

■ MINISTERUL SĂNĂTĂȚII: "Ne-au fost alocate, în ultimele două luni, trei suplimentări de buget"

PAGINA 2

■ CORALIA KREYER, PREȘEDINTELE ASOCIAȚIEI DISTRIBUITORILOR EUROPENI DE MEDICAMENTE: "Valul al patrulea, cea mai gravă situație de la începutul pandemiei"

PAGINA 3

■ SIMONA COCOȘ, PREȘEDINTELE ASOCIAȚIEI PRODUCĂTORILOR DE MEDICAMENTE GENERICE DIN ROMÂNIA - APMGR: "Suntem extrem de îngrijorați de degradarea stării de sănătate"

PAGINA 4

■ Prima farmacie robotizată din țara noastră, inaugurată de Remedia

PAGINA 4



PREȚUL SĂNĂTĂȚII

■ ANDREI RUSU, GENERAL MANAGER ENSANA HEALTH SPA HOTELS SOVATA: "Recuperarea după această criză va fi foarte anevoioasă și de lungă durată"

PAGINA 11

■ Laura Pătru, director de marketing al Bacolux Hotels: "Pandemia a fost resimțită destul de puternic în industria wellness"

PAGINA 12

SUPLIMENT
GRATUIT

BURSA

ZIARUL OAMENILOR DE AFACERI



Prevenția, mai bună decât tratamentul în pandemie...

1.766.987

de infectări cu noul coronavirus în țara noastră, de la izbucnirea pandemiei până în 23 noiembrie.

7.251.451

de persoane din țară erau vaccinate cu schema completă împotriva Covid la data de 23 noiembrie.



SIMONA COCOȘ,
președinte APMGR:

"Trebuie să fim realiști și să înțelegem că nu există tratamente specifice pentru Covid-19, ci tratamente dezvoltate pentru alte afecțiuni, care arată o anumită eficiență pentru diverse stadii ale bolii".



Pandemia de Covid-19 s-a instalat în România pe fondul unui sistem sanitar deja în criză, conform Coraliei Kreyer, președinte Asociației Distribuitorilor Europeni de Medicamente, care ne-a declarat: "Starea de sănătate precară a românilor, agravată în perioada 2020-2021 de reducerea spitalizărilor și a intervențiilor chirurgicale, problema stocurilor insuficiente de medicamente folosite pentru tratarea formelor severe de Covid-19, în pofda activării Mecanismului European de Protecție Civilă în 2021, probleme accentuate de atitudinea ambivalentă a unei părți a populației față de vaccinuri și vaccinare, fac din acest val patru pandemic cea mai gravă situație de la începutul pandemiei".

O

care nu există un tratament țintit pentru noul coronavirus, medicii din spitale și ambulatoriu administrează medicamente care și-au dovedit eficiența în cazul altor boli, iar însănoșirea nu este garantată, ceea ce generează reticență în rândul populației.

De la finele lui 2020 a fost autorizat vaccinul împotriva Covid-19, dar nici pentru eficiența acestuia nu garantează nimeni și niciuna dintre variantele produse de marile companii farmaceutice nu protejează total de infecție, făcând doar posibilă o formă mai ușoară a bolii, în cazul în care o persoană o contractează.

În țara noastră erau înregistrate, conform datelor oficiale

din 23 noiembrie, 1.766.987 de infectări cu noul coronavirus de la începutul pandemiei, respectiv 7.251.451 de persoane vaccinate cu schema completă împotriva Covid-19.

Luând toate acestea în considerare, dar și faptul că spitalele ajung să trateze cazurile de Covid pe holuri pentru că în saloane nu mai sunt locuri, prevenția pare să fie cea mai bună și la îndemână metodă de luptă împotriva virusului care ține atenția întregii lumi de aproape doi ani. În acest context, specialiștii remarcă faptul că, pe lângă măsurile de prevenție cunoscute pe care le respectăm, tot mai multe persoane apelează la centre de sănătate din circuitul turismului balnear, existând o preocupare majoră în toate categoriile de vârstă pentru sănătate.

Gradul mai ridicat de conștientizare față de sănătate a fost impulsivat și de faptul că pacienții cu afecțiuni cronice sau acute sunt descurajați să

mai apeleze la serviciile medicale, în condițiile în care spitalele au tratat mai puțini pacienți cu astfel de boli, unitățile spitalicești și resursele lor fiind aproape blocate sau reprioritizate pentru pandemie. Situația dată a avut efecte și asupra producătorilor de medicamente, care s-au văzut nevoiți să facă față cererilor crescute de medicamente generice utilizate în tratamentul simptomatic al Covid-19, menținând producția pentru nevoile curente de medicamente pentru afecțiuni cronice.

Luna aceasta, Guvernul a aprobat a treia suplimentare din ultimele două luni a bugetului Ministerului Sănătății, cu o sumă de 332,5 milioane de lei din Fondul de rezervă bugetară, însă banii au ca destinație pandemia: achiziții de medicamente utilizate în tratamentul împotriva Covid, decontarea de teste RT-PCR realizate în unitățile sanitare sau de către direcțiile

de sănătate publică, cheltuieli generate de funcționarea centrelor de vaccinare împotriva Covid sau suplimentarea numărului de tichete de masă acordate persoanelor cu schema completă de vaccinare.

Ne aflăm într-un moment în care Organizația Mondială a Sănătății (OMS) ne atrage atenția că Europa este noul "epicentru al pandemiei", iar locuitorii acestui continent vor avea parte de "o iarnă grea", ca urmare a creșterii numărului de cazuri de Covid. Tot OMS a avertizat, luna aceasta, că, dacă trendul actual continuă, Europa ar putea înregistra încă jumătate de milion de decese asociate Covid-19 până în luna februarie a anului viitor. În opinia specialiștilor organizației, creșterea numărului de cazuri poate fi explicată prin combinația a doi factori: acoperirea vacinălor insuficientă și relaxarea restricțiilor impuse în contextul pandemiei.

Cu astfel de perspective, rămâne să avem în vedere cât mai mult prevenția... ■



ALINA VASIESCU

AUTORITATI

MINISTERUL SĂNĂTĂȚII:

‘‘Ne-au fost alocate, în ultimele două luni, trei suplimentări de buget’’

● Din a treia suplimentare, în valoare de 332,5 milioane de lei, 120 de milioane sunt destinate achiziției de Remdesivir ● ‘‘Colaborarea generată de pandemie la nivel național și internațional a depășit orice așteptări’’, spun reprezentanții ministerului de resort

Ministerului Sănătății i-au fost alocate, în ultimele două luni, trei suplimentări ale bugetului, sume care au ca destinație achiziția de medicamente pentru tratamentul pacienților infectați cu virusul SARS-CoV-2, buna desfășurare a activităților din centrele de vaccinare anti-Covid-19, finanțarea secțiilor ATI din spitale, achiziția vaccinurilor pentru imunizarea copiilor - conform calendarului național de vaccinare - și continuarea programelor naționale de sănătate, potrivit informațiilor transmise de oficialii instituției.

La data de 10 noiembrie, Guvernul a aprobat cea de-a treia suplimentare din ultimele două luni a bugetului Ministerului Sănătății, cu o sumă de 332,5 milioane de lei din Fondul de rezervă bugetară. Din aceste fonduri, 120 de milioane de lei sunt destinate achiziției unei tranșe de 70.000 de doze de Remdesivir, iar 30 de milioane de lei - finanțării cheltuielilor necesare funcționării centrelor de vaccinare împotriva Covid-19.

Conform Ministerului, fondurile aprobate de Guvern au dat posibilitatea achiziționării de cantități suficiente până la sfârșitul anului de Tocilizumab, Remdesivir și anticorpi monoclonali. Necesarul a fost stabilit de Comisia de boli infecțioase a Ministerului Sănătății. De asemenea, a fost suplimentată finanțarea programului de monitorizare, tratament și îngrijire a pacienților critici din secțiile ATI.

După a treia suplimentare a bugetului, ministrul interimar de resort, Cseke Attila, a declarat: ‘‘Aceasta este a treia suplimentare a bugetului Ministerului Sănătății din ultimele două luni, după ce, în septembrie, au fost alocate 457 de milioane de lei pentru achiziția de medicamente destinate pacienților infectați cu virusul SARS-CoV-2 și pentru asigurarea finanțării secțiilor ATI, iar



La începutul lunii noiembrie, Ministerul Sănătății a repartizat 7.500 de doze de anticorpi monoclonali în 147 de spitale care tratează pacienți infectați cu SARS-COV-2. Cseke Attila, ministrul Sănătății, a declarat: ‘‘Anticorpii monoclonali sunt medicamente inovatoare care se administrează în formele ușoare și medii de boală. Corect utilizate, aceste medicamente previn cu succes trecerea la stadii severe. Reprezintă o șansă pentru noi să mai atenuăm internările în secțiile de terapie intensivă’’.

în luna octombrie au fost alocate alte 10 milioane de lei pentru achiziția vaccinului diftero-tetano-pertussis acelular - DTPA - în vederea imunizării copiilor, conform calendarului național de vaccinare. Sumele alocate astăzi (n.r. în 10 noiembrie) vor fi utilizate, în principal, pentru asigurarea continuității programelor naționale de sănătate, pentru achiziționarea tratamentului pacienților infectați cu SARS-Cov-2 și pentru buna desfășurare a activităților din centrele de vaccinare anti-Covid-19’’.

Ministerul Sănătății a informat că a repartizat, în perioada 15-16 noiembrie 2021, un număr de 6.639 de flacoane de Remdesivir în 69 de unități medicale care tratează pacienți infectați cu SARS-Cov-2, în stadii medii de boală.

Remdesivir a fost primul tratament autorizat pentru tratarea pacienților infectați cu noul coronavirus, acesta primind o autorizație de introducere pe piață condiționată.

În plus, Ministerul Sănătății a încheiat un nou contract pentru achiziția unui număr de 1.470 de flacoane de Tocilizumab de 400 mg. Medicamentele sunt ridicate de către direcțiile de sănătate publică de la compania Unifarm SA, în vederea distribuției către spitale, în condițiile procedurilor existente.

Tocilizumab este un medicament folosit pentru pacienți cu

în țara noastră, utilizarea anticorpilor monoclonali - soluție per-fuzabilă - se administrează pacienților cu forme ușoare și medii de boală, care nu necesită administrare de oxigen și care au factori de risc semnificativi pentru evoluția severă a Covid-19, de preferat în primele 3-5 zile de la debutul simptomelor. Eficiența anticorpilor monoclonali depinde de administrarea cât mai precoce după debutul bolii, nu mai târziu de primele șapte zile, conform Ministerului Sănătății. ■

forme severe de Covid-19, la care există o activare excesivă a inflamației (‘‘furtună de citokine’’).

