



Faz bem à Saúde

Distribuição Gratuita

[N.º 46 • Julho/Agosto de 2010]

**Clínica Dentária
d'Avenida
Medicina Dentária
na vanguarda tecnológica [14]**

**Complementaridade
entre o SNS e os
seguros de saúde
privados [8]**

**CLIDIRAL
Valor seguro
no diagnóstico [4]**



Dr. Alberto Santos – Trinta anos ao serviço da Medicina [10]



Dr. Carlos Costa: «Um radiologista não é um fotógrafo» [12]

[4] CLIDIRAL –
Valor seguro
no diagnóstico

[8] IX Fórum Saúde
– Complementa-
ridade entre
o SNS e os
seguros de saúde
privados

[14] Clínica Dentária
d’Avenida
– Medicina
Dentária na
vanguarda
tecnológica

[17] Arte e fala
– Em prol de uma
comunicação
mais eficaz

[19] ARM Antónia
Rosmaninho
– Resolução
dos problemas
à la carte





Preparar o 2.º semestre

Concluído o 1.º semestre de 2010, importa efectuar o balanço do trabalho realizado, apurar o grau de concretização dos objectivos traçados, por forma a realinhar esforços, prosseguindo com o enfoque que nos caracteriza, para atingir as metas a que nos propusemos.

Inovação, qualidade e excelência são as linhas mestras que nos guiam desde a fundação, valores inseparáveis do desafio constante de prosseguir um crescimento sustentado e rentável.

Assim, como metas já ganhas este ano, destacamos a campanha multi-meios lançada no final de Março, mais uma vez com a prescritora Fátima Lopes, cujo conceito base assentou na continuidade da mensagem “Eu só Confio na Médis”, traduzindo o reconhecimento inequívoco de liderança que o mercado nos concede e que queremos continuar a merecer. O extra da campanha foi a oferta de um *check-up*, que se revelou uma mais-valia na colocação de novos contratos. No seguimento da estratégia multi-canal, a campanha foi transversal para todos os distribuidores do Seguro Médis e reforçou significativamente os laços do público com a marca, medidos pela notoriedade e vendas obtidas. De facto, numa conjuntura económica adversa, no período de campanha, a média diária de vendas Médis subiu 40%.

O reconhecimento da notoriedade da marca chegou-nos, pela 5.ª vez consecutiva, através do prémio Superbrand 2010, cujo estudo subjacente distinguiu a Médis em qualidade, liderança e solidez financeira. Por outro lado, de acordo com estudos de mercado independentes, o nível de satisfação dos Clientes Médis – indicador para nós decisivo – é *benchmark*, atingindo valores acima de 95%.

Uma nota especial para os passos dados na vertente de responsabilidade social, com particular acuidade para os mais novos, através da participação em iniciativas como a II Corrida Solidária, levada a cabo pela ONG Médicos do Mundo, com quem efectuámos uma parceria. Proporcionámos também a algumas crianças, acompanhadas por aquela ONG, uma tarde diferente na Médis Copa Ibérica, com um Super-Médis “gigante” – o herói do mundo de aventuras www.mediskids.pt, criado para sensibilizar os mais novos para a temática da saúde. Ainda visando os mais jovens, e na sequência da intempérie que abalou a ilha da Madeira, 17.864 euros foram doados à Associação de Desenvolvimento Comunitário do Funchal, os quais serão utilizados no projecto Férias Divertidas, que ambiciona retirar 300 crianças da rua nos meses de férias.

Na componente de promoção da inovação na investigação científica, 2010 é o ano de apuramento do 1.º Prémio Médis, um prémio monetário que visa estimular a investigação científica, cujas candidaturas serão apreciadas no 2.º semestre.

Por fim, é devida uma palavra para o *site* Médis, que se consolidou como uma porta aberta para o universo Médis, estando previstas mais funcionalidades, incluindo melhorias significativas para a parte da Rede de Prestadores.

Feito o balanço, que consideramos bastante positivo, voltaremos em Outubro, numa edição com um formato diferente, mais abrangente no que respeita aos conteúdos abordados e ao público-alvo, que estamos convictos irá enriquecer o conceito da Revista Médis e obter grande receptividade junto dos seus leitores, entre os quais são parte privilegiada os Prestadores da Rede Médis.

Até breve e votos de excelentes férias.

Gustavo Barreto
Director de Marketing

FICHA TÉCNICA

Propriedade

Médis - Companhia Portuguesa de Seguros de Saúde, S.A.

Tagus Park - Av. Dr. Mário Soares, Edifício 10 piso 0
2744-005 Porto Salvo
Tel.: 210 069 500

Direcção e Coordenação

Geral

Médis

Edição

JAS Farma®
www.jasfarma.com

Impressão e acabamento

pre&press

Tratamento de base de dados e acondicionamento

Routage Service

Tiragem

7000 exemplares

Periodicidade

Bimestral

Proibida a reprodução total ou parcial do conteúdo desta revista sem autorização prévia do editor.

Órgão de Comunicação para a Rede de Prestadores Médis.

Valor seguro no diagnóstico

Com uma experiência acumulada de 25 anos, a CLIDIRAL mantém uma postura de «saber para contribuir, somar para multiplicar, multiplicar para dividir». Neste consultório, de diagnóstico e radiologia, o utente está no topo das prioridades.



Os primórdios da CLIDIRAL remontam ao ano de 1985, quando a vontade de três sócios determinou o aparecimento desta unidade de diagnóstico. No início da actividade, a CLIDIRAL começou, apenas, com três salas de radiologia clássica, um aparelho de cefalometria e ortopantomografia.

Só mais tarde, em 1987, se adquiriu o primeiro ecógrafo. Progressivamente, «seguiu-se a imagiologia mamária, densitometria óssea, em 1996, aquando da instalação do primeiro aparelho para tomografia axial computadorizada (TAC)», recorda o Dr. Pedro Monteiro, director clínico. Instalada na Amora, a CLIDIRAL fundou a sua filial, no ano 2000, na Quinta do Conde – «a freguesia que mais cresce no País», segundo dizem. «Nesta unidade, temos radiologia convencional, mamografia e todas as ecografias.»

