Rua Dr. António Cândido, 10, 2º
1050-076 Lisboa
Tel.: 213 190 330
e-mail: bard.portugal@crbard.com
Site: www.crbard.com

CRIOESTAMINAL – SAÚDE E TECNOLOGIA

Biocant Park, núcleo 04, lote 2
3060-197 Cantanhede
Tel.: 231 305 060
e-mail: dcm@crioestaminal.pt
Site: www.crioestaminal.pt

BASTOS VIEGAS

Av. da Fábrica, 298
4560-164 Guilhufe - Penafiel

Tel.: 255 729 500
e-mail: geral@bastosviegas.com
Site: www.bastosviegas.com

BAUSCH & LOMB

Av. da República, 25, 6º A
1050-186 Lisboa
Tel.: 800206407
e-mail: encomendas@bausch.com
Site: www.bausch.com

BAXTER MÉDICO-FARMACÊUTICA

Sintra business Park – edifício 10
2710-089 Sintra
Tel.: 219252500
e-mail: info_portugal@baxter.com
Site: www.baxter.pt

BIOTRONIK PORTUGAL

Rua de São Francisco de Sales, 17 B
1250-230 Lisboa
Tel.: ND
e-mail: ND
Site: www.biotronik.com

BOMI GROUP

Estrada do Pau queimado – Afonsoeiro
2870-100 Montijo
Tel.: 219 108 300
e-mail: bomiportugal@bomigroup.com
Site: www.bomigroup.com

BOSTON SCIENTIFIC PORTUGAL – DISPOSITIVOS MÉDICOS

Rua Carlos Alberto da Mota Pinto, 9, 4º C
1070-374 Lisboa
Tel.: 213 801 200
e-mail: anramos@guidant.com
Site: www.bostonscientific.com

CARDINALI HEALTH PORTUGAL 513

Campo Grande, 137, 1º Dt
1700-089 Lisboa
Tel.: ND
e-mail: bod@cardinalhealth.com
Site: www.cardinalihealth.com

CARL ZEISS VISION PORTUGAL

Rua Luís Sá
2910-836 Setúbal
Tel.: 218 981 150
e-mail: mario.ramos@vision.zeiss.com
Site: www. vision.zeiss.com

CENES – CENTRO DE REPRODUÇÃO DE DISPOSITIVOS MÉDICOS

Azinhaga dos Barros, 8 B
1600-016 Lisboa
Tel.: 211 324 129
e-mail: info@cenes.pt
Site: www.cenes.pt

CAA – CENTRO AUDITIVO DO ALENTEJO – COMÉRCIO DE PRÓTESES AUDITIVAS

Rua General Humberto Delgado, 2, r/c Dto
7005-502 Évora
Tel.: 266081100
e-mail: pedro.branco@caa.com.pt
Site: www.centroauditivoalentejo.com

CFCO – COMPANHIA FARMACÉUTICA CENTRAL DE OURESSA

Rua Francisco Sá Carneiro, lote F15, loja B, Bairro Ouressa
2725 – 317 Mem Martins
Tel.: 219 207 594
e-mail: ND
Site: www. ND

PORTUGAL CODAN

Rua Monte Lavouro – Odivelas
2675-492 Odivelas
Tel.: 219 349 450 / 219 337 237
e-mail: info@codan.pt
Site: www.codan.de

CPMPHARMA – COMÉRCIO DE PRODUTOS MÉDICOS E TRADING

Rua 25 de Abril, 222, 1º, salas 3/4
Tel.: 224 638 537
e-mail: carlos@cpmpharma.pt
Site: www. Cpmpharma.pt

DELPHOS IMPLANTS – INDÚSTRIA DE IMPLANTES MÉDICOS

Estrada Manuel Correia Lopes, Parque Empresarial Progresso, armazém 5
2785 – 718 São Domingos de Rana
Tel.: 214 241 280
e-mail: delphos@delphosimplants.com
Site: www. Delphosimplants.com
DISPROMEDI
Rua dos Juncais, 24 – Magoito
2705-670 S. João das Lampas
Tel.: 219 619 972
e-mail: info@dispromedi.pt
Site: www.dispromedi.pt

DIO MEDICAL

Rua João de Deus Ramos, 129, 6º AL
3030 – 328 Coimbra
Tel.: 219108550
e-mail: info@diomedical.com
Site: www. Diomedical.com