Ministerul Sănătății: ‘‘Impactul pandemiei asupra serviciilor de sănătate la nivel global este incommensurabil’’

Impactul pandemiei asupra serviciilor de sănătate la nivel global este incommensurabil, potrivit Ministerului Sănătății, care menționează: ‘‘Răspunsul la această provocare a venit cu un program de transformare fără precedent, implementat extrem de repede, proces care, în vremuri obișnuite, ar fi durat câțiva ani. Colaborarea generată de pandemie la nivel național și internațional a depășit orice așteptări. Parteneriatul public-privat dintre reglementatori, furnizori de servicii medicale, industria științelor medicale și companiile din tehnologie a reunit toate părțile implicate pentru a combate pandemie. Industria farmaceutică, mediul academic, entitățile din domeniu biotehnologiei, clinicile și spitalele s-au angajat în eforturi comune de cercetare, finanțate de guverne, organizații non-profit sau mediul privat, pentru a intensifica studiile clinice, testarea de noi echipamente și dezvoltarea de teste și sisteme de urmărire și evaluare a

rezultatelor’’.

‘‘Varianta Delta, cea mai rapidă și mai ușor de transmis’’, consideră reprezentanții ministerului

Actualul val pandemic este de-

Ministerul Sănătății a informat că a repartizat, în perioada 15-16 noiembrie 2021, un număr de

6.639

de flacoane de Remdesivir în 69 de unități medicale care tratează pacienți infectați cu SARS-Cov-2, în stadii medii de boală.

terminat de varianta Delta, care are un potențial foarte mare de transmitere, Organizația Mondială a Sănătății (OMS) considerând-o varianta cea mai ‘‘rapidă și mai ușor de transmis’’ până în prezent. Orice persoană infectată cu SARS-CoV-2 oferă probabilitatea ca virusul să sufere o mutație și astfel să apară o nouă variantă de virus, care s-ar putea dovedi mai periculoasă sau mai rezistentă la vaccinurile și tratamentul disponibil, conform Ministerului Sănătății.

Sursa citată precizează că virusurile nu pot suferi mutații dacă nu se multiplică. ‘‘Mai puține persoane infectate în rândul populației înseamnă mai puține șanse de apariție a variantelor periculoase de SARS-CoV-2. Ca urmare, toți acești pași - vaccinarea anti-COVID-19, purtarea corectă a măștii și distanțarea fizică - sunt cu adevărat importanți, care contribuie la reducerea numărului de persoane infectate, astfel încetinind apariția de noi variante de virus’’, conchide Ministerul Sănătății. ■



Ministerul Sănătății: ‘‘Administrarea medicației pacienților Covid-pozitivi se face în conformitate cu Protocolul de tratament al infecției cu virusul SARS-CoV-2 aprobat prin Ordinul ministrului Sănătății nr. 487/2020 cu modificările și completările ulterioare, având în vedere acumularea de noi date clinice, precum și monitorizarea și îngrijirea în ambulatoriu a tot mai mulți pacienți’’.



ASOCIATII

“Valul al patrulea, cea mai gravă situație de la începutul pandemiei”

(Interviu cu doamna Coralia Kreyer, președintele Asociației Distribuitorilor Europeni de Medicamente)

Reporter: A trecut mai bine de un an și jumătate de la declanșarea pandemiei, iar criza sanitară este tot mai adâncă. Cum vedeți această situație?

Coralia Kreyer: Pandemia de Covid-19 s-a instalat în România pe fondul unui sistem sanitar deja în criză. Starea de sănătate precară a românilor, agravată în perioada 2020-2021 de reducerea spitalizărilor și a intervențiilor chirurgicale, problema stocurilor insuficiente de medicamente folosite pentru tratarea formelor severe de Covid-19, în pofida activării Mecanismului European de Protecție Civilă în 2021, probleme accentuate de atitudinea ambivalentă a unei părți a populației față de vaccinuri și vaccinare, fac din acest val patru pandemic cea mai gravă situație de la începutul pandemiei.

În pofida derulării campaniei de vaccinare împotriva Covid-19 pe parcursul 2021, 44% din totalul deceselor excedentare au fost puse de autorități pe seama Covid. Cu toate acestea, 88% dintre pacienții tratați cu cancer au decedat și 25% dintre pacienții cu boli cardiovasculare nu au mers deloc la medic, fapt care evidențiază presiunea uriașă pe sistemul sanitar și pe pacienții cronici.

În perioada 2021-2027, în cadrul politicii de coeziune, România are alocate fonduri europene în valoare de 31,35 miliarde de euro, iar prin facilitatea “Mecanismul de redresare și reziliență” are un buget alocat de 30,4 miliarde de euro, fonduri ce vor fi utilizate în domenii cheie, sănătatea fiind unul dintre acestea. Este o oportunitate istorică a României să beneficieze de aceste fonduri și ne dorim ca în următorii ani speranța de viață și starea de sănătate a românilor să se apropie de standardele europenilor.

Totodată, ADEM se alătură apelului organizațiilor de pacienți și a altor ONG-uri din piața farmaceutică, către autoritățile centrale și locale din România, de a găsi soluții inovative și adecvate care îmbină atât gestionarea pandemiei de coronavirus cu asigurarea continuității îngrijirilor medicale pentru celelalte boli cronice.

Cegedim: “Vânzările de medicamente au crescut cu 30% în trimestrul al doilea, în ritm anual”

Reporter: Care a fost impactul pandemiei asupra pieței medicamentelor în 2021?

Coralia Kreyer: Piața medicamentelor a înregistrat o scădere cu 11,4% în trimestrul întâi din 2021, în volume, și o creștere valorică cu 2,2% față de trimestrul întâi din 2020, respectiv o creștere considerabilă în trimestrul al doilea, comparativ cu 2020: 30% în vânzări și 16% în volume, potrivit studiului Pharma & Hospital Report, realizat de compania de cercetare de piață Cegedim. Pentru trimestrele III și IV, estimăm o ușoară scădere, ca efect al accesului îngreunat la servicii medicale al pacienților, pe fondul măsurilor luate în contextul valului pandemic 4.

În pofida faptului că anul acesta a fost elaborată lista de medicamente esențiale pentru care accesul pacienților trebuie să fie garantat, iar pentru acestea a fost stabilită o altă metodologie de preț decât prețul minim european, se raportează în continuare deficite de anumite medicamente esențiale. De exemplu, absența medicamentelor anti-HIV a revenit în spitale, dar și a tratamentului pentru hepatită C. Retragerile de pe piață, din motive comerciale, în special ale medicamentelor mai ieftine, rămân o constantă. Totodată, accesul la medicamente de ultimă generație este insuficient față de nevoile bolnavilor.

Pe lângă minimizarea impactului lipsei de medicamente asupra populației, o serie de acte normative au fost adoptate în 2021. Astfel, a fost modificat și completat Ordinul 85/2013 referitor la medicamentele utilizate pentru rezolvarea unor nevoi speciale și a fost emis Ordinul MS 1540 din 13 august 2021, prin care se autorizează punerea pe

pieță a unor medicamente necesare pe motive de sănătate publică.

O altă modalitate de a asigura piața de medicamente o constituie și autorizarea de import paralel, reglementată prin Ordinul MS 1962 din 2 decembrie 2008. Cu toate că medicamentele importate paralel pot avea prețuri mai mici decât cele ale medicamentelor importate direct, putând crea economii bugetare, prevederea conform căreia acestea nu se includ în Canamed (Catalogul național al prețurilor medicamentelor eliberate cu prescripție medicală) și nu pot fi decontate din FNUASS (Fondul Național Unic de Asigurări Sociale de Sănătate), nu permite farmaciilor și pacienților să aibă acces la acestea, în special în situații de lipsă. Pentru a consolida căile alternative de aprovizionare atunci când produsele sunt retrase de către DAPP (Deținătorii de Autorizații de Punere pe Piață), ADEM va continua să le propună autorităților competente naționale ca, în cazurile în care retragerea medicamentului se bazează pe motive comerciale, România să stabilească o cale accelerată pentru procedura de acordare a autorizațiilor de import paralel, precum și acordarea unui preț de rambursare.

“Importurile paralele oferă două oportunități unice pentru factorii de decizie”

Reporter: Care sunt, în prezent, cele mai mari provocări pentru piața medicamentelor, din perspectiva sectorului pe care îl reprezentați, cel al distribuitorilor paralele?

Coralia Kreyer: La 25 noiembrie 2020, a fost adoptată Strategia farmaceutică pentru Europa, care își propune ca până la sfârșitul anului 2022, să creeze un cadru nou de reglementare, care să facă față exigențelor viitorului, abordând în același timp și disfuncționalitățile pieței. Din perspectiva noastră, în acest context, problema asigurării disponibilității și accesibilității medicamentelor, precum și gestionarea penuriilor de medicamente reprezintă, pe de o parte, una dintre cele mai mari provocări pentru piața farmaceutică europeană și românească și, pe de altă parte, o arie în care sectorul nostru poate avea un impact semnificativ. Elementele esențiale pe care sectorul distribuției paralele dorește să le abordeze la nivel european și național, includ revizuirea Directivei 2001/83/CE, respectiv a Legii 95/2006 care nu mai sunt capabile să răspundă pe deplin nevoilor sistemelor europene și naționale de asistență medicală. Pe de altă parte, accesibilitatea medicamentelor ridică provocări din ce în ce mai mari pentru statele membre, deoarece produsele sub brevet ocupă o parte din ce în ce mai mare din bugetele medicamentelor în UE. Este, de asemenea, important să ne uităm la modul în care poate fi stimulată concurența în timp ce produsele sunt încă sub brevet.

Importurile paralele oferă două oportunități unice pentru factorii de decizie: 1) contribuim la atenuarea penuriei naționale și/sau regionale din UE și 2) prin introducerea concurenței în prețuri, contribuim la scăderea prețurilor, în special la medicamentele brevetate, creând economii semnificative pentru sistemele de sănătate. Ambele sunt în beneficiul sistemelor de sănătate și, mai important, al pacienților.