A actualização tecnológica é o maior desafio da CLIDIRAL, que tem como objectivo uma oferta transversal na área dos meios complementares de diagnóstico, em regime de ambulatório.

O ano de 2005 foi, definitivamente, o momento de viragem: todas as técnicas de imagem passaram a ser digitais. «Actualmente, dispomos de quatro salas de imagiologia digital (telecomandadas), duas salas de ortopantomografia, uma sala de osteodensitometria, duas salas de mamografia digital, sete salas de ecografia, uma sala de TAC e uma sala de ressonância magnética», acrescenta.

As instalações da CLIDIRAL, que se estendem por mais de 800 metros quadrados, para além das valências de Pediatria, Neurorradiologia, Cardiologia, Urologia e Ginecologia/Obstetrícia, também acolhem a realização de colheitas para análises clínicas, numa estreita parceria com a União das Misericórdias. No entanto, a mamografia, a TAC e a ecografia geral são os exames que têm registado maior procura por parte dos utentes da região.

Embora a CLIDIRAL esteja situada no coração da Amora, os utentes que recorrem a esta unidade ultrapassam as fronteiras da região: «Temos pessoas que provêm do Alentejo e de Lisboa.» Anualmente, a CLIDIRAL conta com a presença de cerca de 15 mil utentes.



Dr. Pedro Monteiro,
director clínico

Porém, de acordo com os dados dos ficheiros, já se contabilizou um total de «quase 200 mil pessoas».

Ética como princípio

Sob o signo de «valor seguro no diagnóstico», a CLIDIRAL opera sempre numa lógica de que o utente merece o melhor. «Cada um dos colaboradores segue o princípio *honest vivere neminem laedere* (frase do latim que significa “viver honestamente, ninguém prejudicar”).» Aliás, para o Dr. Pedro Monteiro, não existe outro modo de estar na CLIDIRAL: «Gosto de contribuir com a minha experiência para o progresso desta empresa.» A experiência adquirida em consultórios de pequena e média





Serviços disponíveis

- Ressonância magnética;
- TAC multicorte/dental;
- Mamografia digital;
- Ecografia geral;
- Ecodoppler colorido;
- Ecocardiografia;
- Eco-obstétrica e eco-obstétrica 4D;
- Radiologia digital;
- Ortopantomografia/cefalometria digital
- Densitometria óssea;
- Análises Clínicas;
- Biópsia da tiróide, prostática e mamária.

dimensão e, ainda, enquanto precursor da Radiologia no Hospital Fernando da Fonseca, foram determinantes para que esta realidade tivesse crescido com «esforço, devoção e dedicação».

Por vezes, os utentes que procuram a clínica vêm «assustados» com um eventual diagnóstico, os profissionais da CLIDIRAL tentam sempre oferecer o máximo de conforto. «Devemos retomar a ideia de que o doente necessita de carinho, atenção e, até mesmo, de protecção por parte do médico. Defendemos que os profissionais de saúde devem comportar-se sempre com ética. É por isso que a nossa política, perante o utente, é desenvolver, continuamente, um trabalho de excelência, dia após dia.»

Na CLIDIRAL, «os médicos vincam o afecto pelos utentes e empenham-se em dar uma resposta atempada a todas as pessoas».

Embora o mundo actual seja volátil, «agitado e pouco previsível», o director clínico salienta o facto de nem sempre ser possível traçar planos a longo prazo. «Por vezes, parece-nos que estamos a fazer a gestão do surfista: em cima da prancha, ao sabor da onda, e numa

tentativa de obter o equilíbrio constante. No quotidiano, procuramos dar sempre o nosso melhor e superarmo-nos continuamente. Por essa razão, a curto prazo, está previsto o desenvolvimento do diagnóstico na área da Gastreterologia e um reforço na resposta em Cardiologia.»

Aposta na modernização

Segundo o lema «Somar para multiplicar, multiplicar para dividir», na CLIDIRAL há uma aposta forte no reinvestimento dos lucros. «Os sócios investem na procura da modernização», esclarece o director clínico. Para além deste aspecto, outro dos pontos fortes «prende-se com o capital intelectual e toda a experiência adquirida pelos médicos e todos os restantes colaboradores». Na perspectiva do Dr. Pedro Monteiro, «a gestão é bem sucedida nas várias vertentes: recursos humanos, produção e finanças». No entanto, o responsável clínico reconhece que há alguns aspectos a melhorar. Uma dessas melhorias foi o recurso ao marketing, que mereceu, recentemente, um reforço, com a contratação de um profissional nesta área.



Desde a sua fundação, a CLIDIRAL tem apostado numa melhoria da modernização dos serviços, «a favor dos utentes e da medicina moderna», diz o sítio da Internet (www.clidiral.pt). É ainda intuito desta clínica «oferecer qualidade e simpatia nos momentos mais delicados». Como se sabe, os «exames imagiológicos complementam o diagnóstico das doenças, mas também auxiliam na vigilância dos tratamentos instituídos», descreve o sítio da Internet.

«Todas as instalações da CLIDIRAL são modulares e cumprem, rigorosamente, os preceitos legais para a actividade.» Aliás, o logótipo



– uma flor de quatro pétalas, harmoniosamente distribuídas em torno de um núcleo
– resume o *modus operandis* da CLIDIRAL.
«Cada pétala tem um significado: a atenção, a prudência, a flexibilidade e a resiliência.»

«Os Clientes Médicos sabem o que querem»

De acordo com o Dr. Pedro Monteiro, para a CLIDIRAL, a parceria com a Médicos assenta numa relação ancorada pela manutenção de «padrões éticos». Note-se que a Médicos tem ganho terreno nos seguros de saúde. Razão que se justifica pela «transparência e pela dedicação ao doente».

«Os Clientes Médicos sabem o que querem. E querem o melhor. Ao escolher a CLIDIRAL, dão-nos uma espécie de certificação. Os Clientes lembram-nos que, embora este seja um consultório de “tecnologias médicas”, os profissionais de saúde fazem do seu trabalho uma devoção ao doente. Por esta razão, a parceria com a Médicos tem alcançado um elevado sucesso.»



