

# Projeto piloto

## CHUC

### *Produto core*

## Oftalmologia

### Relatório

## Mercado e Análise da

## Concorrência

---

Documento de Trabalho da AEP - Divulgação

---

## Índice

Introdução.....	8
Mercado.....	10
O mercado oftalmológico.....	10
Principais doenças dos olhos e seus tratamentos .....	13
Cataratas .....	14
Glaucoma.....	17
Lasik.....	18
O turismo Oftalmológico .....	19
Principais países emissores.....	20
Estados Unidos.....	20
Europa .....	22
Principais países recetores .....	37
Espanha .....	37
Turquia.....	39
Hungria .....	41
Como funciona o mercado.....	44
Portugal no turismo oftalmológico – uma breve referência.....	45
Preços .....	46
Concorrência.....	54
Enquadramento metodológico .....	54
Identificação dos concorrentes .....	55
Seleção da amostra.....	56
Identificação das Entidades .....	57
TECCE - contexto teórico.....	58
Curva de Valor .....	60
Técnica.....	61
Equipa .....	63
Custo.....	64
Condições .....	65
Envolvente .....	67
Síntese da TECCE .....	69
Serviços Complementares .....	70
Línguas .....	70
Conclusões .....	71

Benchmarking .....	72
Dünyagöz .....	72
QDays .....	79
Clinique Générale-Beaulieu.....	85
Barcelona Centre Mèdic .....	89
Beauty Hungary .....	91
Anexo 1 - Preços.....	94
Anexo 2 - Lista de entidades pesquisadas para análise de Preço .....	96
Anexo 3 - Recolha de informação de preços de viagem .....	100
Anexo 4 - Lista de entidades pesquisadas para análise de concorrência.....	101

## Índice de tabelas

Tabela 2: Motivos da procura de tratamento fora da Alemanha. (Fonte: Tk Europe Survey 2009) .....	27
Tabela 4: Número de pacientes a aguardar o início de tratamento que foram atendidos no prazo de 18 semanas em Setembro de 2012 (Fonte: Referral to Treatment) .....	30
Tabela 5: Média em 2012 da redução do tempo de espera em semanas por companhia de seguro relativamente ao tempo de espera inicial em 2010. (Fonte: Oecd Library) .....	36
Tabela 6: Número de cirurgia com internamento e de ambulatório em 200 e 2009 e taxa de variação. (Fonte: Oecd Library) .....	36
Tabela 7: Percentagem de estrangeiros por estabelecimento hospitalar em 2011 (Fonte Turismo de Salud 2013) .....	38
Tabela 8: Resultados da análise da informação relativa ao número de estrelas da hotelaria. ....	68
Tabela 9: Preços operação às cataratas, por país .....	94
Tabela 10: Preços operação Lasik, por país .....	95
Tabela 11: Preço do produto alargado por proveniência e por país de destino (Cataratas). Nota: Preço por pessoa. ....	95
Tabela 12: Preço do produto alargado por proveniência e por país de destino (Lasik). Nota: Preço por pessoa. ....	95
Tabela 13: Lista de entidades pesquisadas para análise de Preço (Cataratas) .....	96
Tabela 14: Lista de entidades pesquisadas para análise de Preço (Lasik) .....	97
Tabela 15: Pressupostos para recolha de informação de preços de viagem .....	100
Tabela 16: Tabela com preços e horas de voo, Europa. ....	101
Tabela 17: Lista de entidades pesquisadas para análise da concorrência .....	101

## Índice de figuras

Figura 1: Prevalência mundial de deficiência visual segundo dados da WHO “Global Data on Visual Impairments, 2010” (AFR- Regiões Africanas; AMR- Regiões Americanas; EMR - Regiões orientais do mediterrâneo; EUR - Europa; SEAR - Regiões do sudeste asiático; WPR - Regiões do pacífico ocidental) .....	11
--	----

Figura 2: Evolução da população com mais de 65 anos e prospetiva para 2030, "Population Projections for Forty-Four European", Marija Mamolo e Sergei Scherbov, Vienna Institute of Demography of the Austrian Academy of Sciences.....	12
Figura 3: Causas de cegueira mundial segundo dados da WHO "Global Data on Visual Impairments" .....	13
Figura 4: Tipo de procedimentos oftalmológicos mais frequentes observados no benchmarking web do capítulo relativo à análise da concorrência.....	14
Figura 5: Número de cataratas por cada 100 mil habitantes em 6 países europeus (Reino Unido, Portugal, Holanda, Hungria, Espanha e Alemanha), dados do European Community Health Care Indicators. ....	15
Figura 6: Número de tratamentos às cataratas em habitantes com idade superior a 65 anos em 2012 (Fonte: Euro Health Consumer Index 2013) .....	16
Figura 7: Percentagem de tratamentos dos turistas médicos alemães assegurados pela TK no exterior, dados do relatório TK Europe Survey 2009. ....	26
Figura 8: Frequência de visita, 2012, Reino Unido, Treatment Abroad .....	31
Figura 9: 3 principais fatores de decisão de compra, 2012, Reino Unido, Treatment Abroad .....	31
Figura 10: Causas das viagens de TSBE (Fonte: Medical Tourism Report 2009) .....	32
Figura 11: Número de pessoas que não conseguem pagar o seguro de saúde e a taxa de crescimento dos devedores entre 2006 e 2009 (Fonte: CBS Starline, 2010b).....	33
Figura 12: Listas de espera para exames médicos na Holanda (Fonte: Eurostat Statistics Database) .....	35
Figura 13: Distribuição venda de serviços médicos a turistas médicos, por áreas, 2012 .....	41
Figura 14: Número de cirurgias oftalmológicas, Fonte: CIA the world factbook, via Ocular Surgery News.....	43
Figura 15: Distribuição de países emissores (a azul) e recetores (a amarelo), Europa47	
Figura 16: Distribuição das entidades pesquisadas para análise de concorrência, por país de origem nos tratamentos das cataratas.....	48
Figura 17: Distribuição das entidades pesquisadas para análise de concorrência, por país de origem nos tratamentos Lasik.....	48
Figura 18: Preço do tratamento das cataratas nos países europeus pesquisados. ....	50
Figura 19: Preço do Lasik nos países europeus pesquisados. ....	51
Figura 20: Preços médios para exemplo de tratamento (Cataratas) de turista alemão em Espanha .....	52
Figura 21: Comparativo de preços compostos nos países recetores, inclui comparação com preço de procedimento nos países emissores (Cataratas) .....	52

Figura 22: Comparativo de preços compostos nos países recetores, inclui comparação com preço de procedimento nos países emissores (Lasilk).....	53
Figura 23: Principais destinos concorrentes de Portugal no TSBE.....	56
Figura 24: Distribuição das entidades pesquisadas para análise de concorrência, por país de origem .....	57
Figura 25: Gradação dos níveis de avaliação qualitativo das diferentes dimensões da TECCE. ....	58
Figura 26: Curva de valor para o produto Oftalmológico .....	61
Figura 27: Resultados da análise da informação relativa à Técnica .....	62
Figura 28: Resultados da análise da informação relativa à Equipa .....	64
Figura 29: Resultados da análise da informação relativa ao Custo. ....	65
Figura 30: Resultados da análise da informação relativa às condições.....	67
Figura 31: Resultados da análise da informação relativa à envolvente .....	68
Figura 32: Resultado global da TECCE das entidades da amostra .....	69
Figura 33: Frequência de disponibilidade dos serviços complementares.....	70
Figura 34: Resultados da análise da informação relativa ao domínio das línguas .....	71
Figura 35: Resultados da análise da oferta dos prestadores de oftalmologia.....	72

## Lista de acrónimos

7

HPP Saúde - Hospitais Privados Portugal Saúde

IOL - Implantação de lente intraocular

JCI - Joint Commission International

NHS - National Health Service

OCDE - Organização para a Cooperação e desenvolvimento económico

OMS - Organização Mundial da Saúde

PALOP - Países Africanos de Língua Oficial Portuguesa

PENT - Plano Estratégico Nacional do Turismo

PM - Preço médio

PMC - Preço médio da concorrência

PMI - Private Medical Insurance

PMM - Preço médio de mercado

TECCE - Técnica, Equipa, Custo, Condições, Envolvente

TK - Techniker Krankenkasse

TSBE - Turismo de Saúde e Bem-estar

UE - União Europeia

USD - Dólares norte-americanos

VHI - Voluntary Health Insurance

WHO - World Health Organization

## Introdução

O objetivo estratégico do projeto Healthy'n Portugal é construir uma parceria para o desenvolvimento, em Portugal, de uma oferta de TSBE e Bem-estar (TSBE) , competitiva à escala global, assente numa plataforma colaborativa que articule e oriente, estrategicamente, a respetiva cadeia de valor.

8

Tendo a prestação de cuidados médicos como valência nuclear, a aposta passa por uma oferta abrangente, integrada e com elevados padrões de qualidade, onde tem lugar todo o ciclo assistencial e de reabilitação, o termalismo e a natureza, a atividade cultural, desportiva e de lazer, bem assim como a hotelaria e a gastronomia. O enfoque do Healthy'n Portugal assenta particularmente - à partida - na componente da oferta e da procura de tratamentos médicos e, portanto, dentro da área do TSBE, ainda que com as naturais ligações às restantes componentes do TSBE.

Pela franca expansão em que se encontra o TSBE é usualmente apresentado como um dos mais interessantes e promissores setores de atividade económica. Desde o final dos anos 90, que se assiste a um crescente número de pessoas que viajam para outros países com o objetivo de aí realizarem os seus tratamentos médicos essenciais, ou seja, procurando resolver um determinado condicionalismo médico, grande parte das vezes complementando com uma série de atividades de lazer e desporto.

O presente documento persegue 5 objetivos principais:

- 1) Enquadrar o mercado;
- 2) Identificar a concorrência;
- 3) Perceber o tipo de informação veiculada e a sua importância para o consumidor, traçando uma curva de valor da informação;
- 4) Desenvolver uma análise comparativa sobre a competitividade em termos de preço; e
- 5) Retirar informações importantes que permitam identificar boas práticas.

O presente documento está dividido em duas partes: uma primeira abordagem ao mercado e uma segunda que compreende um exercício de *benchmarking* em ambiente web. No final do documento são anexadas informações consideradas importantes sobre os fatores que condicionam a evolução do mercado, preços e as boas práticas encontradas.

A pesquisa de mercado procura refletir as dinâmicas e comportamentos do mercado dos implantes dentários. Interessou expressar uma ideia do valor do mercado, do número de implantes dentários realizadas e da evolução prevista. Esta pesquisa



suportou-se na análise de vários estudos, de fontes diversas, e num trabalho mais profundo sobre os tempos de estadia, o custo e sobre os preços.

A segunda parte deste documento assenta no exercício de *benchmarking* e procura fazer refletir resultados e conclusões através da aplicação do conceito de curva de valor a uma determinada amostra.

## Mercado

As doenças dos olhos afetam uma grande parcela da população mundial, sendo que algumas prejudicam a capacidade visual e outras podem até levar a perda total da visão.

No entanto a oftalmologia tem vindo a adotar equipamento tecnológico cada vez mais avançado e tem feito realizações de ponta na ciência médica. Os métodos de tratamento em oftalmologia são baseados em laser e microcirurgias que permitem não só corrigir a visão, mas também curar as doenças oculares mais complicadas em qualquer idade.<sup>1</sup>

10

Os métodos progressivos de diagnóstico e os avanços tecnológicos nos tratamentos oftalmológicos conduzem a uma deteção precoce de doenças oculares. Com o diagnóstico mais facilitado e preciso os procedimentos de prevenção e os tratamentos são mais eficazes e melhor sucedidos. Hoje é possível prevenir, curar e tratar problemas nos olhos que há alguns anos eram considerados incuráveis.

### O mercado oftalmológico

Os problemas de visão atingem grande parte da população mundial. Conforme informações da *International Agency for the Prevention of Blindness* aproximadamente 800 milhões de pessoas são cegas, com deficiência visual ou vêm mal ao perto.

Segundo dados do Programa de Prevenção da Cegueira e Surdez da *World Health Organization* (WHO) cerca de 285 milhões de pessoas em todo mundo são deficientes visuais sendo que 39 milhões cegos e 246 milhões têm baixa visão (deficiência visual grave ou moderada). Deste total de pessoas com deficiência visual mais de 80% dos casos era evitável e 90% vive em países desenvolvidos ou seja com condições de tratamento.

<sup>1</sup> <http://www.intmedtourism.com/en/ophthalmology/>

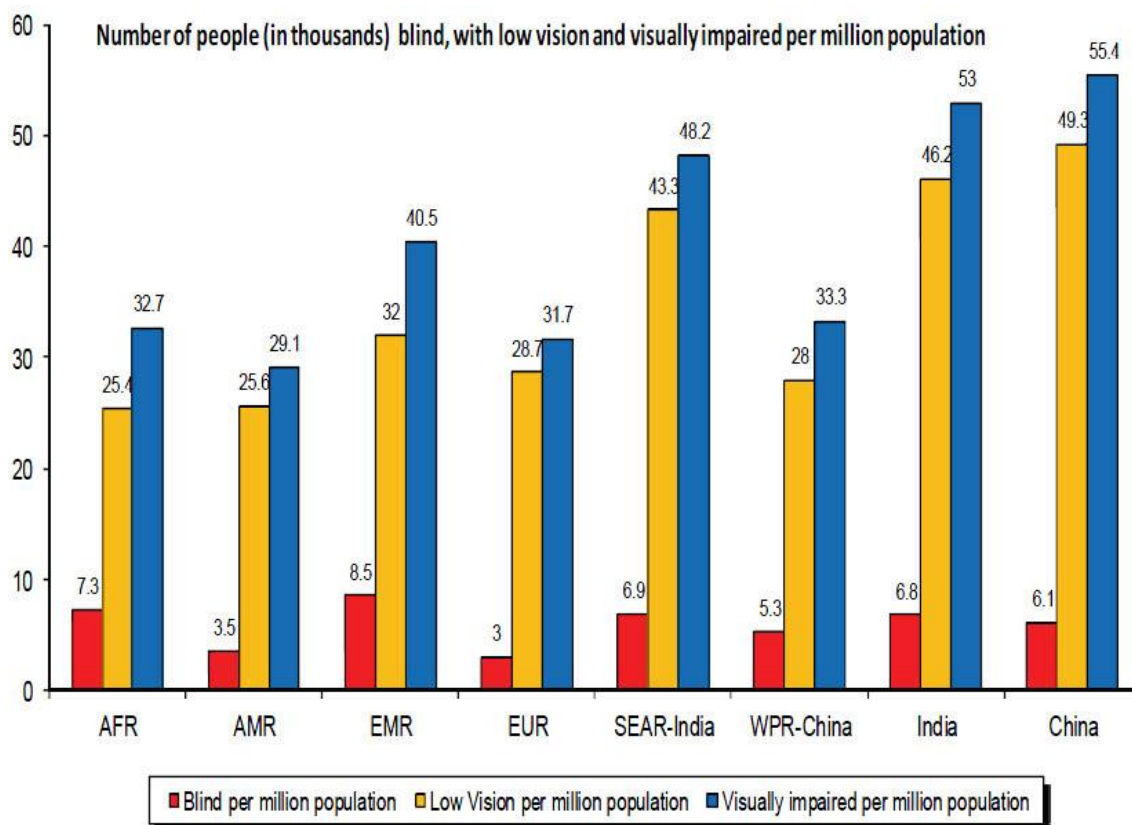


Figura 1: Prevalência mundial de deficiência visual segundo dados da WHO “Global Data on Visual Impairments, 2010” (AFR- Regiões Africanas; AMR- Regiões Americanas; EMR - Regiões orientais do mediterrâneo; EUR - Europa; SEAR - Regiões do sudeste asiático; WPR - Regiões do pacífico ocidental)

O mercado oftalmológico na sua generalidade é impulsionado:

- Pelos processos científicos e tecnológicos nos tratamentos oftálmicos;
- Pelo aumento do rendimento disponível;
- Pelo aumento do acompanhamento médico e diagnóstico;
- Pelo aumento da idade média da população mundial e o consequente aumento das cataratas e dos glaucomas;
- Pelo aumento das doenças relacionadas com a perda ou diminuição da visão, como por exemplo os diabetes.

A oftalmologia evoluiu nos últimos tempos sendo considerada como a especialidade médica mais desenvolvidas da medicina moderna.<sup>2</sup> Os avanços tecnológicos e científicos em oftalmologia têm evoluído ao ponto de conseguirem corrigir ou prevenir muitas condições de cegueira. Os procedimentos cirúrgicos são cada vez mais evasivos, rápidos, eficientes e simples proporcionando um conforto maior e um período de convalescença menor.<sup>3</sup>

<sup>2</sup> [http://www.futuremedicineonline.com/detail\\_news.php?id=163](http://www.futuremedicineonline.com/detail_news.php?id=163)

<sup>3</sup> <http://www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC1214563/>

O ritmo da inovação tem sido rápido e tende a continuar<sup>4</sup>, especialmente na área de tecnologia e técnicas de cirurgia de catarata, que se tornou um dos procedimentos cirúrgicos mais seguros e previsíveis, com uma recuperação da visão mais rápida através da implantação da lente intraocular (IOL).<sup>5</sup>

Apesar dos avanços tecnológicos e científicos existem fatores que fazem com que o número de deficientes visuais aumente. Nomeadamente, um dos principais desafios da oftalmologia, o envelhecimento populacional e as suas consequências na visão.

12

O envelhecimento populacional tende a aumentar, segundo o “US Census Bureau” a população com 65 anos, ou mais, em sete mercados-chave da Europa vai crescer a uma taxa anual média composta por cerca de 1,5% até 2021, enquanto a população total só vai crescer em cerca de 0,3% ao ano. Conforme as pessoas envelhecem, as deficiências visuais são mais comuns e tendem a piorar, resultando na diminuição e perda de visão, aumentando assim a procura de tratamentos e o mercado de oftalmologia.

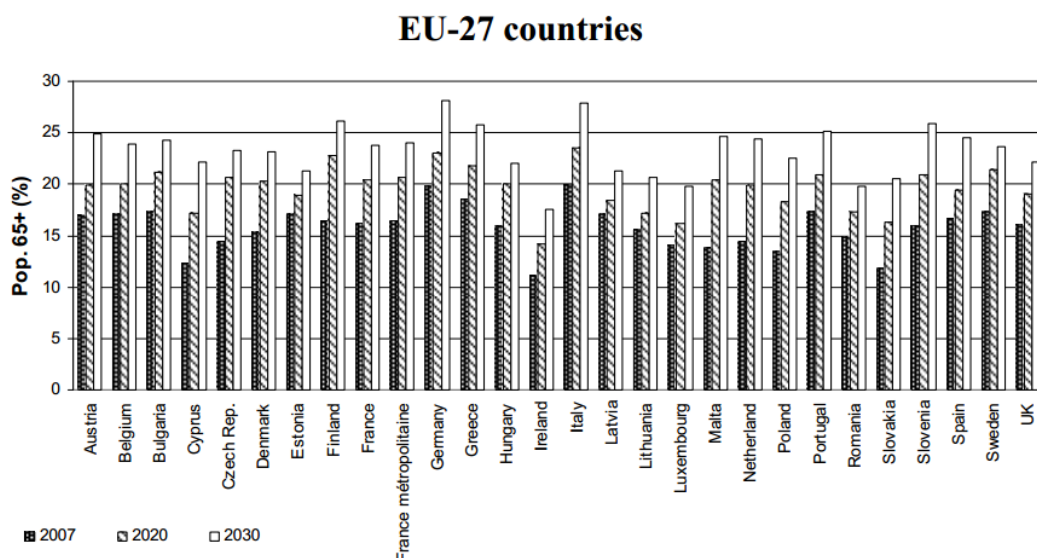


Figura 2: Evolução da população com mais de 65 anos e prospetiva para 2030, "Population Projections for Forty-Four European", Marija Mamolo e Sergei Scherbov, Vienna Institute of Demography of the Austrian Academy of Sciences

No entanto outro fator influenciador nos problemas de visão para além do envelhecimento populacional que também tende a aumentar são os diabetes. Segundo a *World Health Organization* 2% das pessoas com diabetes em 15 anos chegam a cegar e 10% desenvolvem problemas oftalmológicos, nomeadamente cataratas e glaucomas. De acordo com a mesma fonte existem cerca de 60 milhões

<sup>4</sup> <http://www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC1214563/>

<sup>5</sup> [http://www.futuremedicineonline.com/detail\\_news.php?id=163](http://www.futuremedicineonline.com/detail_news.php?id=163)

de pessoas com diabetes na Europa, sendo 89,7% mulheres das quais 9,6% têm menos de 25 anos.

O número de diabéticos tende a aumentar atingindo todas as faixas etárias devido ao excesso de peso, má alimentação e inatividade física. Ou seja, os problemas oftálmicos associados aos diabetes tende também a aumentar assim como os tratamentos.

Outro fator que tal como o envelhecimento populacional e os diabetes influi nas doenças dos olhos são as cataratas. Segundo a revista *Markets and Markets* as cataratas são responsáveis pela cegueira de 48% da população e estima que as pessoas com glaucoma devem passar dos 60 para os 80 milhões de pessoas afetadas. Prevê-se que os erros de refração (miopia e hipermetropia) afetem mais de 30% da população com mais de 40 anos. Todos estes fatores associados ao desenvolvimento tecnológico e científico dão um suporte estável ao crescimento da oftalmologia.<sup>6</sup>

13

## Principais doenças dos olhos e seus tratamentos

Entre as principais causas de deficiência visual encontram-se os erros de refração não corrigidos, doenças infecciosas (o número este que tem vindo a reduzir muito nos últimos 20 anos), as cataratas e o glaucoma. Das duas últimas doenças oftalmológicas a catarata é a primeira causa de cegueira e o glaucoma a segunda.<sup>7</sup>

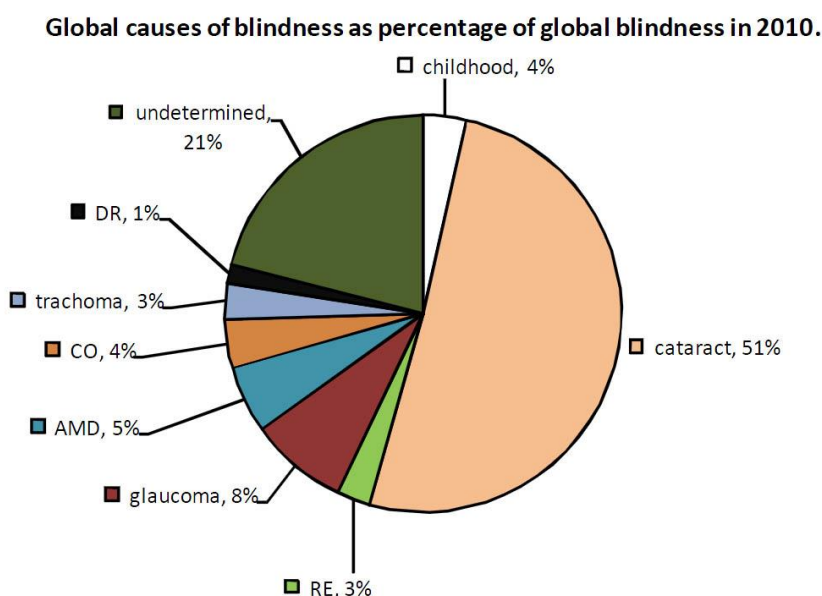


Figura 3: Causas de cegueira mundial segundo dados da WHO “Global Data on Visual Impairments”

<sup>6</sup> <http://www.marketsandmarkets.com/Market-Reports/opthalmology-drugs-and-devices-market-730.html>

<sup>7</sup> <http://www.healio.com/opthalmology/glaucoma/news/print/ocular-surgery-news-latin-america-edition/%7B37866fc2-1b51-4149-93b0-53b6cec150fa%7D/a-populao-em-envelhecimento-contribui-para-aumentar-as-dificuldades-do-glaucoma>

Por serem das principais causas de cegueira, pela sua importância e por afetarem grande parte da população são os tratamentos das cataratas e do glaucoma os mais referenciados. Existe ainda outro tratamento também muito referenciado nos meios da especialidade de nome *Lasik*. Este tratamento oftalmológico tem bastante destaque no mundo da oftalmologia visto ser o tratamento cirúrgico para doenças oftálmicas mais comuns como o astigmatismo, a hipermetropia e a miopia. Esta ideia é reforçada pela constatação produzida pela pesquisa de *benchmarking web* efetuada depois de aplicados os critérios mencionados no capítulo análise da concorrência.

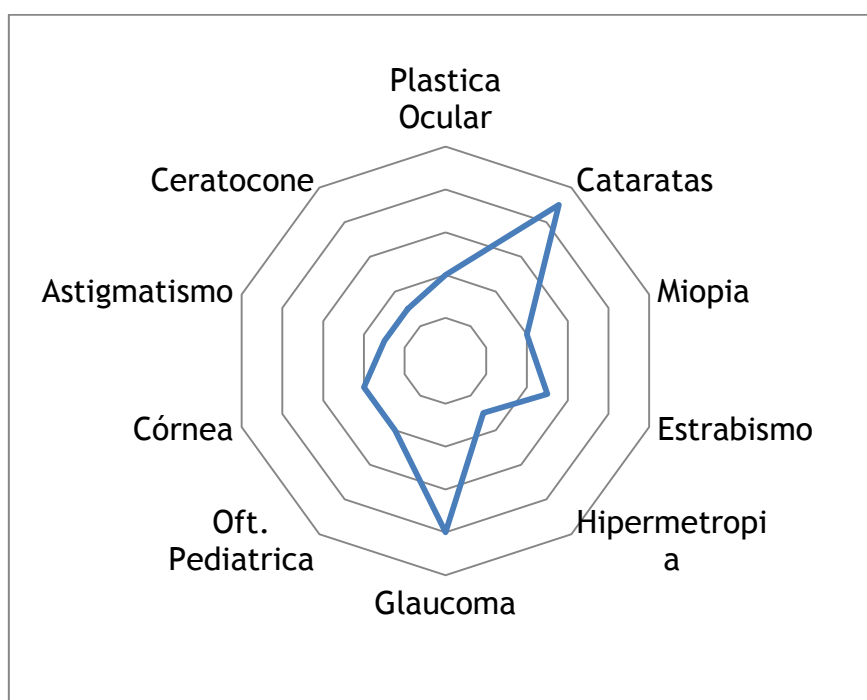


Figura 4: Tipo de procedimentos oftalmológicos mais frequentes observados no benchmarking web do capítulo relativo à análise da concorrência.

### Cataratas<sup>8</sup>

As cataratas são consideradas como a maior causa de cegueira evitável entre adultos com idade superior a 55 anos e de 65% dos deficientes visuais. Segundo a *World*

<sup>8</sup> A catarata consiste na diminuição da transparência ou enevoamento da lente natural transparente do olho, o cristalino. A parte do olho responsável pela focagem da luz e pela produção de imagens claras e nítidas. Para a maioria das pessoas, as cataratas são o resultado natural do envelhecimento. As cataratas podem ser de vários tipos nomeadamente a catarata senil e a catarata congénita. A catarata congénita ocorre por alterações na formação do cristalino e é a principal causa de cegueira na infância. Qualquer opacificação do cristalino presente no nascimento é uma catarata congénita. Dependendo do grau de opacificação, pode haver interferência na passagem de luz, por distorção ou redução na quantidade de raios luminosos que atingem a retina de bebês.

*Health Organization* as cataratas foram responsáveis por cerca de 48% da cegueira mundial<sup>9</sup>.

A catarata atinge quase metade (cerca de 46,2%) da população mundial com mais de 65 anos. Estima-se que no mundo cerca de 160 milhões de pessoas tenham esta doença.

Os gráficos seguintes traduzem o número elevado de casos diagnosticados e tratados, destacando-se alguns países nomeadamente Portugal que tem mantido um crescimento contante ao longo dos anos. Segundo os dados do *Euro Health Consumer Index 2013* quando comparado com os restantes países considerados o número de tratamentos às cataratas em Portugal é dos mais elevados.

15

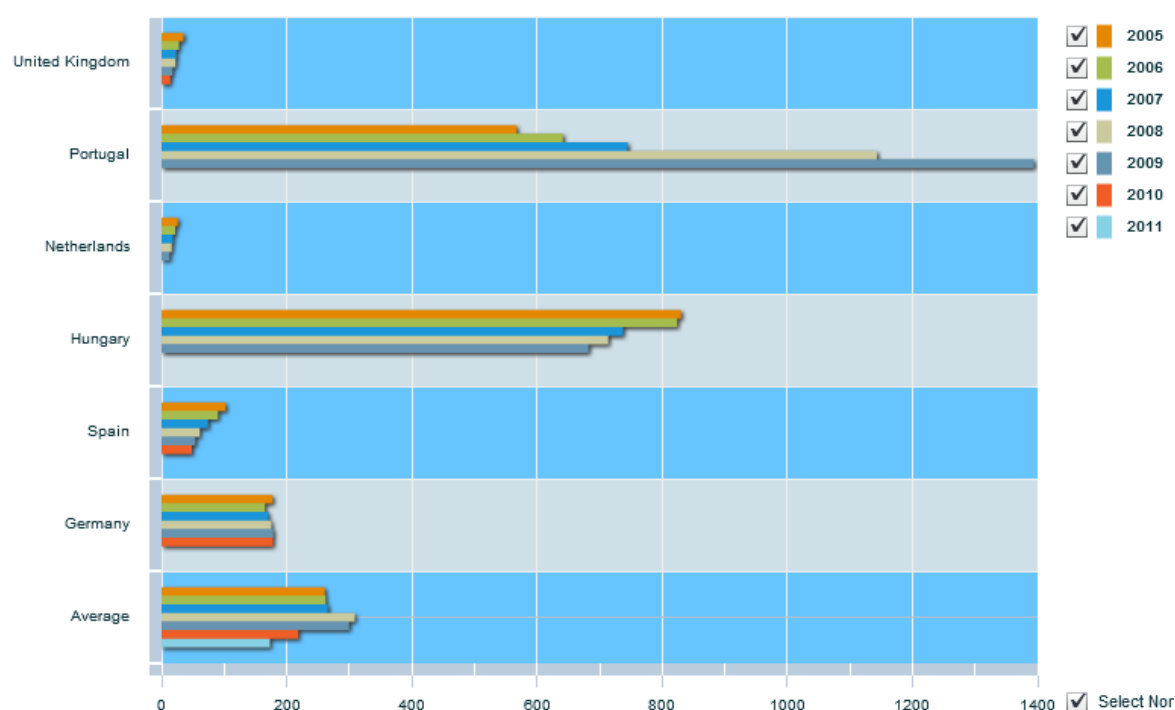


Figura 5: Número de cataratas por cada 100 mil habitantes em 6 países europeus (Reino Unido, Portugal, Holanda, Hungria, Espanha e Alemanha), dados do European Community Health Care Indicators.