Sectorul nostru crede cu fermitate că Directiva 2001/83/CE și Legea 95/2006 ar putea fi revizuită într-un mod care să profite în continuare de piața internă, pentru a atenua penuria de medicamente.

Criza a demonstrat cât de semnificativă este natura globalizată a lanțului nostru de aprovizionare cu medicamente, inclusiv cât de dependenți de faptul că piața internă rămâne deschisă și nestingherită. În orientările sale privind Covid-19, Comisia a indicat în mod clar caracterul obligatoriu al principiului liberei circulații a mărfurilor.



Considerăm că toate statele membre pot beneficia de importuri paralele – acest lucru nu este rezervat țărilor cu cele mai mari venituri, deoarece prețurile medicamentelor variază semnificativ între statele membre în funcție de grupurile terapeutice, între eliberate cu și fără prescripție medicală, între brevetate și ieșite de sub patent, ținând cont de momentul introducerii pe piață etc.

În prezent, sectorul nostru este cel mai eficient instrument deja disponibil și dezvoltat pentru a stimula o mai mare concurență pe piața internă și, prin urmare, o mai bună accesibilitate pentru sistemele de sănătate și pacienți.

“Piața neagră a Tocilizumab a apărut pe fondul lipsei de estimare corectă și din timp a anvergurii valului al patrulea”

Reporter: De ce există medicamente împotriva Covid pe piața neagră, nu în spitale și farmacii, și cum vedeți rezolvarea acestei probleme?

Coralia Kreyer: Într-adevăr, din informațiile publice reiese faptul că pe fondul valului 4 al pandemiei de coronavirus și al numărului mare de cazuri noi de persoane infectate cu SARS-CoV-2, precum și de decese cauzate de varianta Delta, s-a creat o piață neagră pentru anumite antivirale și imunomodulatoare, incluse în protocolul de tratament al Covid-19 și recomandate de medici pacienților. Discuția publică este despre medicamente folosite off-label, respectiv antivirale care se administrează pacienților cu forme ușoare și medii de boală (Umfenovir, Favipiravir) și despre unele imunomodulatoare (Tocilizumab) folosite la pacienți cu forme severe de COVID-19.

Susținem cu convingere și subliniem importanța vaccinării împotriva Covid-19 ca soluție de stopare a răspândirii în continuare a virusului SARS-CoV-2, cu precădere în rândul populației nevaccinate, dar cu toate acestea nu vedem niciun motiv pentru care antiviralele menționate nu pot fi autorizate în România, în măsura în care îndeplinesc condițiile legislative necesare autorizării în vederea punerii pe piață. Există o intenție a Ministerului Sănătății privind autorizarea Umifenovirului, în timp ce pentru Favipiravir există deja o autorizație pentru nevoi speciale, emisă pentru un distribuitor anglo, precum și o autorizație de fabricație pentru un producător român, la momentul actual existând stocuri în spitale.

Piața neagră a imunomodulatorului Tocilizumab a apărut pe fondul lipsei de estimare corectă și din timp a anvergurii valului 4 al pandemiei și a stocurilor disponibile pentru această situație, în absența unei rate a vaccinării adecvate, coroborat cu anunțul firmei

producătoare, care a declarat că se află în imposibilitatea de a livra medicamentul până la finalul anului 2021, având în vedere situația de epuizare a stocurilor la nivel global. Ministerul Sănătății a activat Mecanismul de protecție civilă al Uniunii Europene pentru achiziționarea a altor 12.700 de flacoane de Tocilizumab, de la începutul lunii octombrie.

Comercializarea ilegală de medicamente pe internet sau pe alte canale, din surse necontrolate, a unor medicamente care se eliberează pe bază de prescripție medicală, reprezintă un risc ridicat pentru sănatea publică. Cu precădere în acest context pandemic considerăm necesară o campanie de informare a populației privind riscurile la care se expune prin procurarea de medicamente din surse neautorizate. Monitorizarea permanentă a platformelor online privind comercializarea ilegală a medicamentelor revine instituțiilor abilitate.

Asociația de distribuitori anglo pe care o reprezintă, ADEM, declină orice responsabilitate privind distribuirea ilegală a medicamentelor pentru tratarea infecției cu SARS-CoV-2 sau a oricărui alt medicament. În România și în piața intracomunitară distribuim exclusiv medicamente autorizate de ANMDMR (Agenția Națională a Medicamentului și a Dispozitivelor Medicale din România) și EMA (Agenția Europeană pentru Medicamente), în conformitate cu legislația în vigoare privind medicamentele de uz uman, inclusiv cu Directiva 2011/62/CE referitoare la prevenirea pătrunderii medicamentelor falsificate în lanțul legal de aprovizionare. Subliniem încă o dată că imunizarea prin vaccinare este cea mai bună cale de apărare de care dispunem pentru a lupta împotriva virusului SARS-CoV-2.

“Orice măsuri naționale de limitare a comerțului paralel trebuie să respecte Tratatul european privind libera circulație a mărfurilor”

Reporter: Ministerul Sănătății a reintrodus prin lege o listă cu medicamente esențiale, recomandată de Organizația Mondială a Sănătății (OMS), care nu ar trebui să lipsească din nicio țară. Rezolvă această măsură crizele de medicamente de pe piața noastră?

Coralia Kreyer: La 1 octombrie 2021, OMS a publicat noua ediție (22) a Listei de medicamente esențiale, ce conține 479 de medicamente. Această ediție include noi tratamente pentru diferite tipuri de cancer, analogi de insulină și noi medicamente orale pentru diabet, noi medicamente pentru a ajuta persoanele care doresc să renunțe la

”Criza a demonstrat cât de semnificativă este natura globalizată a lanțului nostru de aprovizionare cu medicamente, inclusiv cât de dependenți de faptul că piața internă rămâne deschisă și nestingherită”.

fumat și noi antimicrobiene pentru a trata infecțiile bacteriene și fungice grave.

OMS actualizează aceste liste la fiecare doi ani, începând din 1977, în timp ce România a aprobat Ordinul cu lista de aproximativ 1.000 de medicamente esențiale pentru prima dată în 24 iunie 2021, pe baza ediției 21 a Listei OMS, din 2019. Pentru aceste medicamente au fost modificate normele privind modul de calcul și procedura de aprobare a prețurilor maxime. Astfel, prețul maximal aprobat este media celor mai mici trei prețuri din statele din Europa aflate în grupul de țări de comparație, în loc de cel mai mic preț, astfel încât să se asigure disponibilitatea pe piața din România a acestora.

În pofida faptului că lista de medicamente esențiale a OMS era cunoscută României înainte de adoptarea acesteia în 2021, un fenomen agravant început cu mult înaintea pandemiei și care continuă și în prezent este cel al retragerilor de medicamente din motive comerciale, iar aceste motive vizează nu numai nivelul prețurilor, dar și valoarea clawback-ului, care a rămas în continuare la valori considerabile pentru producători. Rămâne de văzut în ce măsură această creștere a prețurilor, coroborată cu valori ale clawback-ului de 25%, 20% și 15% va motiva producătorii să rămână pe piața românească. Cu toate că politicile de stabilire a prețurilor medicamentelor nu au legătură cu comerțul paralel, în ultimii ani, inclusiv pe perioada pandemiei, au fost discutate sau adoptate unele măsuri de limitare a comerțului paralel, care s-au dovedit a nu fi măsurile adecvate pentru asigurarea disponibilității unor medicamente. Orice măsuri naționale ce vizează limitarea comerțului paralel trebuie să respecte prevederile Tratatului european privind libera circulație a mărfurilor.

“Strategiile coerente, transparența și predictibilitatea sunt devizele tuturor jucătorilor din piața farmaceutică”

Reporter: De ce politici de sănătate am avea nevoie pentru ca pacienții să aibă un acces facil la medicamente?

Coralia Kreyer: Subiectul este unul amplu, dar pe scurt, strategiile coerente, transparența și predictibilitatea sunt devizele tuturor jucătorilor din piața farmaceutică românească, de ani de zile, dar și în contextul pandemic actual. În niciunul dintre aceste domenii nu au fost făcute progrese considerabile. De exemplu, din 2001, sunt solicitate un plan național de cancer și un registru de cancer. Lansarea, în data de 3 februarie 2021, a Planului European de Combatere a Cancerului, reprezintă o oportunitate și pentru România de a-și crea un astfel de plan, cu focus pe managementul fiecărei etape a bolii (prevenție, diagnostic, tratament, supraviețuirea după cancer și îngrijirile paliative), pe baza colectării de date mai bune și a maximizării potențialului e-health.

Asigurarea unei mari transparențe în ce privește prețurile medicamentelor este un alt aspect care poate contribui la facilitarea accesului pacienților la medicamente. Astfel, este important de știut că, deși multe produse sunt retrase din “motive economice” este imposibil să se evalueze dacă astfel de afirmații sunt justificate sau nu. Lipsa de transparență a prețurilor medicamentelor face imposibilă estimarea. Un indiciu că prețurile prea mici ar putea să nu fie singurii factori determinanți ai acestor retrageri este dovedită de faptul că membrii noștri, în multe cazuri, au văzut potențialul comercial de a importa în paralel acele produse chiar și atunci când au fost retrase din “motive economice”.

Scopul principal al Directivei privind transparența este să asigure men-

ținerea și încurajarea concurenței pe piața UE. Din păcate, actuala directivă nu reușește să asigure în mod eficient concurența din cauza mai multor factori, cum ar fi acordurile secrete de preț, care prin natura lor “voluntară” nu intră în domeniul de aplicare al directivei actuale (în România contractele cost-volum și cost-volum-rezultat), lipsa de transparență în achizițiile publice, piața pentru medicamentele generice nu intră în domeniul de aplicare al directivei și termene lungi pentru deciziile de preț.

“În timpul crizei de Covid-19, a devenit evident cât de dăunătoare pot fi restricțiile și interdicțiile la export”

Reporter: Ce măsuri din partea Guvernului ar fi necesare din perspectiva sectorului distribuției de medicamente?

Coralia Kreyer: În contextul consultărilor publice privind elaborarea Strategiei Farmaceutice Europene, sectorul distribuției paralele face o serie de recomandări Comisiei Europene, recomandări pe care ADEM le-a înaintat autorităților competente naționale, în vederea modificărilor strategiei farmaceutice naționale (Legea 95/2006), printre care enumerăm:

- elaborarea de îndrumări privind lansarea pe piață, de către distribuitorii paraleli, a medicamentelor aprobate centralizat, în situația în care DAPP nu le lansează, din motive comerciale. Elaborarea de bune practici în acest domeniu, precum prețurile și rambursarea sunt fundamentale pentru consolidarea acestei opțiuni.