CLIDIRAL em números

- 12 técnicos;
- 25 médicos;
- 25 funcionários da área administrativa;
- Administração composta por três membros;
- 1 responsável pelo marketing;
- 15 mil utentes por ano.

Complementaridade entre o SNS e os seguros de saúde privados

«As alterações no Sistema Nacional de Saúde (SNS) são sempre oportunidades de melhoria para o sistema como um todo», disse o Dr. Luís Prazeres, aquando do IX Fórum Saúde, que decorreu no passado dia 29 de Abril. Para o responsável da Subscrição da Médis, os prestadores privados de cuidados de saúde devem funcionar em parceria com o SNS.



O IX Fórum Saúde contou com o patrocínio da Médis

O IX Fórum Saúde, organizado pelo *Diário Económico*, decorreu no Sheraton Lisboa Hotel & SPA, no passado dia 29 de Abril, e contou com o patrocínio da Médis. Destinado a profissionais do sector da Saúde, o fórum foi uma oportunidade para abordar temáticas actuais, contando com duas mesas-redondas, que proporcionaram participados debates, tendo os trabalhos sido encerrados por Óscar Gaspar, Secretário de Estado da Saúde. A Médis participou na primeira mesa-redonda, sob o tema «Concentração de Serviços no Sistema Nacional de Saúde», através do seu director da Subscrição, dando o seu contributo na perspectiva do Financiador.

«Ao otimizar o SNS, que representa o tronco do sistema de saúde em Portugal, a prestação de cuidados melhora e permite libertar nichos de mercado, onde os serviços de saúde privados podem desenvolver-se», afirmou Luís Prazeres, durante a sua apresentação.

«Contudo, as transformações no SNS, para além de representarem uma oportunidade, também comportam riscos não negligenciáveis para os operadores privados que financiam a prestação de cuidados de saúde. Corre-se o risco de transferir, para os prestadores de saúde privados, as valências que, anteriormente, eram do âmbito dos serviços públicos.»

Segundo este responsável, «as seguradoras utilizam mecanismos de mutualização de riscos muito simples». Porém, «são fortemente condicionados pela diminuição da sua capacidade de diversificar o risco, motivada pela falta de dimensão de algumas carteiras». Para Luís Prazeres, «a racionalização de recursos no SNS criará oportunidades para os prestadores privados de cuidados de saúde desenvolverem o seu negócio em complementaridade com o serviço público».

Nos últimos anos, em virtude deste campo de oportunidades, surgiram grupos ligados à área da saúde: Grupo José de Mello Saúde e Espírito Santo Saúde, entre outros. «Estes prestadores dispõem de uma oferta bastante alargada que, em muitas valências, bastam-se a si próprios. Assim, cria-se uma pressão sobre

os clientes privados, que têm vindo a procurar alternativas de financiamento, nomeadamente, seguros de saúde», considerou.

Público e privado em estreita colaboração

«Além de se manter o actual quadro de financiamento nos seguros de saúde, é indispensável que as seguradoras consigam mutualizar os seus riscos.» Contudo, esta tem sido uma tarefa difícil, já que «o ritmo crescente de introdução das novas tecnologias, por parte dos operadores privados, tem elevados custos associados a determinadas patologias».

Para além destes aspectos, «há uma incapacidade de os segurados responderem a necessidades crescentes de ajustamentos dos prémios de seguro». E mais ainda: «A necessidade óbvia de os financiadores privados terem de remunerar os capitais investidos no desenvolvimento da sua actividade.»

No contexto da prestação de cuidados de saúde, Luís Prazeres foi peremptório ao afirmar que, «mais do que alternativos, os sistemas de saúde públicos e privados, em Portugal, são parceiros no mesmo mercado». E corroborou: «Todos beneficiam se houver incrementos de qualidade e eficiência.» No entanto, os dividendos só podem ser repartidos entre os actores do sistema de saúde se todos se mantiverem a laborar dentro de cada circuito já definido. «Os Clientes/Utentes dos cuidados de saúde são a razão da nossa existência», garantiu.

Já os prestadores de cuidados de saúde, «caso possuam uma elevada qualidade e eficiência, devem ser correctamente remunerados». Os financiadores públicos – entidades responsáveis por suportar os encargos crescentes que a saúde comporta – «têm de gerir eficientemente um orçamento sempre insuficiente», esclareceu. «Os financiadores privados têm de ser capazes de mutualizar os riscos das suas carteiras e remunerar os seus *stakeholders* (Clientes, Prestadores de cuidados e accionistas).»

Equilíbrio sustentado no mercado

Na perspectiva do financiador, para se garantir um equilíbrio sustentado, será necessário evoluir através de acções vigorosas. A Médis implementa «um ajustamento contínuo do *design* de produtos, balanceando o serviço oferecido com o prémio de seguro solicitado ao Cliente». Do ponto de vista económico, a qualidade oferecida vai de encontro às necessidades e à capacidade financeira do Cliente (aquilo que o segurado pode pagar). Só assim «existirá uma correcta relação entre custo/benefício».

«A Médis (que optou por ser unicamente financiador) tem lutado por uma utilização correcta e prudente do Sistema de Saúde oferecido, nomeadamente, com o aumento dos mecanismos de *gate keeping* e de luta contra a fraude e utilização abusiva de cuidados médicos.» De acordo com Luís Prazeres, através do trabalho conjunto com os prestadores privados, consegue-se alcançar «evoluções de custos sustentáveis».

«Não nos podemos esquecer que a introdução contínua de novas tecnologias no âmbito da saúde, com custos dificilmente mutualizáveis, poderá, num país como Portugal, levar à falência do sistema e à incapacidade de financiamento», advertiu. A sustentabilidade do sistema está dependente da educação e informação do Cliente/Utente. O objectivo é zelar «por uma correcta utilização do Sistema de Saúde», já que este é o único meio de «garantir a sustentabilidade a médio e longo prazo», afirmou.

No âmbito da crise económica e financeira que o País atravessa, observa-se uma «erosão das receitas dos financiadores da Saúde em Portugal, sejam eles públicos ou privados, através do *default* nas contribuições». No caso específico dos seguros de saúde, este cenário poderá decorrer das «anulações, por falta de pagamento, e das desistências, devido à impossibilidade de fazer face aos pagamentos de prémio».