<sup>9</sup> <http://www.iapb.org>



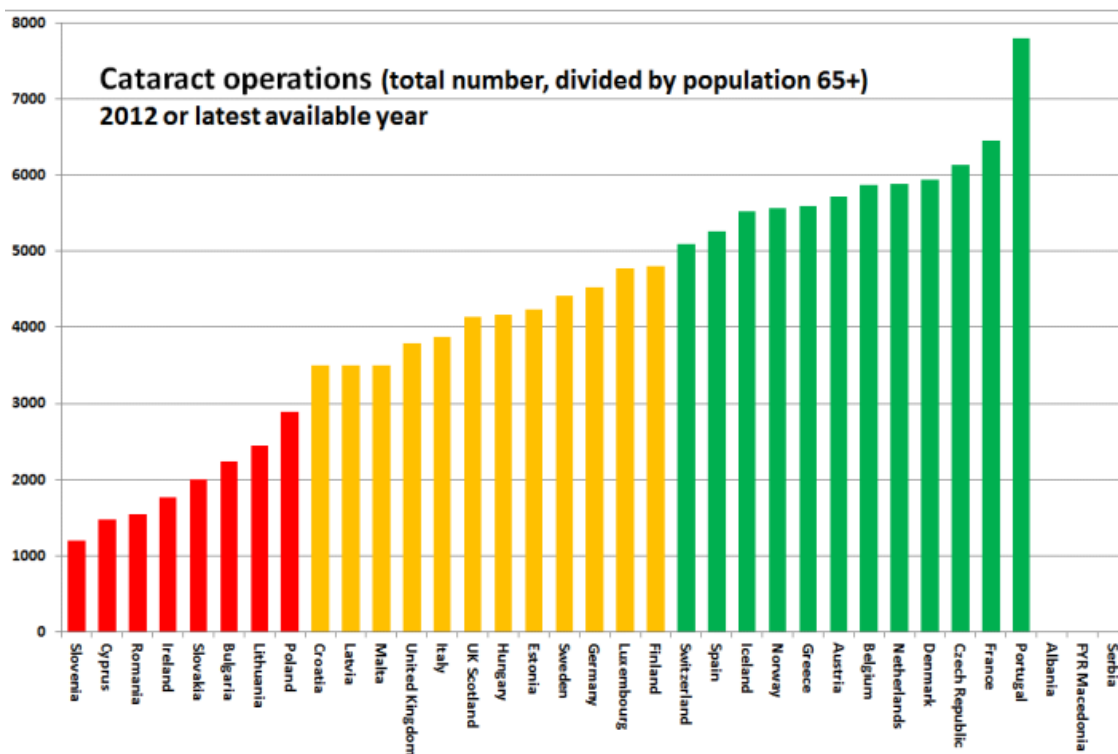


Figura 6: Número de tratamentos às cataratas em habitantes com idade superior a 65 anos em 2012  
(Fonte: Euro Health Consumer Index 2013)

Relativamente às causas da catarata é o processo normal de envelhecimento que começa a dar sinais a partir dos 50-60 anos, no entanto algumas doenças, como a diabetes e o alcoolismo podem fazer com que as cataratas surjam mais cedo.

No caso particular da catarata congénita a nível mundial esta doença oftálmica tem uma incidência de 0,4% ou de 1 caso para cada 250 nascimentos, podendo ser considerada como a maior causa de cegueira na infância.<sup>11</sup> As possíveis causas apontadas para a catarata congénita são: anomalia de desenvolvimento, fator hereditário, embrionária infecciosa, parasitária, tóxica ou por irradiação. Entre as doenças responsáveis estão rubéola, toxoplasmose e sífilis materna. Em geral, a catarata é bilateral e com localização e formas variáveis. Pode ainda ocorrer como doença isolada ou associada a outras malformações oculares e sistêmicas. A opacificação do cristalino pode variar, indo desde tênue até suficientemente densa, para que a pupila torne-se branca.

Relativamente aos tratamentos, dependendo caso concreto e da fase da doença, o tratamento das cataratas<sup>12</sup> é simples e cirúrgico, e consiste em substituir a lente

<sup>11</sup> <http://www.visaolaser.com.br/>

<sup>12</sup> A facoemulsificação é uma técnica que permite destruir a catarata através da ação de ultra-sons, e nunca é realizada por LASER. Após a destruição da catarata na mesma cirurgia o cristalino que tem catarata será substituído por uma lente artificial constituída por derivados de acrilato (lentes intra-oculares IOL). Apenas com uma IOL uma visão nítida poderá substituir a visão enevoada que existia antes da cirurgia.

No entanto após uma cirurgia à catarata, entre 6 meses a 10 anos, 20 a 50% dos doentes desenvolvem um véu na membrana por trás do implante da IOL (a cápsula posterior) que dá origem a uma visão diminuída. Esta situação é



natural opacificada por uma lente artificial transparente. Na generalidade dos casos não necessita de anestesia geral ou internamento e a recuperação é rápida e não incapacitante.

No caso da catarata congénita o tratamento é cirúrgico podendo ser feita por meio das técnicas de facectomia extra-capsular, facoemulsificação ou lensectomia. No entanto podem surgir complicações no pós-operatório, como glaucoma, e opacidades secundárias ao trauma cirúrgico, que devem ser tratadas rapidamente

17

Segundo o *The British Journal of Ophthalmology*<sup>13</sup> a cirurgia da catarata aumentou significativamente nas últimas duas décadas, em alguns países chega a corresponder a metade das cirurgias oftalmológicas.

### Glaucoma

O glaucoma<sup>14</sup> atinge apenas cerca de 3% da população, principalmente a partir dos 40 anos no entanto tende a revelar-se bastante perigosa na medida em que é uma doença assintomática e que pode ser considerada como uma das principais causas da cegueira irreversível.<sup>15</sup>

A *World Health Organization* estimou que cerca de 4,5 milhões de pessoas ficaram cegas devido ao glaucoma.<sup>16</sup> Calcula-se que em 2020 cerca de 11,1 milhões de pessoas ficarão cegas bilateralmente devido ao glaucoma.

Segundo um estudo publicado pelo *British Journal of Ophthalmology*, África seguido do Japão e América do Sul é onde se concentra o maior número de doentes de glaucoma.

Na Europa e noutros países desenvolvidos, as taxas de glaucoma aumentam à medida que a população envelhece. E como já falámos anteriormente a população tende a envelhecer e a esperança média de vida em países desenvolvidos tende a aumentar, e sendo a idade o principal fator de risco para a doença, a taxa de glaucoma continuará a aumentar nos próximos 20 anos, afirmou o professor clínico associado Dr. Ivan Goldberg, da *University of Sydney*, na Austrália.<sup>17</sup>

---

conhecida pela expressão opacificação da cápsula posterior normalmente denominada por “catarata secundária”. O tratamento desta situação faz-se mediante um simples procedimento em ambulatório externo através de capsulotomia por YAG LASER. Informação disponível em <http://www.fly2doc.com/en>

<sup>13</sup> <http://www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC1857690/>

<sup>14</sup> O glaucoma é uma doença ocular complexa que se prende com a circulação do fluido no interior do olho que afeta o nervo ótico, responsável por levar as imagens para o cérebro. Quando o nervo ótico se lesiona causa a morte das células nervosas e consequentemente pode levar à cegueira. As lesões podem ser irreversíveis, como é importante fazer o diagnóstico precoce da doença.

O fator de risco mais importante para o desenvolvimento do Glaucoma é o aumento da tensão dos olhos. E é também o único fator de risco que pode ser tratado por meio de gotas, laser e/ou cirurgia.

<sup>15</sup> <http://www.dgabc.com.br/Noticia/187219/glaucoma-atinge-cerca-de-3-da-populacao-mundial>

<sup>16</sup> <http://www.iapb.org>

<sup>17</sup> <http://www.healio.com/ophthalmology/glaucoma/news/print/ocular-surgery-news-latin-america-edition/%7B37866fc2-1b51-4149-93b0-53b6cec150fa%7D/a-populao-em-envelhecimento-contribui-para-aumentar-as-dificuldades-do-glaucoma>

---

### Documento de Trabalho da AEP - Divulgação

---

Relativamente às causas o glaucoma é normalmente detetado em pessoas acima dos 40 anos, portadores de diabetes, glaucoma de histórico familiar, míopes com mais de 6 dioptrias, indivíduos de raça negra e/ou que já sofreram um trauma ocular ou doenças oculares.<sup>18</sup>

O tratamento do glaucoma varia de acordo com a manifestação do glaucoma. Em geral, o tratamento inicial é clínico e o objetivo é estabilizar, retardar ou evitar que surjam alterações glaucomatosas, por meio da redução da pressão intra-ocular.

18

O tratamento inicial são gotas oftálmicas e medicamentos por via oral que na maioria dos casos são eficazes. No entanto quando as gotas não são suficientes existem o tratamento Laser ou a cirurgia de incisão. Os principais tratamentos Laser são a Trabeculoplastia Selectiva por Laser (SLT) e Iridotomia Periférica por Laser (LPI). Os principais tipos de cirurgia são a Trabeculectomia e a Implantação de dispositivos de drenagem do glaucoma.

A maior dificuldade na diminuição desta doença é a falta de perceção do glaucoma. Apesar da deteção do glaucoma ser maior nos países desenvolvidos que nos menos desenvolvidos segundo *Dr. Bourne* (codirector da *Vision and Eye Research Unit* em Cambridge, na Inglaterra) 50% dos indivíduos do Reino Unido detentores de glaucoma não o sabem.

Segundo a mesma fonte outra das causas do atraso do tratamento do glaucoma é o aumento do custo do tratamento. Uma forma de minorar isso seria o desenvolvimento de opções de tratamento mais acessíveis e a criação de técnicas de triagem mais eficazes.

### Lasik

Lasik (*LASER - Assisted In Situ Keratomileusis*) é um laser que dá forma à córnea cujo objetivo é a correção da visão reduzindo a dependência de óculos ou lentes de contacto. O Lasik é normalmente utilizado para pessoas com miopia mas também com astigmatismo e hipermetropia.

O LASIK é um procedimento cirúrgico realizado em ambulatório que demora entre 10 a 15 minutos por cada olho. O único anestésico é uma gota oftálmica que adormece a superfície do olho, a cirurgia é realizada com o paciente desperto. O LASIK pode ser feito num ou ambos os olhos na mesma sessão dependendo da finalidade do tratamento.<sup>19</sup>

<sup>18</sup> <http://www.brasilecola.com/doencas/glaucoma.htm>

<sup>19</sup> <http://www.fly2doc.com/en>

## O turismo Oftalmológico

A saúde é considerada como o maior valor dos países desenvolvidos, sendo a indústria da saúde a mais desenvolvida a nível mundial. No entanto o TSBE é ainda um conceito recente mas em crescimento.

O TSBE consiste numa forma de combinar um tratamento médico com relaxamento, conhecimento de novos locais e culturas podendo ainda conseguir um preço mais económico nos procedimentos médicos que no país de origem. A alteração social e economia atual, o aumento dos custos com a saúde e as longas listas de espera têm feito com que a procura de preços mais competitivos nos tratamentos de saúde fora do país de origem tenha aumentado.

19

A contribuir para o aumento do mercado do TSBE europeu entrou em vigor em outubro de 2013 a diretiva da UE sobre cuidados de saúde transfronteiriços. A diretiva proporciona ao paciente o direito de ser reembolsado por tratamentos recebidos noutros países da UE. Isto poderá levar os europeus mais ocidentais a viajar para a Europa de Leste, incluindo a Polónia e a Bulgária, que estão rapidamente a melhorar a qualidade dos serviços médicos que oferecem.

O TSBE na área de oftalmologia apesar de não estar tão desenvolvido como noutras áreas da saúde, nomeadamente como a dentária, tende a aumentar e tem fortes possibilidades de ter sucesso.

O TSBE em oftalmologia revela-se apetecível uma vez que os tratamentos oftalmológicos são rápidos e com um período de convalescença curto dando a possibilidade de poder usufruir da oferta turística e cultural do país de destino. Nomeadamente, os tratamentos em foco, o *Lasik* e os tratamentos cirúrgicos para as cataratas e glaucomas, são tratamentos rápidos, indolores e com um período de convalescença curto.<sup>39</sup>

Os doentes de oftalmologia (a não ser que sofram de uma lesão no olho que requer um tratamento imediato) têm a oportunidade de pesquisar e consultar com tempo as clínicas, preços e procedimentos mais adequados às suas necessidades. Para além do tempo disponível para preparação e escolha do local de tratamento e viagem o período de convalescença dos tratamentos é reduzido o que possibilita aos doentes oftalmológicos um maior usufruto da oferta turística e cultural do país de destino.

No entanto com o aumento da mobilidade e procura de tratamentos fora do país de origem faz com que os oftalmologistas e clínicas tenham que ser pioneiros e capazes de acompanhar os avanços tecnológicos no sentido de se tornarem mais competitivos mantendo os pacientes nacionais e atraindo pacientes internacionais.

<sup>39</sup> No caso das cataratas e das trabeculectomias nos glaucomas os pacientes ficam em casa durante uma semana antes de regressar ao seu estilo de vida habitual. No caso dos glaucomas os doentes podem regressar às atividades habituais no dia seguinte. Apesar do período de convalescença tanto no tratamento das cataratas e dos glaucomas ser curto deverá haver um controlo médico nas semanas seguintes.

Em termos de pós-operatório do *Lasik* não existem grandes cuidados apenas um acompanhamento médico nas semanas seguintes, o paciente poderá voltar à normalidade passadas 24 horas.

Para além da evolução técnica e tecnológica a componente turística também tem que estar aliada. Segundo a revista *Ocular Surgery News* as clínicas começam a estar melhor preparada para receber pacientes de todo lado do globo. Nas clínicas de oftalmologia a reserva de transferes, viagens aéreas, alojamento, sugestões de tempo livre e assistência e acompanhamento em várias línguas são cada vez mais comuns. O acompanhamento pós-cirúrgico, o follow-up médico é um dos maiores desafios para o TSBE em oftalmologia, algumas agências começam a ter este facto em conta anexando-o à oferta.

A Alemanha, Reino Unido e Holanda estão identificados como principais mercados emissores europeus devido ao facto de certos tratamentos não serem comparticipados pelo seu sistema de saúde ou seja não acessíveis a todos. Este fator constitui uma oportunidade para os países com oferta de TSBE em oftalmologia na medida em que os doentes podem aliar a oferta turística ao tratamento pretendido por um preço semelhante ao preço apresentado apenas para o tratamento no país de origem.

Por outro lado alguns países começam a destacar-se na oferta do TSBE em oftalmologia como é o caso da Espanha, Hungria e Turquia que por serem destinos de férias concorridos apresentam-se como um fortes concorrentes ao mercado do TSBE em oftalmologia.

## Principais países emissores

No campo da oftalmologia os países que mais se destacam são os Estados Unidos, o Reino Unido e a Alemanha. Os motivos do destaque são os desenvolvimentos tecnológicos, de medicamentos<sup>50</sup>, procedimentos oftalmológicos e a posição de destaque na indústria de oftalmologia.

### Estados Unidos

Os Estados Unidos são o mercado que mais se destaca em oftalmologia, no entanto apesar de ser um país onde a especialidade de oftalmologia está em constante

<sup>50</sup> A nível de mercado de fármacos e dispositivos de oftalmologia destaca-se a América do Norte seguida pela Europa e Ásia. Na América do Norte e na Europa este mercado deverá crescer a um ritmo mais lento, principalmente devido à desaceleração económica e saturação destes mercados. Pelo contrário, espera-se que a Ásia especialmente China e Índia, impulsionem o crescimento do mercado global de oftalmologia devido à crescente conscientização sobre doenças oculares e aumento do rendimento disponível.

Os principais intervenientes no mercado de fármacos de oftalmologia são Alcon (EUA), Allergan, Inc. (EUA), a Merck & Co., Inc. (EUA), Pfizer, Inc. (EUA), a Roche Holdings AG (Suíça), e Santen Pharmaceutical Co., Ltd. (Japão). No mercado de dispositivos destacam-se a Abbott Medical Optics (EUA), Alcon, Inc. (Suíça), Bausch & Lomb, Inc. (EUA), Carl Zeiss Meditec (Alemanha), Essilor International SA (França), Johnson & Johnson (EUA), Nidek Co., Ltd. (Japão), e Topcon Corporation (Japão).

<http://www.prweb.com/releases/ophthalmology-drugs/devices-market/prweb11078271.htm>

desenvolvimento no entanto os números de doentes oftálmicos são elevados e tendem a aumentar.

Segundo um *Census* feito em 2010 à população norte americana com mais de 40 anos (números em milhões e aproximados), a perda de visão afetava 4,2 milhões, a cegueira 1,3 e 2,9 milhões viam mal. Relativamente a doenças oftalmológicas 2,1 milhões sofriam de degeneração macular associada à idade, 7,7 de retinopatia diabética, 34 milhões de miopia e 14 milhões sofrem de hipermetropia. As cataratas atingiam 24,4 milhões de americanos e o glaucoma 2,7 milhões.<sup>51</sup> E os dados mais recentes de 2013 revelam que cerca de 14 milhões de americanos com mais de 12 anos foram diagnosticados com problemas visuais dos quais 8,2% não possuem seguro de saúde que cubra tratamentos de oftalmologia. A cegueira aumentou para 3,4 milhões de americanos com mais de 40 anos são cegos.<sup>52</sup>

21

Relativamente às cataratas segundo a *American Academy of Ophthalmology*, o número de cataratas diminuiu passando de 24,4 milhões a afetar cerca 22 milhões de americanos com mais de 40 anos e estima-se que quando tiverem 80 anos cerca de metade sofrerá de cataratas.

Nos Estados Unidos são feitas cerca de 3 milhões de cirurgias às cataratas com uma taxa de sucesso de 98%. São gastos anualmente pelo governo cerca de 3,4 mil milhões de dólares no tratamento desta doença, sendo que o preço médio por olho é de 3.279 dólares.<sup>53</sup>

O preço da cirurgia tem vindo a aumentar, de acordo com um relatório encomendado pelo *AllAboutVision* (com um dos principais analistas da indústria) a cirurgia de catarata custa cerca de 3.429 dólares por olho em 2012. Em 2010 custou cerca de 3279 dólares e em 2011 cerca de 2699 dólares. No entanto se a cirurgia à catarata for feita com a tecnologia mais avançada (colocação de uma IOL) os custos médios aumentaram em 2012 para cerca de 4.269 dólares por olho. Tendo custado uma média de 4461 dólares em 2010 e de 4337 dólares em 2011.<sup>54</sup>

Relativamente ao glaucoma nos Estados Unidos o preço estimativo da cirurgia do tratamento desta doença varia entre 3000 a 8000 dólares por olho podendo variar consoante o tipo de seguro, material e tecnologia utilizada e estabelecimento de saúde.<sup>55</sup>

Relativamente ao *Lasik* a Academia de Oftalmologia (AAO) refere que dos cerca de 500.000 americanos que se submeteram à cirurgia *Lasik* em 1999, 70% conseguiu uma visão de 20/20 após a cirurgia. O preço estimativo do *Lasik* nos Estados Unidos varia entre 2000 a 2200 dólares por olho podendo variar consoante o tipo de seguro e estabelecimento de saúde.<sup>56</sup>

<sup>51</sup> [http://www.nei.nih.gov/eyedata/adultvision\\_usa.asp](http://www.nei.nih.gov/eyedata/adultvision_usa.asp)

<sup>52</sup> <http://www.statisticbrain.com/eye-vision-health-statistics/>

<sup>53</sup> <http://www.statisticbrain.com/cataract-statistics/>

<sup>54</sup> <http://www.allaboutvision.com/conditions/cataract-surgery-cost.htm>

<sup>55</sup> <http://www.placidway.com/subtreatment-detail/treatment,9,subtreatment,161.html/Glaucoma-Surgery-Treatment-Abroad>

<sup>56</sup> <http://www.qualsight.com/lasik-pricing>



O custo da cirurgia e a falta de cobertura das seguradoras fazem com que a procura de tratamento médico no estrangeiro tenda a aumentar. Segundo a revista *International Living* cerca de 400 mil norte-americanos viajam para o exterior todos os anos para usufruir dos serviços de cuidados de saúde, tratamentos e cirurgias médicas a preços acessíveis podendo poupar entre 15 a 85%.<sup>57</sup>

Apesar da redução de custos ser o principal motivo da busca de tratamentos no exterior os turistas de saúde norte americanos procuram menores tempos de espera, perícia médica e atendimento de primeira classe. Os aspetos qualitativos da procura são correspondidos pelos departamentos de oftalmologia nos hospitais e clínicas internacionais que são reconhecidos por prestar serviços de oftalmologia de qualidade. Muitos dos profissionais de oftalmologia são formados nos Estados Unidos e noutros países ocidentais.<sup>58</sup>

22

No sentido de confirmar a qualidade os turistas médicos norte-americanos procuram que estabelecimentos hospitalares no exterior sejam acreditados pela *Joint Commission International* (JCI). Para um estabelecimento médico ser creditado tem que cumprir com rigorosos padrões de saúde norte americanos e do próprio país relativamente à equipa médica, procedimentos, equipamento médico e instrumentos e infraestruturas.

Os turistas médicos norte americanos procuram tratamentos oftalmológicos maioritariamente na Turquia e Singapura ou seja para os turistas médicos de oftalmologia a distancia não constitui uma barreira logo os Estados Unidos apresentam-se como um potencial mercado emissor.<sup>59</sup> Outro fator que impulsiona a escolha dos turistas médicos americanos é a componente turística e Portugal tem apostado cada vez mais na valorização e promoção do turismo nacional.

## Europa

Numa primeira análise foram identificados os mercados que mais visitam Portugal em turismo e os que mais se destacaram foi o mercado alemão e o britânico seguido também do mercado holandês.

Destacou-se a nacionalidade da maioria dos turistas que visitam Portugal baseando-nos no princípio de que o conhecimento prévio do país potencia a vinda por motivos médico ao mercado nacional. Segundo o Turismo de Portugal em 2011 Portugal foi o 7º e o 14º destino eleito pelos turistas britânicos e alemães, respetivamente. Os turistas britânicos representaram de quota de fluxos de *outbound* cerca de 3,45% e os turistas alemães representaram de 1,8%. Os holandeses registaram cerca de 591,8 desembarques em Portugal em 2011 e são o 6º país que emissor de turistas, o 4º país

<sup>57</sup> <http://internationalliving.com/2010/06/the-top-10-medical-travel-destinations/>

<sup>58</sup> <http://www.medical-tourism.com/article/the-future-of-ophthalmology-in-medical-tourism.html>

<sup>59</sup> <http://internationalliving.com/2010/06/the-top-10-medical-travel-destinations/>

que mais dormidas regista e o 8º país que mais receitas gera. Para os holandeses Portugal é o 9º destino do TSBE holandês.<sup>60</sup>

Os turistas de saúde britânicos receiam viajar para países longínquos ou que nunca visitaram por desconfiarem das equipas médicas, condições hospitalares e clínicas e ainda a dificuldade da língua. Segundo *David Hancock* no seu livro “*The Complete Medical Tourism*” os ingleses receiam tratamentos médicos nos novos países da União Europeia da Europa de Leste porque os associam a um passado comunista.<sup>61</sup>

23

A comprovar a teoria de que o conhecimento prévio pode potenciar a escolha de um país de destino por razões médicas estão os dados do Turismo de Portugal que revelam que os alemães, os britânicos e os holandeses quem regista um maior número de viagens por motivos médicos. E estão dentro dos países que mais intenções de viajar por motivos médicos ao nosso país, principalmente a Alemanha. A Alemanha concentra 63% do total de viagens de Saúde e Bem-Estar realizadas no conjunto dos consumidores europeus.<sup>62</sup>

O Atlas de Oportunidades elaborado no âmbito do projeto Healthy'n Portugal, trouxe algumas informações importantes quanto às oportunidades de negócio existentes no mercado europeu, para Portugal.

Existem poucas referências e informação relativas ao TSBE em oftalmologia no entanto foram, identificados 3 países alvo prioritários, por motivos idênticos.

Os motivos para apontar o mercado alemão, britânico e holandês como os que têm maior interesse e potencial para a venda de produtos de oftalmologia prendem-se com o facto dos tratamentos oftalmológicos não estarem cobertos pelos respetivos serviços de saúde, haver listas de espera e o preço dos tratamentos serem elevados.

Relativamente a cada um dos 3 mercados alvo identificados, convém tecer mais algumas considerações, ainda que o mercado britânico seja aquele sobre o qual existe, destacadamente, mais informação disponível.

### Alemanha



Na Alemanha cerca de 70% de todos os casos de cegueira são devido a doenças da velhice. À medida que a população em geral envelhece a prevalência de cegueira e deficiência visual sobe. Por ano são detetados cerca de 9939 casos de cegueira sendo

<sup>60</sup> <http://www.turismodeportugal.pt/Portugu%C3%AAs/turismodeportugal/publicacoes/Documents/Saude%20e%20bem-estar%202006.pdf>

<sup>61</sup> <http://www.fly2doc.com/pt/page/content/news/medical-tourism-and-the-iberian-peninsular>

<sup>62</sup> <http://www.turismodeportugal.pt/Portugu%C3%AAs/turismodeportugal/publicacoes/Documents/Saude%20e%20bem-estar%202006.pdf>

que 3290 são provocados por degeneração macular associada à idade, 1488 por retinopatia diabética, 1113 por glaucoma, 734 por atrofia ótica e 460 por cataratas.<sup>63</sup>

As principais causas de cegueira são doenças degenerativas para a qual, até à data, não existe um tratamento eficaz. No entanto, as taxas de incidência de cegueira devido a retinopatia diabética e glaucoma, doenças tratáveis, ainda são elevadas. Mais de 500 mil alemães sofrem de glaucoma não diagnosticado,<sup>64</sup> em parte relacionado com o facto de que na Alemanha, o seguro obrigatório de saúde não fornece triagem para o glaucoma.<sup>65</sup> O que demonstra a necessidade de um maior esforço e mais maneiras eficazes para prevenir a cegueira. A deteção precoce e o consequente tratamento de glaucoma pode ajudar a alcançar este objetivo.

24

O sistema nacional de saúde alemão é dos mais antigos da Europa, a maioria dos residentes alemães (cerca de 70 milhões de pessoas) são membros do sistema de saúde do governo. Os benefícios médicos prestados incluem o atendimento ambulatorio (hospital), cuidados de ambulatorio com médicos registrados (*Kassenärzte*) e atendimento odontológico básico.

Os alemães podem optar por aderir ao sistema de saúde estatal, ou aderir a qualquer um dos *Krankenkassen* disponíveis. As *Krankenkassen* são associações sem fins lucrativos que administram o sistema de saúde do governo, tais como a AOK, TK, BEK, DAK, entre outras. Isto não significa que os benefícios sejam muito diferentes, já que todos os fundos de seguros de saúde são regulados pelo governo e devem oferecer os mesmos níveis de cobertura do sistema de seguros de saúde estatal.

**Não existe, contudo, cobertura para médicos ou cirurgias particulares, quartos de hospital privados, assistência médica alternativa / homeopático, implantes dentários, produtos oftalmológicos para adultos, ou quaisquer benefícios médicos fora da Europa.**

No entanto, nem todos os cidadãos alemães estão cobertos pelo sistema nacional de saúde alemão, os mais ricos e os trabalhadores por conta própria são obrigados a aderir ao sistema privado.

Há outras ainda razões que levam os alemães a recorrer a sistemas de saúde privados. Nomeadamente se pretenderam encontrar uma cobertura de seguro complementar através da contratação de seguro de saúde privado, alemão ou internacional, para fazer face, por exemplo, à necessidade de consultar um médico particular ou ter um quarto de hospital privado, serviços de homeopatia e outros tratamentos alternativos.<sup>66</sup>

A busca de tratamentos no serviço privado e de serviços médicos fora da Alemanha está ainda relacionada com a tendência crescente para a redução de custos e

<sup>63</sup> <http://www.iovs.org/content/44/3/1031.full.pdf>

<sup>64</sup> [http://www.eye-research.org/joomla/index.php?option=com\\_content&task=view&id=14&Itemid=43](http://www.eye-research.org/joomla/index.php?option=com_content&task=view&id=14&Itemid=43)

<sup>65</sup> <http://www.iovs.org/content/44/3/1031.full.pdf>

<sup>66</sup> <http://saudepublica.bvs.br/pesquisa/resource/pt/mdl-19294585#>



copagamentos no sistema de saúde alemão (por exemplo, produtos farmacêuticos, cuidados dentários e tratamentos de spa).