- pentru a consolida căile alternative de aprovizionare atunci când produsele sunt retrase comercial de către DAPP, este necesară stabilirea unei căi accelerate pentru procedura de eliberare a autorizațiilor de import paralel, precum și acordarea unui preț de rambursare.

- în cazul lipsei de medicamente, acordarea unei mai mari flexibilități de reglementare în raport cu cerințele lingvistice.

- recomandările noastre se referă și la cotele de aprovizionare impuse distribuitorilor anglo. Acestea trebuie ajustate în funcție de fluctuațiile pieței, cum ar fi modificările practicii de prescripție sau modificările numărului de clienți de farmacie ai unui angrosist. Așa-numitele cote “black box”, în care angrosiștii nu știu cât de mult stoc vor primi pe săptămână sau lună, nu ar trebui permise.

- în timpul crizei Covid-19, a devenit evident cât de dăunătoare pot fi restricțiile și interdicțiile la export, dacă sunt aplicate în mod disproporționat sau inutil, în detrimentul lanțului integrat de aprovizionare cu medicamente al UE. Susținem ridicarea restricțiilor inutile la export în UE/CEE, care sunt în detrimentul disponibilității medicamentelor pentru pacienții europeni, chiar dacă acestea sunt justificate din punct de vedere juridic.

Reporter: Cum au evoluat importurile și exporturile de medicamente în acest an, comparativ cu anul trecut? Care sunt estimările pentru anul viitor?

Coralia Kreyer: Piața totală a medicamentelor a fost de 4,8 miliarde de euro în perioada august 2020-iulie 2021, doar 10% din această piață fiind asigurată (valoric) de producători români de medicamente, restul fiind importuri.

Exporturile și importurile României au crescut în primele șase luni ale lui 2021, potrivit Institutului Național de Statistică (INS). În ce privește sectorul comerțului paralel, acesta reprezintă, la nivelul anului 2021, puțin sub 3% din piața farmaceutică a UE din punct de vedere valoric. România a fost singura țară din UE care a introdus o interdicție totală privind exportul de medicamente în UE/CEE, în martie 2020, restricție care a fost ridicată în urma criticilor dure venite din partea UE și a reacțiilor pieței. Exporturile au crescut ulterior ridicării restricțiilor și estimăm o stagnare a acestei creșteri în 2022. Trebuie subliniat că România are un deficit de 2,5 miliarde de euro din medicamente, în pofida aplicării în continuare a taxei clawback.

Reporter: Vă mulțumesc! ■

Problema asigurării disponibilității și accesibilității medicamentelor, precum și gestionarea penurilor de medicamente reprezintă, pe de o parte, una dintre cele mai mari provocări pentru piața farmaceutică europeană și românească și, pe de altă parte, o arie în care sectorul nostru poate avea un impact semnificativ”.

COMPANII

“Suntem extrem de îngrijorați de degradarea stării de sănătate”

(Interviu cu Simona Cocoș, președintele Asociației Producătorilor de Medicamente Generice din România - APMGR)

Reporter: Criza sanitară este tot mai adâncă după mai bine de un an și jumătate de la declanșarea pandemiei. Cum vedeți această situație?

Simona Cocoș: Suntem extrem de îngrijorați de degradarea stării de sănătate, atât din punct de vedere al îmbolnăvirilor cu Sars-Cov-2, cât și al afecțiunilor cronice. Spitalele și resursele lor sunt aproape blocate sau reprioritizate pentru pandemie, medicii de familie sunt asaltați de îmbolnăvirile cu Covid-19. Pacienții cronici sau cu afecțiuni acute se simt descurajați formal și informal să acceseze serviciile de sănătate. Situația este cu adevărat dramatică și declanșează consecințe în lanț. În imaginea de ansamblu se vede pericolul de a pierde numeroase vieți, victime ale Covid-19 și victime colaterale. Avem mare nevoie de solidaritate și respect pentru autoritatea medicală și științifică.

Reporter: Care a fost impactul pandemiei asupra pieței medicamentelor în 2021, respectiv cele mai mari provocări pentru această piață?

Simona Cocoș: Operațional, producătorii au avut de făcut multe eforturi ca să mențină aprovizionarea cu materie primă și continuitatea producției. Nu ne-am permis discontinuități și toți jucătorii au alocat resurse considerabile pentru siguranța angajaților, care a fost o prioritate absolută. De asemenea, a trebuit să facem față cererilor crescute pentru medicamente generice utilizate în tratamentul simptomatic al Covid-19, menținând totuși producția pentru nevoile curente de medicamente pentru afecțiuni cronice. Din păcate, în piață s-a văzut o anumită scădere a cererii pentru acestea din urmă, care arată că, din păcate, pacienții și-au neglijat tratamentele, iar spitalele au tratat mai puțini pacienți, situație care adaugă un risc suplimentar pentru sănătatea publică. Ne dorim ca pacienții să nu mai întrerupă tratamentul cronic, să aibă acces la medic, la servicii medicale de tip investigații,

Spitalele și resursele lor sunt aproape blocate sau reprioritizate pentru pandemie, medicii de familie sunt asaltați de îmbolnăvirile cu Covid-19”.

spitalizare etc. pentru a stopa creșterea mortalității pe care o vedem la cote îngrijorătoare.

”Trebuie să înțelegem că nu există tratamente specifice pentru Covid-19”

Reporter: De ce lipsesc medicamentele pentru tratarea Covid-19 și cum vedeți rezolvarea acestei probleme? Ar putea produce companiile din țara noastră antivirale utilizate în tratarea acestei boli?

Simona Cocoș: Trebuie să fim realiști și să înțelegem că nu există tratamente specifice pentru Covid-19, ci tratamente dezvoltate pentru alte afecțiuni, care arată o anumită eficiență pentru diverse stadii ale bolii. În afara de vaccin, nu există în prezent o altă modalitate probată de a face față pandemiei. Este extrem de dificil să produci cantități uriașe pentru toată planeta, de medicamente care în mod uzual sunt produse pentru un număr foarte redus de pacienți. S-ar putea realiza, dar în timp, pentru că scalarea producției este dificilă, nu doar la nivelul materiei prime, ci și la nivel de echipamente, instalații, spații de producție, testare, personal și așa mai departe. Ca să câștigăm timp este nevoie să ne vaccinăm într-un număr cât mai mare.

Reporter: Care este situația industriei locale producătoare de medicamente generice? Beneficiază de sprijin din partea statului?

Simona Cocoș: E greu să ridici acum foarte vocal tema producției locale de medicamente când prioritățile sunt de viață și de moarte. Dar este o decizie strategică să susții și să recunoști importanța industriei producătoare de medicamente. Spre exemplu, sunt țări cu producători de medicamente pregătiți, care pot replica producția de vaccinuri ale marilor companii farmaceutice, acesta este și motivul pentru care vaccinurile împotriva Covid-19 au ajuns să ne fie disponibile mai repede și la o scară destul de largă, cel puțin pentru această parte de lume. Dar în esență, producătorii de medicamente generice solicită o politică de încurajare a medicamentelor accesibile ca preț, care să atenueze și șocurile



unor crize sanitare atât din punct de vedere al accesului la medicamente, cât și al unei gestiuni eficiente a bugetului de sănătate. Va trebui foarte curând să înțelegem că sănătatea nu mai poate sta la coada priorităților și că din acest sistem o parte importantă suntem și noi, producătorii de medicamente generice.

”Sănătatea trebuie gândită pe termen lung, cu resurse adecvate care să fie cheltuite eficient”

Reporter: De ce politici de sănătate am avea nevoie pentru ca pacienții să aibă un acces facil la medicamente, la tratamente de calitate?

Simona Cocoș: Sustenabilitate! Nu e un cuvânt la modă, este o realitate necesară. Sănătatea trebuie gândită pe

termen lung, cu resurse adecvate care să fie cheltuite eficient. Ca să dau un exemplu concret și deloc complicat – prioritizarea prescripției de medicamente generice și biosimilare acolo unde acestea sunt disponibile. Reprezintă o cheltuială ineficientă pentru buget să eliberezi și să plătești un medicament original atunci când există un echivalent generificat sau varianta biosimilară. Nu este o rețetă pe care o inventăm noi, este utilizată intensiv de sisteme de sănătate mai evoluate, în Germania, în Franța, în Marea Britanie, cu scopul de a obține economii care pot merge către subvenționarea altor medicamente și pentru a face tratamentele accesibile unui număr mai mare de pacienți. În plus, eliminarea barierelor care împiedică adopția genericelor și biosimilarelor reprezintă o prioritate pentru strategia farmaceutică a Uniunii Europene.

România nu beneficiază de toate avantajele utilizării medicamentelor generice, acestea având o pondere în volum și valoare mai mică comparativ cu multe țări din UE. De exemplu, în 2019, medicamentele generice au reprezentat 25% din costul total al medicamentelor eliberate cu prescripție, dar tratează mai mult de 70% din populație.

Între 2015 și 2020, conform unei cercetări realizate de IQVIA pentru APMGR, economiile aduse din prescrierea medicamentelor generice și biologice au fost de peste 500 de milioane de euro. Sunt sume considerabile care se pot reîntoarce în sistem pentru alte nevoi și priorități.

Avem mult de lucru și multe medicamente de adus și de autorizat pentru pacienți. România are autorizate și înregistrate circa 2.900 de generice, la nivelul anului 2019, față de 12.000 în Germania, 7.000 în Polonia și peste 4.000 în Cehia. Sistemul românesc de sănătate este în urma țărilor menționate și în privința ritmului de adopție și lansare de generice noi. În ultimii trei ani, România a autorizat doar peste 350 de terapii generice, mai puțin de jumătate față de Cehia, cu 84% sub nivelul din Germania și cu 70% mai puțin decât în Polonia. Acestea sunt doar o parte din soluțiile posibile și necesare.

”România nu are suficiente medicamente generice ca să le ofere opțiuni pacienților”

Reporter: Cât de afectată este piața medicamentelor de taxa de clawback? Sustineți micșorarea sau eliminarea acestei taxe?