Fonte: *Diário Económico*

Fotos: João Paulo Dias

Trinta e dois anos ao serviço da Medicina

A opção de ser médico surgiu «espontaneamente» na vida do Dr. Alberto Santos. O especialista em Medicina Geral e Familiar descartou a hipótese de seguir Engenharia (sugestão familiar) e seguiu o apelo de lidar com a saúde e a doença. O médico, que há mais de 20 anos exerce funções no mesmo centro de saúde, admite que a Medicina foi a «opção mais acertada» de toda a sua vida.

Desde pequeno que o Dr. Alberto Santos, 57 anos, acalentava o sonho de ser médico. Em criança, nos tempos em que frequentava a Instrução Primária, assistiu à inauguração do hospital em Nova Lisboa (no final da década de 50), Angola, onde residiu durante alguns anos. «Imaginei-me, por momentos, a trabalhar naquela unidade hospitalar», confessa. O especialista em Medicina Geral e Familiar recorda que ser médico era uma aspiração que alimentava desde tenra idade. Contudo, sempre conservou em segredo esta vontade. A família, que o encorajava a seguir Engenharia,

ficou surpreendida ao descobrir que o Dr. Alberto Santos, após concluir o sétimo ano, decidiu enveredar pelo curso de Medicina. Os primeiros três anos da Licenciatura foram concluídos na Universidade de Luanda. Apesar de ser «alfacinha de gema», o Dr. António Santos emigrou para Angola com três anos e meio de idade, por força das obrigações profissionais do seu pai, que era militar. No final da Guerra Colonial, o especialista foi trabalhar para o Hospital de Luanda, onde aprendeu a realizar pequenas cirurgias, entre outros actos. «Foram ensinamentos úteis para a minha actividade», revela. Após o 25 de Abril, o Dr. Alberto Santos regressou a Portugal, onde terminou os três últimos anos do curso de Medicina (de um total de seis). Após a conclusão da Licenciatura, já em terras lusas, o Dr. Alberto Santos cumpriu o Internato no Hospital de Santa Maria. «O ambiente hospitalar é completamente distinto do regime de consultas em ambulatório», explica o especialista. Seguiu-se um trabalho na periferia, em Peniche, altura em que contactou com os doentes inseridos no seio da comunidade. «Esta experiência foi o ponto de partida para desenvolver a minha actividade na Medicina Geral e Familiar.» Quando regressou à «base» (Hospital de Santa Maria), depois de exercer actividade em Peniche, o Dr. Alberto Santos confessa que sentiu dificuldades de adaptação ao ambiente hospitalar. A sua passagem pela periferia foi, aliás, decisiva para que descobrisse a vocação de seguir a especialidade de Medicina Geral e Familiar.

Dedicação total

Quis o destino que o Dr. Alberto Santos seguisse a especialidade de Medicina Geral



e Familiar. E, após o estágio hospitalar e a experiência em Peniche, iniciou funções no Centro de Saúde do Cacém, onde trabalha há mais de 25 anos.

«Ser médico implica uma labuta de várias horas por dia e, também, algumas noites. A especialidade de Medicina Geral e Familiar é muito exigente por abranger um leque variado de situações», alega. Mas, apesar de todo o frenesim, o médico confessa-se «realizado e satisfeito» com a sua escolha.

Na retaguarda de toda a carreira médica, o Dr. Alberto Santos frisa o «enorme apoio familiar». Numa profissão tão exigente, «é indispensável contar com a compreensão da família», indica. Sendo a jornada diária tão absorvente, o especialista considera que de outro modo não seria possível dedicar-se quase 16 horas diárias à Medicina (das oito e meia da manhã às onze da noite). O tempo é, aliás, repartido entre o Centro de Saúde e a sua actividade privada na clínica, em Agualva, no Cacém. «Se não houvesse um estímulo por parte da família, o ambiente poderia deteriorar-se progressivamente.»

Embora os dias sejam agitados, o especialista assegura que não tenciona reformar-se antecipadamente. «O meu contributo social é positivo. Penso que sou um elemento útil na sociedade. Uma vez que estou plenamente realizado, quero trabalhar até à idade da reforma. Mas, depois dos 65 anos, quero aproveitar a vida», acrescenta.

Acompanhamento de várias gerações

Com a diminuição do número de médicos que optam pela especialidade de Medicina Geral e Familiar, o Dr. Alberto Santos nota alguma preocupação com este cenário: «Esta carência de recursos humanos provoca uma sobrecarga e uma pressão elevadas no exercício da profissão. Os médicos, por vezes, ficam sem capacidade de resposta perante as solicitações.» Ainda assim, defende que a relação entre

oferta e procura está, por ora, garantida.

Contudo, apesar de, por vezes, trabalhar a um ritmo alucinante, o especialista confessa que a calma – uma característica natural da sua personalidade – ajuda-o a encarar, de ânimo leve, as situações mais complicadas.

«No meu caso, já acompanho duas e três gerações familiares. E conheço o trajecto, os dramas e o sofrimento de algumas famílias, nomeadamente, as que lidam com dependências de drogas e álcool. Os médicos têm de saber lidar com a parte emocional, porque, por vezes, o doente está a sucumbir a uma patologia grave, que vai limitar-lhe, invariavelmente, a esperança de vida. E, ainda assim, esse doente continua a fazer grandes projectos. É nossa função procurar um equilíbrio e auxiliar o doente e a família nestas situações.»

«Estou extremamente satisfeito com a Médis»

Há cerca de cinco anos, a convite da Médis, o Dr. Alberto Santos aderiu à rede da seguradora. «Foi uma experiência nova no exercício da Medicina Geral e Familiar no sector privado», confirma o especialista.

«Como Médico Assistente Médis, estou extremamente satisfeito», aponta. «Mesmo em contexto da clínica privada, no âmbito da Seguradora, posso exercer plenamente a minha actividade na Medicina Geral e Familiar.»