Na Alemanha, os tratamentos médicos que costumavam estar cobertos pelos fundos de seguros de saúde, bem como outros benefícios individuais que vão para além das coberturas consideradas como necessárias e incluídas no catálogo de tratamentos legal, são agora classificados como opcionais tendo de ser pagas pelos próprios membros estatutários dos fundos de seguro de saúde. Trata-se de cerca de 250 tratamentos adicionais, nomeadamente tratamentos oftalmológicos tais como medições da pressão intraocular como uma medida de precaução para detetar glaucoma ou tratamento a laser dos olhos como um substituto para óculos.

25

O facto de os alemães terem de recorrer ao sistema de saúde privado e seguros que por vezes não cobrem os tratamentos pretendidos faz com que os preços aumentem, ficando superiores a alguns países da UE. O que consequentemente aumenta a procura fora do país e tornando a Alemanha o principal mercado emissor de turistas de Saúde e Bem-Estar na Europa.<sup>67</sup>

Um outro problema na especialidade de oftalmologia na Alemanha está relacionado com a falta de oftalmologistas. Cerca de 52% dos oftalmologistas alemães têm mais de 50 anos de idade e 8% tem mais de 65 anos. Acrescentando ao facto de que existem cada vez menos médicos jovens a escolherem oftalmologia como especialidade, ou seja a falta de oftalmologistas na Alemanha tem sido cada vez maior.<sup>68</sup>

Relativamente a custos na Alemanha o custo estimado de uma extração de catarata com IOL vai dos 1300 aos 1750 euros por olho dependendo do tratamento e do tipo de anestesia.<sup>69</sup> No entanto para uma análise mais pormenorizada de preços do tratamento das cataratas sugerimos a consulta no capítulo de preços.

E para o tratamento do glaucoma o custo estimado varia consoante o estado evolutivo da doença conforme explica a seguinte tabela. O estado evolutivo do glaucoma influi no tipo de cirurgia, o número de consultas, o tipo e quantidade de medicamentos que consequentemente modificam o preço final.

Na Alemanha o custo estimado do tratamento *Lasik* custa entre 2300 a 35000 euros. No entanto para uma análise mais pormenorizada de preços do *Lasik* sugerimos a consulta no capítulo de preços.

O custo elevado, a não participação por parte do sistema nacional de saúde em alguns procedimentos médicos de oftalmologia e a escassez de médicos jovens apresentam-se como um fator impulsionador da procura de procedimentos de oftalmologia fora do país o que torna a Alemanha como não só um mercado de destaque na área de oftalmologia como também um mercado emissor de turistas médicos.

<sup>67</sup> EU Cross-Border Health Care Survey 2010 - Patient Satisfaction, Quality, Information and Potential” elaborado pelo “WINEG | Scientific Institute of TK for Benefit and Efficiency in Health Care”,

<sup>68</sup> <http://www.eye-doctors-for-germany.com/en/ophthalmology-in-germany/>

<sup>69</sup> <http://www.germanmedicine.net/en/priceseye.html>

Num estudo efetuado pela seguradora TK 2% dos turistas médicos assegurados procuram tratamento oftalmológico no estrangeiro, extrapolando que os restantes turistas médicos alemães têm o mesmo comportamento infere-se que 4000 do total de turistas médicos alemães (200.000 turistas) procuram tratamentos oftalmológicos. Referimos ainda que 3% dos tratamentos não planeados ou de emergência dos turistas médicos assegurados pela TK são para oftalmologia.

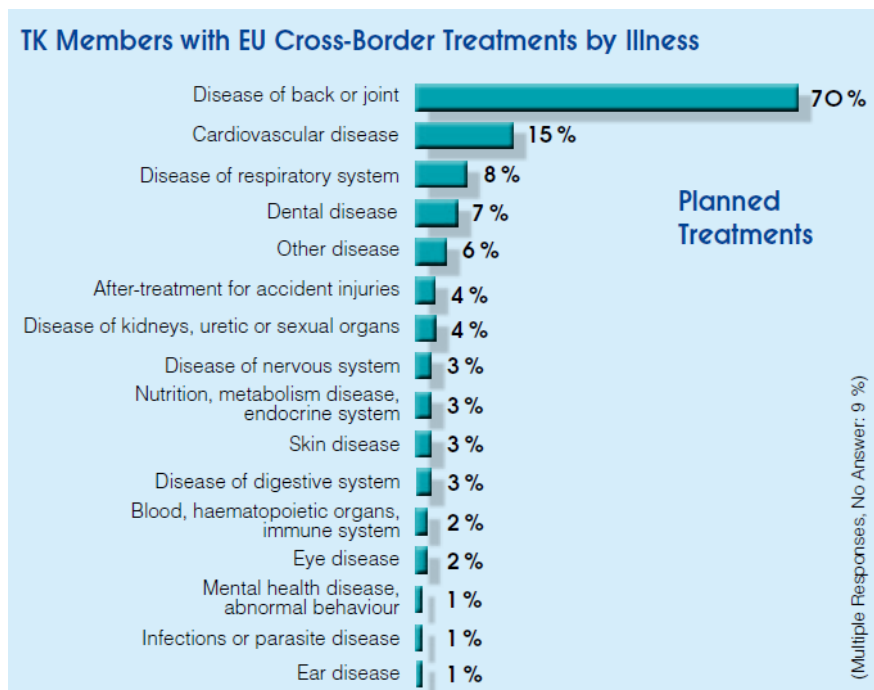


Figura 7: Percentagem de tratamentos dos turistas médicos alemães assegurados pela TK no exterior, dados do relatório TK Europe Survey 2009.

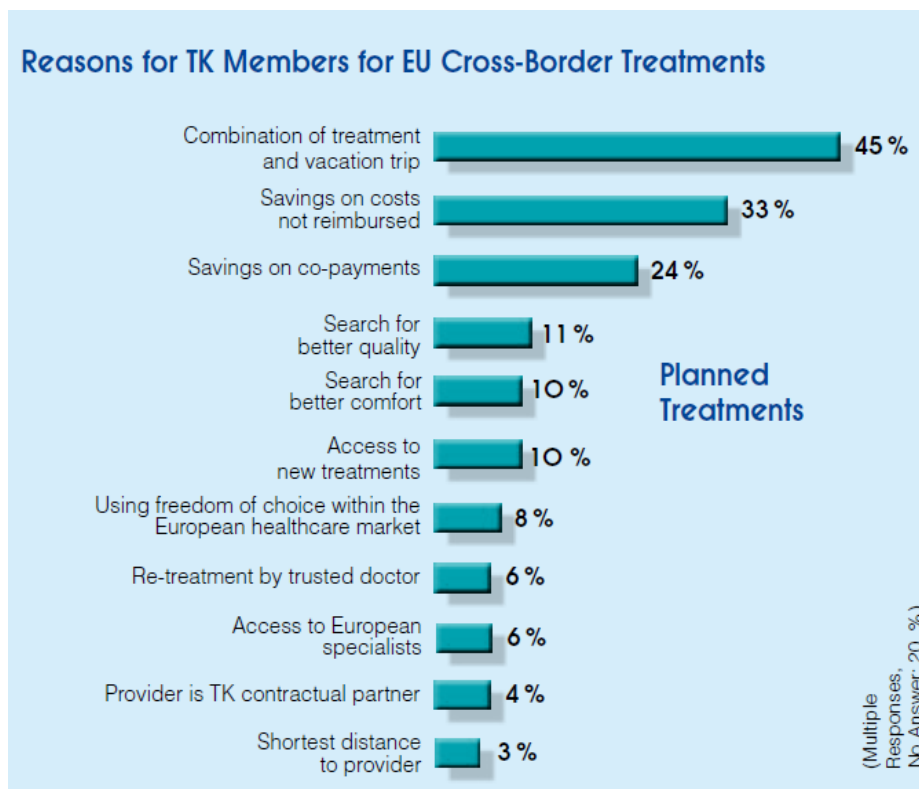
Segundo o mesmo estudo da seguradora TK os que mais optaram por um tratamento no estrangeiro foram os assegurados: com mais de 60 anos (79%); pensionistas (79%); com rendimentos mais baixos; com o objetivo de combinar férias e tratamento (45%); objetivo de reduzir custos (33%) e em copagamentos (24%). O que quer dizer que a terceira idade é o maior cliente do TSBE e consequentemente os tratamentos associados ao envelhecimento também são os mais comuns.

Os destinos de preferência são os países da antiga Alemanha Ocidental (65 a 84%) do que da antiga Alemanha Oriental (33 a 48%). Os países preferidos para os assegurados pela TK foram a República Checa (24%) e a Polónia (20%).

O que mais motiva a procura de tratamentos no estrangeiro para os assegurados da TK são a possibilidade de combinar tratamento médico com laser (45%) sendo este um reflexo claro da potencialidade do mercado alemão como emissor de turistas médicos. A segunda motivação é a redução de custos para tratamentos não cobertos pelo seguro de saúde (33%) ou para copagamentos (24%). Outros motivos para o

tratamento no exterior são: a busca de uma melhor qualidade (11%); um nível de conforto mais elevado devido à desilusão com o sistema de saúde alemão (10%); novos tratamentos e procedimentos (10%) e a liberdade de escolher entre os vários sistemas de saúde europeus (8 %).

Tabela 1: Motivos da procura de tratamento fora da Alemanha. (Fonte: Tk Europe Survey 2009)



Apesar de Portugal não estar referido no estudo da TK Portugal tem investido numa oferta turística atrativa dentro do TSBE, em particular na área do wellness, satisfazendo assim o primeiro motivo da busca dos turistas medico alemães. Segundo um estudo do Turismo de Portugal os alemães viajam muito, repetem destinos, conhecem Portugal como destino de férias e têm poder de compra. Juntando ao facto de certos tratamentos oftalmológicos não estarem cobertos pelo serviço nacional de saúde alemão faz com que seja um mercado atrativo para o TSBE português nomeadamente no campo da oftalmologia.

Ou seja, no campo da oftalmologia o que motiva a procura de tratamentos oftalmológicos em Portugal da parte dos alemães são: os preços elevados;<sup>71</sup> Conhecimento prévio Portugal como sendo destino de férias comum e com boa reputação; reconhecimento das práticas de oftalmologia nacionais; voos diretos e recomendações de familiares.

<sup>71</sup> [http://www.minetur.gob.es/turismo/es-ES/PNIT/Eje3/Documents/turismo\\_salud\\_espana.pdf](http://www.minetur.gob.es/turismo/es-ES/PNIT/Eje3/Documents/turismo_salud_espana.pdf)

## Reino Unido



No Reino Unido existem cerca de 2 milhões de pessoas com problemas na visão, onde segundo o *Acess Economics* 360 mil pessoas são cegas ou com pouca visão.

28

As principais causas dos problemas de visão no Reino Unido são 53,6% por erros de refração (miopia e hipermetropia), 16,7% por degeneração macular associada à idade, 13,7% por cataratas, 5,3% por glaucoma e 3,5% por retinopatia diabética e 7,4% por outras doenças oftalmológicas.

As principais causas de cegueira no Reino Unido são 50,5% devido a degeneração macular associada à idade, 12,5% por cataratas, 16,6% por glaucoma, 8,7% por retinopatia diabética, 2,1% por erros de refração e 9,7% por outras doenças oftalmológicas.<sup>72</sup>

Os números de doentes oftalmológicos tende a aumentar devido ao envelhecimento da população e ao aumento da obesidade que pode degenerar em diabetes.<sup>73</sup> Estando previsto que o número de pessoas com problemas visuais em 2020 chegue aos 2,250 milhões e em 2050 duplique para 4 milhões.<sup>74</sup>

Relativamente ao sistema de saúde do Reino Unido é designado de Serviço Nacional de Saúde (NHS, em inglês), é patrocinado pelo governo e composto por uma série de sistemas de saúde com financiamento público. O NHS inclui os Serviços Nacionais de Saúde (Inglaterra), *NHS Scotland*, o *NHS Wales* e Social Care (Assistência Social) na Irlanda do Norte.

Há relativamente pouco copagamento para os serviços cobertos pelo NHS. Os medicamentos prescritos por médicos de clínica geral estão sujeitos a um copagamento (6,85 £ por receita médica; cerca de 13,79 USD), mas cerca de 88% das prescrições são isentas de encargos (Departamento de Saúde, 2007).

As características distintivas do NHS são uma combinação de cobertura e acesso universais, reduzida comparticipação no custo e forte contenção de despesas. Neste sentido, os cidadãos têm o direito a receber cuidados de saúde ao abrigo deste sistema, mas também a opção de comprar um seguro de saúde privado.

O sistema de seguros de saúde no Reino Unido é governado e orientado pelo Serviço Nacional de Saúde e visa financiar publicamente as empresas de saúde em todo o Reino Unido. Segundo a Organização Mundial de Saúde, o financiamento do governo cobre 84% das despesas de saúde no Reino Unido. Os restantes 16% são cobertos pelo

<sup>72</sup> <https://www.actionforblindpeople.org.uk/about-us/media-centre/facts-and-figures-about-issues-around-sight-loss/>

<sup>73</sup> <http://www.rnib.org.uk/aboutus/research/statistics/Pages/statistics.aspx>

<sup>74</sup> <https://www.actionforblindpeople.org.uk/about-us/media-centre/facts-and-figures-about-issues-around-sight-loss/>

setor privado. O seguro privado é, geralmente, subscrito por grupos patronais ou, mais raramente, por indivíduos com rendimentos médios-elevados que procuram benefícios adicionais.

Cerca de 12% da população é coberta por planos de saúde voluntários, conhecidos no Reino Unido como seguros médicos privados (PMI), que fornecem, principalmente, o acesso aos cuidados e cirurgias eletivas, bem como o acesso a cuidados de patologias agudas no setor privado. Os principais tipos de seguro de saúde voluntários (VHI) a operar no Reino Unido são o *Voluntary Health Insurance (VHI)* e o *Private Medical Insurance (PMI)*.

29

Relativamente a custos em 2008 foram gastos 6,5 mil milhões de dólares em *Voluntary Health Insurance (VHI)* e o *Private Medical Insurance (PMI)*. tratamentos para problemas de visão, correspondendo a 2,24 mil milhões gastos em clínicas de oftalmologia e 4,34 mil milhões gastos em pessoal.

No Reino Unido uma operação às cataratas custa cerca de 1600 a 8000 dólares por olho dependendo o tipo de IOL introduzido podendo estar ainda sujeito a uma lista de espera grande dependendo do estabelecimento de saúde escolhido.<sup>75</sup>

Uma operação ao glaucoma custa entre 1000 a 2000 dólares por olho podendo estar ainda sujeito a uma lista de espera grande dependendo do estabelecimento de saúde escolhido.<sup>76</sup>

Uma operação *Lasik* custa entre 1000<sup>77</sup> a 3000 dólares por olho podendo estar ainda sujeito a uma lista de espera grande dependendo do estabelecimento de saúde escolhido.<sup>78</sup>

No entanto para uma análise mais pormenorizada de preços do tratamento oftalmológicos no Reino Unido sugerimos a consulta no capítulo de preços.

O custo elevado das cirurgias apresenta-se como um fator impulsionador da procura de procedimentos de oftalmologia fora do país o que torna o Reino Unido como não só um mercado de destaque na área de oftalmologia como também um mercado emissor de turistas médicos. Mais de 27% dos residentes no Reino Unido pretendem combinar tratamentos com oportunidades de laser no entanto apenas 10% procura uma cirurgia ao olho.<sup>79</sup>

Relativamente a listas de espera os últimos dados do NHS inglês sugerem que o número de pacientes à espera há mais de um ano também aumentou de 3 302 em maio para 3.500 em junho. A lista de espera para cirurgias às cataratas tem vindo a aumentar e há receios sobre o racionamento de outros tratamentos.

<sup>75</sup> <http://www.dailymail.co.uk/health/article-102172/Why-man-went-overseas-cataract-operation.html>

<sup>76</sup> <http://www.dailymail.co.uk/health/article-85254/Me-operation-Glaucoma.html>

<sup>77</sup> <http://www.opticalexpress.co.uk/laser-eye-surgery/how-much-does-it-cost.html>

<sup>78</sup> <http://www.dailymail.co.uk/health/article-1334246/Tempted-laser-eye-surgery-Its-risks.html>

<sup>79</sup> <http://digital.ophtalmologybusiness.org/i/130662/11>



Os dados publicados no *Referral to treatment*, a que se refere a tabela abaixo, mostram que em Setembro de 2012, o número de pacientes a aguardar o início de tratamento que foram atendidos no prazo de 18 semanas foi de 94,8%, sendo 92% o *standard* do NHS. Ainda assim, mais de 2,5 milhões de pacientes estão a aguardar o início do tratamento.

Tabela 2: Número de pacientes a aguardar o início de tratamento que foram atendidos no prazo de 18 semanas em Setembro de 2012 (Fonte: Referral to Treatment)

Prepared by the Government Statistical Service  
October 2012 Referral to Treatment (RTT) waiting times by treatment function, England

Treatment function	Admitted Pathways		Non-Admitted Pathways		Incomplete Pathways	
	Total (all)	% within 18 weeks	Total (all)	% within 18 weeks	Total (all)	% within 18 weeks
General Surgery	45,109	91.3%	67,522	96.1%	248,251	92.9%
Urology	22,250	93.1%	30,078	96.8%	133,206	93.7%
Trauma & Orthopaedics	62,058	89.3%	89,674	96.1%	375,166	92.0%
ENT	18,433	91.2%	72,251	97.5%	181,072	94.8%
Ophthalmology	45,916	93.4%	93,640	97.6%	279,412	95.6%

Como forma de ultrapassar as listas de espera os britânicos optam cada vez mais pelo tratamento no privado no período 2010-11, os prestadores privados trataram de 8% dos atendimentos de ortopedia ou relativos a traumas, 4,8% dos atendimentos devidos a problemas gastrintestinais e 2,3% dos atendimentos relativos a problemas oftalmológicos. Em 2011-12, os privados forneceram serviços de saúde a 345 200 pacientes não urgentes do NHS, para tratamentos tais como próteses de joelho e remoções de cataratas (33 mil num ano), o que representou, no entanto, apenas 4,3% de todos os procedimentos realizados naquele ano (4% no ano anterior).

30% Dos britânicos acreditam que, no futuro, mais pessoas irão procurar serviços privados financiados pelo NHS e 22% calculam que haverá um aumento no número de pessoas que procurarão cuidados de saúde no estrangeiro com financiamento privado.<sup>80</sup>

A procura de tratamentos médicos fora do Reino Unido é uma das atividades comerciais crescentes devido aos elevados preços praticados neste país nas cirurgias médicas e às elevadas listas de espera para cirurgias não urgentes.

Torna-se portanto mais fácil e económico os pacientes ingleses irem ao estrangeiro procurar o serviço médico pretendido. Segundo o jornal New York Times com o objetivo de combater as listas de espera as autoridades de saúde britânicas estão autorizadas a negociar com outros serviços de saúde na União Europeia, podendo isto significar 7 mil milhões de dólares gastos na Europa Continental.<sup>82</sup>

<sup>80</sup> (<http://www.guardian.co.uk/society/2012/nov/19/nhs-patients-treated-private-firms>)

<sup>82</sup> <http://www.nytimes.com/2001/09/01/world/health-care-gap-has-british-looking-abroad.html>

David Hancock no seu livro “*The Complete Medical Tourism*” destaca que desde 2006 surgiu um novo destino de TSBE - a Península Ibérica. Portugal tem forte potencialidades no TSBE direcionado para o mercado inglês, é um dos destinos de eleição de férias dos britânicos e tem boas referências dos serviços médicos portugueses. Muitos cidadãos britânicos têm vindo procurar tratamento médico no nosso país.<sup>83</sup>

O Reino Unido apresenta-se como um dos mercados emissores mais interessantes para Portugal. Os turistas médicos britânicos procuram boas condições ambientais, climáticas e gastronómicas, custos de voo e alojamento reduzidos, experiência e reconhecimento médico.<sup>84</sup>

31



Figura 8: Frequência de visita, 2012, Reino Unido, Treatment Abroad

Figura 9: 3 principais fatores de decisão de compra, 2012, Reino Unido, Treatment Abroad

As motivações que levam os britânicos a procurar tratamento no exterior são dentárias e cosmética no topo da lista, no entanto a oftalmologia tem uma posição de destaque com a cirurgia *Lasik*.

<sup>83</sup> <http://www.fly2doc.com/pt/page/content/news/medical-tourism-and-the-iberian-peninsular>  
<sup>84</sup> [http://www.minetur.gob.es/turismo/es-ES/PNIT/Eje3/Documents/turismo\\_salud\\_espana.pdf](http://www.minetur.gob.es/turismo/es-ES/PNIT/Eje3/Documents/turismo_salud_espana.pdf)

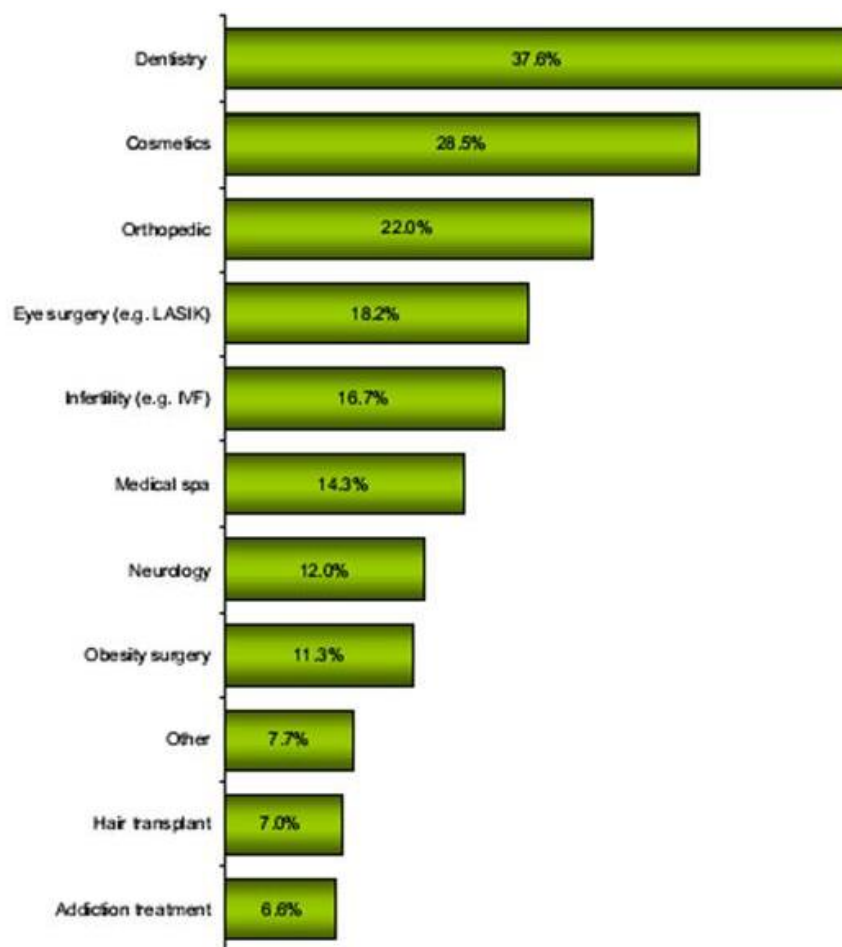


Figura 10: Causas das viagens de TSBE (Fonte: Medical Tourism Report 2009)

O TSBE na área de oftalmologia revela-se bastante promissor na medida em que os britânicos têm grandes listas de espera para cirurgias oftalmológicas. Alguns pacientes britânicos foram informados que teriam de esperar pelo menos um ano por uma operação às cataratas. Apenas cerca de 11,5% dos britânicos optam por pagar e assim estar cobertos por seguros de saúde que possibilitam um tratamento médico melhor.<sup>85</sup>

### Holanda

A saúde na Holanda está intimamente ligada aos seguros de saúde. Desde Janeiro de 2006, que todos os residentes que pagam imposto sobre o rendimento são obrigados a possuir uma cobertura de seguro saúde, com exceção daqueles com objeções de consciência ou que sejam membros ativos das forças armadas.

A cobertura é garantida por seguradoras privadas de saúde e regulamentada pelo direito privado. O segurado paga um prémio fixo à sua seguradora de saúde privada,

<sup>85</sup> <http://www.nytimes.com/2001/09/01/world/health-care-gap-has-british-looking-abroad.html>



independentemente da idade ou estado de saúde. Cada segurado com 18 anos e mais deve pagar o mínimo de 155 € (228 USD) de despesas de saúde por ano.

Na Holanda todos os segurados podem mudar de seguradora uma vez por ano (18% dos segurados mudou de seguradora em 2006, a percentagem voltou para o nível pré-reforma de cerca de 4% a 5%). Os segurados pagam um prémio total médio de cerca de 1 100 euros por ano.

A forte ligação aos seguros de saúde faz com que nem todos consigam aceder a cuidados de saúde. Isto porque o número de pessoas que não conseguiram pagar o prémio de seguro de saúde aumentou consideravelmente nos últimos anos. Paralelamente às pessoas sem seguro de saúde, outras, dispondo de seguro de saúde não o conseguem pagar por pelo menos seis meses, os chamados *defaulters*. Desde que a Lei de Seguro de Saúde entrou em vigor, foram recolhidos dados sobre os *defaulters*.

33

Year	Number of defaulters	Rise (%)
31 December 2006	190,210	
31 December 2007	240,250	26.3
31 December 2008	256,690	6.8
31 December 2009	318,460	24.1

Figura 11: Número de pessoas que não conseguem pagar o seguro de saúde e a taxa de crescimento dos devedores entre 2006 e 2009 (Fonte: CBS Starline, 2010b)

Paralelamente, tenta-se garantir que o custo dos cuidados de saúde não se torna um fardo muito pesado para a economia ou para o poder de compra das pessoas. Nos últimos anos, o governo incentivou as pessoas a racionalizar mais a sua procura de cuidados de saúde de modo a conter os custos crescentes. Uma das medidas adotadas para alcançar este objetivo foi a introdução ou aumento de pagamentos *out-of-pocket*. Um dos efeitos, colateral e indesejável, desta medida foi a eventual criação de barreiras financeiras à utilização dos tratamentos, aumentando deste modo a necessidade de monitorizar a acessibilidade financeira ao sistema.

Os pagamentos *out of pocket*, incluindo tanto a partilha de custos como as despesas pagas diretamente por particulares, corresponderam a 6% do total das despesas de saúde nacionais. Os pagamentos *out-of-pocket* e os prémios complementares de seguros de saúde diminuíram ligeiramente a acessibilidade financeira aos cuidados de saúde. 5% das despesas totais em saúde foram subsidiadas por seguros privados e os remanescentes 3% forem assegurados por outra fonte.

O governo holandês tem como meta garantir o acesso financeiro aos cuidados de saúde e procurando que as diferenças de rendimento não criem diferenças inaceitáveis no acesso aos cuidados. Na Holanda, 86% dos gastos de saúde atuais foi financiado por recursos públicos em 2010, bem acima da média de 72,2% nos países da OCDE.

Relativamente a custos de tratamentos oftalmológicos na Holanda apresentamos alguns valores indicativos, o preço da unilateral da cirurgia às cataratas ronda os 1130€<sup>86</sup> e o *lasik* cerca de 1989,5€<sup>87</sup>. Devido à escassez de informação não foram contabilizados valores dos tratamentos oftalmológicos na Holanda no capítulo preços.

Na Holanda tal como na maioria dos países da OCDE, o número de camas hospitalares por habitante tem caído ao longo do tempo. Esta redução tem coincidido com uma redução da duração média das estadias em hospitais e um aumento da cirurgia em ambulatório.