Simona Cocoș: Noi am înțeles rațiunea acestei măsuri de solidaritate, care trebuia să fie temporară, după criza financiară de acum un deceniu, dar această taxă s-a permanentizat. Foarte, foarte greu și târziu am obținut o amendare a taxei astfel încât să devină suportabilă și milităm în continuare pentru reducerea ei graduală. Această taxare privează producătorii de resurse prin care să producă mai multe medicamente generice, care sunt accesibile, democratizează accesul la sănătate și aduc economii la bu-

get. În mod real, România nu are suficiente medicamente generice ca să le ofere opțiuni pacienților. Noi investim oricum, permanent, anual, dar continuăm să rămânem în urma țărilor din UE, unde, cu sisteme prietenoase de taxare și facilități fiscale și de investiții, producătorii reușesc să aducă mai multe medicamente accesibile pacienților.

Reporter: Cum a evoluat piața medicamentelor generice anul acesta și care sunt estimările pentru 2022?

Simona Cocoș: Semnale pozitive au apărut în trimestrul al doilea din 2021, cu creșteri pe majoritatea segmentelor, medicamente cu prescripție, OTC și spital. S-au manifestat în contextul temperării pandemiei pe care am văzut-o spre jumătatea anului și probabil a reluării tratamentelor cronice. Odată cu valul patru, nu putem exclude o revenire a contracției pe diverse segmente – pacienți cronici care nu mai merg la medic și spitale care prioritizează bolnavii Covid-19. Anul 2022 ar trebui să marcheze o revenire la normal – adică posibilitatea să ne îngrijim corespunzător de viața noastră, posibilitate care depinde de ritmul vaccinării.

”Sistemul de sănătate are nevoie de mai multe resurse”

Reporter: Ce măsuri le propuneți autorităților pentru reformarea sistemului de sănătate?

Simona Cocoș: În esență, sistemul de sănătate are nevoie de mai multe resurse, care să fie angajate eficient în baza unei strategii structurale. Nu mai poți să rezolvi priorități de moment. Pe scurt, câteva acțiuni ar fi: creșterea penetrării genericelor și biosimilarelor care vor face accesibile tratamentele și vor genera costuri mai mici cu anumite tratamente, economiile generate putând fi alocate tratamentelor inovative, investițiilor. Acest lucru poate fi realizat și prin stabilirea unui grad crescut de prescripție (aproapit de nivelul tarilor europene), cât și prin ușurarea accesului acestor medicamente în achiziții publice. O altă măsură este susținerea producției locale și luarea de măsuri precum diminuarea eşalonată a taxei de claw-back.

Reporter: Vă mulțumesc! ■



Prima farmacie robotizată din țara noastră, inaugurată de Remedia

● Robotul BD Rowa îi aduce farmacistului cutiile de medicamente din depozit ● Investiția într-un robot variază între 60.000 și 170.000 de euro

Farmaciile Remedia au deschis recent prima unitate robotizată din România, dotată cu un robot BD Rowa care îi aduce farmacistului cutiile de medicamente de pe rețetă din depozitul din spate, astfel încât acesta poate să economisească timp prețios pe care să îl petreacă ascultând și sfătuind pacientul.

Valentin Țăruș, fondatorul farmaciilor Remedia și promotorul farmaciei robotizate în România, spune că acesta este viitorul – o soluție nouă pentru farmacii, dar și o direcție nouă de business pentru Remedia. “Unul din câștigurile mari este că învățăm să lucrăm documentat, trasabil și sustenabil”, afirmă domnia sa, adăugând:

“Ne-am propus și avem în plan să instalăm zece roboți în viitorul an”.

Robotul ajută farmacistul să aprovizioneze farmacia, scanează fiecare cutie, îi înregistrează termenul de expirare, reorganizează depozitul astfel încât să fie optimizat din punct de vedere al spațiului, curăță depozitul, face inventarul, pe care îl are de altfel pregătit în orice moment. Pentru aprovizionare, farmacistul nu trebuie decât să îl alimenteze cu cutiile necesare și – în timpul liber între clienți sau chiar în timpul nopții, când farmacia este închisă – robotul ia fiecare cutie, o scanează, îi înregistrează termenul de expirare și o pune la locul potrivit din depozit.

Robotul livrează cutiile de medica-

mente în ordinea expirării lor, sau poate alege și scoate cutiile care se apropie într-un anumit interval de data expirării. De asemenea, poate deservi mai mulți operatori.

Robotul știe să lucreze și cu fracții

Robotul știe să lucreze și cu fracții: așa cum este practica din farmacie, în depozit există o cutie cu fracție și, la momentul când farmacistul are nevoie de o nouă fracție, robotul apelează la acea cutie.

Investiția într-un robot variază între 60.000 și 170.000 de euro, iar timpul de recuperare a investiției este apreciat

la 3-4 ani, dar poate fi și mai rapid.

În farmaciile din 55 de țări din întreaga lume sunt peste 10.000 de roboți BD Rowa, numai în Italia aproape 200, iar în Ungaria - unde sunt instalați 60 de roboți BD Rowa – au prins foarte bine chiar în farmaciile mai mici. În Germania, una din trei farmacii este robotizată, în Danemarca până la 80-90% dintre farmacii.

Înființată în 1996, compania germană BD Rowa este lider mondial în soluții automatizate pentru depozitarea și distribuirea produselor farmaceutice, cu 60-65% cotă de piață, iar Remedia este din 2021 partenerul BD Rowa pentru România, Bulgaria și Republica Moldova. ■

Valentin Țăruș, fondatorul farmaciilor Remedia și promotorul farmaciei robotizate în România, spune că acesta este viitorul – o soluție nouă pentru farmacii, dar și o direcție nouă de business pentru Remedia.





BRAICONF
fondat 1950

www.braiconf.ro

PRODUSE SI SERVICII

“Chirurgia robotică permite realizarea de intervenții complexe, cu rezultate superioare chirurgiei clasice”

(Interviu cu Dan Cristian, medic primar chirurgie generală, conferențiar universitar, doctor în științe medicale)

Reporter: Ce presupune chirurgia robotică, ce avantaje prezintă față de intervențiile clasice (deschise) sau cele laparoscopice?

Dan Cristian: Abordul chirurgical robotic presupune utilizarea, în timpul intervenției chirurgicale, a unei platforme tehnologice extrem de avansate. Aceasta permite realizarea de procedee chirurgicale complexe, de mare finețe și precizie, obținându-se rezultate superioare chirurgiei clasice atât din punct de vedere al atingerii obiectivelor chirurgicale, cât și din punct de vedere al recuperării postoperatorii a pacienților.

Utilizarea robotului chirurgical le permite medicilor să examineze în detaliu zona care urmează să fie operată (câmpul chirurgical), crescând acuratețea actului chirurgical, întrucât multe lucruri nu sunt la fel de evidente pentru ochiul liber. În plus, oferă mai mult control asupra gesturilor chirurgicale, robotul îndepărtând tremorul fiziologic al mâinilor chirurgului. De aceea, chirurgia robotică este preferată pentru intervenții chirurgicale de finețe, care au și o durată mare de timp. Impactul asupra stării de oboseală resimțită de chirurg este mult mai mic, întrucât acesta operează stând pe scaun, chirurgul folosindu-și mâinile pentru a ghida brațele robotului, în timp ce în cazul unei operații deschise, el trebuie să stea în picioare ore întregi. De asemenea, în anumite locații critice, este preferat acest tip de chirurgie, deoarece brațele robotului pot intra în locuri dificil de ajuns în varianța clasică.

În ceea ce privește avantajele pentru pacient, chirurgia robotică înseamnă recuperare mult mai rapidă, ceea ce se traduce prin revenirea la activitățile cotidiane mai devreme, comparativ cu chirurgia deschisă. Riscul de infecție este comparativ mai mic în chirurgia robotică, iar durerea postoperatorie este mult redusă. Întrucât este o chirurgie minim invazivă, există mult mai puțină afectare tisulară, iar cicatricile sunt foarte mici. Așadar, avantajele chirurgiei robotice sunt prezente atât pentru chirurg, cât și pentru pacient, toate conducând către un act chirurgical impecabil și sigur.

Reporter: Care sunt domeniile de aplicare, pentru ce maladii sunt cel mai des folosite astfel de intervenții?

Dan Cristian: De la apariția sistemului daVinci, a luat amploare spectrul de folosire al acestuia, astfel încât, în prezent se folosește în chi-

rurgia oncologică - pentru neoplazii colorectale, tumori gastrice sau esofagiene, în chirurgia gastro-intestinală și bariatrică - intervenții anti reflux, bypass gastric, sleeve gastric, în chirurgia ginecologică - histerectomii, salpingo-ooforectomia (intervenția de îndepărtare a ovarelor și trompelor uterine), în chirurgia urologică, prostatectomia robotică fiind considerată gold standard, în chirurgia cardiotoracică, bypass coronarian, și chirurgie pediatrică. Recent, a început să fie folosită și în chirurgia bazei de craniu, chirurgia ORL și cea parietală.

“daVinci, cel mai folosit sistem robotic la nivel mondial”

Reporter: Clinica la care vă desfășurați activitatea lucrează cu robotul daVinci Xi. Ce înseamnă acest sistem robotic?

Dan Cristian: Centrul Medical Provita a achiziționat cel mai nou model al robotului chirurgical daVinci, respectiv daVinci Xi, în luna martie a acestui an. Sistemul daVinci este cel mai folosit sistem robotic la nivel mondial. El este alcătuit din trei componente – consola chirurgului, cartul pacientului și cartul de vizualizare. Toate aceste componente funcționează împreună pentru a-i permite chirurgului să vizualizeze ce se întâmplă și apoi să mimeze mișcările pentru a controla instrumentele.

Consola este locul de unde chirurgul operează. Aceasta este zona de unde poate vizualiza ce se întâmplă și de unde controlează instrumentele de care are nevoie. Imaginile 3D în format HD sunt foarte clare și pot fi mărite de până la 10 ori. Cartul pacientului este plasat lângă masa operatorie. La nivelul acestuia sunt atașate camera și instrumentele chirurgicale folosite pentru intervenție. Modelul daVinci Xi are patru brațe funcționale, pe care chirurgul le poate controla în același timp și astfel putem considera că un medic care operează cu platforma robotică daVinci Xi are patru mâini, pe care le folosește în același timp.

Cartul de vizualizare este cel de-al treilea component care se ocupă cu stabilirea comunicației dintre toate componentele sistemului.

Reporter: Cum ați luat contact cu chirurgia robotică, ce a însemnat specializarea în acest domeniu, de câtă vreme lucrați cu robotul?