Para o Dr. Alberto Santos, a parceria é «esplêndida», já que permite a criação de sinergias com outras especialidades clínicas, de uma forma dinâmica. «Os doentes que necessitem de ser encaminhados para outras especialidades dispõem de um acesso imediato para os médicos da rede Médis.»

Por estas razões, o especialista não podia estar mais «satisfeito» com esta relação que mantém com a Médis. «Conseguimos ter um ambiente calmo e colaborante, que permite, realmente, um acompanhamento completo do utente.»

«Um radiologista não é um fotógrafo»

Após o estágio das várias especialidades, logo a seguir à Licenciatura em Medicina, o Dr. João Carlos Costa encontrou na Radiologia a sua verdadeira paixão. Corria o ano de 1987 quando o médico, à época com 33 anos, decidiu criar o seu próprio consultório na cidade de Viana do Castelo. O Dr. João Carlos Costa, para além de ter sido o primeiro radiologista a ter uma clínica privada a norte do Porto, foi o quarto médico, em Portugal, a equipar o consultório com tomografia axial computadorizada (TAC).



**Dr. João Carlos
Costa**

O Dr. João Carlos Costa, 56 anos, estava longe de imaginar, na adolescência, que a sua vida seria dedicada, em exclusivo, à Medicina. Antes de entrar na Universidade, o radiologista pensara em enveredar pela Arquitectura. Interessado pela Biologia e pela Ciência, a Medicina surgiu, assim, quase como uma «escolha natural».

Ainda em Luanda, onde nasceu, o radiologista fez os três anos de «pré-clínicas» em Angola. Mas, em 1975, veio residir para Portugal, onde concluiu, em 78, a Licenciatura em Medicina, pela Universidade do Porto. Na altura, o Dr. João Carlos Costa, incentivado pelo Dr. Pinto Leite, regente da cadeira de Radiologia e uma referência nesta área, procurou formação no estrangeiro. «A formação, em Portugal, não era fácil, porque só se aprendia Radiologia convencional. Quem queria expandir os conhecimentos tinha de ir para o estrangeiro.» Passou por Espanha, França e Estados Unidos da América, durante os três anos de Internato.

Radiologia: uma especialidade central

Para o Dr. João Carlos Costa, «nada em Medicina se faz sem a Radiologia». Trata-se de uma especialidade «fundamental, que con-



tacta com todas as valências», afirma. «Cabe ao radiologista discutir os casos com todos os colegas das restantes especialidades. Nada em Medicina se decide sem recurso às técnicas de imagiologia».

Mas, para se ser um bom radiologista, é estritamente necessário ter um bom domínio da Medicina. «Um radiologista não é um fotógrafo. Antes de se ser radiologista, é preciso ser-se um bom clínico (com conhecimentos profundos em Medicina Interna, para saber traçar o diagnóstico)», assegura.

Na perspectiva do radiologista, a especialidade tem sofrido «uma enorme evolução, em Portugal», devido aos avanços da informática. «Actualmente, os serviços centrais dos hospitais universitários estão dotados de tecnologia de ponta.» Ainda assim, o Dr. João Carlos Costa lamenta que, no nosso País, o número de radiologistas ainda esteja aquém das necessidades. «Há poucas vagas para esta especialidade», indica. E porquê? «Durante muitos anos, houve uma degradação dos serviços, razão pela qual, actualmente, haja poucas unidades hospitalares com idoneidade suficiente para formar novos radiologistas», justifica.

Seguros de saúde em franca expansão

Com 33 anos de idade, o Dr. João Carlos Costa lançou-se, por conta própria, na criação do seu próprio consultório. Sedeada na cidade de Viana do Castelo, a clínica de Radiologia foi a primeira, a norte do Porto, a possuir um equipamento de TAC. «Desde o princípio, o consultório apostou fortemente no desenvolvimento e divulgação da Radiologia de Intervenção, uma das valências fundamentais do consultório, hoje em dia.»

Desde 2004, a clínica, após concurso público para a respectiva privatização, assume a gestão do Serviço de Radiologia do Centro Hospitalar do Alto Minho. Em Novembro do mesmo ano, instala-se num dos pisos do Hospital Particular de Viana do Castelo, como

unidade autónoma, onde continua a prestar serviços hospitalares.

Quanto à parceria com a Médis, o especialista indica que «os seguros de saúde, em Portugal, funcionam de forma complementar ao Serviço Nacional de Saúde, contrariamente ao que sucede noutros países e em alguns países da União Europeia». De acordo com o Dr. João Carlos Costa, «a Médis tem acompanhado o crescimento e evolução da nossa actividade, razão pela qual tem mantido «uma estreita e fortíssima relação profissional» entre ambas as partes.

«A Médis tem sido pioneira e disponibiliza um conjunto inovador de soluções personalizadas, que visam responder às múltiplas necessidades da população na área da saúde. Manifestamos uma enorme satisfação pelo facto de podermos contar com a colaboração da Médis, facto que tem sido evidenciado através da consolidação da nossa parceria ao longo destes anos.»

Nos últimos anos, estima-se que o número de pessoas abrangidas por seguros de saúde em Portugal já cobre cerca de 18% da população residente. «Esta percentagem encontra-se abaixo da média europeia, o que, por um lado, é explicado pelas significativas diferenças ao nível dos sistemas de saúde nacionais. Por outro lado, pode indiciar que, no nosso País, o seguro de saúde continua a apresentar um potencial de crescimento claro», justifica o radiologista.

«Para além do acesso a uma substancial e qualificada rede de prestadores, os seus Clientes podem utilizar uma diversidade de serviços de saúde disponíveis em tempo útil e em qualidade. Quanto à relação da nossa clínica com a Médis, refiro a importância de penetração no mercado. Para além disso, esta parceria pauta-se por um relacionamento cordial, resultante, sobretudo, da abertura da Médis à inovação. E, sobretudo, pela preocupação em servir os seus segurados.»