34

Relativamente a listas de espera na Holanda aumentaram durante a década de 1990, como resultado da introdução de orçamentos fixos e restrições de capacidade para os especialistas, complementando os orçamentos hospitalares globais fixos já introduzidas na década de 1980. Esta situação provocou um descontentamento que fez com que ao longo dos anos 2000-11 o governo altera-se de uma política de orçamentos fixos para o financiamento baseado em atividades, para os hospitais e especialistas que fez aumentar a concorrência entre os hospitais. Estas medidas resultaram em uma forte redução dos tempos de espera. No entanto apesar do objetivo da redução das listas de espera ter sido atingido surgiu um novo desafio que foi o crescimento rápido das despesas de saúde como resultado dos: incentivos à produção o extra dados a hospitais e médicos; poder limitado de negociação das seguradoras. Consequentemente foram inseridas novas e restrições do lado da oferta que podem aumentar tempos de espera nos próximos anos, especialmente para procedimentos cirúrgicos mais complexos que estão sujeitos à regulamentação dos preços.<sup>88</sup>

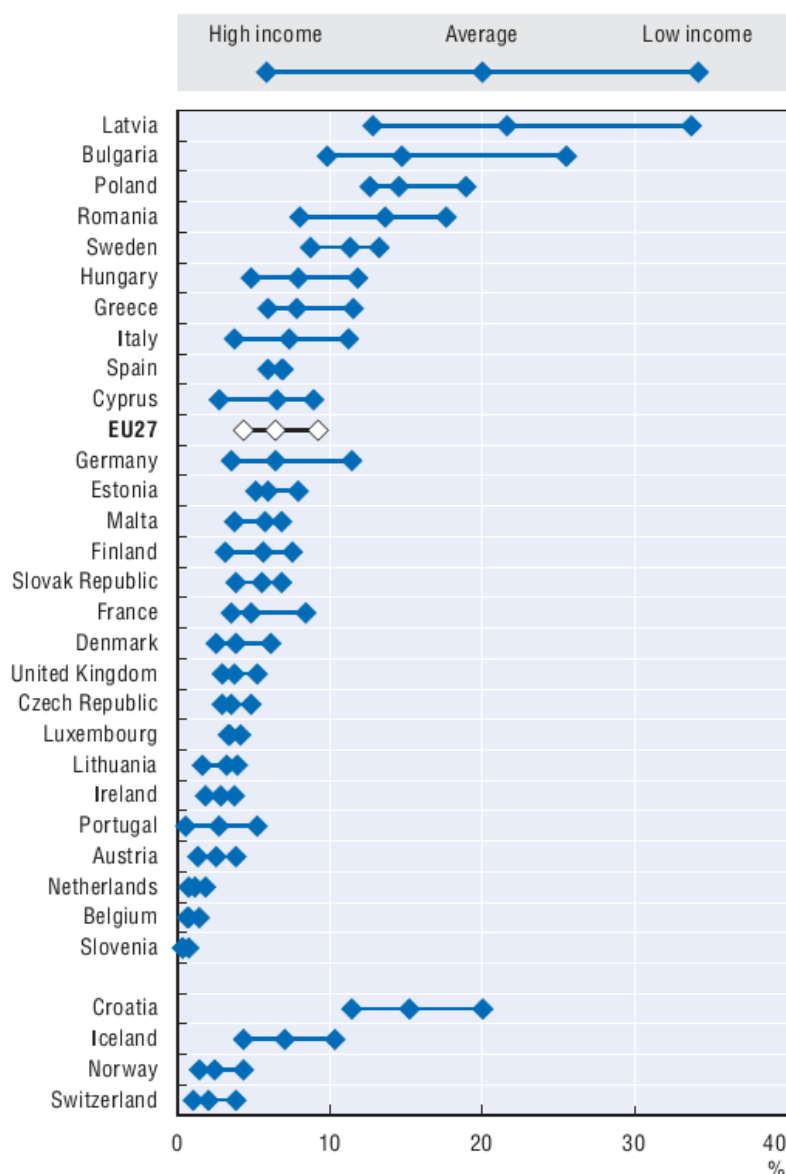
Os dados disponíveis remontam ao ano de 2008. A figura seguinte mostra que as listas de espera para um exame médico são reduzidas e praticamente não dependem do rendimento do paciente. Os valores não ultrapassam os 2,5%.

<sup>86</sup>[http://hushp.harvard.edu/sites/default/files/downloadable\\_files/IFHP%202012%20Comparative%20Price%20Report.pdf](http://hushp.harvard.edu/sites/default/files/downloadable_files/IFHP%202012%20Comparative%20Price%20Report.pdf)

<sup>87</sup><http://www.whatclinic.com/laser-eye/netherlands/amsterdam/international-vision-centers/lasik>

<sup>88</sup>[http://www.oecd-ilibrary.org/social-issues-migration-health/waiting-time-policies-in-the-health-sector/the-netherlands\\_9789264179080-13-en;jsessionid=1jnmy559748x7.x-oecd-live-01](http://www.oecd-ilibrary.org/social-issues-migration-health/waiting-time-policies-in-the-health-sector/the-netherlands_9789264179080-13-en;jsessionid=1jnmy559748x7.x-oecd-live-01)

### 3.12.1. Unmet need for a medical examination, by income quintile, 2010



35

Source: Eurostat Statistics Database, based on EU-SILC.

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/88893270474>:

Figura 12: Listas de espera para exames médicos na Holanda (Fonte: Eurostat Statistics Database)

Relativamente aos tratamentos na área de oftalmologia o tempo de espera tem vindo a reduzir mais quando comparado com outras especialidades como podemos conferir na tabela seguinte.<sup>89</sup>

<sup>89</sup> [http://www.keepeek.com/Digital-Asset-Management/oecd/social-issues-migration-health/waiting-time-policies-in-the-health-sector/reported-average-waiting-time-reductions-in-weeks-by-insurers-mediation-services-relative-to-the-scheduled-waiting-time-of-the-original-appointment-for-several-treatments-netherlands-2010\\_9789264179080-table45-en#page1](http://www.keepeek.com/Digital-Asset-Management/oecd/social-issues-migration-health/waiting-time-policies-in-the-health-sector/reported-average-waiting-time-reductions-in-weeks-by-insurers-mediation-services-relative-to-the-scheduled-waiting-time-of-the-original-appointment-for-several-treatments-netherlands-2010_9789264179080-table45-en#page1)

Tabela 3: Média em 2012 da redução do tempo de espera em semanas por companhia de seguro relativamente ao tempo de espera inicial em 2010. (Fonte: Oecd Library)

Health insurer (ranked by market share)	Radiology (MRI)	Neurology (herniated disc)	Surgery (knee/hip operation)	Ophthalmology (cataract surgery)
Achmea	4.4	4.3	7.1	9.1
UVIT	4.8	5.8	10	10.6
DZ	4.4	3.9	11	12.1
Menzis	5.3	5.6	5.7	7.3
De Friesland <sup>1</sup>	1.7	1.8	3.7	3.8
DNVZ	4.6	6.2	5	7.8
Zorg & Zekerheid	n.a.	4	4.7	6.7

36

1. Regional insurer, located in a region in which waiting times are relatively low.  
Source: Consumentenbond (2011) and <http://www.consumentenbond.nl/test/geld-verzekering/verzekeringen/zorgverzekeringen/extra/wachlijstbemiddeling/>.

Relativamente ao número de tratamentos às cataratas em cirurgias de ambulatório têm vindo a aumentar e as cirurgias com internamento diminuído drasticamente como se pode confirmar na tabela seguinte.

Tabela 4: Número de cirurgia com internamento e de ambulatório em 200 e 2009 e taxa de variação. (Fonte: Oecd Library)

Surgical procedures by ICD-9-CM	2000	2009	% change in surgical procedures between 2000-2009
Cataract surgery:			
In-patient	95.4	11.9	-87.50%
Day-case	457.9	867.7	89.50%

Sendo os tratamentos das cataratas um procedimento cirúrgico em ambulatório ou seja com um tempo de recuperação menor, os preços elevados dos tratamentos e as variações dos tempos de espera a Holanda torna-se um potencial emissor de turistas médicos nomeadamente para oftalmologia.

Os destinos mais populares para os turistas médicos holandeses são a Bélgica, Alemanha e Turquia, embora as percentagens exatas não sejam conhecidas.

Espanha é ainda um destino do TSBE para os holandeses representando cerca de 7,4% dos turistas de saúde neste país correspondendo a cerca de 14000 turistas. A maioria destes turistas pertence à classe média alta e os motivos<sup>90</sup> pelos quais os holandeses optam por tratamento no estrangeiro, são razões de economia de custo tanto preço das viagens como de tratamento, a qualidade reconhecida do setor da saúde dos países de destino, a possibilidade de combinar um tratamento com feriados ou férias,

<sup>90</sup> [http://www.minetur.gob.es/turismo/es-ES/PNIT/Eje3/Documents/turismo\\_salud\\_espana.pdf](http://www.minetur.gob.es/turismo/es-ES/PNIT/Eje3/Documents/turismo_salud_espana.pdf)

o reduzido tempo de espera, a proximidade dos países e o domínio linguístico (principalmente na parte flamenga da Bélgica).

## Principais países recetores

Os mercados que se destacam na área de oftalmologia são Hungria, Espanha e Turquia. O que mais se destaca e oferece maior concorrência ao mercado português do TSBE de oftalmologia português é o mercado Espanhol, porque possui uma oferta semelhante, competem por atrair a mesma procura e tem uma localização geográfica próxima.

37

### Espanha



A Espanha é um dos países mais fortes no que diz respeito ao crescimento da indústria do TSBE, conseguindo captar pacientes ingleses, escandinavos, do norte de África e do Médio Oriente.

Espanha detêm um clima agradável, clínicas e serviços de saúde reconhecidos, voos *low-cost* e uma excelente oferta turística.

A saúde espanhola, segundo a Organização Mundial de Saúde, é considerada como a 7ª melhor do mundo e segundo a revista Newsweek é a 3ª depois do Japão e Suíça.<sup>91</sup> Espanha é o 4º país que recebe mais turistas, conforme dados da Organização Mundial de Turismo.

O sistema nacional de saúde espanhol (SNSE) é atualmente controlado pelos 17 governos regionais que ficam responsáveis pelo sistema de saúde da sua província. No entanto o controlo da saúde e do pessoal de saúde fica a cargo do *Ministerio de Sanidad y Consumo*. Todos os médicos que exerçam em Espanha até mesmo os estrangeiros devem satisfazer as condições de qualidade impostas pelo Ministério da Educação e Ciência e estar registados na Associação Médica de cada província.

O SNSE combina cuidados de saúde públicos e privados e quem fizer os pagamentos à segurança social dispõe de tratamentos de saúde gratuitos.

Embora as listas de espera para cirurgias em Espanha não sejam longas muitos espanhóis escolhem o serviço privado através dos seguros de saúde como BUPA para

<sup>91</sup> [http://www.minetur.gob.es/turismo/es-ES/PNIT/Eje3/Documents/turismo\\_salud\\_espana.pdf](http://www.minetur.gob.es/turismo/es-ES/PNIT/Eje3/Documents/turismo_salud_espana.pdf)

exames, análises e serviços check-up e contam com o público para os tratamentos de emergência.<sup>92</sup>

Aliando o prestígio médico ao reconhecimento turístico Espanha apresenta-se como um forte concorrente para o TSBE especialmente para Portugal nomeadamente em oftalmologia. De acordo com a *Federación Nacional de Clinicas Privadas* FNCP a oftalmologia é uma das áreas com mais procura dos turistas de saúde em Espanha, nomeadamente em Barcelona. Num estudo da *Escuela de Organizacion Industrial* acerca de TSBE em Espanha os países apontados como maiores emissores de turistas de saúde de oftalmologia para este país são o Reino Unido, Portugal e Holanda segundo.

A estratégia espanhola para a captação de pacientes é a boa reputação no exterior segundo *Jorge L. Alió* fundador da *Vissum Corporacion Oftalmologica* e membro da *OSN Europe Edition* a boa imagem no exterior capta 90% dos pacientes estrangeiros. Apontou ainda outras causas para a procura de tratamentos médicos em Espanha: as listas de espera dos países de origem; pelo facto de conseguirem o reembolso dos serviços nacionais de saúde e/ou a possibilidade de aliar procedimentos médicos com turismo.

Os agentes com mais impacto no TSBE de oftalmologia na procura dos turistas em Espanha são as clinicas privadas espanholas.

Tabela 5: Percentagem de estrangeiros por estabelecimento hospitalar em 2011 (Fonte Turismo de Salud 2013)

	% extranjeros
Hospitales generales de reconocido prestigio	1-2
Clinicas oftalmología de reconocido prestigio	10-15
Clinicas de reproducción asistida	10-20
Centros especializados en la atención a extranjeros	80-90
Balnearios	0,30

A clínica oftalmológica *Barraquer* situada em Barcelona estima que entre 10 a 15% das 14000 cirurgias anuais sejam para pacientes estrangeiros, muitos deles oriundos do Golfo Pérsico e norte de África. Espanha consegue captar ainda alguns turistas britânicos pelas suas condições meteorológicas, preço de voos, alojamento baixos, boa reputação clínica e preços entre 30 a 70% mais baixos que no país de origem.<sup>93</sup>

Segundo *Sandra Ruiz Salinas*, gestora de um dos mais prestigiados hospitais espanhóis o *Mediterranean Health Care*, 15% dos serviços procurados neste hospital estão relacionados com oftalmologia. Revelou ainda fortes convicções em como o TSBE em

<sup>92</sup> <http://www.treatmentabroad.com/destinations/spain/healthcare-system>  
<sup>93</sup> [http://www.minetur.gob.es/turismo/es-ES/PNIT/Eje3/Documents/turismo\\_salud\\_espana.pdf](http://www.minetur.gob.es/turismo/es-ES/PNIT/Eje3/Documents/turismo_salud_espana.pdf)



oftalmologia será uma tendência de futuro aliado aos avanços tecnológicos na cirurgia da catarata.

No que diz respeito aos avanços tecnológicos na área de oftalmologia segundo um estudo apresentado pela Clínica Baviera nos últimos anos a Espanha e os Estados Unidos estiveram na liderança do desenvolvimento da cirurgia a laser. Os desenvolvimentos de ponta na cirurgia a laser criam um amplo mercado e oferece oportunidades de tratamento económicas e a redução das listas de espera.

A descida de cerca de 60% do preço do tratamento fez com que o número de pacientes aumentasse, sendo atualmente a cirurgia *Lasik* usada em 80% dos processos cirúrgicos.<sup>94</sup>

Como forma de promoção do TSBE oftalmológico espanhol destaca-se o operador *Medical Care Spain* que opera com 12 hospitais e oferece entre outros tratamentos, tratamentos de *Lasik* e de cataratas. Complementa ainda a oferta com acordos entre agências de viagem e hotéis para fornecer um serviço completo.<sup>95</sup>

Apesar da posição de destaque do mercado espanhol no TSBE ainda existem alguns pontos que precisam de ser melhorados como: uma estruturação e organização da oferta médica; melhoria de idiomas; adaptação cultural e melhoria da coordenação da oferta turística complementar.

## Turquia

O turismo constitui um setor importante na economia turca e tem experimentado um crescimento rápido nos últimos 20 anos. Em 2008 registaram-se 31 milhões de turistas estrangeiros que contribuíram com 22 mil milhões de dólares americanos para as receitas da Turquia.

Tal como o turismo de lazer também o TSBE tem vindo a crescer fazendo com que a Turquia comece a ganhar espaço no mercado. Uma das causas do aumento do TSBE é a melhoria do setor da saúde turco.

O setor privado da saúde na Turquia é forte e próspero e tem melhores instalações e equipamentos do que os hospitais e clínicas estatais, tendo vindo a ganhar peso em termos de número de atendimentos e tem vindo a ser responsável pelo incremento da qualidade dos serviços médicos no país.

A Turquia dispõe de 27.954 instituições médicas, 905 hospitais públicos, com cerca de 180.000 camas disponíveis. Tem, ainda, 308 hospitais privados, com mais 15.500 camas. Só a cidade de Istambul tem 200 hospitais e 300 clínicas, empregando coletivamente mais de 100.000 pessoas. Segundo o site de referência ([www.jointcommissioninternational.org/JCI-Accredited-Organizations](http://www.jointcommissioninternational.org/JCI-Accredited-Organizations)) a Turquia tem 38 hospitais acreditados pela JCI.

<sup>94</sup> Revista Ocular Surgery - Eurpe Edition, volume 24 nº5

<sup>95</sup> [http://www.minetur.gob.es/turismo/es-ES/PNIT/Eje3/Documents/turismo\\_salud\\_espana.pdf](http://www.minetur.gob.es/turismo/es-ES/PNIT/Eje3/Documents/turismo_salud_espana.pdf)

Como a Turquia tem uma baixa relação de médicos e enfermeiros por população, em comparação com outros países europeus, o governo atribui a máxima importância à formação de recursos humanos para a saúde. Existem cerca de 60 escolas de medicina na Turquia que dão formação a milhares de estudantes de medicina turcos e internacionais, com elevados padrões de qualidade numa ampla variedade de especialidades com certificação internacional. O facto de muitos médicos turcos terem tido formação nas universidades alemãs aumenta a credibilidade das clínicas e hospitais turcos e consequentemente a capacidade de atrair pacientes da Alemanha (o maior emissor europeu de turistas de saúde).<sup>96</sup>

Uma das estratégias turcas para captação de pacientes estrangeiros, apontada por *Efekan Coskunseven* diretor do serviço de oftalmologia no *Dunyagoz Group Hospital* em Istambul, é o desenvolvimento de redes com clínicas e hospitais em vários países nomeadamente Turquia, Alemanha, Holanda e Inglaterra.<sup>97</sup>

Os hospitais da Turquia desenvolveram filiações e relações de trabalho com os principais centros médicos de prestígio norte-americanos, criando oportunidades na área da formação, do tratamento e dos sistemas de informação e comunicação. Algumas destas filiações incluem a *Harvard Medical Internacional*, em *Boston*; o *Johns Hopkins Medicine International*, em *Baltimore*; a *Mayo Clinic*, em *Rochester - Minnesota*; o Hospital Metodista de *Houston*; o *Barbara Ann Karmonos Cancer Institute*, em *Detroit*; e, em Nova Iorque, o *Sloan-Kettering Cancer Center Memorial*, o *New York Presbyterian Hospital*, e os Hospitais da Universidade de *Columbia* e *Cornell*.

O *Euromonitor* refere a Turquia como um destino de saúde e *wellness*, devido à qualidade dos serviços e aos preços competitivos, e afirmava que o governo turco considera as exportações destas atividades muito importantes para o país, sendo uma das principais razões para o estado turco subsidiar o desenvolvimento do setor.

As entidades oficiais turcas dizem que os principais hospitais privados turcos recebem pacientes de vários países para vários tipos de procedimentos: Cardiologia e Cirurgia Cardiovascular; Transplantação de Órgãos (fígado e rim); Transplante de Medula Óssea; Oncologia; Fecundação *In Vitro*; Ortopedia e Traumatologia; Cirurgia da Coluna; Neurocirurgia; Cirurgia plástica; Serviços Odontológicos e Oftalmologia (*IntraLASIK*, *iLASIK*, Cirurgia à Retina)

Os tratamentos de oftalmologia são fortes impulsionadores da vinda de turistas médicos à Turquia.<sup>98</sup> Como se pode ver na figura seguinte referente aos de saúde por especialidade vendidos a turistas médicos, onde se destaca a oftalmologia com 16%, seguida da oncologia (15%) e da ortopedia (11%). A cardiologia representa 7% do total, seguida de cirurgia à cabeça, da cosmética e de dentária.

<sup>96</sup> <http://www.publituris.pt/2013/08/09/as-novas-oportunidades-o-turismo-medico-e-de-saude/>

<sup>97</sup> Revista Ocular Surgery - Europe Edition, volume 24 nº5

<sup>98</sup> <http://investinwmr.org.tr/Opportunities/Health%20Tourism.pdf>



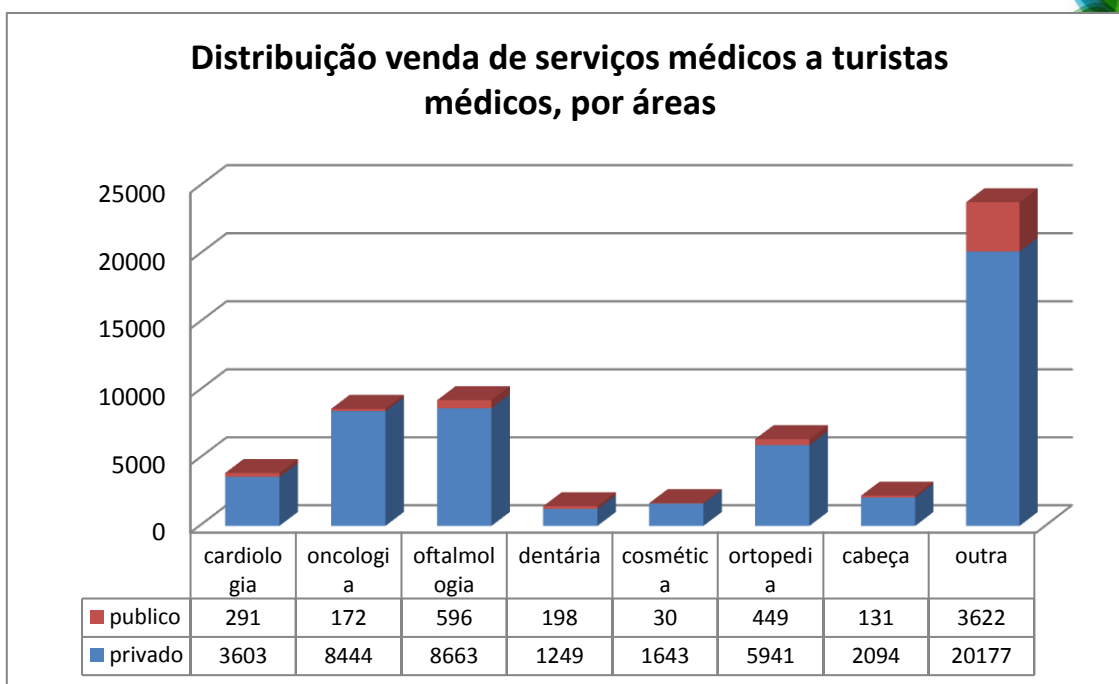


Figura 13: Distribuição venda de serviços médicos a turistas médicos, por áreas, 2012

Dentro dos quatro principais países emissores de turistas para a Turquia (Alemanha, Bulgária, Iraque e Azerbaijão) oftalmologia destaca-se entre os procedimentos mais prestados aos turistas médicos. Mais especificamente foram feitos 1595 procedimentos oftalmológicos a turistas alemães, 207 a búlgaros, 5544 a iraquianos e 650 a azerbaijanos.

Os departamentos de oftalmologia na Turquia usam tecnologia avançada e acrescido ao facto dos tratamentos oftalmológicos terem poucas complicações, preços relativamente baixos quando comparado com outros países prestadores deste tipo de serviços e uma oferta turística reconhecida internacionalmente fazem com que os tratamentos oftalmológicos sejam atrativos neste país.

Segundo um estudo da *West Mediterranean Development Agency* um tratamento cirúrgico oftalmológico na Europa custa entre 4000 a 8000 euros enquanto na Turquia ronda os 600 euros complementando o tratamento com uma estadia de 4 a 5 dias o preço final é cerca de 2500 euros.<sup>99</sup> Para uma análise mais pormenorizada de preços, uma vez os valores apresentados por esta fonte não especificam o tipo de procedimento oftalmológico e sabendo que consiste numa cirurgia, sugerimos a consulta no capítulo de preços.

### Hungria

A Hungria começou a apostar no TSBE na década de oitenta e foi uma área prioritária para a indústria médica. Milhares de centros médicos privados e médicos pertencem

<sup>99</sup> <http://investinwmr.org.tr/Opportunities/Health%20Tourism.pdf>

à esfera do TSBE. A boa relação entre preço de custo -benefício para os serviços médicos, juntamente com sua alta qualidade e a boa localização faz da Hungria um destino atraente. O acesso fácil constitui outro motivo de destaque do TSBE húngaro que foi potenciado pelo lançamento de companhias aéreas *low-cost* como a *Wizz Air* e a *Jet2* e ainda pela promoção *web*.

Os turistas médicos na Hungria podem combinar o tratamento médico com a recuperação e lazer nas estâncias termais do país. Isso garante uma recuperação mais rápida após a cirurgia ou tratamento realizado. Os *resorts* húngaros com o objetivo de atrair turistas médicos oferecem vários programas de reabilitação desenvolvidos e adaptados especificamente para cada paciente.

A Hungria tem tradições antigas no TSBE e é reconhecida internacionalmente nessa área, possui excelentes instalações, paisagens naturais, serviços de terapias complexas que cobrem um amplo espectro de especialidades médicas.

A Hungria possui inúmeros locais de saúde nomeadamente:

- 13 Termas e spas qualificado: Balf, Buk, Kekesteto, Lillafüred, Balatonfüred, Debrecen, Eger, Gyula, Hajdúszoboszló, Harkány, Hévíz, Parád, Zalakaros;
- 385 Espaços termais, entre os quais 66 são certificados como banhos medicinais;
- 54 Estâncias termais de saúde (14,240 camas) e 89 como hotéis de bem-estar (13,219 camas);

O TSBE na Hungria tornou-se cada vez mais popular e de mercado foi desenvolvido para atender as necessidades de saúde das últimas décadas e conseguindo atrair pacientes da Alemanha, Áustria, Dinamarca, Suíça e Reino Unido, tendo vindo a aumentar o número de pacientes oriundos de França, países escandinavos, Holanda, Itália, Rússia e Ucrânia.<sup>100</sup>

As áreas de maior destaque no TSBE húngaro são os tratamentos dentários, ortopédicos e de cirurgia estética. No entanto a Hungria começa a apostar também noutros procedimentos médicos tais como cirurgia à coluna, intervenções ginecológicas e tratamentos oftalmológicos<sup>101</sup> onde tem conseguido algum reconhecimento nomeadamente no tratamento das cataratas.

<sup>100</sup> <http://www.intmedtourism.com/en/destinations/hungary/>

<sup>101</sup> [http://www.eski.hu/new3/gyogyturizmus/zip\\_doc\\_2009/Medical%20Tourism%20in%20Hungary\\_poster.pdf](http://www.eski.hu/new3/gyogyturizmus/zip_doc_2009/Medical%20Tourism%20in%20Hungary_poster.pdf)

## Report card: Hungary

Population	10 million
Gross domestic product	US\$ 196.8 billion
Number of ophthalmologists	Approximately 900
Number of cataract surgeries	Approximately 72,000
Number of refractive surgeries	Approximately 13,000
Number of glaucoma surgeries	Approximately 900
Number of retina surgeries	Approximately 5,000

Sources: CIA The World Factbook, Nagy ZN

Figura 14: Número de cirurgias oftalmológicas, Fonte: CIA the world factbook, via Ocular Surgery News<sup>102</sup>

A Hungria recebe anualmente cerca de 350 mil turistas de saúde<sup>103</sup> dentro dos quais 80% são para dentária e desses 46% são provenientes do mercado europeu, no entanto os restantes turistas procuram tratamentos de cosmética e de oftalmologia.

A estratégia húngara para a captação de turistas oftalmológicos é a apresentação de preços cerca de 70% mais baixos que os praticados no Reino Unido, Alemanha ou Áustria.

Uma cirurgia laser de correção oftalmológica custa na Hungria cerca de 500€ por olho e um implante de uma IOL custa 1600€. Nos restantes países europeus estes tratamentos podem custar cerca de quatro a cinco vezes mais.<sup>104</sup>

Na Hungria o TSBE em dentária, cirurgia estética e operações oftalmológicas aliadas a tecnologias especiais são, na sua generalidade, executadas por prestadores privados. Reabilitação, cirurgia articulações, oftalmologia (lentes cristalinas e operações *eyeground*), oncologia e doenças autoimunes são dominadas por prestadores privados ou instituições públicas financiadas.<sup>105</sup>

Destaca-se a Hungria por ser um mercado em ascensão e com cada vez mais uma maior cota no campo do TSBE contudo oftalmologia ainda não é a especialidade que mais se evidencie, ficando em segunda linha após os procedimentos dentários.

<sup>102</sup> Revista Ocular Surgery - Europe Edition, volume 24 nº5

<sup>103</sup> Abril de 2009, Balázs Stumpf-Biró, da European Medical Tourism Alliance

<sup>104</sup> Medical tourism and spas in Hungary in [www.gotohungary.com](http://www.gotohungary.com)

<sup>105</sup> [http://www.eski.hu/new3/gyogyturizmus/zip\\_doc\\_2009/Medical%20Tourism%20in%20Hungary\\_poster.pdf](http://www.eski.hu/new3/gyogyturizmus/zip_doc_2009/Medical%20Tourism%20in%20Hungary_poster.pdf)

## Como funciona o mercado

O mercado do turismo oftalmológico europeu funciona assente na atividade de operadores de TSBE e bem-estar, normalmente sedeados no país emissor, em particular no Reino Unido. Estas operadoras, encaminham os pacientes para clínicas no estrangeiro, procurando facilitar todo o tipo de informações sobre as infraestruturas, as equipas médicas, a técnica, o custo e a envolvente (hotelaria e lazer).

Contudo, o TSBE na área da oftalmologia ainda não está muito difundido pelo que identificar um operador que se destaque onde seja detetado o número de registos e referências pode ser ambíguo e será sempre um operador geral e não direcionado para a área de oftalmologia. Outro fator negativo é que nem sempre o nível de informação é tão completo quanto desejável, como se poderá observar na segunda parte deste documento - análise de concorrência.

## Portugal no turismo oftalmológico – uma breve referência

Portugal tem condições de base atrativas para o desenvolvimento do TSBE nomeadamente a proximidade a mercados emissores europeus, estabilidade política, segurança, integração na zona euro, destino turístico de eleição, boas infraestruturas médicas e hoteleiras e recursos médicos de qualidade.

A saúde em Portugal tem uma boa imagem e reputação no exterior. O sistema nacional de saúde de qualidade é reconhecido internacionalmente, estando Portugal na 12ª posição no índice dos sistemas mundiais de saúde elaborado pela Organização Mundial de Saúde.<sup>106</sup>

A qualidade do serviço de saúde é reconhecido no entanto falta aliar as condições de hotelaria necessárias a projetar o TSBE nacional. Segundo Carlos Martins, presidente do Centro Hospitalar de Lisboa Norte, Portugal não precisa de investir em infraestruturas hospitalares mas sim em adaptações de unidades hoteleiras e aldeamentos para o TSBE e em promoção dos serviços e tratamentos de saúde.<sup>107</sup>

O TSBE também tem vindo a ganhar relevância constituindo uma aposta estratégica nacional para o crescimento. O segmento do TSBE constituiu um dos produtos definidos pelo Plano Estratégico Nacional do Turismo (PENT). Como tal alguns Grupos de Saúde começam a ter ofertas dirigidas ao mercado internacional.<sup>108</sup>

Os grupos Espírito Santo Saúde, José de Mello Saúde e dos Hospitais Privados de Portugal receberam 18000, 1500 e 19500 turistas médicos respetivamente. Os turistas do grupo Espírito Santo Saúde eram provenientes de Angola e dos restantes PALOP, os do grupo José de Mello Saúde da Angola e do Brasil e dos Hospitais Privados de Portugal do Reino Unido, Irlanda e Estados Unidos, Rússia, Turquia, África do Sul, Bélgica, Malta e Angola. Portugal já conseguiu captar 124959 mil turistas oriundos de vários países o que comprova a potencialidade do país enquanto recetor de turistas médicos.