Chirurgia robotică este preferată pentru intervenții chirurgicale de finețe, care au și o durată mare de timp. Impactul asupra stării de oboseală resimțită de chirurg este mult mai mic, întrucât acesta operează stând pe scaun, chirurgul folosindu-și mâinile pentru a ghida brațele robotului, în timp ce în cazul unei operații deschise, el trebuie să stea în picioare ore întregi”.



Dan Cristian: Conceptul de utilizare a robotului pentru efectuarea intervențiilor chirurgicale datează din anii 2000, de-a lungul anilor dezvoltându-se platforme din ce în ce mai performante. Personal, primul contact cu un robot chirurgical l-am avut într-unul din centrele de pregătire din Strasbourg, Franța, când, prin comenzi verbale, puteam controla vizualizarea câmpului operator. În prezent, pregătirea în chirurgia robotică am început-o odată cu achiziționarea de către Centrul Medical Provita a ultimului model de robot chirurgical daVinci, la începutul acestui an. Programul de pregătire a presupus câteva săptămâni de simulări ale intervențiilor chirurgicale, dar și exerciții pentru obținerea dexterității necesare. Mai apoi, împreună cu un reprezentat Intuitive, firma producătoare a sistemului robotic, m-am deplasat la Barcelona, acolo unde am avut un program de pregătire individuală obținând astfel certificatul de chirurg de consolă.

“Diferențele dintre chirurgia clasică și cea robotică sunt foarte mari”

Reporter: Cum a fost trecerea de la operația clasică la cea asistată de un robot?

Dan Cristian: Diferențele dintre chirurgia clasică și cea robotică sunt, teoretic, foarte mari, întrucât chirurgia robotică, alături de cea laparoscopică, reprezintă o modalitate de efectuare minim invazivă a intervențiilor chirurgicale. În cazul de față nu mai discutăm despre traumatizarea peretelui abdominal prin efectuarea unor incizii largi. Practicarea chirurgiei laparoscopice de mai bine de 25 de ani, mi-a permis să mă adaptez extrem de repede. În rest, toate particularitățile chirurgiei robotice nu pot face altceva decât să îmbunătățească

calitatea actului chirurgical, comparativ cu efectuarea unei intervenții clasice.

Este de reținut faptul că obiectivele și principiile intervențiilor chirurgicale rămân aceleași atât în chirurgia clasică, cât și în chirurgia minim invazivă, iar pregătirea profesională a chirurgului nu poate fi înlocuită doar prin utilizarea unei platforme tehnice de tipul robotului daVinci Xi.

Reporter: Ce face medicul în cadrul unei intervenții robotice?

Dan Cristian: Chirurgul este cel care ia deciziile și ghidează sistemul robotic pentru a efectua intervenția chirurgicală. Pașii ce urmează să fie respectați în chirurgia robotică pot varia în funcție de sistemul robotic utilizat și de timpii operatori.

Pentru început, chirurgul face inciziile la nivelul pielii. Aceste incizii sunt de cele mai multe ori milimetrice și variază în funcție de patologia ce urmează să fie operată. În funcție de sistemul chirurgical robotic folosit, brațele robotului pot conține diferite instrumente ce sunt necesare actului chirurgical. Unul din brațe susține camera optică, care oferă chirurgului imagini de o rezoluție înaltă în timp real. Chirurgul se poziționează la nivelul consolei și prin intermediul acesteia are control total asupra a ceea ce se întâmplă în timpul intervenției chirurgicale. Felul în care chirurgul își mișcă mâinile se traduce în mișcarea brațelor robotului chirurgical. În sistemele chirurgicale robotice mai noi, chirurgul are libertatea de a scala aceste mișcări. Altfel spus, el poate seta o scală de 2/1, în care brațul robotului se va mișca 2 cm pentru fiecare cm mișcat de mâna chirurgului la consolă. Acest lucru asigură mai multă flexibilitate.

Consola asigură imagini precise, tridimensionale și mărite. Acest lucru îi permite chirurgului să înțeleagă întreg câmpul operator și să aibă o mai bună vizualizare în timp real.

“Investiția într-un robot chirurgical: 2-3 milioane de euro”

Reporter: Care este investiția într-un robot chirurgical și ce presupune întreținerea lui?

Dan Cristian: Investiția într-un robot chirurgical variază în funcție de model, între 2 și 3 milioane de euro. Practic, este o investiție într-un program care include aparatul în sine, mentenanța acestuia, trainingul chirurgilor, precum și monitorizarea constantă a programului și a aparatu-



Utilizarea robotului chirurgical le permite medicilor să examineze în detaliu zona care urmează să fie operată (câmpul chirurgical), crescând acuratețea actului chirurgical, întrucât multe lucruri nu sunt la fel de evidente pentru ochiul liber”.

lui de către un specialist în chirurgia robotică.

Reporter: Câte unități medicale din România oferă servicii de chirurgie robotică și care este deschiderea pacientului pentru astfel de intervenții?

Dan Cristian: În prezent sunt șapte sisteme în sectorul privat și două în spitalele de stat. Pacienții sunt deschiși către astfel de proceduri, înțelegând beneficiile, în special în cazul intervențiilor oncologice.

“În ultimii ani, chirurgia robotică s-a dezvoltat foarte mult. Practic, vorbim de 25 de ani de evoluție și inovare continuă a sistemelor robotice. În prezent, sunt instalați peste

6.000
de roboți în întreaga lume, aparatură care a ajutat la 9 milioane de intervenții robotice și sunt peste

55.000
de chirurgi certificați să practice acest tip de chirurgie”.

Este foarte important ca pacientul să fie informat și să înțeleagă metoda de tratament propusă, cu avantajele nete în desăvârșirea actului chirurgical, aduse de inovativa chirurgie robotică.

Reporter: Cât de accesibile sunt aceste intervenții? Costurile pot fi acoperite și prin decontare (măcar parțială) de către CNAS?

Dan Cristian: Costurile diferă în funcție de procedură și de complexitatea actului operator. În general sunt mai mari față de laparoscopie, pentru că vorbim despre cea mai performantă tehnologie chirurgicală disponibilă la nivel mondial, care are nevoie de o infrastructură de mentenanță, de consumabile foarte precise și sigure, iar toate acestea au un anumit cost. Din păcate, statul nu acoperă astfel de programe, prin urmare nu putem vorbi de decontare, nici măcar parțială. Sperăm ca în viitor statul să ofere și astfel de soluții. Până atunci, ne bucurăm că le putem oferi pacienților noștri condiții de tratament performante.

Reporter: Care este evoluția pieței globale a chirurgiei robotice, respectiv cea a pieței locale, și cum vedeți viitorul domeniului?

Dan Cristian: În ultimii ani, chirurgia robotică s-a dezvoltat foarte mult. Practic, vorbim de 25 de ani de evoluție și inovare continuă a sistemelor robotice. În prezent, sunt instalați peste 6.000 de roboți în între-

ga lume, aparatură care a ajutat la 9 milioane de intervenții robotice și sunt peste 55.000 de chirurgi certificați să practice acest tip de chirurgie. Cu siguranță, lucrurile merg pe un trend ascendent din punct de vedere al tehnologizării și inovării în sistemul medical și ne bucurăm să fim parte din acest trend – care, în final, se traduce prin soluții mai bune pentru pacienții noștri, salvarea și/sau creșterea calității vieții acestora.

Reporter: Vă mulțumesc! ■



ensana

**Puterea
vindecătoare
a naturii**

Sovata

Ensana Health Spa Hotels

ensanahotels.com/ro

CLINICI

“Este nevoie de multă educație a populației în domeniul grijii față de sine”

(Interviu cu Ioana Berza, kinetoterapeut, fondatorul și managerul clinicii de recuperare IOLA din Bacău)

Ioana Berza a fost campioană națională la categoria Echitație pentru Amatori, iar în urma unor accidente a ales să se recupereze prin fizio-kinetoterapie, nu prin operație. Astfel s-a născut interesul său pentru recuperarea medicală, care a dus la deschiderea unei clinici de profil în care se ocupă personal de tratarea pacienților.

Reporter: Care este povestea IOLA Center?

Ioana Berza: Deși a fost inaugurată în decembrie 2018, povestea clinicii IOLA Center a început cu peste zece ani în urmă, odată cu pasiunea mea pentru echitație, un sport care mi-a adus multă bucurie, dar și dureri, cu precădere legate de sănătate. Am fost campioană națională la categoria Echitație pentru Amatori, iar unul dintre caii mei, o iapă foarte apreciată pentru performanțele sale, m-a luat prin surprindere la un antrenament într-un concurs, oprindu-se brusc în fața unui obstacol. Căderea a fost brutală și am avut nevoie de timp îndelungat pentru revenire, din cauza herniilor și deformărilor de coloană pe care le-am acumulat în timp, de spitalizare. Am avut un al doilea accident la picior la puțin timp după ce m-am recuperat. De data aceasta, călcăiul meu era într-o stare gravă și ar fi trebuit să mă operez, însă am ales fizio-kinetoterapia. Atunci, interesul meu pentru recuperare medicală a început să crească și am dedicat din ce în ce mai mult timp studiului și research-ului necesar deschiderii unei clinici care să ofere astfel de servicii.

Încă din primii ani de facultate am început să mă documentez și să cercetez piața locală, să identific oportunități. Cu sprijinul necondiționat al părinților, am început să lucrez la visul meu.

Toate tehnicile pe care le învățam în facultate le testam pe mine și pe caii cu probleme musculare. După trei ani de licență și master în Kineto, știam clar că îmi doresc să înființez o clinică de recuperare medicală în Bacău. Am gândit totul ca la carte - în timpul facultății am vizitat multe clinici de recuperare medicală din țară, am luat legătura cu toți furnizorii de aparatură medicală de ultimă generație și am reușit să pun pe picioare clinica.

Numele clinicii a pornit de la prenumele meu, Ioana, din care am ales prima literă, căreia i-am alăturat cuvântul “ola”. În limba hawaiiană, “ola” înseamnă sănătate. Am construit clinica IOLA cu gândul de a spune STOP DURERII. Pentru că și eu fusesem acolo și era un țărnu unde nu trebuia să stea nimeni pe termen lung.

”Orice afecțiune greu de recuperat este o provocare pentru noi”

Reporter: Cum a fost trecerea de la sport la antreprenoriat, respectiv la o activitate în domeniul recuperării medicale?