Técnicas disponíveis:

- Ressonância magnética
- Tomografia computadorizada multicorte
- Radiologia de intervenção
- Ecografia de intervenção
- Ecografia/doppler
- Mamografia digital
- Biópsia
- Densitometria óssea
- Radiologia digital
- Radiologia dentária
- Ortopantomografia
- Telerradiografia
- Dentalscan



Medicina Dentária na vanguarda tecnológica

A caminho da terceira década de vida, a Clínica Dentária d'Avenida tem-se afirmado como uma referência na Medicina Dentária. Actualmente, após aperfeiçoamento técnico e humano contínuos, o objectivo é satisfazer plenamente os utentes, com um serviço que irá fazer sorrir toda a família.



A partir de agora, já não tem desculpas para deixar de exibir um sorriso de orelha a orelha. Na Clínica Dentária d'Avenida, os profissionais desdobram-se para oferecer os melhores serviços na área da saúde oral. Fundada em 1984, na cidade de Vila Nova de Gaia, por António Pereira, a Clínica Dentária d'Avenida preconizou, desde sempre, um atendimento especializado.

«A clínica começou num espaço de cerca de 50 metros quadrados. Mas, progressivamente, atingiu um tamanho de 500 metros quadrados de área dedicada», esclarece o Dr. Nuno Pereira, director clínico e médico dentista, pós-graduado em Implantologia pela Universidade de Nova Iorque (entre 2001 e 2003).

«Desde essa altura, a clínica incide na dife-

renciação do atendimento por especialidades em Medicina Dentária, continuando a investir nos meios tecnológicos mais actuais», reitera. Para que a oferta de serviços fosse diversificada, a Clínica Dentária d'Avenida apostou num conjunto de mais-valias: «Radiologia de Diagnóstico Digital (raios X apical, ortopantomógrafo, telepantomógrafo e tomografia axial computadorizada) e um laboratório de prótese dentária, integrado nas nossas instalações, no âmbito da reabilitação oral.»

O objectivo dos proprietários da Clínica Dentária d'Avenida é «integrar, num único espaço, todas as áreas da Medicina Dentária». Para cumprir este propósito e dar uma resposta diversificada a todos os utentes, a clínica conta com a colaboração de vários profissionais, habilitados em diversas subespecialidades: Odontopediatria, Dentisteria, Endodontia, Halitose, Cirurgia Oral Avançada, Periodontologia, Implantologia e Reabilitação Oral, Oclusão e Prostodontia Fixa e Removível.

«Estamos na vanguarda tecnológica e no conhecimento diferenciado», destaca o Dr. José Lopes, director clínico da filial de Matosinhos, inaugurada em 1995. «Esta unidade segue o mesmo conceito de gestão e trabalho da sede, em Vila Nova de Gaia», completa.

Segundo os directores clínicos, ambas as unidades destacam-se pela componente tecnológica: «Somos das poucas clínicas, no País, apetrechadas com uma TAC dedicada à Medicina Dentária», justifica o Dr. José Lopes. Para além deste equipamento, as clínicas possuem, ainda, «toda a aparatologia de esterilização (autoclaves classe B) e meios complementares de diagnóstico digitais, com monitorização pelo médico e pelo doente.»

Para trás ficaram as «películas e líquidos de revelação: «A era digital é um passo em frente na preservação do meio ambiente, na qualidade das imagens e na diminuição da radiação para o utente.» Graças a todo o apetrechamento técnico e política de gestão,

a Clínica Dentária d'Avenida está em processo de certificação de qualidade para a norma ISO 9001: «um caso raro em clínicas dentárias».

«O doente como um todo»

A partir de 1989, a clínica decidiu informatizar toda a área administrativa, gestão de ficheiros, clientes e consultórios, «com programas de planeamento e registo de tratamentos». Actualmente, e mesmo em período de crise económica e financeira, a política de gestão segue uma lógica de crescimento constante: das instalações e de uma melhoria dos equipamentos.

«Apostamos na compra de dispositivos tecnológicos inovadores, que permitam um diagnóstico e/ou tratamentos mais eficazes. Exemplo disso foi a aquisição da TAC», observa o Dr. Nuno Pereira. «A gestão de uma clínica dentária é um processo dinâmico, por isso, estamos sempre preparados para inovar, se isso representar valor acrescentado para os nossos utentes.»

Neste momento, está em curso o alargamento do espaço das instalações. «Dentro em breve, passaremos a ter mais 300 metros quadrados – esta ampliação das áreas vai permitir recriar novas filosofias de atendimento e aumentar a capacidade instalada.» Com o intuito de prestar um atendimento de qualidade e personalizado, «a clínica dispõe de duas recepções distintas: à entrada e à saída».

De modo a proporcionar um ambiente confortável, «foi concebida uma sala de espera com ambiente lúdico para crianças e jovens (um dos públicos-alvo desta unidade, que se destina a todas as idades)», diz o Dr. Nuno Pereira. «O nosso objectivo principal é prestar um serviço de excelência, tanto a nível técnico, como humano. Como tal, a nossa filosofia é olhar para o doente como um todo. A partir daí, e sempre com base na ciência, estabelecemos planos de tratamento, de modo a melhorar a qualidade de vida dos utentes.»



Dr. José Lopes,
director clínico da filial
de Matosinhos

Oferta de serviços

- Ortodontia
- Implantologia;
- Periodontologia;
- Próteses fixas;
- Cirurgias (para exodontias, quistos e tumores gengivais);
- Odontopediatria;
- Oclusão (problemas relacionados com má colocação mandibular ou posição dos dentes);
- Estética dentária (branqueamentos a laser, restaurações e colocação de próteses);
- Endodontia (desvitalização dentária);
- Halitose dentária.