Foi criado o primeiro website de TSBE o [www.algarvemedicaltourism.com](http://www.algarvemedicaltourism.com), uma iniciativa dos Hospitais Privados de Portugal (HPP) Saúde, um grupo de referência no sector da saúde em Portugal fundado em 1998. Este projeto surgiu em 2010 quando as unidades da região do Algarve, nomeadamente o Hospital de Santa Maria de Faro e o Hospital de São Gonçalo em Lagos decidiram fazer uma aposta inovadora na área do turismo medico apresentando este serviços pela primeira vez em Portugal com a criação deste website. Os mercados-alvo foram inicialmente o português e, principalmente, o Reino Unido.

Esta plataforma web organiza e facilita o tratamento médico no Algarve, oferecendo a preparação da admissão do doente estrangeiro no Hospital com todos os

<sup>106</sup> [http://www.turismodeportugal.pt/Portugu%C3%AAs/ProTurismo/pol%C3%ADticaseestrat%C3%A9gias/Documents/PE-NT\\_04Out\\_WEB.pdf](http://www.turismodeportugal.pt/Portugu%C3%AAs/ProTurismo/pol%C3%ADticaseestrat%C3%A9gias/Documents/PE-NT_04Out_WEB.pdf)

<sup>107</sup> <http://saude.sapo.pt/noticias/saude-medicina/turismo-de-saude-precisa-de-alteracao-de-leis-diz-administrador-hospitalar.html>

<sup>108</sup> <http://www.publituris.pt/2013/08/09/as-novas-oportunidades-o-turismo-medico-e-de-saude/>

procedimentos administrativos e o alojamento numa das unidades hoteleiras da região. Os turistas de saúde podem agendar, ao mesmo tempo, uma de 32 intervenções médicas - em especialidades como cirurgia plástica, ortopedia, oftalmologia, ginecologia e urologia - e uma semana num hotel de luxo à beira-mar com direito a tratamentos num spa.<sup>109</sup>

Em 2010 a HPP Saúde (Hospitais Privados Portugal Saúde) foi premiada na categoria “e-saúde” dos Prémio Hospital do Futuro pela plataforma digital *Algarve Medical Tourism*, um um serviço online inovador na área do TSBE. A HPP Saúde foi assim distinguida pela qualidade no desenvolvimento e dinamização de uma oferta clínica que tem manifestado uma tendência mundial crescente por parte de quem procura países estrangeiros para garantir cuidados de saúde.<sup>110</sup>

Atualmente existem outras plataformas do TSBE nomeadamente a *Medicalport*<sup>111</sup> Esta plataforma consiste num facilitador global de TSBE em Portugal que oferece tratamentos médicos nas áreas de cirurgia plástica, ortopedia, diagnóstico, reabilitação, tratamentos de infertilidade e oftalmologia em Lisboa e Porto. O turista pode programar toda a sua viagem e tratamento médico através deste *website*, a sua finalidade é preparar uma oferta personalizada, contacto e inscrição no hospital de eleição, reserva de hotel, tradutor e motorista, podendo ainda aliar ofertas culturais e de laser de acordo com as preferências o turista.<sup>112</sup>

No entanto Portugal ainda não é internacionalmente reconhecido no que diz respeito ao sector da Saúde, nomeadamente na área de oftalmologia.

## Preços

A recolha de informação relativa ao custo dos produtos de turismo oftalmológico revelou um conjunto de obstáculos que limitam as potencialidades de análise dos resultados obtidos. Por um lado nem todas as entidades disponibilizam os preços dos seus serviços. Por outro lado verificou-se uma diversidade muito alargada no produto final apresentado, com pacotes muito diversificados e que incluindo serviços dificilmente comparáveis, fazendo por essa via variar os preços finais, sobretudo quando se tratava da componente de *Lasik*.

Tornou-se fundamental procurar dados que permitissem comparações objetivas, através de produtos que possuíssem características homogéneas e que preferencialmente tivessem a mesma metodologia de cálculo tendo sido desenvolvida uma pesquisa direta que permitisse recolher dados primários sobre os preços praticados no mercado europeu, que permitisse inferir sobre os níveis de competitividade de Portugal.

<sup>109</sup> [http://www.hppsauade.pt/turismo\\_saude.html](http://www.hppsauade.pt/turismo_saude.html)

<sup>110</sup> <http://www.hppsauade.pt/hospitaldofuturopremios.html>

<sup>111</sup> <http://www.medicalport.org/pt>

<sup>112</sup> <http://www.medicalport.org/pt/acerca-medical-port/>



Neste sentido, foram considerados preços em *websites* de operadores, prestadores, países e entidades ligadas ao TSBE e bem-estar.

Para o tratamento das cataratas e *lasik*, procurou-se ter uma amostra equilibrada mas verificou-se que muitos países, incluindo Portugal, ou não têm muitos *players* no mercado ou, tendo, não apresentam preços.

A pesquisa suportou-se em *websites* de países potencialmente emissores e países concorrentes de Portugal.

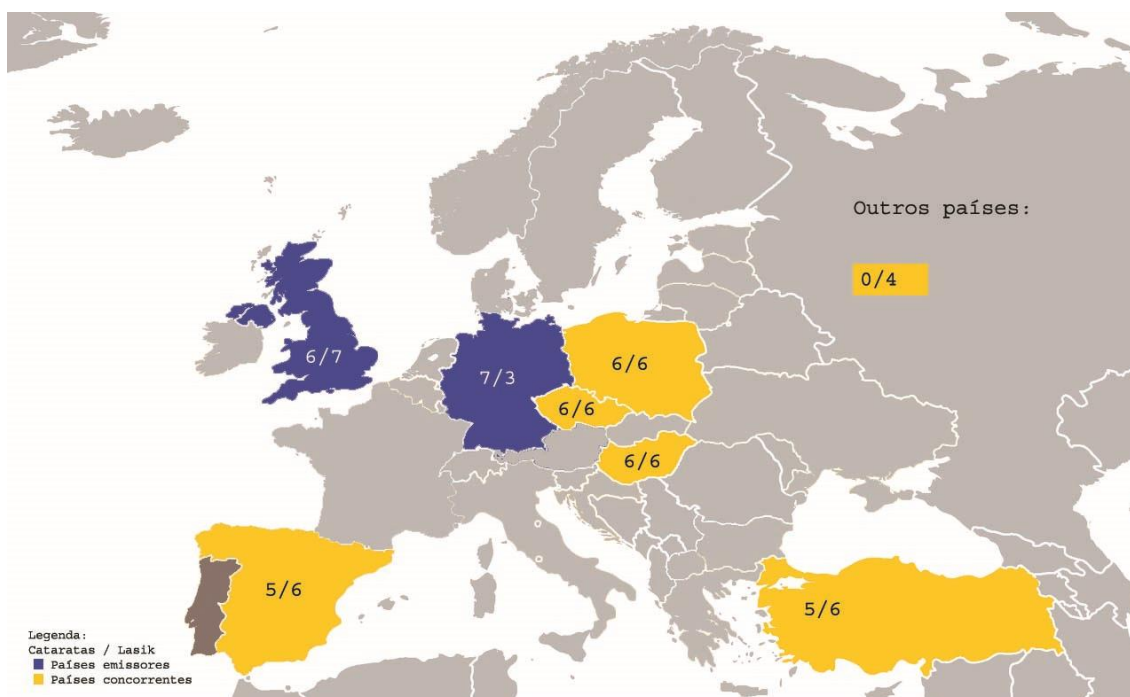


Figura 15: Distribuição de países emissores (a azul) e recetores (a amarelo), Europa

O gráfico seguinte mostra a distribuição da amostra por país e relativo aos dois tipos de tratamento definidos cataratas e *Lasik*. De uma forma geral nem para as cataratas nem para o *Lasik* houve um país que se destacasse.

Na pesquisa efetuada para as cataratas, 17% dos *websites* são provenientes da Alemanha, 15% da Polónia, Hungria e Republica Checa e 14% do Reino Unido, ainda que estes sejam maioritariamente operadores que procuram direcionar turistas dentários para o exterior, ou prestadores, em particular clínicas britânicas estão acostumadas a estabelecer parcerias com clínicas de outros países.

Sobre a restante amostra destaque para a Turquia e Espanha ambas com 12%.

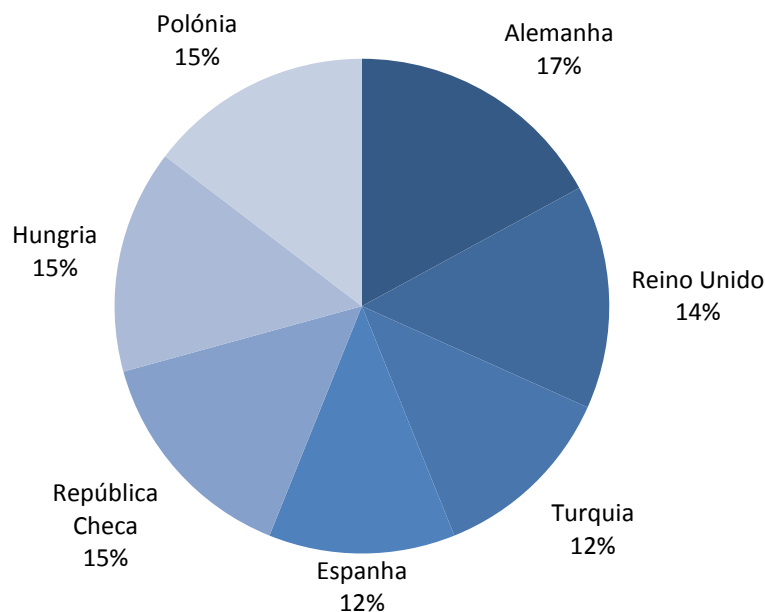


Figura 16: Distribuição das entidades pesquisadas para análise de concorrência, por país de origem nos tratamentos das cataratas.

Na pesquisa efetuada para o *Lasik*, 16% dos *websites* são provenientes do Reino Unido, 14% da Polónia, Hungria e Republica Checa, 13% da Espanha e Turquia e 9% da Bulgária.

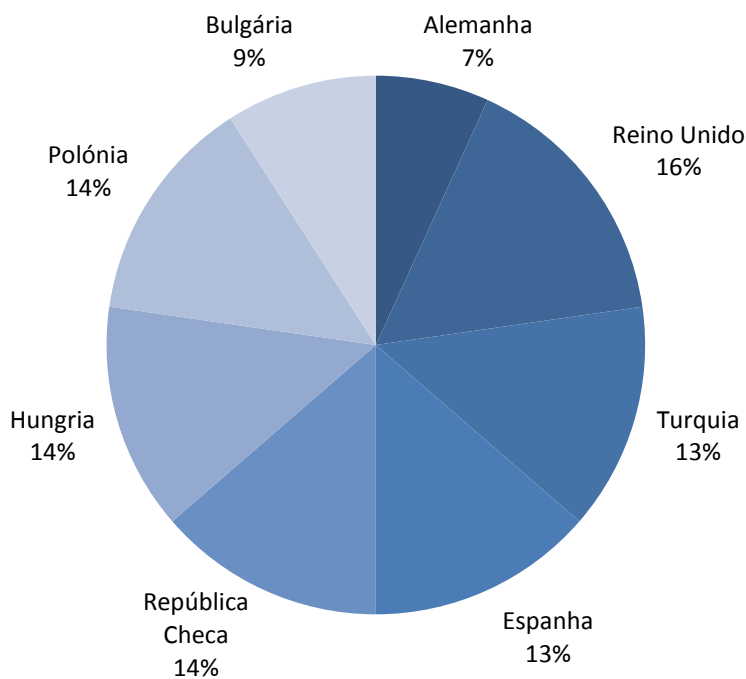


Figura 17: Distribuição das entidades pesquisadas para análise de concorrência, por país de origem nos tratamentos Lasik

A pesquisa efetuada a cerca de 61 *websites* permitiu apresentar os preços médios encontrados para cada país e para dois tipos de produtos:

- Tratamentos às cataratas;
- Tratamento *Lasik*

Na aferição dos preços dos dois tratamentos oftalmológicos apresentados foram considerados os preços por olho uma vez que raramente vem referido o preço da operação nos dois olhos podendo ser erróneo duplicar o preço dado por um olho.

Durante a pesquisa dos preços conclui-se que existem muitos fatores que influem os preços dos dois tipos de produto identificados. Os fatores comuns são o tipo de anestesia utilizada durante a intervenção, o tipo de procedimento, técnica e tecnologia usada, exames, material usado, o médico e as consultas pré e pós intervenção.

Os fatores que condicionam o preço final no caso do tratamento às cataratas são se é ou não implantada uma lente e a qualidade/fornecedor/marca dessa mesma lente. A escolha da IOL implantada vai influir no preço e raramente está coberto por seguros.

O preço final no caso do tratamento *Lasik* torna-se difícil determinar porque consiste num tratamento muito vasto e serve para vários problemas oftalmológicos e como tal com preços muito variáveis. Os fatores que condicionam o preço final no caso do tratamento às cataratas são o tipo de laser usado, o procedimento, a finalidade do tratamento e o tipo de lente implantada que por sua vez depende do problema de visão, espessura da córnea e a escolha da tecnologia laser.

Na figura abaixo, são apresentados os preços médios (PM) do tratamento às cataratas (para uma amostra, n= 41), tendo-se verificado que o preço médio para todo o mercado europeu (PMM) é de 1383,00€. Como tem sido referido, o Reino Unido é o país com preços mais elevados, seguido da Alemanha.

O PM do tratamento das cataratas no Reino Unido é de 2076,00 €, tendo-se observado um mínimo de 1086,00 € e um máximo de 3752,00 €. O PM verificado na Alemanha é de 1390,00 €, tendo-se verificado um preço mínimo de 650,00 € e um máximo de 2250,00 €. Estes dois países são os que apresentam um desvio padrão maior, face aos restantes países pesquisados.

Se se considerar exclusivamente os países concorrentes, o preço médio dos países concorrentes são de 1004,00 €.

Não foram considerados preços para os tratamentos das cataratas em Portugal devido à reduzida amostra. O único preço encontrado foi de 2605€ pelo tratamento unilateral das cataratas no HPP da Boavista<sup>113</sup>. Apesar da reduzida amostra de preços muitas clínicas portuguesas começam a apostar no TSBE em oftalmologia.

<sup>113</sup> <http://medicaltourism.visitporto.travel/>

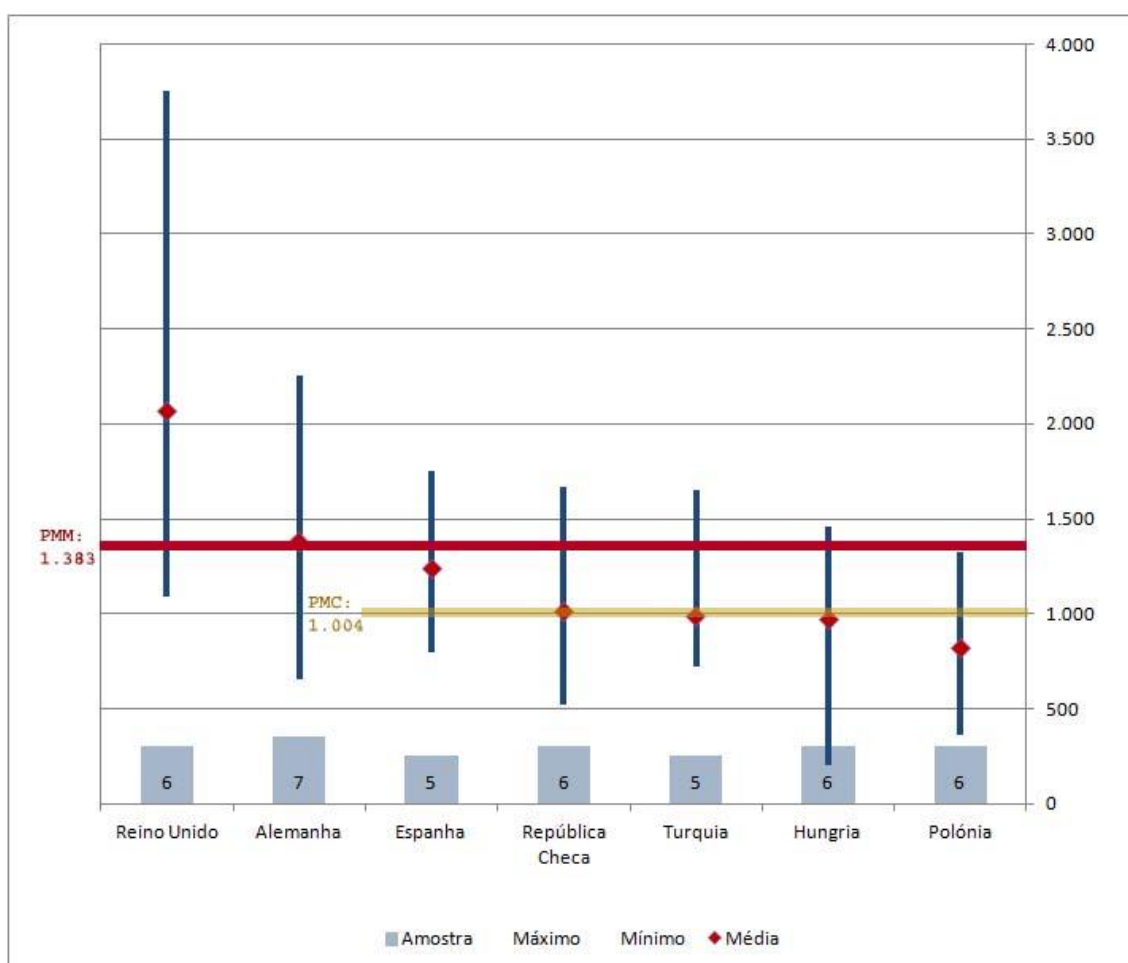


Figura 18: Preço do tratamento das cataratas nos países europeus pesquisados.

Na figura abaixo, são apresentados os preços médios (PM) do tratamento Lasik (para uma amostra, n= 44), tendo-se verificado que o preço médio para todo o mercado europeu (PMM) é de 1252,00€. Como tem sido referido, a Alemanha é o país com preços mais elevados, seguido do Reino Unido e Turquia.

O PM para o Lasik no Reino Unido é de 2272,00 €, tendo-se observado um mínimo de 1513,00 € e um máximo de 3359,00 €. O PM verificado na Alemanha é de 2850,00 €, tendo-se verificado um preço mínimo de 1250,00 € e um máximo de 4150,00 €. Estes dois países são os que apresentam um desvio padrão maior, face aos restantes países pesquisados.

Se se considerar exclusivamente os países concorrentes, o preço médio dos países concorrentes são de 911,00 €.

Tal como aconteceu para os tratamentos das cataratas também opera os tratamentos Lasik não foram considerados preços em Portugal devido à reduzida amostra. No entanto muitas clínicas portuguesas começam a apostar no TSBE em oftalmologia.

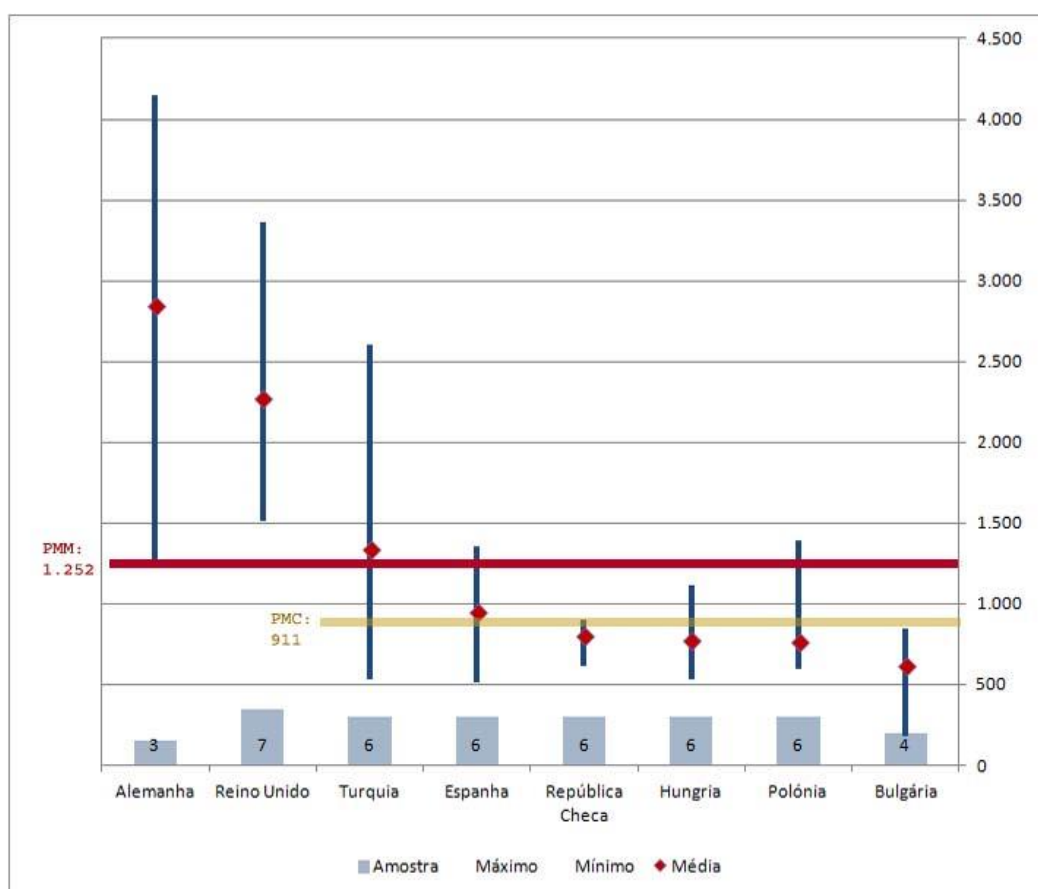


Figura 19: Preço do Lasik nos países europeus pesquisados.

Uma incursão sobre o preço obriga a alargar o espectro da análise, considerando outras dimensões da oferta de acordo com a lógica do produto alargado.

Tomando como exemplo a viagem de um turista oftalmológico entre Frankfurt e Madrid, a figura seguinte evidencia o peso do preço por olho do tratamento das cataratas, da viagem e do alojamento sobre o preço total, representando 35,5%, 58% e 6,5%, respetivamente. No que respeita ao alojamento, os preços assentam numa estadia de 10 noites, em hotel de 4 estrelas, para duas pessoas. Relativamente à viagem, foram considerados os preços de uma companhia *low-cost* e todos os pressupostos de recolha de informação estão mencionados no anexo 1.

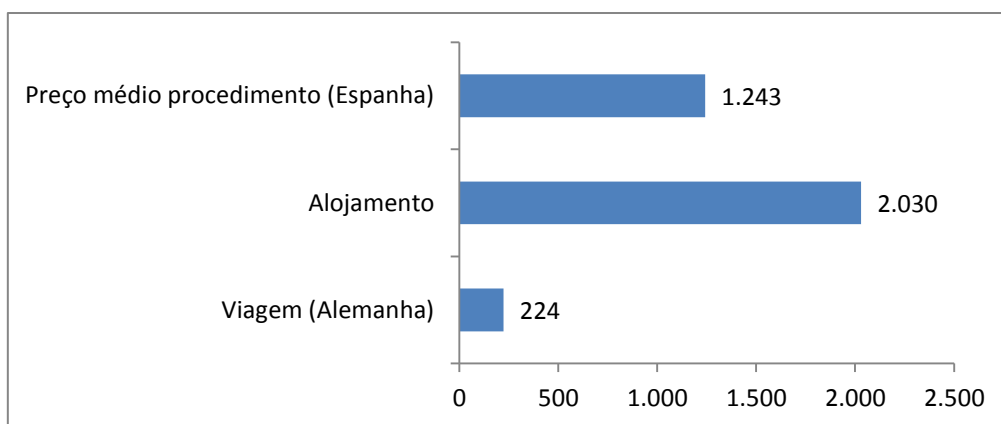


Figura 20: Preços médios para exemplo de tratamento (Cataratas) de turista alemão em Espanha

O mesmo exercício foi efetuado para todos os países potencialmente emissores de turistas oftalmológicos (Reino Unido e Alemanha) e os países recetores. Optou-se, ainda, por evidenciar os preços médios observados exclusivamente nos países emissores, por forma a permitir uma comparação direta entre o preço do tratamento às cataratas e o preço do produto alargado.

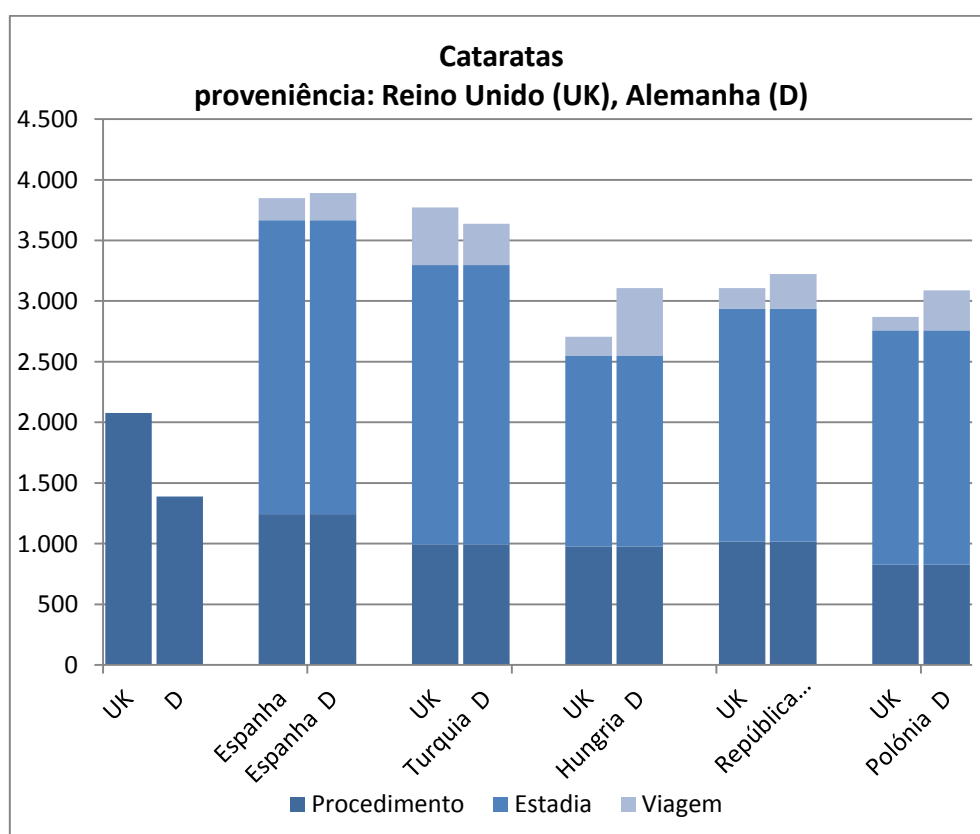


Figura 21: Comparativo de preços compostos nos países recetores, inclui comparação com preço de procedimento nos países emissores (Cataratas)



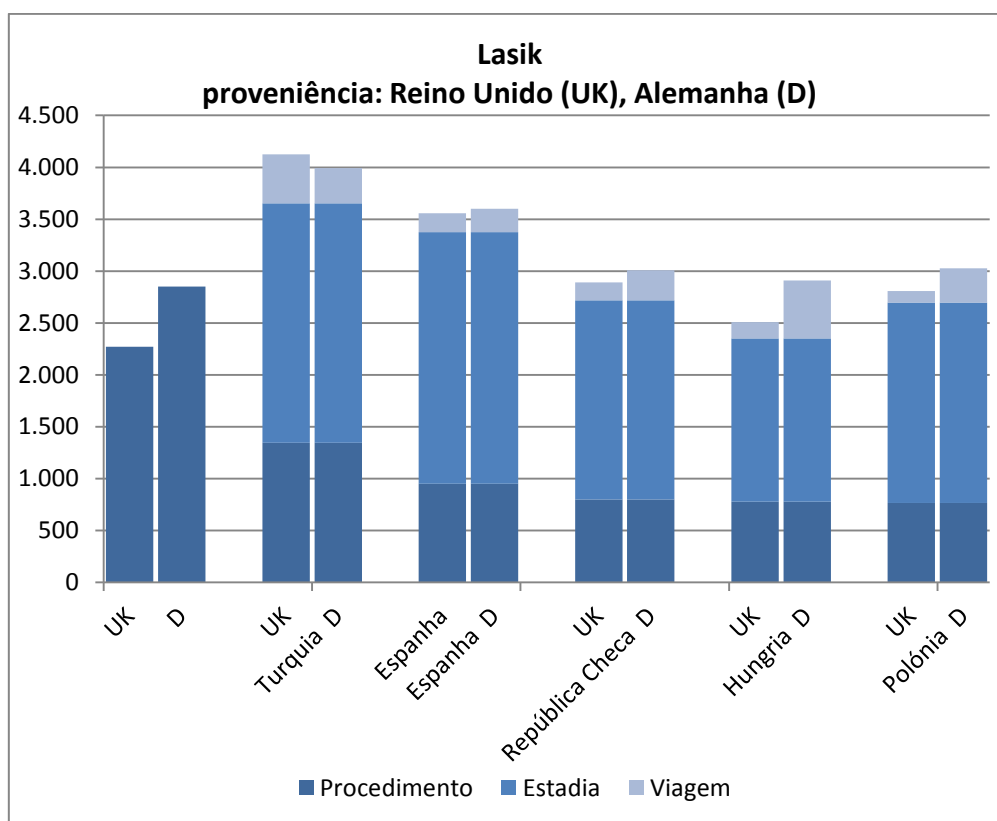


Figura 22: Comparativo de preços compostos nos países recetores, inclui comparação com preço de procedimento nos países emissores (Lasik)

Como principais conclusões, pode-se inferir que:

- Espanha e Turquia são os países que apresentam um preço composto mais alto;
- Para o Reino Unido: todos os países recetores apresentam um nível de preço para tanto para o tratamento das cataratas como *Lasik* inferior ao PM do Reino Unido
- Para a Alemanha: todos os países recetores apresentam um nível de preço para tanto para o tratamento das cataratas como *Lasik* inferior ao PM à Alemanha.