Ioana Berza: Principala provocare a fost să încep o nouă facultate la vârsta de 29 de ani. M-am confruntat și cu teama de eșec, care în antreprenoriat reprezintă falimentul firmei și de posibilitatea ca toți anii de studiu,

investițiile și pregătirea afacerii (de la construcția clădirii până la achiziția de aparatură și recrutarea de personal) să fie în zadar. Toate acestea au fost acompaniate de celelalte roluri care abia apăruseră în viața mea personală, cel de soție și de mamă, care veneau și ele cu provocările specifice de zi cu zi.

Am pus pe picioare clinica IOLA pentru că îmi doream ca toată lumea să aibă șansa să renunțe la durere și să beneficieze de servicii de top fără să meargă în altă țară sau alt oraș. Orice afecțiune greu de recuperat este o provocare pentru noi.

Am simțit că nu mai am energia necesară să continui în câteva rânduri, însă nu am renunțat și mă bucur că s-a întâmplat așa. Pentru mine, provocarea cea mai mare a fost să deschid o afacere într-un domeniu nou. Mi-am dat seama încă de la începutul drumului pe care pomisem - cel de antreprenoare, că este nevoie de eforturi mari ca să îmi pot pune în aplicare misiunea personală. Mi-am asumat că aveam să petrec trei ani la facultate fără garanția că voi mai fi la fel de motivată să deschid o clinică după absolvire.

Mi-am dorit mult să ajut oamenii să scape de durere mai repede și mai ales pentru totdeauna. Și cel mai mult mi-am dorit să ajut oamenii cu probleme neurologice, care au trecut prin accidente vasculare cerebrale sau altfel de traumatisme să își recapete independența și viața, să poată să revină la rutina pe care o aveau înainte de accident și să continue să trăiască fără sechele.

Investiția inițială în clinică: 1,4 milioane de euro

Reporter: La cât s-a ridicat investiția inițială în clinica de recuperare și ce a presupus aceasta? Ce investiții ați mai făcut de la inaugurare și ce mai aveți în vedere?

Ioana Berza: Pentru a deschide clinica în decembrie 2018, am investit 1,4 milioane de euro, dintre care 650.000 doar în aparatură medicală. Pe termen scurt, îmi propun să păstrez calitatea serviciilor noastre, să răspundem în mod corespunzător provocărilor legate de actualul context pandemic și să ne facem cunoscuți din ce în ce mai multor români. Până la finalul anului, vizăm o cifră de afaceri de 200.000 de euro ca urmare a investițiilor în marketing și branding făcute încă de la începutul lui 2021. Pe termen mediu și lung, avem în vedere achiziția de noi aparate în acord cu progresele care se fac în industria medicală și expansiunea în alte orașe din România, printre care Iași, Brașov și București.

Reporter: Care a fost cea mai mare provocare în lansarea afacerii? Dar în lucrul cu pacienții?

Ioana Berza: Pentru mine, pro-



vocarea cea mai mare a fost să deschid o afacere într-un domeniu nou. Am lăsat în urmă job-uri în care mi-ar fi fost mai ușor din punct de vedere emoțional și în care nu aș fi investit atât de multe resurse, sentimente și timp. În lucrul cu pacienții avem provocări în fiecare zi. Și probabil provocarea cea mai mare este lipsa unui comportament preventiv. Dar cred că ține de noi ca nație - mergem la medic în ultimul moment și imediat ce vedem îmbunătățiri renunțăm și nu ducem terapia până la capăt. Apoi iarăși o luăm de la început.

”Nu există oferte standard, lucruri care să se potrivească tuturor”

Reporter: Ce servicii oferiți și ce afecțiuni tratați la clinică? Care sunt cele mai frecvente afecțiuni ale pacienților?

Ioana Berza: Clinica IOLA oferă servicii de fizioterapie, kinetoterapie și ozonoterapie și cuvântul cheie al clinicii este personalizarea. Nu există oferte standard, lucruri care să se potrivească tuturor. Există doar multă muncă, pasiune și dorința de a recupera complet toți pacienții care ne calcă pragul. În România, serviciile de recuperare medicală sunt dificil de diagnosticare, intervenții chirurgicale, dar etapa de recuperare a rămas cumva “cenușăreasa”, deși e foarte importantă în tot procesul de vindecare, uneori chiar mai importantă decât altele.

În cadrul Clinicii funcționăm eficient, deoarece nu ne abatem de la regulile de bază, și folosim metoda dezvoltată de mine - “METODA CTC”, în trei pași, adică:

✓ ETAPA 1 – CONTROLUL/CONSULTAȚIA

Aceasta este o etapă extrem de importantă, prin prisma informațiilor pe care le primesc și le observ, care îmi influențează decisiv modul de a porni și modela tratamentul pacientului. Practic am nevoie să știu tot despre durerea fiecărui pacient; când

a apărut prima dată, de ce a apărut, cum s-a manifestat, ce frecvență de reparație are, există factori care o fac să apară, e influențată de condițiile de muncă sau de acasă, îl lasă să doarmă noaptea, e doar sezonieră, cedează în vreun fel, cum apare, cât de puternică e în stadiile ei acute, mai suferă și de alte boli sau a avut alte traumatisme care este posibil să o influențeze etc. Este un proces de ghidaj prin care eu port pacientul, ca să nu îmi scape absolut nimic din vedere, să fim perfect la zi cu tot, ca să pot trece la etapa a doua de întocmire a unui tratament specific.

✓ ETAPA 2 – TRATAMENTUL

Acum, că avem toate informațiile referitoare la starea de sănătate, a istoricului medical și a întregului istoric al afecțiunii pacientului, întocmim un “plan de bătaie” în care urmărim cu precădere atingerea următoarelor obiective: scăderea inflamației, reducerea durerii, decontractarea zonei afectate, îmbunătățirea metabolismului local (astfel încât și organismul pacientului să înceapă să lupte singur cu durerea), redarea mobilității, în funcție de situație: reducerea edemelor și hematoamelor, reabsorbția lichidului interstițial, stimularea formării de calus etc. Realizăm toate aceste obiective prin proceduri de fizioterapie și kinetoterapie adaptate fiecărui caz în parte. Lucrăm pe protocoale prestabilite de cei care au inventat aparatele noastre.

Pe perioada tratamentului pacientul este permanent monitorizat de către echipa noastră de kinetoterapeuți, care țin permanent legătura cu medicii sau cu kinetoterapeutul care a făcut consultația, și se intervine ori de câte ori este nevoie, pentru a ajunge la obiectivele stabilite.

✓ ETAPA 3 – CONSOLIDAREA

Este etapa cea mai importantă, pe- ste care din păcate foarte mulți dintre pacienți trec, consideră că, odată rezolvată durerea, este rezolvată și cauza. Din păcate, timpul le arată că nu este așa... Dacă nu stabilizăm ce s-a

obținut în tratament, reapariția durerii va fi inevitabilă.

Cea mai frecventă afecțiune este durerea de spate.

”Românii nu înțeleg prevenția, se neglijează și caută pretexte să amâne să își vadă de sănătate”

Reporter: A determinat pandemia, respectiv nevoia de a lucra de acasă, creșterea numărului pacienților cu afecțiuni ale coloanei?

Ioana Berza: Românii nu înțeleg prevenția, se neglijează și caută pretexte să amâne să își vadă de sănătate până ajung în stadii foarte avansate. Apoi vin în stadii acute și grave, te străduiești să-i scapi de durere și chin, dar tot nu înțeleg că viața lor trebuie să se schimbe, că de acum, pe lângă “spălatul pe dinți”, ca să nu mai ajungă vreodată să trăiască un asemenea episod dureros este nevoie să urmeze exerciții zi de zi, să consolideze ce am reparat împreună. După ce scapă de durere, îi “pierd” și, culmea, dureros este că tot dănnii nu sunt multumiți de ce am făcut împreună... Din punctul meu de vedere, este nevoie de multă educație a populației în domeniul grijii față de sine și a preîntâmpinării apariției afecțiunilor grave.

Reporter: Vă implicați personal în tratarea pacienților. Cum este legătura terapeut-pacient când tratamentul a trecut prin experiența pacientului?

Ioana Berza: Cred că acesta este principalul meu atu. Când am început procesul de recuperare la o clinică de fizioterapie și kinetoterapie mi-am dat seama cât de multă încredere am în acest domeniu, cât de multă pasiune trebuie să pui în toate aceste proceduri pentru a “repara” părți din corpul omenesc pe care le credeai cumva “pierdute”. A fost pentru a doua oară în viața mea când am simțit că asta este ceea ce trebuie să fac cu viața. Am simțit că așa pot să îmi aduc cu adevărat aportul în această lume, că aici pot să fac o schimbare reală și că pot să fac asta - pot să schimb destine. Mi-am găsit

Toate tehnicile pe care le învățam în facultate le testam pe mine și pe caii cu probleme musculare. După trei ani de licență și master în Kineto, știam clar că îmi doresc să înființez o clinică de recuperare medicală în Bacău”.

motivația acolo unde fusese perseverența sportivului de performanță - în imposibilitate. Și cred că reușesc să le transmit pacienților mei această pasiune și dorința a mea de la spune stop durerii.

Reporter: Care este cea mai mare bucurie pe care v-a adus-o munca de terapeut? Ați avut cazuri “fără speranță” care s-au rezolvat cu succes?

Ioana Berza: Majoritatea cazurilor care ajung la noi sunt declarate de alții “fără speranță”. Ne-am specializat în a trata acolo unde nimeni nu mai oferă nicio șansă.

Eu sunt atrasă de domeniul recuperării medicale neurologice, poate pentru că aici văd cele mai spectaculoase reveniri. Mă emoționează profund să văd parcursul pacienților care trec prin etape foarte dificile în recuperarea lor încercând să scape de durere.

Din punctul meu de vedere, toate etapele din procesul de recuperare sunt intense din punct de vedere emoțional. Atunci când primim un pacient care vine la noi pentru a-și rezolva o problemă neurologică, intru în stare de alertă. În acel moment, se activează Ioana care vrea să ajute și să salveze sănătatea și viața celui-lalt. Pe măsură ce procesul de recuperare avansează, apar și momentele de cădere psihică a pacienților, care se confruntă cu durerea în mai multe rânduri înainte de a reuși să o elimine din viețile lor. Atunci când pleacă din clinică sănătoși, eu trăiesc emoții la fel de puternice în legătură cu ei, pentru că asta înseamnă pentru mine o despărțire, chiar dacă știu că de acum încolo vor fi bine, pentru că și-au redobândit sănătatea în clinica noastră.