EDWARDS LIFESCIENCES

Lagoas park, rua das Lagoas Pequenas
Edifício 5 A – 5º piso
2744-017 Porto Salvo
Tel.: 214 544 460
e-mail: atendimento_cliente@edwards.com
Site: www.edwards.com

ENDOXIM – EQUIPAMENTOS MÉDICOS

Rua Dr. Fernando Araújo de Barros, 79, H32, Urbanização Real do Castelo
4475 – 076 Maia
Tel.: 229 863 438
e-mail: geral@endoxim.pt
Site: www. Endoxim.pt

ESSILOR PORTUGAL – SOCIEDADE INDUSTRIAL DE ÓPTICA

Rua do Pino Verde, 2/2ª, edifício Essilor – Alto do Forte
2635-225 Rio de Mouro

Tel.: 219 179 800
e-mail: online@essilor.pt
Site: www. Essilor.pt

EXCELDENT – EQUIPAMENTOS MÉDICOS

Avenida Columbano Bordalo Pinheiro, 50, 5º
1070 – 064 Lisboa
Tel.: 225 323 010
e-mail: geral@excellent.pt
Site: www. Excellent.pt

FAPOMED – DISPOSITIVOS MÉDICOS

Av. Dr. Ribeiro de Magalhães, 791 – PO box 120
4610-108 Felgueiras
Tel.: 255 310 680
e-mail: welcome@fapomed.pt
Site: www.fapomed.pt

FRESENIUS KABI

Avenida do Forte, 3 – Edifício Suécia IV – piso 3
2794-039 Carnaxide
Tel.: 214 241 280
e-mail: fkportugal@fresenius-kabi.com
Site: www.fresenius-kabi.pt

FRESENIUS MEDICAL CARE

Rua Professor Salazar de Sousa, lote 12
1750-233 Lisboa
Tel.: 217 501 100
e-mail: fmcportugal@fmc-ag.pt
Site: www.fresenius-medical-care.pt

FUJIFILM MEDICAL

Edifício Tower Plaza. Rotunda Engenheiro Edgar Cardoso, 23, 10º
4400-676 Vila Nova de Gaia
Tel.: 226194200
e-mail: medical@fujifilm.pt
site: fujifilm.eu

GALDERMA INTERNATIONAL

Rua Dr. António Loureiro Borges, 7. 6º andar – Arquiparque – Miraflores
1495-131 Algés
Tel.: 213 151 940
e-mail: ND
Site: www.galderma.com

GERITEX – FABRICO DE DISPOSITIVOS MÉDICOS ORTO-PÉDICOS E GERIÁTRICOS

Rua Nau Trindade, 125
4000 – 354
Tel.: 220 739 702
e-mail: geral@geritex.pt
Site: www. Geritex.pt

GRANDVISION SUPPLY CHAIN PORTUGAL

Rua do Carmo, 102, 3º
1200-094 Lisboa
Tel.: 213 234 500
e-mail: multioplicas.pt
Site: www. Multioplicas.pt

HIDDEN HEARING PORTUGAL – COMÉRCIO AUXILIARES AUDITIVOS

Rua Vítor Câmara, edifício Dona Maria I, 1º ala B, Quinta da Fonte
2770-229 Paço de Arcos

Tel.: 218 426 800
e-mail: geral@acusticamedica.pt
Site: www. Hiddenhearing.pt

HORST WILLY SCHNEPF HIGH-TEC

Estrada de Telheiras, 117
1600 – 769 Lisboa
Tel.: 217 592 307
e-mail: ND
Site: www. ND

HOSPILAB – PRODUTOS HOSPITALARES E LABORATORIAIS

Rua Santa Margarida, 44
4415 – 531 Grijó Vila Nova de Gaia
Tel.: 256 332 611
e-mail: geral@esterilplas.mail.pt
Site: www. Hospilab.byethos10.com

INCONTVIS – COMÉRCIO DE PRODUTOS DE INCONTINÊNCIA, HOSPITALARES E ORTOPÉDICOS

Rua José Branquinho, 95B
3510 – 003 Viseu
Tel.: 232 183 022
e-mail: incontvis@sapo.pt
Site: www. ND