## Concorrência

### Enquadramento metodológico

O conceito de curva de valor explicado no livro “A Estratégia do Oceano Azul”, por *W. Chan Kim e Renee Mauborgne*, é um instrumento de suporte a estratégias de diferenciação da concorrência (oceanos azuis) que permite, de uma forma visual e sintética, avaliar a concorrência e o seu posicionamento face a um conjunto de fatores ou critérios de decisão de compra.

Conceptualmente, a partir da análise da curva de valor, deve-se procurar identificar os critérios que merecem mais atenção, os que são menos valorizados pela concorrência e definir uma estratégia de diferenciação, suportada na inovação e numa análise RACE (Reduzir, Aumentar, Criar e Eliminar).

A pesquisa de *benchmarking* efetuada procurou evidenciar os critérios que compõem a TECCE e outros tais como os serviços complementares e o domínio de línguas, tendo a heurística do país e o grau de familiaridade entre países, reconhecidos critérios de decisão de compra para o turista de saúde e bem-estar, não sido abordados nesta análise.

Convém salientar que foi definido como pressuposto de partida, que às várias dimensões de informação da TECCE correspondem critérios de decisão de compra. Uma curva de valor da informação é, portanto, ligeiramente diferente de uma curva de valor original porque não traduz uma opinião direta do consumidor sobre a forma como valoraria cada critério. Sob aquele pressuposto, procurou-se medir o nível da informação veiculada em cada um dos *websites*, partindo do princípio, comumente aceite, de que a uma elevada dimensão e profundidade de informação sobre um critério de decisão de compra corresponde uma maior preocupação do consumidor, sendo por isso, um critério mais valorizado.

A interpretação analítica dos dados recolhidos permite definir uma curva de valor da informação, onde se evidencia o nível de informação encontrado para cada critério de decisão de compra. A análise pode ser tão detalhada quanto desejável e apresentada para um produto mas também incidir sobre um país concorrente ou um operador em particular.

Sobre a análise de cada componente das várias dimensões de informação, sempre que possível resumidas em gráficos e figuras, são tecidos alguns comentários.

Ressalvam-se algumas considerações sobre o critério Custo já que a curva de valor da informação apenas demonstra qual o grau de informação sobre o Custo que é fornecido. A comparação entre preços, que permitirá aferir da competitividade do país, a este nível, bem como as eventuais oportunidades de criação e distribuição de valor, encerra uma análise própria. Por fim são transcritas algumas das boas práticas recolhidas.

## Identificação dos concorrentes

Identificar os concorrentes poderá ser uma tarefa mais complicada do que, eventualmente, possa parecer no início. São duas abordagens convivem em simultâneo na metodologia implementada:

- Pelo lado da procura - assumindo-se um grupo de organizações que satisfazem o mesmo conjunto de necessidades dos clientes. O grupo de consumidores a ser atingido é a dimensão chave nesta abordagem;
- Pelo lado da oferta - identificando as empresas cuja base de recursos, de tecnologia e de operações é semelhante à rede nacional que se pretende estabelecer.

A análise das conclusões consagradas nos Atlas de Oportunidades, em particular no que respeita às tendências e dinâmicas do mercado, identifica os países emissores de turistas de saúde e bem-estar, os produtos desejados e procurados, os fluxos, e a dimensão e características dos vários segmentos.

A partir destas conclusões, importa identificar os critérios de referência para a identificação, classificação e caracterização dos concorrentes.

Esta classificação obedece a 2 critérios fundamentais.

- A definição dos segmentos alvo a servir no âmbito do projeto, procurando identificar e relacionar os múltiplos critérios utilizados na sua identificação, tanto ao nível geográfico como sociográfico e comportamental.
- Com a seleção dos segmentos alvo procede-se à identificação dos produtos core, que pressupõe uma análise aprofundada da oferta atual, enquanto ponto de partida. Nesta análise foi elaborada a TECCE (Técnica, Equipa, Custo, Condições e Envolvente), enquanto documento de sistematização do produto atual, e descrita a forma como os produtos são vendidos, as redes que estão constituídas, os canais que são utilizados, os preços praticados e as políticas e ferramentas de promoção e comunicação em uso. O produto atual é visto numa perspetiva alargada, procurando identificar, a partir do “core”, as componentes que lhe estão associadas (viagens, serviços complementares, estadia, produtos turísticos, entre outros).

São consideradas concorrentes as organizações que oferecem o mesmo produto core aos mesmos segmentos alvo. Estas entidades podem ser os países que recebem os turistas de saúde que Portugal procura captar, numa perspetiva aglutinadora, e os prestadores instalados nesses países, que oferecem um produto - mais ou menos - composto, segundo a ótica de produto alargado.

Esta pesquisa foi desenvolvida em torno daquelas organizações que, para além de servirem o mesmo segmento alvo, oferecem um serviço ou benefício similar.

## Seleção da amostra

Foi utilizado o conhecimento adquirido do Atlas de Oportunidades como ponto de partida. Assim, é sabido que os principais destinos de saúde e bem-estar são Espanha, Itália e Áustria, e também que os países de leste são os eleitos quando se trata de destinos com objetivo de tratamentos médicos mais específicos: República Checa, Polónia, Hungria e Croácia (figura seguinte).



Figura 23: Principais destinos concorrentes de Portugal no TSBE

O segundo passo foi, com recurso à base de dados do site *Treatment Abroad*, a realização de uma pesquisa online e análise de todos os prestadores que se enquadram como possíveis concorrentes. Se necessário, e justificando-se, a análise pode englobar os operadores.

Concomitantemente, realizou-se uma pesquisa *online* simulando a pesquisa como um paciente real, fazendo uma pesquisa através do Google e entrando nos websites resultantes bem como seguindo os links que estes pudessem apresentar. Foi tida em consideração a oferta apresentada nos *websites* de país.

Foram criadas duas plataformas de entrada de informação - uma relativa de carácter mais generalista e outra mais focada no procedimento - e recolhida uma amostra de *best practices*.

Como última nota, convém referir que a análise da concorrência precedeu a análise de preços, pelo que não foram efetuadas análises para a totalidade da amostra referida para a avaliação do Preço.

## Identificação das Entidades

Para a análise da concorrência foram pesquisados um total de 38 websites, procurando fazer refletir, também o mercado português.

A Espanha e a Turquia mereceram grande destaque por serem países potenciais recetores.

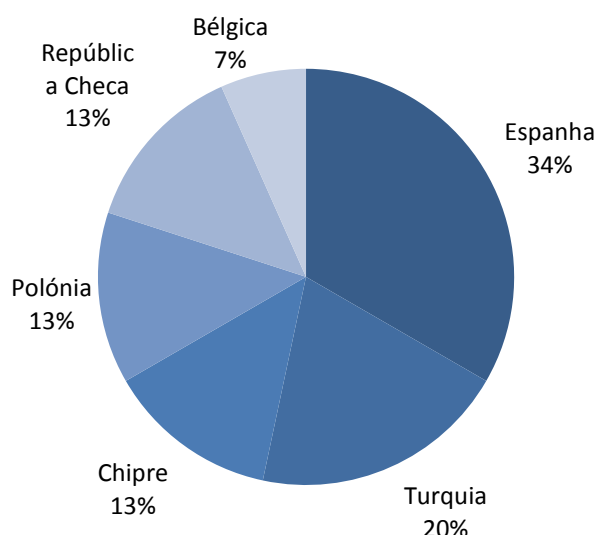


Figura 24: Distribuição das entidades pesquisadas para análise de concorrência, por país de origem

Uma lista com as entidades pesquisadas é colocada em anexo.

 Athens Eye Hospital	 Barraquer	 Dünyagöz*
 Excimer Clinic	 Eye Clinic for You	 Eyecos
 ICO	 Longe Vita	 Miró Center
 New Hospitals	 Saint James Hospital	 The Health Clinic
 Travel to Health	 Vista Laser	 Vorkas Clinic

## TECCE – contexto teórico

A TECCE, constitui-se como a base da análise de cada um dos projetos piloto. É o acrónimo de Técnica, Equipa médica, Custo, Condições, e Envolvente. Estes correspondem às principais dimensões que foram identificadas como a base de um produto de TSBE.

Nesta análise foi elaborada uma TECCE para cada uma das entidades da amostra, tendo como base a informação apresentada no respetivo *website*, considerado por defeito, o primeiro veículo de comunicação para com os potenciais clientes do TSBE. Cada dimensão foi avaliada numa escala qualitativa consoante a importância que era apresentada no *website*: insuficientes; suficientes; completas; muito completas.

A cada um dos níveis da escala é associado um parâmetro comum às diferentes dimensões da TECCE, sendo que os primeiros níveis referem-se à qualidade e profundidade da informação prestada e o último nível à perceção da excelência e fatores distintivos apresentados, como é representado na figura seguinte.

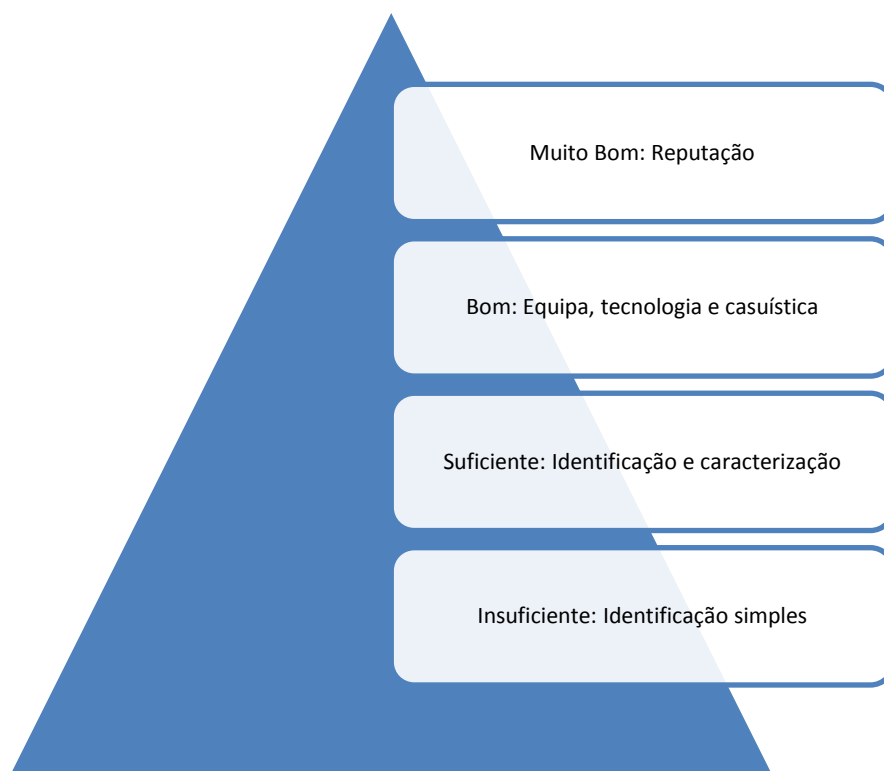


Figura 25: Gradação dos níveis de avaliação qualitativa das diferentes dimensões da TECCE.



Assim sendo, foram utilizados os seguintes critérios específicos para as diferentes dimensões da TECCE:

#### Técnica:

- Insuficiente: Não refere ou apenas menciona as técnicas
- Suficiente: Indicação das diferentes técnicas e tecnologias utilizadas em cada procedimento
- Bom: Denominação, descritivo, pré e pós procedimento, casuística
- Muito Bom: Certificação, ID, Universidades, Centros de excelência

#### Equipa:

- Insuficiente: Não refere ou apenas identifica a equipa
- Suficiente: Identificação chefe equipa + foto; Anos experiência; CV; Domínio de línguas
- Bom: Equipa geral + equipa procedimento + técnicos; Taxas de sucesso; Nº procedimentos; Método/técnica + tecnologia
- Muito Bom: Vídeo; I&D; Prémios; Publicações; Formação/redes internacionais; Acreditações/*memberships*

#### Condições:

- Insuficiente: Não refere ou apenas identifica as Infraestruturas; Nível tecnológica, especialidades
- Suficiente: Acreditações nacionais, Quadro de pessoal, Línguas; Detalhe das especialidades
- Bom: Casuística e experiência por especialidade, Quadro pessoal detalhado, CV da equipa médica e pessoal técnico
- Muito Bom: Redes, Acreditações internacionais, Universidades, ID

#### Custo:

- Insuficiente: Não é apresentado
- Suficiente: Custo por procedimento
- Bom: Custo por procedimento e alojamento
- Muito Bom: Pacote completo

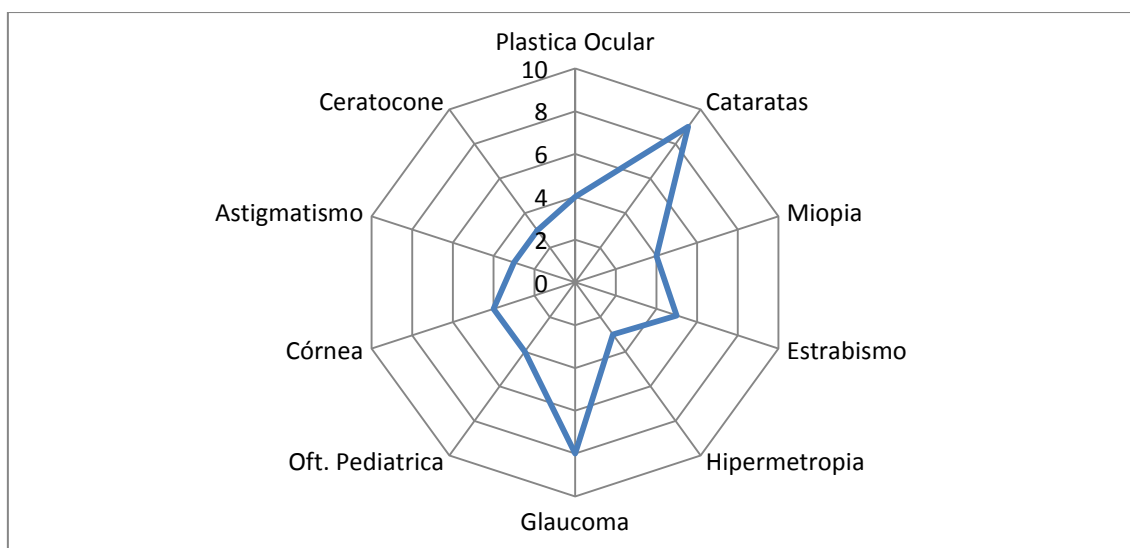
#### Envolvente:

- Insuficiente: Não mencionado ou breve referência
- Suficiente: Roteiros e atividades generalistas
- Bom: Roteiros e atividades específicas
- Muito Bom: Roteiros e atividades específicas com guia especializado

#### Produto Core Específico:

O conjunto dos quinze prestadores apresenta um total de 69 referências aos tratamentos realizados. Três prestadores apenas dizem o método - “Laser” - e nada mais, correspondendo a 20% dos concorrentes analisados.

Na figura abaixo apresentamos a frequência (n) que cada um destes tratamentos aparece enunciado nos *websites*. Assim, este gráfico ilustra, por exemplo, 9 *websites* referem que tratam as cataratas e que cinco tratam o estrabismo. Este gráfico apresenta informação para 47 dos 69 tratamentos, os restantes 22 serão classificados como Outros uma vez que independentemente não têm representatividade (dentro dos Outros, temos por exemplo, Genética Ocular, Descolamento de retina e Oncologia Ocular).



Por fim, a média de tratamentos por prestador é de aproximadamente cinco (média = 4,6).

## Curva de Valor

Para a construção da cadeia de valor foram utilizados os índices compostos relacionados com a TECCE, e acrescentados outros fatores de diferenciação como os serviços complementares e o domínio de línguas.

A análise pode ser tão detalhada quanto desejável, e apresentada não só para os produtos em referência como um todo, mas também incidir sobre um país concorrente ou um operador em articular. Na figura seguinte, é apresentada a curva de valor global do para o produto Oftalmológico.

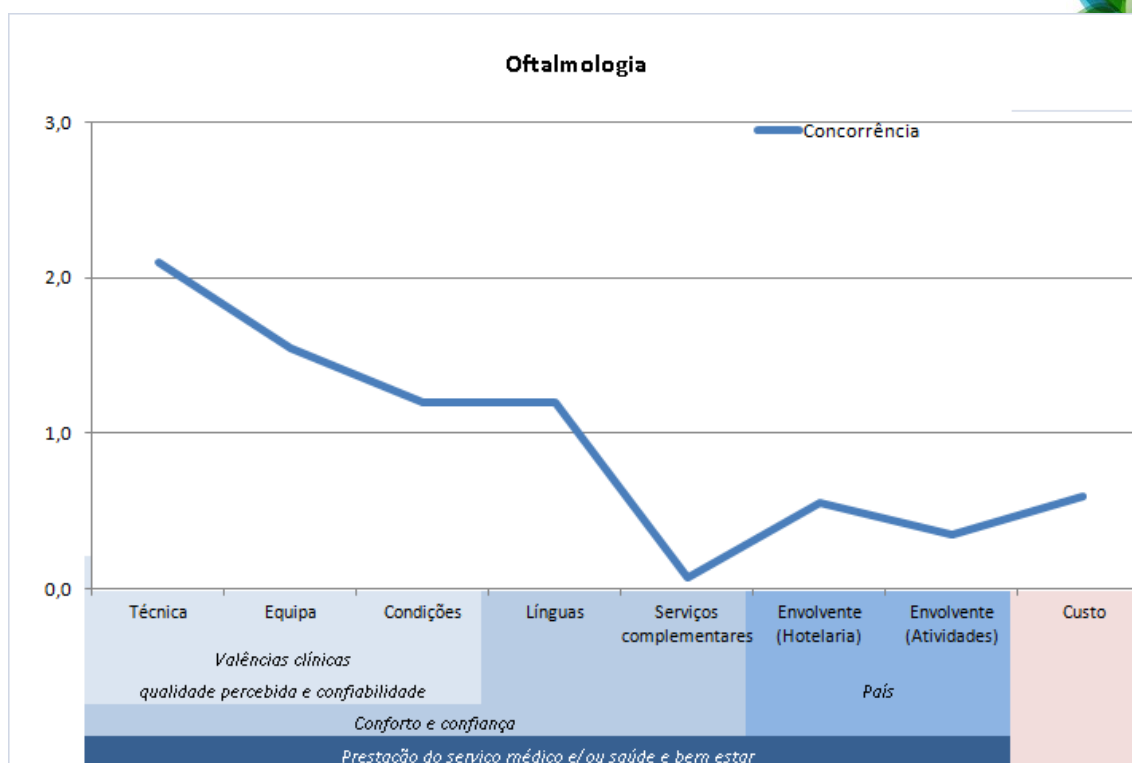


Figura 26: Curva de valor para o produto Oftalmológico

A seguir, desagregam-se os principais resultados:

## Técnica

O primeiro parâmetro alvo de análise é a Técnica e, dentro desta, a descrição do procedimento, a atualidade científica e a atualidade tecnológica.

No que se refere à técnica, há 3 níveis de informação a considerar: descrição do procedimento, atualidade científica e atualidade tecnológica.

O facto de se tratar de um segmento muito específico, em que o tratamento e todas as informações que com ele se relacionam são muito familiares para o turista, faz com que as informações não sejam vastas nem profundas. Ainda assim, retirando o filtro acabado de mencionar, procedeu-se à análise da informação nos websites pesquisados.

### 1.1. Descrição do Procedimento

A descrição do procedimento comporta o seguinte índice de informações:

- Acompanhamento Pré-operatório
- Acompanhamento Pós-operatório
- Período de Internamento estimado (se existir)

- Período de convalescença estimado (se existir)
- Potenciais complicações
- Recomendações médicas específicas
- Riscos relacionados / recomendações com as viagens

Deve, ainda, informar sobre a técnica a utilizar para cada procedimento, bem como das alternativas viáveis, a existirem, e as principais vantagens de cada.

## 1.2. Atualidade Científica

A atualidade científica procura traduzir um conjunto de informações específicas, de foro técnico. Deve demonstrar o alinhamento da técnica utilizada, em cada procedimento, com:

- Estado da Arte (Comparação com o que de mais avançado existe no momento), baseando-se em
- Estudos de sustentação

## 1.3. Atualidade Tecnológica

A atualidade tecnológica refere-se à referência aos meios, equipamentos e tecnologias utilizadas em cada procedimento, comparativamente ao Estado da Arte.

Os resultados obtidos na análise estão contidos na figura seguinte, onde se evidencia que 45% dos *websites* apresentam informações muito completas, 25% apresentaram informações completas e outros 25% informações suficientes. Apenas 5% apresentaram informações insuficientes.

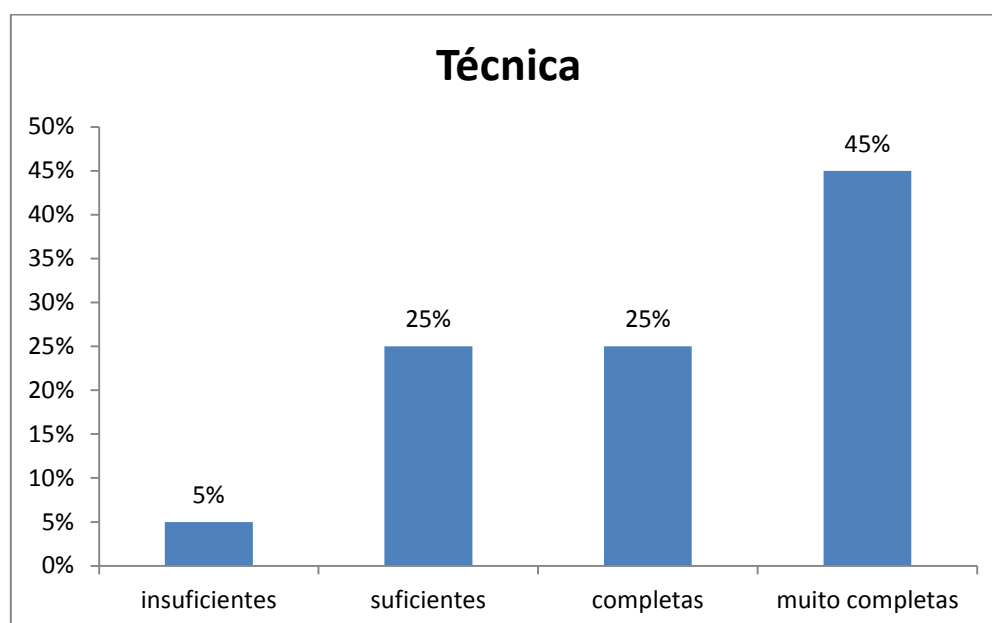


Figura 27: Resultados da análise da informação relativa à Técnica

Destacam-se como boas práticas sobre a técnica os seguintes websites:

- [en.excimerclinic.ru/](http://en.excimerclinic.ru/)
- [www.eyecos.eu](http://www.eyecos.eu)
- [eye-surgery.clinicforyou.com/](http://eye-surgery.clinicforyou.com/)
- [www.stjameshospital.com/](http://www.stjameshospital.com/)
- [www.vista-laser.com/en](http://www.vista-laser.com/en)
- [en.dunyagoz.com/](http://en.dunyagoz.com/)
- [www.barraquer.com/](http://www.barraquer.com/)
- [www.longevita.co.uk](http://www.longevita.co.uk)
- [www.vista-laser.com](http://www.vista-laser.com)

## Equipa

O segundo parâmetro de análise que compõe a TECCE é a Equipa. São analisadas duas dimensões centrais:

Experiência:

- Anos de experiência
- Número de procedimentos à data
- *Curriculum Vitae*
- Investigação
- Publicações

Principais Competências:

- Taxas de sucesso/insucesso
- Outras áreas de especialização
- Grupos ou redes internacionais
- Domínio de línguas
- Abordagens distintas

Existe uma predominância de informações relacionadas com a unidade hospitalar ou clínica. Prende-se com a informação sobre os equipamentos disponíveis, com a localização e com a capacidade de reserva dos serviços.

Os resultados obtidos estão espelhados na figura seguinte, espelhando um nível de informação considerado completas para 60% dos *websites* pesquisados.

No entanto cerca de 25% dos *websites* apresentaram um nível de informação insuficiente e 5% incompleto. Apenas 10% foram considerados como tendo um nível de informação muito completo.

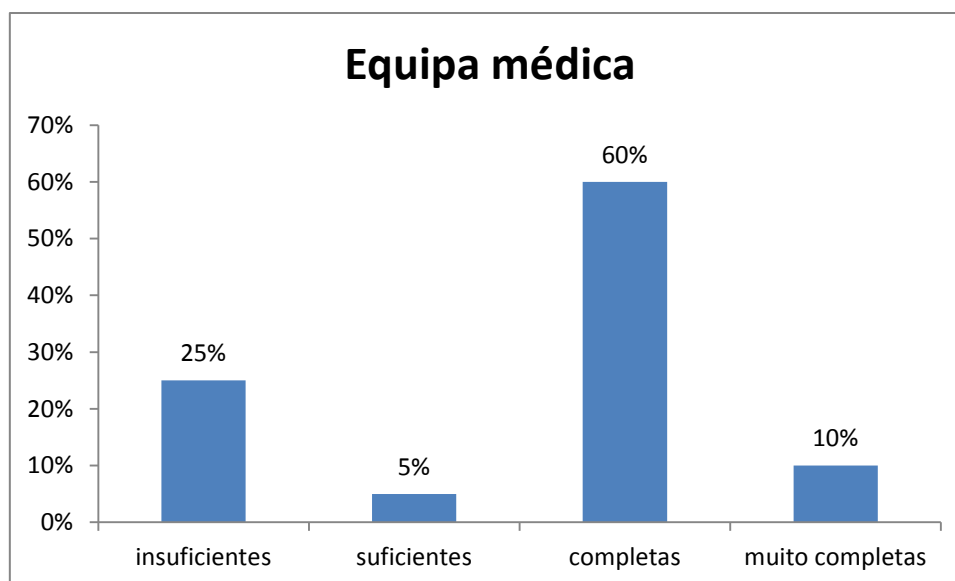


Figura 28: Resultados da análise da informação relativa à Equipa

Destacam-se como boas práticas sobre a equipa, os seguintes *websites*:

- [www.peter-raus.be](http://www.peter-raus.be)
- [www.icoftalmologia.es](http://www.icoftalmologia.es)

## Custo

A informação sobre o custo comporta uma desagregação da informação em 5 níveis:

- Custo da Intervenção
- Custo Internamento
- Outros Custos
- Hotelaria
- Viagem

De salientar que 65% dos *websites* pesquisados não têm nenhum tipo de informação sobre o custo mas 15% apresentam alguma informação e 15% dos *websites* apresentam valores completos. Apenas 5% dos *websites* apresentam informações sobre procedimento, estadia e viagem.



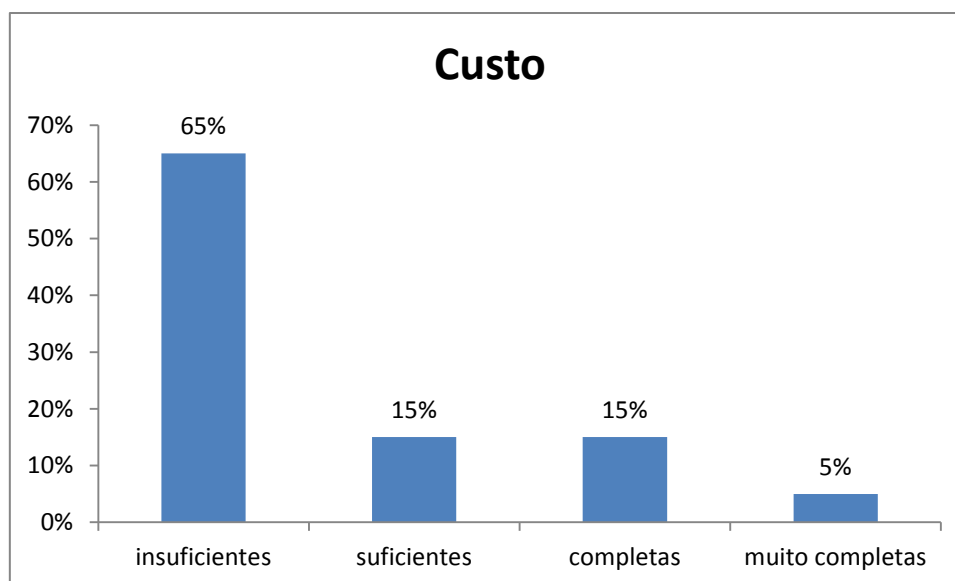


Figura 29: Resultados da análise da informação relativa ao Custo.