Dr. Nuno Pereira,
director clínico



A clínica disponibiliza uma panóplia de tratamentos, com recurso às tecnologias de ponta, nomeadamente, a laserterapia (para branqueamento dentário), bloco cirúrgico com analgesia inalatória (sedação consciente) para cirurgias orais, tratamento de crianças problemáticas e adultos que sofrem de ansiedade. A consulta de Hálito, «altamente diferenciada a nível nacional», é outra das valências da Clínica Dentária d'Avenida. O responsável desta especialidade é o reputado Dr. Jonas Nunes, o único médico dentista com formação específica nesta área, em Portugal. «Todos os clínicos mantêm uma formação contínua nas respectivas áreas de especialidade. Valoriza-se o exercício de uma medicina dentária baseada no *state of the art*», corrobora o Dr. Nuno Pereira. A Clínica Dentária d'Avenida tem-se empenhado na valorização profissional dos colaboradores, razão pela qual possui uma sala de conferências com meios audiovisuais integrados com o bloco operatório: «Trata-se de uma inovação que permite a transmissão de cirurgias em tempo real, de modo a facilitar a formação contí-



Dr. António Pereira,
fundador da Clínica
d'Avenida

Raio X da Clínica Dentária d'Avenida

Localizada no centro de Vila Nova de Gaia, esta unidade, fundada em 1984, já completou as bodas de prata. Em 1995, a gerência cria uma nova unidade, desta vez na cidade de Matosinhos. Com um horário de funcionamento das 09.00 às 19.30 h, de Segunda a Sábado, a clínica «movimenta uma média de 170 utentes, por dia, distribuídos por 14 consultórios», esclarece o Dr. José Lopes.



nua dos clínicos e funcionários. Esta sala é, também, aproveitada para ministrar cursos nas diferentes especialidades em regime de parcerias.»

Médís assegura «padrões de qualidade superior»

A parceria com a Médís, enquanto «referência a nível de seguros de saúde», é uma mais-valia para a Clínica Dentária d'Avenida, diz o Dr. Nuno Pereira. «Com esta convenção, os utentes beneficiam dos melhores profissionais nas diferentes áreas, criando novos padrões de qualidade no atendimento e na resposta dada numa área altamente deficitária do Sistema Nacional de Saúde.»

O acordo surgiu, inicialmente, «em nome individual de António Pereira». Mas, mais tarde, «estendeu-se à instituição Clínica Dentária d'Avenida». Segundo o director clínico, é altamente prestigiante «estar associado à Seguradora Médís». Esta foi, aliás, a primeira companhia de seguros de saúde com quem a Clínica Dentária d'Avenida estabeleceu acordo.

«Como instituição é, para nós, extremamente importante estar associado a uma estrutura de referência na sua área, como é a Médís. Os benefícios são recíprocos: os utentes Médís dispõem de um atendimento marcado por um padrão de qualidade superior; a clínica tem a vantagem de estar associada a um grupo conceituado de prestação de cuidados de saúde em Portugal, que alberga algumas centenas de milhares de portugueses», confessa o Dr. Nuno Pereira.

Terapia da fala

Em prol de uma comunicação mais eficaz

Os primeiros estudos indicam que a preocupação com a retórica remonta à Grécia Antiga. Apesar das inúmeras referências à arte de bem-falar, Demóstenes, embora gago, tornou-se um ícone da retórica. Após uma apresentação pública (fracassada), este orador, ciente de que poderia melhorar as suas capacidades comunicativas, adoptou uma estratégia: subir e descer montanhas, com pedras na boca, enquanto declamava poesia.

No nosso País, os espaços destinados à terapia da fala ainda grassam timidamente. Talvez porque não existe uma longa tradição nesta especialidade. Os primeiros terapeutas formados em Portugal terminaram o curso em 1966. E, segundo os registos, até à década de 70, existiam apenas nove profissionais nesta área, já que a actividade ainda era praticamente uma «ilustre desconhecida».

Há pouco mais de seis anos, um grupo de três terapeutas da fala reuniu-se para fundar a «Arte e Fala». Só dois anos mais tarde, a empresa adquiriu um local, onde prestava serviços de terapia da fala – a principal valência (já que todos os membros fundadores possuíam esta formação). Volvidos quatro anos (em 2008), a empresa, sediada em Oeiras, alargou, sobremaneira, o número de colaboradores. E mais: também a oferta de serviços prestados.

Ainda assim, como indica a Dr.^a Catarina Olim, uma das proprietárias do espaço «Arte e Fala», a terapia da fala continua a ser a especialidade com mais procura por parte dos utentes. Possivelmente, porque é aquela que mais recursos humanos possui: conta com a colaboração de seis terapeutas da fala. «Dois terços das 300 consultas que temos mensalmente referem-se à terapia da fala», esclarece. «As restantes consultas distribuem-se por Apoio Educativo, Psicologia Clínica, Dietética, Fisioterapia e Osteopatia. Esta última funciona num espaço em Carcavelos», declara. Embora estas valências se destinem, maioritariamente, às crianças, o «Arte e Fala» está aberto a pessoas de todas as idades: «Dos 7 aos 77 anos», brinca a Dr.^a Catarina Olim. «Podemos trabalhar com crianças que apresentem dificuldades de comunicação. Mas também temos situações em que ajudamos os adultos que, em virtude de um acidente vascular cerebral (AVC) ou de uma doença neurodegenerativa, perderam as capacidades linguísticas.»



Dr.^a Catarina Olim

Para miúdos e graúdos

Contrariamente ao que se pensa, a terapia da fala não é exclusiva das crianças. «Nos



.....

Equipa multidisciplinar

- Seis terapeutas da fala;
- Três fisioterapeutas;
- Um osteopata;
- Três psicólogos clínicos e um educacional;
- Um pedopsiquiatra;
- Um dietista;
- Um professor de apoio educativo.



adultos, existem questões neurológicas, demências ou tumores que comprometem a comunicação», indica. «A terapia da fala tenta potenciar, ao máximo, a comunicação oral. Mas também há situações em que a terapia tem um papel preventivo. Há casos em que sabemos de antemão que determinada patologia irá, inevitavelmente, provocar a perda da oralidade. Assim sendo, procuramos promover a utilização de uma comunicação aumentativa ou alternativa.»

Em crianças, é também possível intervir precocemente, quando existem dificuldades em verbalizar ou compreender a informação que é transmitida. Contudo, alerta a Dr.^a Catarina Olim, «os pais devem estar efectivamente sensibilizados para os sinais de alerta». Uma criança que tem tiques de linguagem ou que está permanentemente rouca deverá ser encaminhada para um terapeuta da fala», recomenda.

Os pais ou educadores devem prestar atenção às crianças que, independentemente da idade, «não manifestem intenção comunicativa». «Geralmente, aos 12 meses, a criança deve responder ao nome. Contudo, já antes deverá existir vontade de se expressar. Após os 5 anos, o discurso deverá ser mais elaborado e as frases devem ser bem-construídas do ponto de vista morfosintático.»