INIBSA

Sintra Business Park. Zona Industrial da Abrunheira, edifício 1, 2º I
2710-089 Sintra
Tel.: 219 112 730
e-mail: ccinibsa@inibsa.pt
Site: www.inibsa.pt

INTERSURGICAL

Centro Empresarial Sintra estoril V – Armazém E-1 Estrada de Albarraque
2710-144 Sintra
Tel.: 219 108 550
e-mail: info@intersurgical.pt
Site: www.intersurgical.pt

INTERVENÇÃO – INSTRUMENTOS MÉDICO CIRÚRGICOS

Estrada Consiglieri Pedroso, 80, lote 2, armazém 6
2730-053 Barcarena
Tel.: 214 352 623
e-mail: info@intervencao.pt
Site: www.intervencao.pt

INVACARE PORTUGAL – SOC INDUSTRIAL, COMERCIAL DE ORTOPEDIA

Rua da Estrada Velha, 949
4465 – 784 Leça do Balio
Tel.: 225 107 903
e-mail: portugal@invacare.pt
Site: www. Invacare.com

JAZZ PHARMACEUTICALS FRANCE - SUCURSAL

Alçada Bento da Rocha Cabral, 1
1250 – 047 Lisboa
Tel.: 214 260 202
e-mail: jazzpharma@medcomsol.com
Site: www. Jazzpharma.com

J.G.S. SAÚDE

Avenida Dom Nuno Álvares Pereira, edifício Cruzeiro
2765 – 260 Estoril
Tel.: 214 678 870
e-mail: ND
Site: www. ND

JMV PRODUTOS HOSPITALARES

Centro Empresarial Sintra Estoril VI – edifício T1 – Impasse Fernão Lopes, 11
2710-264 Sintra
Tel.: 219 248 290
e-mail: info@jmv.com.pt
Site: www.jmv.com.pt

JOHNSON & JOHNSON MEDICAL

Estrada Consiglieri Pedroso, 69 A – Queluz de Baixo
2730-055 Barcarena
Tel.: 214368770
e-mail: anunes@its.jnj.com
Site: www.jnj.pt

KLOCKNER PORTUGAL

Rua de Gonçalo Cristovão, 347
4000 – 266 Porto
Tel.: 222 026 087 / 222 015 261
e-mail: ND
Site: www. Klockner.es

LIMACORPORATE

Rua Olavo D'Eça Leal, 6, loja 1
1600-306 Lisboa
Tel.: 217 272 337
e-mail: lima@limaportugal.com
Site: www.lima.pt

LIVANOVA

Rua Dr. António Loureiro Borges, 9/9ª, 6º A, edifício Zenith
1495-131 Algés
Tel.: 210001848
e-mail: ana.jesus@sorin.com
Site: www.livanova.com

MÁRIO DA COSTA MARTINS & FILHOS

Quinta de santa maria, 150 – Maximinos
4700-244 Braga
Tel.: 253 606 000
e-mail: geral@mcm.com.pt
Site: www.mcm.com.pt

MEDI BAYREUTH – IMPORTAÇÃO DE ARTIGOS

Rua do Centro Cultural, 43
1700-106 Lisboa
Tel.: 218 437 160
e-mail: medi.portugal@medi-bayreuth.com
Site: www.medi.pt

MEDICAMENTÁRIA

Rua José Elias Garcia, 19
2640 – 495 Mafra
Tel.: 261 815 026
e-mail: ND
Site: www. ND

MEDICINÁLIA CORMÉDICA

Rua do Proletariado, 1
2790-138 Carnaxide
Tel.: 214247335
e-mail: clientes@mcmedical.pt
Site: www.medicinalia-cormedica.pt

MEDTRONIC PORTUGAL

Torres de Lisboa – Rua Tomás da Fonseca, torre E, 11º andar
1600-209 Lisboa
Tel.: 217 245 100
e-mail: ines.lucena@medtronic.com
Site: www.medtronic.pt

MERIT MEDICAL

Amerikalaan 42
6199 AE Maastricht Airport,
Netherlands
Tel.: 800 180 127
e-mail: orders@merit.com
Site: www.merit.com

MINISOM

Rua Quinta da Fonte, lote 8, 1º,
edifício Bartolomeu Dias – Quinta
da Fonte
2774-535 Paço de Arcos
Tel.: 211 990 000
e-mail: emanuel.martinho@mini-
som.com
Site: www.minisom.pt