Uma análise sobre o preço foi desenvolvida em anexo próprio deste documento.

Destacam-se como boas práticas, sobre o custo, os seguintes *websites*:

- [www.whatclinic.com/](http://www.whatclinic.com/)

## Condições

O quarto parâmetro de análise da TECCE são as Condições. As Condições englobam uma multiplicidade de informações sobre a instituição hospitalar, vulgo prestador, onde se desenrola o fornecimento do serviço de saúde.

Há vários blocos de informação que compreendem as Condições: Experiência, Infraestrutura, Corpo Clínico, Pessoal técnico, Certificações/ acreditações/ credenciações e Redes. Estes blocos de informação, por sua vez, comportam informações de âmbito mais específico, a saber:

Experiência:

- Data de fundação
- Número de atendimentos totais
- Número atendimento em ambulatório
- Número de intervenções cirúrgicas
- Indicadores de Resultados (se existirem) (taxas de sucesso procedimento) (infecções hospitalares)
- Especialidades
- Investigação

- Publicações

Infraestruturas:

- Tipo de unidade hospitalar
- Áreas comuns
- Número camas/especialidades ou Serviço
- Serviços (áreas)

Corpo clínico:

- Médicos
  - Média de experiência
  - Nacionalidades
  - Rácio por 1000 pacientes
- Enfermeiros
  - Média de experiência
  - Nacionalidades
  - Rácio por 1000 pacientes
  - Domínio línguas (Inglês e outras)
- Pessoal Técnico:
  - Média de experiência
  - Nacionalidades
  - Domínio línguas (Inglês e outras)

Certificações/ acreditações/ credenciações:

- Nacionais
- Internacionais

Redes:

- Redes Nacionais
- Redes internacionais

Os dados tabulados mostram que 55% dos *websites* apresentam informação suficiente sobre as condições. 10% apresentam informação completa e 20% dos *websites* apresentam valores incompletos. E 15% dos *websites* apresenta informações sobre procedimento, estadia e viagem.

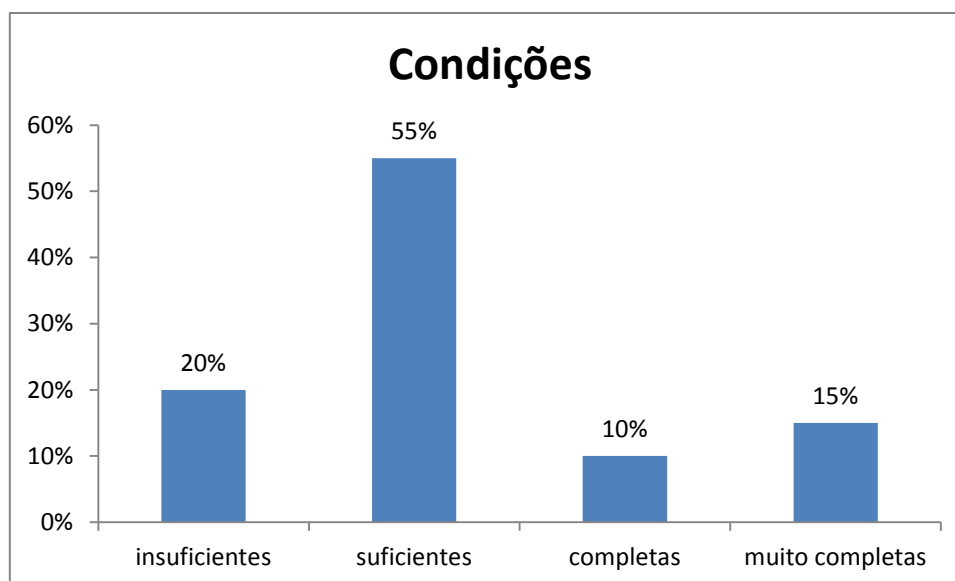


Figura 30: Resultados da análise da informação relativa às condições

Destacam-se como boas práticas, sobre as condições, os seguintes *websites*:

- [www.newhospitals.ge](http://www.newhospitals.ge)
- [www.longevita.co.uk](http://www.longevita.co.uk)
- [www.vista-laser.com](http://www.vista-laser.com)

## Envolvente

A análise da informação comporta dois tipos de envolvimento: uma relacionada com a hotelaria e outra dimensão da envolvente, as atividades de lazer (figura seguinte).

Como se observa, não é veiculada suficiente informação sobre a envolvente, tanto para a hotelaria como para as atividades de lazer.

O nível de informação sobre a hotelaria é considerado como suficiente para 10% dos *websites* pesquisados e completo para 15%. Apenas 5% apresentam informações muito completas.

O nível de informação sobre as atividades de lazer é considerado como suficiente para menos de 10% dos *websites* pesquisados e completo para 15%. Nenhum dos *websites* apresentam informações muito completas e 80% apresentam informações insuficientes.

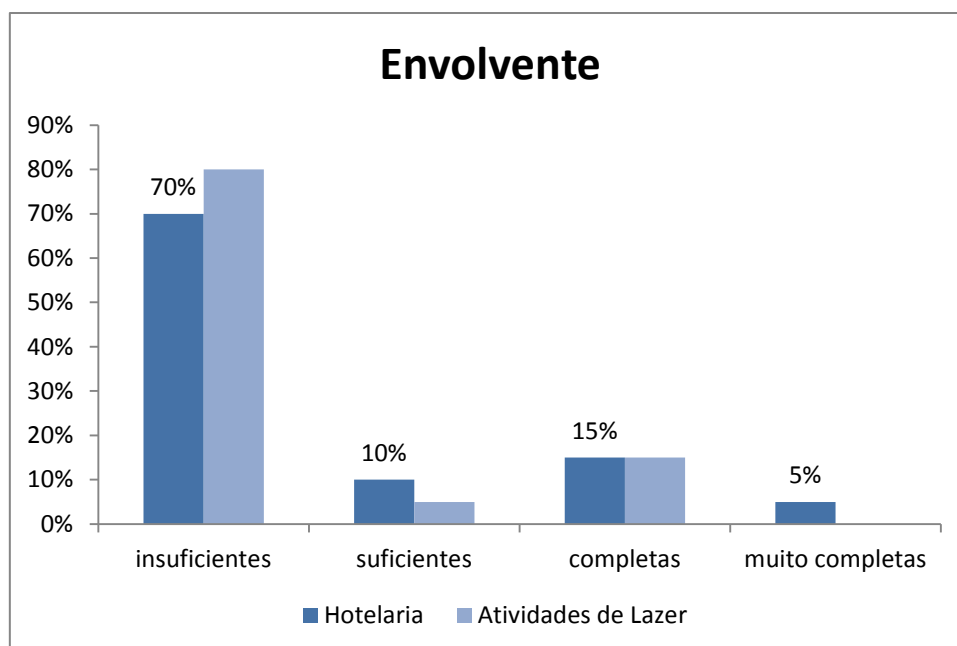


Figura 31: Resultados da análise da informação relativa à envolvente

A referência às estadias é também ela escassa, 10 *websites* mencionam (66,67%) ao passo que 5 *websites* não fazem qualquer referência. Dos que mencionam apenas 4 fazem referência ao número de estrelas.

Tabela 6: Resultados da análise da informação relativa ao número de estrelas da hotelaria.

Nº Hotelaria	Estrelas
Não Menciona	11
3 Estrelas	0
4 Estrelas	3
5 Estrelas	1

Destacam-se como boas práticas, sobre a hotelaria, os seguintes *websites*:

- [www.longevita.co.uk](http://www.longevita.co.uk)

Destacam-se como boas práticas, sobre as atividades de lazer, os seguintes *websites*:

- [www.traveltohealth.com/](http://www.traveltohealth.com/)

- [www.praguemedical.cz](http://www.praguemedical.cz)
- [www.whatclinic.com/](http://www.whatclinic.com/)

## Síntese da TECCE

Os *websites online* foram analisados quanto à quantidade de informação disponibilizada sobre as diferentes variáveis da TECCE - Técnica, Equipa, Custo, Condições, Envolvente (que nesta análise foi subdividida em Hotelaria e Atividade de Lazer). A quantidade de informação foi avaliada de 1 a 4, onde a nota mais baixa corresponde à situação onde os websites têm informação Insuficiente e a nota 4 afirma que a informação se encontra Muito Completa.

É possível verificar pelo quadro seguinte que, a quantidade de informação para a maioria das variáveis se encontra abaixo do esperado. No entanto, a Técnica e a Equipa Médica encontram-se com valores considerados completos, ou quase completos.

Apesar de a informação ser escassa é compreensível quais são as variáveis que necessitam de estar imperativamente no *website* do prestador.

No cômputo global os resultados da análise global da TECCE referente às 14 entidades selecionadas é apresentado na figura seguinte:

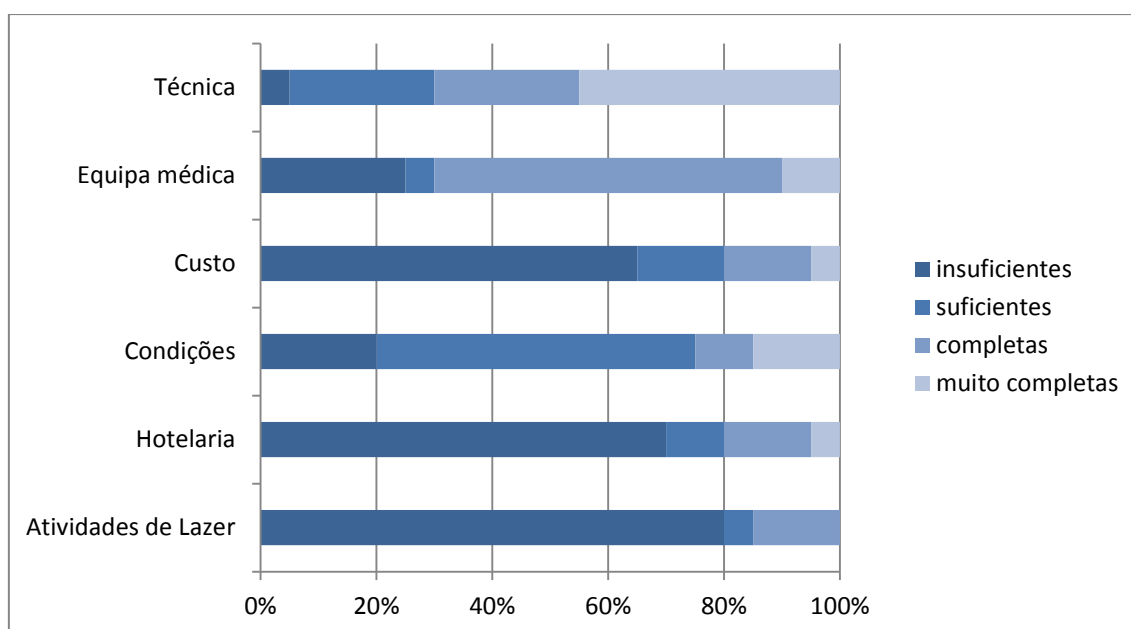


Figura 32: Resultado global da TECCE das entidades da amostra

## Serviços Complementares

Os serviços complementares correspondem a um conjunto diversificado de produtos e serviços que poderão ser oferecidos pelas entidades e poderão constituir um fator diferenciador da concorrência. Algumas entidades incluíam no pacote global proposto ao cliente alguns destes serviços, enquanto outras os disponibilizavam a pedido.

No gráfico que se segue é apresentada a frequência com que diferentes serviços complementares surgem como parte integrante da oferta das entidades analisadas.

Os serviços complementares apresentados são bastante reduzidos nomeadamente 10% oferecem serviço de motorista e 5% *conciérge* turista médica.

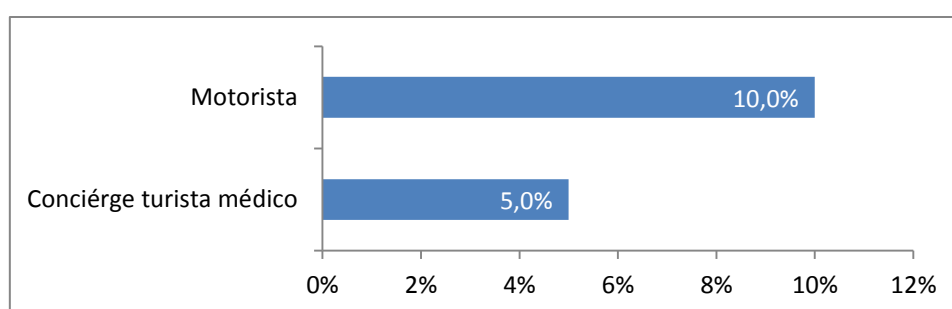


Figura 33: Frequência de disponibilidade dos serviços complementares

## Línguas

A disponibilidade de consulta do *website* em diferentes línguas poderá constituir um essencial de presença em determinados mercados.

O inglês é a língua universal e encontra-se na totalidade dos *websites* analisados. Depois, em segundo e terceiro lugar, encontramos o espanhol e o russo. Interessante de reparar que o árabe, o italiano, o alemão e o francês se encontram empatados na quarta posição e com 10% dos *websites* a apresentarem seus conteúdos nessas línguas. Para um conjunto de informações mais completas, encontra-se o gráfico abaixo (em percentagem):

Praticamente os *websites* tinham a versão inglesa (94%) além da versão na língua nativa oficial. A língua alemã, apesar de ser visto também como um requisito essencial para atingir o mercado alemão, não é utilizada por muitas entidades, tendo-se observado em 12% dos *websites*. O castelhano foi observado em 35% dos *websites*, o Russo e o francês surgem também destacados entre as línguas mais utilizadas, com 18% e 12% respetivamente, como se pode verificar na figura seguinte.



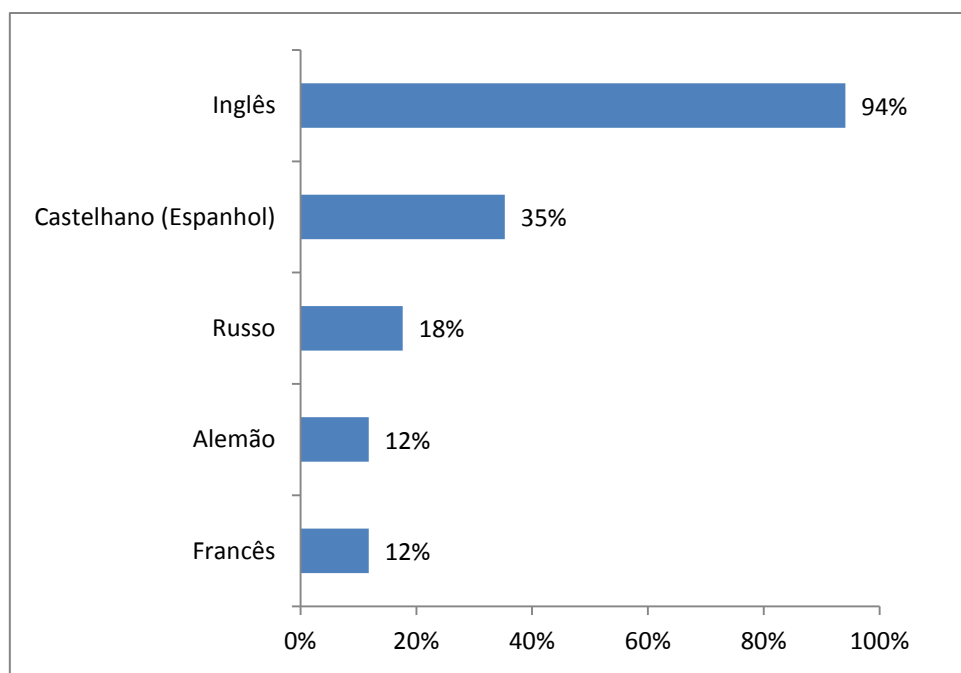


Figura 34: Resultados da análise da informação relativa ao domínio das línguas

## Conclusões

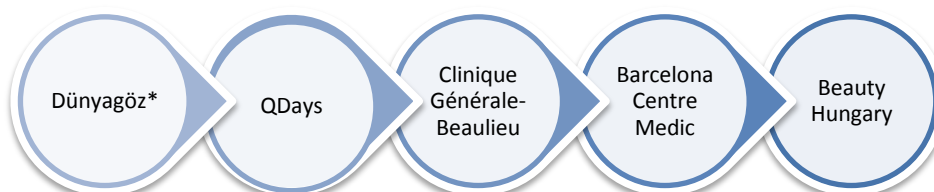
A imagem seguinte apresenta o Oferta dos prestadores, e mais de dez *websites*, dois terços da amostra, não mencionam qualquer tipo de oferta para além da prestação do serviço oftalmológico. No entanto, dois *websites* mencionam o facto de oferecerem Consulta e *Follow up* pós tratamento. Por fim, as Redes Internacionais, A Consulta pré-tratamento, os *Transfers* e as Estadias, foram mencionados uma vez. O mesmo acontece para aquele prestador que referiu o pacote completo, apesar de este representar pouco mais de 6% da amostra.



Figura 35: Resultados da análise da oferta dos prestadores de oftalmologia

## Benchmarking

Numa fase desta análise realizou-se uma pesquisa qualitativa de forma a entender quais são os principais *players* que aparecem na pesquisa dos potenciais pacientes. No final, foram cinco os concorrentes encontrados.



## Dünyagöz



Dünyagöz é um grupo turco especializado em cuidados oftalmológicos, com 12 clínicas na Turquia, duas na Alemanha e ainda uma em Inglaterra e outra na Holanda. É desta forma o maior hospital privado de oftalmologia e consideram-se como um líder no que diz respeito ao turismo

de saúde.

### Técnica:

#### Exemplo da explicação de iLASIK

- *Tomorrow's laser technology from today: iLASIK*

##### Tomorrow's laser technology from today: iLASIK

Are you ready to advance your life quality? Now iLASIK is here!

Millions of people have been freed of their glasses and lenses by using the iLASIK method among the whole world from the mid-1980's. Millions of others are still worried about how reliable and secure Lasik surgery is, and are waiting for better technologies in the future. iLASIK ends all of this chaos and expectations. The one thing you have to know is now there is a method you can rely on for a better sight.

The method used in iLASIK has been tested and is so secure that today the American Army and NASA have given countenance to apply the iLASIK treatment on their astronauts and air force pilots. This countenance proves the iLASIK method gives the best results even on people who have to possess so strong and special seeing talent as astronauts and pilots who are to be exposed in extraordinary natural conditions.

Your chance to laser is increasing by iLASIK, the last concept in personal treatment!



- *What are the advantages of iLASIK method compared to others?*

## What are the advantages of iLASIK method compared to others?

There has never been more secure and more successful treatment than iLASIK which combines the whole and newest developments of laser applications in a successful way. This worldily accepted method is now offered to you by the Duniagoz Group assurance. iLASIK's success is certain with its specially envisioned duration of treatment for only your eye structure. iLASIK is the combination of today's most reformist laser Technologies Intralase and Advanced Custom Vue. iLASIK is totally special for you. Everything is made up on the base of your personal seeing quality.



### Processes of the cure

- 1. Step-personal sight analyze:** The first step in iLASIK treatment is to figure out the characteristic features of your seeing at the end of some tests containing Wavescan technology. Wavescan system puts out a three dimensional map of your visual defaults. The process of Advanced Custom Vue creates the personal treatment under the lights of the digital informations taken from taht map.
- 2. Step: Creating iLASIK Flap:** Intralase technology is used in iLASIK treatment; in Intralase method the creation of flap on cornea is being made without knives. Intralase provides wonderful results. By this method many more patients get a better sight. A faster healing takes form at the end of a laser surgery with Intralase.
- 3. Step: Your Personal Laser Treatment:** After your personal sight profile is made up by Wavescan technology, your cornea flap is created by the advanced technology method of Intralase. Then your sight can bu cured by the technic of Advanced CustomVue in the frame of iLASIK treatment. Advanced CustomVue ,having the widest gap for the cures of seeing defaults (myopy,hypermetropy,astigmatic),has taken the affirmation of American Drugs and Nourishment Authority (FDA).

- *Treatment with iLASIK makes a difference*

### Treatment with iLASIK makes a difference:

The clinical searches have proved that ; after the iLASIK treatment more successful and certain results have been seen in the patients sights than the standart cures .The nigt seeings of the patients are much more better than their seeings before the treatment.

- *Who can have iLASIK treatment?*

### Who can have iLASIK treatment?

#### People who;

- Are over 18 and using glasses or lenses
- Do not have any other eye defaults
- Do not have any systematic illness as diabetics,rheumatism
- Are found applicable after 10-11 searches done by the high technology devices
- Ask your doctor if you are proper for iLASIK treatment.




## Equipa

O *website* permite a pesquisa de informação sobre os diferentes médicos por três campos distintos: pelo seu nome, pela clinica ou pela área de tratamento. As informações incluem:

- Local e Data de Nascimento
- Domínio de línguas estrangeiras
- Experiência educacional
- Área de Especialização
- Certificados
- Listagem de:
  - Participação em Associações
  - Participação em Seminários
  - Publicações nacionais e internacionais

**Ioannis G. Pallikaris**



**Place and Date of Birth**  
Greece 0000-00-00

**Foreign Language**

**Educational Background**

**Area of Expertise**

**Certificates**

97 Publications.  
70 published papers in International peer-reviewed scientific Journals.  
27 Published papers in National peer-reviewed Scientific Journals.

In 5 international peer-reviewed journals.

▼ Associations

- ▶ Seminars
- ▶ National and International Publications
- ▶ Rewards

- Prémios

## Custo

São cinco os pacotes oferecidos, no entanto, eles oferecem a possibilidade de adaptação ou modificação de qualquer um deles.

### Pacote de Inverno em Dünyagöz Bursa

(Alojamento Hospital)

Para ambos os olhos;

Lasek (standard) 1255 €

PRK wavefront / Intralase 1605 €

ILASIK 1905 €

#### Inclui:

- Pré-consulta e pré-exame;
- Transferências entre Istanbul Atatürk Airport Hotel - Ferry - Hotel
- 3 noites de alojamento no hospital com pensão completa (café da manhã / almoço / jantar)
- Primeiros medicamentos
- Cirurgia
- Guia durante a estadia do paciente
- Tour pela cidade

Medicação extra, transferências e exames adicionais não estão incluídos. Por cada acompanhante, ao pacote acima, será acrescentado o custo de 200 €.

### Pacote de Inverno em Dünyagöz Bursa

(Alojamento Hospital)

Para ambos os olhos;

Lasek (standard) 1310 €

PRK wavefront / Intralase 1660 €

ILASIK 1960 €



Inclui:

- Pré-consulta e pré-exame
- Transferências entre Istanbul Atatürk Airport Hotel - Ferry - Hotel
- 3 noites no Thermal 4\* / Boutique Hotel (pequeno almoço e com uma massagem total para uma pessoa)
- Primeiros medicamentos
- Cirurgia
- Guia durante a estadia do paciente
- Tour pela cidade

Medicação extra, transferências e exames adicionais não estão incluídos. Por cada acompanhante, ao pacote acima, será acrescentado o custo de 200 €. Existe 15% de desconto no spa para os hóspedes que permanecem com o paciente.

**Pacote de Verão em Dünyagöz Antalya**

Para ambos os olhos;

Lasek (standard) 750 €

PRK wavefront / Intralase 1100 €

ILASIK 1400 €

Inclui:

- Pré-consulta e pré-exame
- Transferências entre Aeroporto e Hospital
- 3 noites de alojamento no hospital com pensão completa (café da manhã / almoço / jantar)
- Primeiros medicamentos
- Cirurgia
- Guia durante a estadia do paciente
- Serviço de transfer entre Centro Comercial e Hospital

Medicação extra, transferências e exames adicionais não estão incluídos. Por cada acompanhante, ao pacote acima, será acrescido o custo de 100 €. Para o segundo acompanhante o custo acrescido ao pacote será de 200 €.

### **Pacote Mundo**

Para ambos os olhos

\*A começar nos 1250 € e com limite superior de 2150 €, com cirurgia:

PRK/Lasek

PRK wavefront

ILASIK

#### Inclui:

- Pré-consulta e pré-exame
- Bilhetes de avião (ida e volta)
- Transfere (de e para o aeroporto-hotel-hospital)
- Tour pela cidade
- Alojamento (3 noites - café da manhã)
- Cirurgia
- Primeiros medicamentos
- Guia durante a estadia do paciente

### **Pacote Serviço VIP**

VIP SERVICE PACKAGE:

Para ambos os olhos

\*A começar nos 900 € e com limite superior de 1800 €, com cirurgia:

PRK/Lasek

PRK wavefront

ILASIK

#### Inclui:

- Pré-consulta e pré-exame
- Transfere (de / para o aeroporto-hotel-hospital)
- Alojamento (3 noites - café da manhã)
- Cirurgia
- Primeiros medicamentos
- Guia durante a estadia do paciente

## Envolvente

Este é o ponto que menor informação inclui. Faz uma pequena referência quando detalha o que cada pacote inclui, mas não vai para além disso. Uma exceção quando apresenta um *link* para a opção de personalização dos pacotes de ofertas. Nestes casos o *website* é reencaminhado para <http://www.lasikandholiday.com/> e a página inicial é a seguinte:



## QDays

A Qdays oferece dois distintos tratamentos médicos, o dentário e o oftalmológico. Mais do que prestar um



tratamento médico no seu sentido mais puro, a QDays acredita firmemente que o tratamento no exterior deva ser uma experiência agradável e relaxante, e por esta razão, o seu foco concentra-se na adaptação das férias aos tratamentos médicos dos seus clientes.

Existe uma personalização e certificação de que tudo é feito à medida. No *website* é possível saber os diferentes alojamentos, desde hotéis, pousadas e apart-hotéis, com excursões em Brasov e arredores, spa, tratamentos de beleza, sessões de massagem e passeios.

Cada paciente tem uma pessoa que é responsável pela sua experiência, desde o aeroporto até chegar a casa, no país de destino.

### Técnica:

Na página web, a Qday descreve os procedimentos e inclui um vídeo ilustrativo de como o processo decorre.

### Equipa Médica

Apresentação da equipa com fotografia e um pequeno texto com a sua formação, os anos de experiência, o número de operações, entre outros.



Apresentação do agente pessoal - pessoa que será o elo de ligação e quem garante todos os pedidos durante a estadia.



## Custo

### a. Procedimento médico

Medical Procedure	Coluna2	UK Ireland	& Qdays Price
EXAMINATIONS & INVESTIGATIONS / eye			
Consultation Fee		65	30
Ocular Pressure		25	15
Eye fundus examination		35	15
Visual field		40	15
Biometry		35	15
CATARACT SURGERY / eye			
with phacoemulsification of cristallin		1100	350
(if cristallin exists)			
through phacoemulsification with foldable artificial		1500	510
cristalline, spheric, AcrySof® SinglePiece			
through phacoemulsification with foldable artificial		2000	640
cristalline, aspheric, AcrySof® IQ			
through phacoemulsification with foldable artificial		2000	640

## Documento de Trabalho da AEP - Divulgação

cristalline AcrySof® Toric		
with foldable artificial cristalline multifocal,	2600	1160
AcrySof® ReSTOR®*		
with foldable artificial crystalline multifocal,	3000	1500
AcrySof® Restor Toric		
EYELID SURGERY / eye		
Eyelid surgery	3000	315
Evisceration	1800	300
Enucleations	1800	300
ANTERIOR POLE SURGERY / eye		
Crosslinking	1250	420
Strabismus surgery	850	200
Pterygium	400	70
Glaucoma surgery (trabeculectomy)	3500	500
LASER TREATMENTS		
YAG - capsulotomies	420	60
YAG - iridotomies	420	60
LASIK / LASEK		
LASIK	1600	700
LASEK	1200	700

## b. Estadia

### i. Hotel

1. Casa Wagner\*\*\*: de 59 a 89 euros
2. Hotel Gott\*\*\*: de 60 a 100 euros
3. Hotel Ambient\*\*\*\*: de 73 a 154 euros
4. Hotel Aro\*\*\*\*\*: 105 a 710 euros

## Documento de Trabalho da AEP - Divulgação



ii. Apart-Hotel

1. Vintage Place: 40 euros
2. Ambient Residence\*\*\*: de 35 a 46 euros
3. Hirscher Residence\*\*\*: de 66 a 99 euros

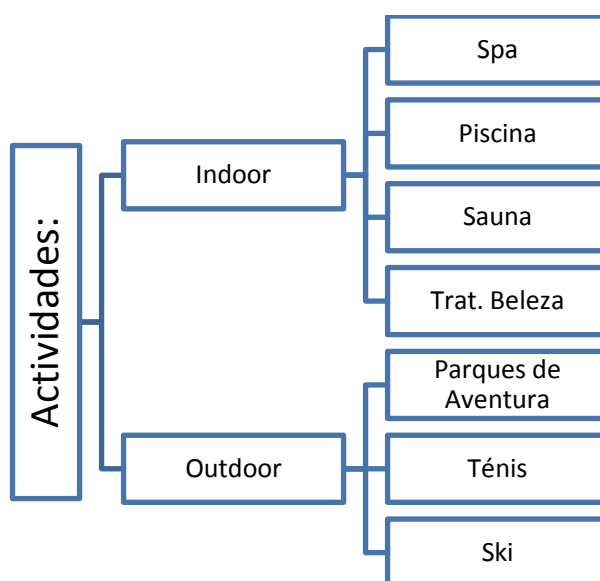
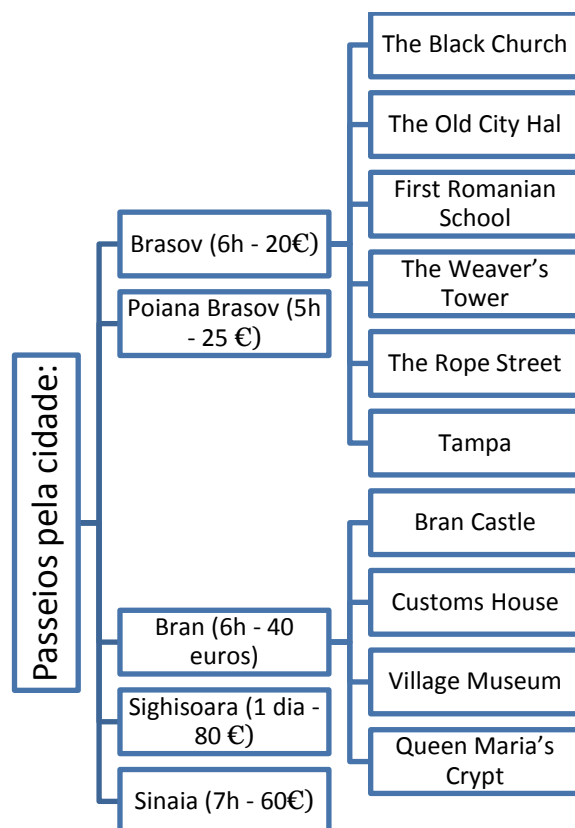
iii. Pensão

1. Villa Prato: de 70 a 100 euros
2. Ambient Guesthouse\*\*\*: de 47 a 90 euros

## Condições



## Envolvente



### **Clinique Générale-Beaulieu**

Nasceu em 1983 e resultou da união da Clinique Générale (fundada em 1899) e da Clinique Beaulieu (fundada durante a I Guerra Mundial). Esta clínica conta com mais de 450 funcionários e cerca de 600 médicos, e dispõe de um total disponível de 134 camas.