Nos adultos, a terapia da fala, para além de ser usada em situações patológicas (alguns problemas de voz, nomeadamente, nódulos), é uma ferramenta usada para melhorar a dicção. «Costumamos receber professores, formadores, jornalistas de rádio, políticos, gestores e advogados. Em suma, pessoas que têm necessidade de usar a voz ou de falar em público.» Segundo a Dr.^a Catarina Olim, cada sessão dura, em média, entre 30 e 60 minutos. No entanto, tudo depende da gravidade dos casos, da idade do utente e da patologia em causa. «Em casos mais graves, como um AVC, em que o doente poderá apresentar uma afa-

sia total, a terapia pode estender-se por dois a três anos. Ainda assim, há situações em que seis sessões podem ser suficientes.»

Médís como parceira

«A clínica “Arte e Fala” é um espaço que tem uma política de aproximação com os utentes», revela a Dr.^a Catarina Olim. A nível privado, trata-se do espaço que reúne o maior número de terapeutas da fala. Talvez, por esta razão, a clínica receba utentes de todo o País. Embora o grosso das pessoas que recorrem aos serviços resida nos concelhos de Oeiras, Cascais e zonas limítrofes.

Para garantir uma oferta de qualidade, a Dr.^a Catarina Olim, nos primórdios do espaço «Arte e Fala» estabeleceu uma convenção, de carácter individual, com a Médís, praticamente «nos primórdios da Seguradora». Na perspectiva da terapeuta da fala, a parceria está a correr de vento em popa. «Sentimos que a Médís é muito eficaz e célere. E os processos são transparentes e simples. A Médís resolve os problemas à distância de um telefone. Mas no início não era assim», diz.

«No princípio, o processo carecia de uma avaliação prévia e de um relatório. Depois, dava-se início à terapia. Agora, os trâmites estão muito mais simplificados. As pessoas contactam a Médís para saber onde existe terapia da fala. Ao facultarem o nosso contacto, ligam-nos e fazemos o contacto no prazo máximo de uma semana.»

Segundo a Dr.^a Catarina Olim, esta convenção com a Médís produz enormes vantagens para o utente. «Os Clientes pagam perto de 20% do que pagariam como consulta particular, na primeira vez. E, posteriormente, pouco mais de 30% nas restantes sessões. Há uma vantagem económica. A tríade Médís/Utente/Técnico é positiva para as partes. Todos saem a ganhar. Para nós há uma garantia de diversidade de casos e também de quantidade», reconhece.

[Notícia]

Médís patrocina concurso de saltos do Vimeiro

A temporada de 2010 dos concursos de saltos do Vimeiro acontece de Junho a Outubro e conta com o patrocínio da Médís: ao todo, são cinco concursos de saltos que decorrem no Centro Hípico do Hotel Golf Mar, no Vimeiro. A Médís marca presença nestes concursos, nomeadamente, através de um stand Médís na *sponsor village*, onde estão enfermeiros que avaliam alguns índices de bem-estar físico, como a tensão arterial, peso e o índice de massa corporal, aos visitantes do evento.



Amazona Jo Day, vencedora da prova Médís no XXI Concurso



Juliano Loureiro Carlos, vencedor da prova nacional Turismo do Oeste

Fotos: Nuno Pragana

[Assistente Rede Médís]

Resolução dos problemas *à la carte*

Antónia Rosmaninho, 44 anos, entrega-se de alma e coração ao trabalho de rececionista no Centro Clínico de Évora (Cliev). Para a assistente da Dr.^a Deonilde Cabral, médica de Medicina Geral e Familiar, dar uma resposta atempada aos utentes é uma prioridade inegável. «Quando surge uma situação de última hora, não me importo de ficar mais algum tempo. O importante é poder contribuir para ajudar a resolver os problemas dos utentes. Penso que é bom sabermos dialogar com quem nos liga. E termos sempre uma palavra de alento a dizer».

Recentemente, Antónia Rosmaninho completou 15 anos de trabalho no Cliev. Mas o passar dos anos não lhe apagou a voz doce e o sorriso estampado no rosto. Hoje em dia, na perspectiva da rececionista, o serviço disponibilizado pela Médís evoluiu graças às novas tecnologias, que vieram simplificar o processamento de informação. Para além da rapidez, Antónia Rosmaninho congratula-se pela escolha dos profissionais de saúde associados à Rede Médís, e diz: «Os Clientes da Médís demonstram segurança e confiança neste serviço.»

Também Antónia Rosmaninho não poupa os elogios: «Pessoalmente, acho que é um ótimo serviço.» E aponta: «Numa altura em que as necessidades de seguro de saúde aumentam, ser Cliente da Médís é, garantidamente, uma vantagem.»



NOME:
ANTÓNIA ROSMANINHO

IDADE:
44 ANOS

LOCAL DE TRABALHO:
CENTRO CLÍNICO
DE ÉVORA (CLIEV)

EU SÓ CONFIO NA MÉDIS.

Sempre que procuramos cuidados de saúde a confiança é um factor decisivo. O Plano de Saúde Médis coloca à sua disposição médicos e hospitais privados de prestígio, bem como a Linha Médis, disponível 24 horas por dia, tudo para que sinta a segurança de quem está em boas mãos.

- DESDE 9€/MÊS*
- MÉDICO ASSISTENTE MÉDIS
- MAIS DE 6.000 ESPECIALISTAS

* Exemplo para uma Pessoa Segura na Opção I Base, com 20 anos de idade. No primeiro pagamento acresce o custo da apólice de 5,35€ (já inclui encargos legais).



Faz bem à Saúde.

Não dispensa a leitura da informação pré-contratual e contratual legalmente exigida.

Médis - Companhia Portuguesa de Seguros de Saúde, S.A. Sociedade Anónima com sede na Av. José Malhoa 27, em Lisboa, Pessoa Colectiva nº 503 496 944 e matriculada sob este número na Conservatória do Registo Comercial de Lisboa, com o capital social de €12.000.000,00.