**MOBILITEC – COMÉRCIO,
ASSISTÊNCIA MATERIAL
ORTOPÉDICO E HOSPITALAR**

Avenida do Aeroporto, 1509
4470 – 558 Maia
Tel.: 229 436 130
e-mail: info@mobilitec.net
Site: www.Mobilitec.pt

MOLECULACERTA

Avenida de Moçambique, 12ª,
Figueirinha
2780 – 027 Oeiras
Tel.:
e-mail: farmacia.holon.oeiras@
farmaciasholon.pt
Site: www. ND

**MOLNLYCKE HEALTH CARE
– COMERCIALIZAÇÃO DE
PRODUTOS HOSPITALARES**

Rua Brito Capelom 807
4450-076 Matosinhos
Tel.: 217 827 610
e-mail: info.pt@molnlycke.net
Site: www.molnlycke.com

NEUROWAVE

Avenida Cidade de Lisboa, 71ª, Casal
Cotão
2735 – 006 Agualva – Cacém
Tel.: 210 967 760
e-mail: pedro.carvalho@neurowave.pt
Site: www.Neurowave.pt

**NORMAX – FÁBRICA DE VI-
DROS CIENTÍFICOS**

Rua Santa Isabel, 17
2430-475 Marinha Grande
Tel.: 223 716 491
e-mail: lino@normax.pt
Site: www.normax.pt

**NOVACUSTICA – COMÉRCIO
DE APARELHOS AUDITIVOS**

Praça de Alvalade, 6, 6º Dt
1700-036 Lisboa
Tel.: 217 959 302
e-mail: geral@novacustica.pt
Site: www.novacustica.pt

**OVERPHARMA – PRODUTOS
MÉDICOS E FARMACÊUTICOS**

Avenida da Quinta Grande, 53, 9º
A, edifício Prime
2610-156 Amadora
Tel.: 231923521
e-mail: overpharma.info@netcabo.pt
Site: www.overpharma.pt

**PARAMÉDICA,
EQUIPAMENTOS MÉDICOS**

Rua Quinta dos Estrangeiros, lote 8
2665 . 584 Venda do Pinheiro
Tel.: 219 663 250
e-mail: paramedica@mail.telepac.pt
Site: www.Paramedica.net

PAUL HARTMANN

Avenida Severiano Falcão, 22, 2º Dt
2685-378 Prior Velho
Tel.: 219 409 920
e-mail: info@pt.hartmann.info
Site: www.hartmann.info

**PMH – PRODUTOS MÉDICO
-HOSPITALARES**

Zona Industrial da Murteira, lote 9
2135-311 Samora Correia
Tel.: 263 650 680
e-mail: pmh.geral@pmh.pt
Site: www. pmh.pt

**PRODUTOS MEDICINAIS
MEDELA SL (SUCURSAL)**

Rua São João de Brito, 605, E,
escritório 3.2
4100 – 455 Porto
Tel.: 808 203 238
e-mail: info@medela.pt
Site: www. Medela.com

**PULMOCOR – EQUIPAMEN-
TO MÉDICO**

Rua José Joaquim de Freitas, 253
2750-404 Cascais
Tel.: 214834 496
e-mail: geral@pulumcor.pt
Site: www.pulumcor.pt

**RMV – PRODUTOS HOSPITA-
LARES**

Rua da Aldeia Nova, 51
4590 – 226 Figueiró
Tel.: 255 881 363
e-mail: rmv@rmv.pt
Site: www. Rmv.pt

SILLIKER PORTUGAL

Rua Industrial dos Terços, 44
4410-477 Canelas Vila Nova de
Gaia
Tel.: 227 150 820
e-mail: servicos.administrativos@
silliker.pt
Site: www.silliker.pt

SKY MEDICAL

Cacém Park, Estrada de Paço de
Arcos, 88 A, armazém 30/31
2739-512 Agualva – Cacém Sintra
Tel.: 215 921 000
e-mail: geral@skymedical.pt
Site: www.skymedical.pt

SMITH & NEPHEW

EN 10, Km 131, Parque Tejo,
Bloco C
2625-445 Forte da Casa
Tel.: 214 460 650
e-mail: marta.silva@smith-nephew.
com
Site: www.smith-nephew.pt