As instalações incluem seis unidades de enfermagem, sete salas de cirurgia, um centro de reanimação, bem como seis centros especializados de renome internacional.

Especialidades:

#### **Cirurgia:**

Anestesiologia

Otorrinolaringologia

Ginecologia

Cirurgia plástica

Maxilo-facial e Cirurgia dentária

Cirurgia laparoscópica assistida por robô

Neurocirurgia

Urologia

Obstetrícia

Cirurgia Visceral

Oftalmologia

Ortopedia e Traumatologia

#### **Médicas:**

- |                               |                            |
|-------------------------------|----------------------------|
| – Alergologia                 | – Neurologia               |
| – Pneumologia                 | – Cardiologia não invasiva |
| – Dermatologia e Venereologia | – Oncologia                |
| – Gastroenterologia           | – Doenças reumáticas       |

#### **Técnica**

Apesar de não listar os diferentes procedimentos nem de os descrever, a Clínica aponta alguns dados para a oftalmologia, que poderão auxiliar a escolha do paciente:

- “A Générale-Beaulieu é uma das primeiras clínicas da Europa a praticar a facoemulsificação na sua forma atual. Esta técnica permite que as operações às cataratas sejam feitas por cortes minuciosos e assim facilita a rápida recuperação da visão. Esta técnica é muitas vezes, e erroneamente, referida pelo público em geral como “a remoção das cataratas por laser”;

- “Efetua anualmente mais de mil operações oftalmológicas. Destas 800 envolvem remoções de catarata por facoemulsificação. Alguns dos outros procedimentos realizados incluem: tratamentos de glaucoma, transplante de córnea, religação da retina e correção de estrabismo”;
- “Mais de 1200 tratamentos a laser são realizados todos os anos”;
- “O corpo médico é composto por mais de vinte oftalmologistas”.

## Equipa

A clínica faz apenas referência ao nome do médico.

ACHARD Olivier	Ophtalmology
BAGNOUD Marc André	Ophtalmology
BARBEY Christine	Ophtalmology
BAUMGARTNER Jean-Marc	Ophtalmology
BOUCHENAKI Nadia	Ophtalmology

## Custo

Sem referência quanto aos custos.

## Condições

### Serviços Hotelaria

- Serviço de Catering com mais de 90 funcionários;
- Escolha entre dois tipos de menu, um deles mais “tradicional” e o outro inspirado na cozinha mediterrânica;

- Com nutricionistas a ajudar a adaptar o menu a cada paciente.

#### Unidade de Cuidados pós-operatórios

- Instalações renovadas em 2010;
- Cuidados 24 horas
- Com o mais recente equipamento técnico disponível para assegurar uma gestão adequada e eficaz:
- Unidades de monitorização;
- Desfibrilhador;
- Pacemaker externo;
- Doppler;
- Bombas APC;
- Respiradores CPAP

#### Sala de Recuperação



#### Unidade Cirúrgica

- Existem sete salas operacionais, e cada uma destas salas tem a sua entrada por uma sala de indução;
- Aqui o paciente será recebido pelo mesmo anestesta que conheceu quando teve de preencher o questionário pré-operação;
- Os desenvolvimentos tecnológicos dos últimos anos foram cruciais, e assim a Clinique Générale-Beaulieu conta com infraestruturas *state-of-the-art*.

## Serviços Técnicos

### Envolvente

#### Semi-private rooms

The Clinique Générale-Beaulieu has 134 rooms, 37 of which are semi-private with two beds. The semi-private rooms are good-sized rooms more than 20 square meters in area. They have external access in the form of a balcony with superb views over calm and peaceful surroundings.



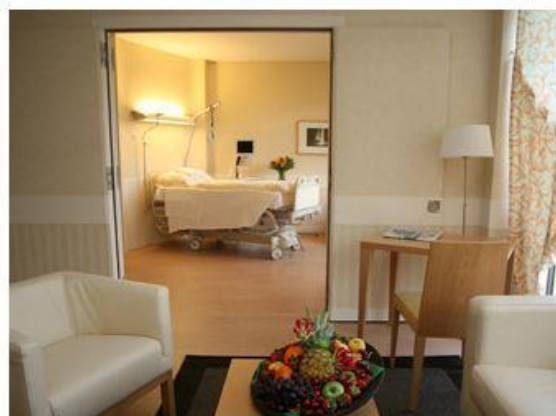
#### Private rooms

The Clinique Générale-Beaulieu has 134 rooms, 60 of which are private with one bed. The private rooms are good-sized rooms more than 18 square meters in area. They have external access in the form of a balcony with superb views over calm and peaceful surroundings.



#### 3rd floor suites

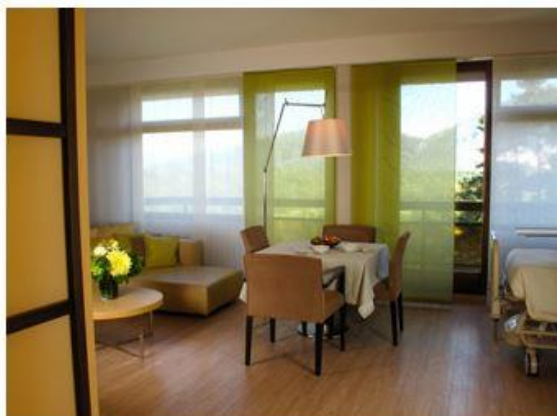
The Clinique Générale-Beaulieu has 134 rooms, 37 of which are semi-private with two beds. The semi-private rooms are good-sized rooms more than 20 square meters in area. They have external access in the form of a balcony with superb views over calm and peaceful surroundings.





## 4th floor suites

The Clinique Générale-Beaulieu has 134 rooms including 4 suites, one of which is 45 square metres in area and the others of 37 square metres. The suites have a living area separate from the bedroom area. The living area has a modern multimedia system and an 82 cm ambient flat screen TV. They also have two separate shower rooms.



## Barcelona Centre Mèdic



Barcelona Centre Mèdic é um operador que presta um serviço de alta qualidade na assistência médica integrada, composto por vinte conceituados

centros em Barcelona:

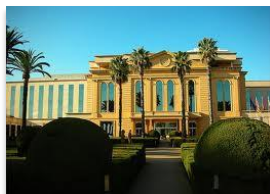
- Oito clínicas gerais;
- Oito centros especializados;
- Quatro centros de diagnóstico

Na área de prestação de oftalmologia temos:

- Clinica Barraquer
- Centro Médico Teknon
- Hospital Quirón
- Hospital Sant Joan de Déu

Como operador não apresenta em detalhe os serviços prestados pelos prestadores, nem os seus custos. No entanto aponta os nomes dos médicos e apresenta um link para os *websites* de cada prestador. Assim, *website* da BCM encontra-se relativamente completo quando nos referimos à Envolvente, fala de Barcelona e encara o turismo médico como um produto composto pela parte médica e pela parte turística e de lazer.

## Centros



- Centro Médico TEKNON
  - Hospital Plató
- Hospital Sant Joan de Déu
- Barraquer Ophthalmology Center
- García-Ibáñez Otolaryngology Institute
  - Institut Guttmann
- FUNDACIÓ IMOR - Institut Mèdic Onco-Radioteràpia
- Puigvert Urology and Nephrology Institute
  - IVI Barcelona
- Clínica Aparicio - Dental Implant Center - Minimally Invasive Odontology
  - CITA
- Laboratorio Dr. Echevarne

## Instituições



- Generalitat de Catalunya
- Ajuntament de Barcelona
  - Cambra de Comerç de Barcelona
- Agència per a la competitivitat de l'empresa
  - Barcelona Turism
- Agència Catalana de Turisme

## Hoteis



- Guitart Hotels. Monterrey
  - Roc Blanc Hotels
- ABaC Restaurant & Hotel
  - Husa Hoteles
- Hotel Colon Thalasso Termal
  - Lugaris. Home Concept
- Le Meridien Ra. Beach Hotel & Spa

Apresentam alguns dados de forma a comprovar a sua experiência e assim aumentar a confiança por parte do paciente:

BCM, our experience is our guarantee	
Doctors	3.520
Beds	1.060
ICU beds	60
Day beds	180
Surgical procedures / year	96.400
Admittances per year	75.000
Births / year	7.300
hospital stays / year	275.000
Average days of stay	3,6
Emergencies per year	180.000

## Documento de Trabalho da AEP - Divulgação

## Beauty Hungary

Beauty Hungary é um operador médico na Hungria, que combina saúde e beleza, com a oportunidade para viajar e ter alguns momentos de lazer. Com três áreas de negócio, Cosmética, Dentária e Oftalmologia, oferece pacotes de turismo médico completos.



## Técnica

### LASIK surgery

**LASIK** (laser-assisted in situ keratomileusis) is a quick and painless procedure in **laser eye surgery**. The forefather of this type of intervention was **PRK**, which is a completely safe procedure, but unfortunately, it is somewhat painful. On the other hand, LASIK provides immediate improvement of vision; the procedure is painless, not like the **PRK** surgery. However, it is not a totally safe one.

LASIK eye surgery is a kind of intervention which changes the shape of the cornea by using an excimer laser. The discovery of excimer laser meant a big step in the history of refractive eye surgery. The first **LASIK surgery** was granted in United States in 1989, and soon became very popular all over the world.

### The LASIK procedure step by step

Before the operation, patients receive eye-drops. A corneal suction ring is needed to hold the eye in the right place. First, the surgeon cuts a thin flap in the cornea, then lifts it and folds it back. This process can be sometimes uncomfortable.

The next step is the remodeling of the corneal tissue with a computer-controlled laser ablated to the desired shape. During remodeling, vision will be very blurry. Patients can only see white light and the orange light of the laser.

After the surgery, the flap is carefully resettled, and left to heal in the postoperative period. The **LASIK eye surgery** takes about 10-15 minutes, and it is done under local anesthesia. Patients are awake while the LASIK is performed, so right after a short rest, they can leave the clinic. However, they should not drive after the surgery. Antibiotic and anti-inflammatory eye-drops are given for the time of the healing period.

It is also recommended to relax and sleep as much as possible after the operation.

### How safe is the LASIK procedure?

There are slight concerns about LASIK surgery, because of its higher risks of aberrations. LASIK laser eye surgery satisfaction rate is around 95%. Sometimes, although not often, serious complications occur, such as starbursts, foggy vision, ghosting, halos, double vision, dry eyes, and other post-operative complications. That is the main reason why eye surgeons recommend the IntraLASIK procedure, which is completely safe and painless at the same time.

## Equipa Médica

### Dr. Zsuzsanna Kónya - Specialist for IntraLASIK



#### University Degree:

SOTE - Semmelweis Medical University  
Budapest, Hungary - 1986

#### Additional courses:

Specialist for Ophthalmology - 1990  
Specialist for IntraLASIK - 2005

#### Other work experience:

making PRK treatments since 2001  
making IntraLASIK treatments since 2005

#### Languages:

German, Hungarian and English

Reg nr: 43838

Os restantes médicos apresentam menor informação:

- Dr Erzsébet Fodor - Institution leader and eye-specialist
- Dr Julianna Kerekes - refractive surgeon
- Dr Zsuzsanna Kónya - refractive surgeon
- Dr Szilvia Molnár - Ophthalmologist
- Dr Ilona Németh - cataract surgeon
- Dr Katrin Fachmann - anti-squint surgeries

## Custo

Laser eye vision correction procedure	Our price (EUR)	Price in UK (EUR)	Savings
Eligibility examination	€ 40	€ 80	50%
Postoperative checkups	Free	Free	-

## Documento de Trabalho da AEP - Divulgação

<a href="#">PRK</a>	€ 417 / eye	€ 800 / eye	52%
PRK based on wave-front analysis	€ 464 / eye	€ 1000 / eye	46%
<a href="#">LASIK</a>	n/a	n/a	-
LASIK based on wave-front analysis	n/a	n/a	-
<a href="#">IntraLASIK procedure based on wave-front analysis</a>	€ 817 / eye	€ 2000 / eye	41%
<a href="#">Cataract removal (with one night stay in a hotel room)</a>	€ 766 / eye	€ 1800 / eye	43%
Cataract operation with Alcon			
AcrySof® ReSTOR® lens implantation	€ 1177 / eye	€ 3000 / eye	39%
(with one night stay in a hotel room)			
High short-sightedness and farsightedness (above +7 and -13) treatment with lens extraction	€ 766 / eye	€ 1800 / eye	43%
<a href="#">Laser blended vision procedure for two eyes</a>	€ 1.980	€ 5200 / both eyes	38%

## Condições

Não existe a apresentação das instalações da clínica, apenas exibem uma fotografia do edifício



## Envolvente

A informação também não é completa, apenas encaminha o paciente para o link: <http://www.beautyandhealthcareabroad.com/> .

## Anexo 1 – Preços

Tabela 7: Preços operação às cataratas, por país

Preços operação às cataratas, por país (euros)				
	Amostra	Máximo	Mínimo	Média
Reino Unido	6	3.752	1.086	2.076
Alemanha	7	2.250	650	1.390
Espanha	5	1.753	795	1.243
República Checa	6	1.670	519	1.018
Turquia	5	1.655	725	992
Hungria	6	1.456	200	976
Polónia	6	1.323	361	827



Tabela 8: Preços operação Lasik, por país

Preços operação Lasik, por país (euros)				
	Amostra	Máximo	Mínimo	Média
Alemanha	3	4.150	1.250	2.850
Reino Unido	7	3.359	1.513	2.272
Turquia	6	2.600	533	1.346
Espanha	6	1.350	515	952
República Checa	6	900	615	801
Hungria	6	1.111	532	780
Polónia	6	1.389	600	765
Bulgária	4	850	175	619

Tabela 9: Preço do produto alargado por proveniência e por país de destino (Cataratas). Nota: Preço por pessoa.

Preço do produto alargado por proveniência e por país de destino					
	Países	Procedimento	Viagem		Estadia
			Reino Unido	Alemanha	p. médio/noite
Emissores	Reino Unido	2.076	#	#	#
	Alemanha	1.390	#	#	#
Concorrentes	Espanha	1.243	91	112	121
	Turquia	992	237	170	115
	Hungria	976	80	280	79
	República Checa	1.018	85	144	96
	Polónia	827	55	165	97

Tabela 10: Preço do produto alargado por proveniência e por país de destino (Lasik). Nota: Preço por pessoa.

Preço do produto alargado por proveniência e por país de destino					
	Países	Procedimento	Viagem		Estadia
			Reino Unido	Alemanha	p. médio/noite
Emissores	Reino Unido	2.272	#	#	#
	Alemanha	2.850	#	#	#

#### Documento de Trabalho da AEP - Divulgação



<b>Concorrentes</b>	Espanha	952	91	112	121
	Turquia	1.346	237	170	115
	Hungria	780	80	280	79
	República Checa	801	85	144	96
	Polónia	765	55	165	97

## Anexo 2 - Lista de entidades pesquisadas para análise de Preço

Tabela 11: Lista de entidades pesquisadas para análise de Preço (Cataratas)

<a href="http://www.germanmedicine.net/">http://www.germanmedicine.net/</a>
<a href="http://augenarzt.co.hu/">http://augenarzt.co.hu/</a>
<a href="http://augen-arzt-berlin.de/">http://augen-arzt-berlin.de/</a>
<a href="http://clinicforyou.com/">http://clinicforyou.com/</a>
<a href="http://healthtourismtoturkey.com/">http://healthtourismtoturkey.com/</a>
<a href="http://longevita.co.uk/">http://longevita.co.uk/</a>
<a href="http://medical-travel-service.com/">http://medical-travel-service.com/</a>
<a href="http://okulus.pl/">http://okulus.pl/</a>
<a href="http://polandmedicaltourism.com/">http://polandmedicaltourism.com/</a>
<a href="http://www.augenlaser-berlin.de/">http://www.augenlaser-berlin.de/</a>
<a href="http://www.beautyhungary.com/">http://www.beautyhungary.com/</a>
<a href="http://www.budaiszemeszet.hu/">http://www.budaiszemeszet.hu/</a>
<a href="http://www.carecredit.com/">http://www.carecredit.com/</a>
<a href="http://www.cataract-doctor.com/">http://www.cataract-doctor.com/</a>
<a href="http://www.clinica-aver.com/">http://www.clinica-aver.com/</a>
<a href="http://www.clinicabaviera.com/">http://www.clinicabaviera.com/</a>
<a href="http://www.flymedic.de/">http://www.flymedic.de/</a>
<a href="http://www.gemini.cz/">http://www.gemini.cz/</a>
<a href="http://www.health-tourism.com/">http://www.health-tourism.com/</a>
<a href="http://www.lassjol.hu/">http://www.lassjol.hu/</a>

<a href="http://www.lekari-online.cz/">http://www.lekari-online.cz/</a>
<a href="http://www.lezeres-latasjavitas.medicalcentrum.hu/">http://www.lezeres-latasjavitas.medicalcentrum.hu/</a>
<a href="http://www.medicalcarespain.com/">http://www.medicalcarespain.com/</a>
<a href="http://www.medicalservicesprague.com/">http://www.medicalservicesprague.com/</a>
<a href="http://www.medprive.com/barcelona/">http://www.medprive.com/barcelona/</a>
<a href="http://www.ofta.cz/">http://www.ofta.cz/</a>
<a href="http://www.oftalmika.pl/">http://www.oftalmika.pl/</a>
<a href="http://www.operacionojos.com/">http://www.operacionojos.com/</a>
<a href="http://www.optimax.co.uk/">http://www.optimax.co.uk/</a>
<a href="http://www.quiron.es/es/">http://www.quiron.es/es/</a>
<a href="http://www.scmedicaltravel.co.uk/">http://www.scmedicaltravel.co.uk/</a>
<a href="http://www.spirehealthcare.com/">http://www.spirehealthcare.com/</a>
<a href="http://www.szempontgyor.hu/">http://www.szempontgyor.hu/</a>
<a href="http://www.tourmedica.de/">http://www.tourmedica.de/</a>
<a href="http://www.tourmedica.pl/">http://www.tourmedica.pl/</a>
<a href="http://www.traveltohealth.com/">http://www.traveltohealth.com/</a>
<a href="http://www.treatmentabroad.com/">http://www.treatmentabroad.com/</a>
<a href="http://www.visum-clinic.pl/">http://www.visum-clinic.pl/</a>

Tabela 12: Lista de entidades pesquisadas para análise de Preço (Lasik)

<a href="http://clinicforyou.com/">http://clinicforyou.com/</a>
<a href="http://healthtourismtoturkey.com/">http://healthtourismtoturkey.com/</a>
<a href="http://st-petka-eyeclinic.bg/">http://st-petka-eyeclinic.bg/</a>
<a href="http://www.abanzis.com/">http://www.abanzis.com/</a>
<a href="http://www.beautyhungary.com/">http://www.beautyhungary.com/</a>
<a href="http://www.bumrungrad.com/">http://www.bumrungrad.com/</a>

<a href="http://www.carecredit.com/">http://www.carecredit.com/</a>
<a href="http://www.clinicahidalgo.es/">http://www.clinicahidalgo.es/</a>
<a href="http://www.domlekarski.pl/">http://www.domlekarski.pl/</a>
<a href="http://www.epilasik.cz/">http://www.epilasik.cz/</a>
<a href="http://www.euroeyes.com/">http://www.euroeyes.com/</a>
<a href="http://www.focusmed.hu/">http://www.focusmed.hu/</a>
<a href="http://www.gemini.cz/">http://www.gemini.cz/</a>
<a href="http://www.germanmedicine.net/">http://www.germanmedicine.net/</a>
<a href="http://www.hqmedicaltravel.com/">http://www.hqmedicaltravel.com/</a>
<a href="http://www.investbg.government.bg/">http://www.investbg.government.bg/</a>
<a href="http://www.jmb-active.com/">http://www.jmb-active.com/</a>
<a href="http://www.lasersurgeryeye.co.uk/">http://www.lasersurgeryeye.co.uk/</a>
<a href="http://www.lasikandholiday.com/">http://www.lasikandholiday.com/</a>
<a href="http://www.lasiksurgeryistanbul.com/">http://www.lasiksurgeryistanbul.com/</a>
<a href="http://www.lekarze-online.tv/">http://www.lekarze-online.tv/</a>
<a href="http://www.lexum.cz/">http://www.lexum.cz/</a>
<a href="http://www.lezereslatasjavitas.hu/">http://www.lezereslatasjavitas.hu/</a>
<a href="http://www.londonvisionclinic.com/">http://www.londonvisionclinic.com/</a>
<a href="http://www.mavit.com.pl/">http://www.mavit.com.pl/</a>
<a href="http://www.medicalservicesprague.com/">http://www.medicalservicesprague.com/</a>
<a href="http://www.mylasiksurgery.net/">http://www.mylasiksurgery.net/</a>
<a href="http://www.novacorpus.co.uk/">http://www.novacorpus.co.uk/</a>
<a href="http://www.oftalmika.pl/">http://www.oftalmika.pl/</a>
<a href="http://www.operacionojos.com/">http://www.operacionojos.com/</a>
<a href="http://www.opticalexpress.co.uk/">http://www.opticalexpress.co.uk/</a>
<a href="http://www.quiron.es/">http://www.quiron.es/</a>

#### Documento de Trabalho da AEP - Divulgação

<a href="http://www.refrakcnicentrum.cz/">http://www.refrakcnicentrum.cz/</a>
<a href="http://www.scmedicaltravel.co.uk/">http://www.scmedicaltravel.co.uk/</a>
<a href="http://www.traveltohealth.com/">http://www.traveltohealth.com/</a>
<a href="http://www.treatmentabroad.com/">http://www.treatmentabroad.com/</a>
<a href="http://www.ultralase.com/">http://www.ultralase.com/</a>
<a href="http://www.visiondiez.com/">http://www.visiondiez.com/</a>
<a href="http://www.visum-clinic.pl/">http://www.visum-clinic.pl/</a>
<a href="http://www.whatclinic.com/">http://www.whatclinic.com/</a>

---

Documento de Trabalho da AEP - Divulgação

---

## Anexo 3 – Recolha de informação de preços de viagem

Tabela 13: Pressupostos para recolha de informação de preços de viagem

Pressupostos	
1)	São consideradas quaisquer companhias aéreas
2)	São considerados quaisquer aeroportos das capitais dos países de origem
3)	São considerados quaisquer aeroportos das capitais dos países de origem (exceto Turquia - Istambul)
4)	Para a Alemanha são considerados os aeroportos de Brandenburg (BER), Schoenefeld (SXF) e Tegel (TXL)
5)	Para o Reino Unido são considerados os aeroportos de Heathrow (LHR), Gatwick (LGW), Stansted (STN) e Luton (LTN)
6)	Para a Holanda é considerado o aeroporto de Schiphol (AMS)
7)	Para a França são considerados os aeroportos de Charles de Gaulle (CDG), Beauvais (BVA) e Orly (ORY)
8)	Data de partida a 20 de Março de 2014
9)	Data de regresso a 30 de Março de 2014
10)	Foram consideradas todas as horas de partida e de regresso
11)	Preço para uma pessoa em classe económica
12)	Motor de busca utilizado: skyscanner
13)	Pesquisa efetuada no dia 23 de Outubro de 2013
14)	Preço das viagens em EUROS
15)	IVA incluído

Tabela 14: Tabela com preços e horas de voo, Europa.

Incluindo Companhias Low cost				Excluindo Companhias Low cost		
Preço (euros)	Reino Unido	Alemanha	Holanda	Reino Unido	Alemanha	Holanda
Lisboa	69	129	125	157	134	125
Porto	75	67	141	129	258	141
Turquia	237	170	124	294	170	152
Hungria	80	280	101	207	280	101
Bélgica	113	133	92	113	133	92
Espanha	91	112	122	118	112	122
República Checa	85	144	74	192	144	121
Croácia	89	163	196	110	163	196
Polónia	55	165	161	127	165	161

Tempo viagem	Reino Unido	Alemanha	Holanda	Reino Unido	Alemanha	Holanda
Lisboa	02:40	02:50	03:00	02:35	03:05	03:00
Porto	02:20	02:40	02:45	02:15	02:45	02:45
Turquia	03:40	03:00	03:25	03:55	03:00	03:25
Hungria	02:25	01:35	02:00	02:30	01:35	02:00
Bélgica	01:10	01:00	00:50	01:10	01:00	00:50
Espanha	02:30	02:50	02:30	02:15	02:50	02:30
República Checa	01:50	01:10	01:30	02:00	01:10	01:30
Croácia	02:20	01:25	01:55	02:15	01:25	01:55
Polónia	02:25	01:40	02:00	02:20	01:40	02:00

## Anexo 4 – Lista de entidades pesquisadas para análise de concorrência

Tabela 15: Lista de entidades pesquisadas para análise da concorrência

País de origem	Entidade	Website
Chipre	Pantheo	<a href="http://www.pantheo.com">www.pantheo.com</a>
Bélgica	Miró Center for Oculoplastic Surgery	<a href="http://www.peter-raus.be">www.peter-raus.be</a>
Estónia	The Health Clinic	<a href="http://www.thehealthclinic.eu/">www.thehealthclinic.eu/</a>

Georgia	New Hospitals	<a href="http://www.newhospitals.ge">www.newhospitals.ge</a>
Grecia	Athens Eye Hospital	<a href="http://www.athenseyehospital.gr/">http://www.athenseyehospital.gr/</a>
Russia	Excimer Clinic	<a href="http://en.excimerclinic.ru/">http://en.excimerclinic.ru/</a>
Espanha	Eyecos	<a href="http://www.eyecos.eu">www.eyecos.eu</a>
Espanha	ICO	<a href="http://www.icoftalmologia.es">www.icoftalmologia.es</a>
Polónia	Eye Clinic for You	<a href="http://eye-surgery.clinicforyou.com/">http://eye-surgery.clinicforyou.com/</a>
Chipre	Vorkas Clinic	<a href="http://www.vorkasclinic.com/">http://www.vorkasclinic.com/</a>
Malta	Saint James Hospital	<a href="http://www.stjameshospital.com/site1/services/eye-clinic/">http://www.stjameshospital.com/site1/services/eye-clinic/</a>
Espanha	Vista Laser	<a href="http://www.vista-laser.com/en">www.vista-laser.com/en</a>
Turquia	Dunyagoz	<a href="http://en.dunyagoz.com/index.html">http://en.dunyagoz.com/index.html</a>
Espanha	Barraquer	<a href="http://www.barraquer.com/">http://www.barraquer.com/</a>
Turquia	Longe Vita	<a href="http://www.longevita.co.uk">www.longevita.co.uk</a>
Turquia	Travel to Health	<a href="http://www.traveltohealth.com/eye.html">http://www.traveltohealth.com/eye.html</a>
Espanha	Vista-laser	<a href="http://www.vista-laser.com">www.vista-laser.com</a>
República Checa	Prague Medical	<a href="http://www.praguemedical.cz">www.praguemedical.cz</a>
Polónia	Silesia Med	<a href="http://www.whatclinic.com/dentists">www.whatclinic.com/dentists</a>
República Checa	Gemini Eye clinic	<a href="http://www.gemini.cz/en/">www.gemini.cz/en/</a>