SMITHS MEDICAL

Avenida da Boavista, 3523, sala
304
4100-139 Porto
Tel.: 225 323 010

e-mail: clientes@smiths-medical.
com
Site: www.smiths-medical.com

SOCIME MEDICAL

Rua José Fontana, 1, 1º esq
2770-101 Paço de Arcos
Tel.: 214716137
e-mail: info@socime-medical.com
Site: www.socime-medical.com

SOL DE DÍAL PORTUGAL

Avenida Salgueiro Maia, 1025,
Parque Industrial, cota 9
2785-501 São Domingos de Rana
Tel.: 214 457 220
e-mail: gambro.parede@gambro.com
Site: www.soldedialportugal.pt

**LT SPINE CENTER – CIRUR-
GIA DA COLUMNA**

Rua do Açude, 107, Urbanização
da Mainça
3020-489 Coimbra
Tel.: 239 093 236
e-mail: marta@ellephant.pt
Site: www.spinecenter.pt

**ST. JUDE MEDICAL
PORTUGAL – DISTRIBUIÇÃO
DE PRODUTOS MÉDICOS**

Rua Carlos Alberto da Mota Pinto,
17, 7º B, edifício Amoreiras Square
1070-313 Lisboa
Tel.: 213 815 510
e-mail: pt.customerservice@sjm.com
Site: www.sjm.com

**STRYKER PORTUGAL – PRO-
DUTOS MÉDICOS**

Rua Sousa Martins, 1, 1º esq, Palá-
cio Sottomayor
1069-316 Lisboa
Tel.: 218 394 910
e-mail: ND
Site: www.stryker.es

SYNECTICS MEDICAL

Praceta Sá de Miranda, 1
2745-321 Queluz
Tel.: 214 344 367
e-mail: synectics@synectics.pt
Site: www.synectics.pt

**GRUPO TAPER –
EQUIPAMENTOS
DE PRECISÃO CIENTÍFICA**

Rua da Cruz, 75, Centro Empresa-
rial Elospark – Barrosa
2725 – 193 Mem Martins
Tel.: 219 227 200
e-mail: geral@grupotaper.pt
Site: www. grupotaper.pt

TOSHIBA MEDICAL SYSTEMS

Rua Pedro Álvares Cabral, 29
2795-094 Linda-a-Velha
Tel.: 214 147 490
e-mail: landrade@tmse.nl
Site: www. Toshiba.pt

**TELEFLEX MEDICAL
(SUCURSAL)**

Rua Diamantina, 5 E/9
4350 – 145 Porto
Tel.: 225 419 085
e-mail: ND
Site: www. ND

**UTILMÉDICA – PRODUTOS
MÉDICOS HOSPITALARES**

Rua José António Cruz, 44
4715 – 343 Braga
Tel.: 253 248 304
e-mail: admutilmedica@utilmedica.pt
Site: www. Utilmedica.pt

VIRTUGAL

Rua do Progresso, 140, lote 1,
escritórios 11 e 12
4760-841 Vilarinho das Cambas -
Vila Nova de Famalicão
Tel.: 252 314 216
e-mail: geral@virtugal.pt
Site: www.virtugal.pt

GRUPO VITALINO

Rua das Tulipas, 170
4510 – 679 Fânzeres
Tel.: 224 664 880
e-mail: vitalino@vitalino.pt
Site: www. Grupovitalino.pt

**WIDEX – REABILITAÇÃO
AUDITIVA**

Avenida Duque de Ávila, 141, 6º
1050-081 Lisboa
Tel.: 213 116 300
e-mail: widex@widex.pt
Site: www.widex.pt

ZIMMER BIOMET PORTUGAL

Casal de Alfragide, lote 1
2720-413 Amadora
Tel.: 214 255 500
e-mail: marisa.marques@biometeu-
rope.com
Site: www.biomet.com



O Jornal Económico

EDIÇÃO DIGITAL DESDE 0,99€/SEMANA*

*assinatura anual 51,99€



O Jornal Económico surge também em versão digital. As melhores notícias da economia nacional e internacional de forma portátil, inteligente, económica e amiga do ambiente. Para ler em qualquer lugar e através de qualquer dispositivo (computador, tablet ou smartphone). **Aproximamos a economia de si.**

Subscriva já em: jornaleconomico.sapo.pt/assinaturas