Reporter: Ce trebuie să facă un pacient care a încheiat un program de recuperare? Ce presupune disciplina ulterioară?

Ioana Berza: Nu există o conduită general valabilă, pentru orice tip de pacient. În funcție de afecțiune, de istoric medical, de cum a reacționat organismul în cadrul programului de recuperare avem recomandări diferite. Sigur, recomandările generale rămân valabile - mișcare, alimentație sănătoasă, stil de viață echilibrat.

Reporter: Cum v-a afectat pandemia afacerii?

Ioana Berza: Restricțiile din primăvara lui 2020 ne-au afectat cel mai mult, pentru că a fost nevoie să închidem clinica până la noi decizii ale autorităților. Nici reînceperea activității nu a fost ușoară, pentru că a fost nevoie să achiziționăm noi aparate și consumabile pentru a implementa măsurile necesare de protecție a sănătății clienților și angajaților noștri. În același timp, odată cu reluarea activității, clienții noștri au fost precauți cu privire la accesarea diverselor tipuri de servicii, printre care și cele de recuperare medicală. În acest context, nu cred că au existat factori care au influențat în mod pozitiv activitatea noastră sau a pacienților noștri.

Reporter: Care a fost cifra de afaceri în primul an de activitate, cum a evoluat aceasta și care este estimarea pentru anul curent?

Ioana Berza: Efectele pandemiei se observă cel mai clar la nivel de cifră de afaceri. În 2020, am generat 84.000 de euro, comparativ cu un 2019 mult mai bun, în care am avut o cifră de afaceri de 134.000 de euro. Anul acesta, ne așteptăm să creștem la 200.000 de euro.

Reporter: Vă mulțumesc! ■

Mi-am dorit mult să ajut oamenii să scape de durere mai repede și mai ales pentru totdeauna. Și cel mai mult mi-am dorit să ajut oamenii cu probleme neurologice, care au trecut prin accidente vasculare cerebrale sau altfel de traumatisme să își recapete independența și viața, să poată să revină la rutina pe care o aveau înainte de accident și să continue să trăiască fără sechele”.



WELLNESS

SIMONA CONSTANTINESCU, CEO ANA HOTELS:

“Suprapunerea turismului de wellness peste cel medical este evidentă în cadrul conceptului de sănătate”

Suprapunerea turismului de wellness peste cel medical este evidentă în cadrul conceptului de sănătate, consideră Simona Constantinescu, CEO Ana Hotels. Domnia sa ne-a spus, printre altele, în cadrul unui interviu: “Luând în considerare potențialul balnear deosebit și factorii naturali terapeutici valoroși (izvoare minerale, nămol, gaze etc.) existenți pe întreg teritoriul țării, care oferă o diversitate de posibilități de tratament (cardiovascular, reumatic, digestiv, ginecologic și recuperator) împreună cu funcția profilactică de prevenire a îmbolnăvirii, se poate concluziona că turismul românesc de sănătate are potențial mare de dezvoltare. Infrastructura turistică balneară trebuie dezvoltată însă, modernizată și diversificată în conformitate cu standardele și schimbările ce au loc în cererea turistică internă și externă legate de tratamentul balnear”.

Reporter: Cum a afectat pandemia piața de wellness?

Simona Constantinescu: Pandemia a afectat major întreaga piață de turism, inclusiv cea de wellness și sănătate, dar în mod diferit între momentul declanșării și situația actuală. Dacă în prima parte a anului 2020 lock-down-ul și restricțiile au închis complet spa-urile și piscinele, odată cu venirea verii și apoi după luna iunie 2020 s-a resimțit o ușoară revenire la obiceiurile sănatoase ale consumatorilor de servicii spa, care au revenit solicitând mai mult procedurile “uscate” (masaje, kinetoterapie), care erau disponibile în acel moment, în detrimentul celor “umed” (băi cu nămol, exerciții în piscine închise etc.). După lunga pauză, oaspeții au apreciat și recunoscut importanța acestor proceduri și au început să crească numărul serviciilor solicitate.

Începând cu 2021, după apariția vaccinului s-a simțit clar o revigorare și a turismului de sănătate și toți cei care au renunțat la curele balneo în 2020 din cauza riscului de infecție au revenit în spa-uri și au apreciat condițiile și măsurile de prevenție aplicate de industrie, realizând treptat că pot să își facă o cură tradițională, indiferent de situația pandemică.

Odată cu venirea verii și a relaxării restricțiilor, piața de wellness și balneo și-a revenit, chiar în condițiile distanțării și limitării activităților în grupuri mari. Piscinele exterioare și terapiile în aer liber au fost vedeta acestui sezon, tot mai mulți turiști optând pentru vacanțele care includeau și astfel de servicii, ceea ce a sporit numărul consumatorilor de servicii spa/balneo, scăzând mult vârsta medie a clienților față de perioada anterioară pandemiei.

Toate aceste aspecte ne îndeamnă să considerăm că pandemia, dincolo de impactul negativ și provocarea adusă de boala în sine și de implementarea măsurilor restrictive, a crescut potențialul de educare în ceea ce privește beneficiile terapiilor de prevenție, preocupare pentru menținerea sănătății și de îmbunătățire a imunității, o dezvoltare mai accelerată pe zona de inovare, reinventare și creștere a gradului de cunoaștere a industriei wellness și de sănătate de către populație.

Reporter: Ce strategie au abordat centrele de wellness pentru a trece mai ușor prin această criză sanitară?

Simona Constantinescu: Adaptarea și inovația. Am încercat continuu să adaptăm terapiile și serviciile la cerințele pieței din perioada aceasta. Am creat un pachet special pentru cei care au trecut prin boala Co-

vid-19 și au rămas cu sechele ale sistemului respirator. Am pus accent pe terapiile individuale, astfel încât să respectăm toate reglementările în vigoare și oaspeții să se simtă în siguranță în spa-urile noastre. La Ana Aslan Health Spa din Eforie Nord, am direcționat clienții către terapiile spa în aer liber, procedurile cu nămol și apă sărată din lacul Techirghiol fiind realizate la piscina exterioară, care, datorită ambintelui și conceptului unic pe litoralul românesc, a fost foarte apreciat de oaspeți.

Reporter: Ce perspective are acest domeniu?

Simona Constantinescu: În ultimii ani s-a simțit o dezvoltare tot mai accentuată a conceptului de wellness, datorită faptului că a crescut preocuparea generală a oamenilor față de starea lor de sănătate. Oamenii petrec tot mai mult timp la serviciu, nivelul de stres la care sunt supuși este în creștere, concediile devenind tot mai importante pentru ei. Dacă ne gândim la faptul că turismul medical este axat pe tratare/recuperare, wellness-ul este despre prevenție. Potențialii clienți sunt din ce în ce mai atenți la stilul lor de viață, punând pe primul loc starea de sănătate și au început să-și dedice momente de relaxare după muncă sau în weekenduri. Suprapunerea dintre turismul de wellness și turismul medical este evidentă în cadrul conceptului de sănătate. Ca un exemplu este talasoterapia, adică băile termale din centrele balneo de sănătate, combinate cu tratamente anti-îmbătrânire, aceste activități putând fi atât preventive, cât și curative.

Reporter: În contextul în care virozele sunt cele mai întâlnite afecțiuni în această perioadă, care sunt soluțiile să ne tratăm de acestea prin wellness?

Simona Constantinescu: Agresiunea virală crește semnificativ în sezonul rece și este recomandat să luăm din timp măsuri de prevenție. Evadarea în natură și vizitele la cele trei spa-uri ale colecției Ana Spa re- prezintă cea mai bună alegere pentru întărirea sistemului imunitar, respectiv a imunității nespecifice și creșterea rezistenței organismului la atacul agenților microbieni.

Proprietățile sanogenice ale climatului stimulant marin și sedativ ale aerului montan sunt importante. O plimbare pe malul marii la Eforie Nord, unde briza marină facilitează inspirația de aerosolii sărați sau o excursie pe cărările montane din Poiana Brașov în aerul proaspăt, ozonat al pădurii de brad, bogat în aeroioni negativi și cu aerosolii cu uleiuri volatile, aduce o infuzie de energie, re-



laxare și sănătate.

O varietate de oferte wellness își așteaptă doritorii. Drenajele limfatice manuale stimulează musculatura vaselor limfatice, favorizează eliminarea toxinelor, ameliorează tulburările circulatorii, îmbunătățesc somnul și întăresc reacțiile de apărare. Multitudinea de masaje corporale îndepărtează efectele stresului cotidian care slăbește imunitatea, relaxează și energizează, reduc anxietatea, oboseala, redau tonusul, fiind

sau pachete de relaxare de o zi.

Reporter: În ce măsură pacienții apelează la tratamentele din centrele ANA Hotels?

Simona Constantinescu: În cazul serviciilor SPA, oaspeții noștri nu sunt considerați pacienți, ca termen medical. Desigur, din discuțiile cu oaspeții noștri se desprinde concluzia că ne-au ales serviciile pentru că le oferim atât o componentă medicală, precum și calitatea serviciilor oferite de echipa de medici și terape-



inamicii depresiei și anxietății.

Terapiile și ritualurile inspirate din medicină tradițională orientală și medicină ayurvedică purifică corpul și refac echilibrul fizic, mental și emoțional aducând starea de bine.

Procedurile cu apă (“umed”) - băile cu plante și săruri terapeutice, dușul subacval, hidromasajul, dușul masaj Vichy, exercițiile fizice și înotul în piscinele Ana Hotels contribuie la întărirea sistemului imunitar prin efectul termic și ale apei sărate.

Nu în ultimul rând, tratamentele cu nămol (băile, împachetările, masajele) nu doar tratează o serie întreagă de afecțiuni, ci intervin decisiv, prin mecanisme complexe, în întărirea răspunsului imunitar al organismului la asaltul virusurilor.

Reporter: Care sunt tratamentele generale puse la dispoziție de ANA Hotels?

Simona Constantinescu: Colecția de Spa-uri ANA Hotels pune la dispoziție o gamă largă de terapii și tratamente balneo (terapii cu nămol - renumitele onctiuni cu nămol la baza exterioară Techirghiol Pool, băi, masaje, împachetări cu nămol cald), terapii medicale și kinetoterapie (TECAR, electro, magneto, laser, drenaj, aerosoli), masaje corporale clasice de vindecare și imunitate, tratamente și ritualuri spa pentru relaxare, tratamente corporale de înfrumusețare (din zona anticelulitică, detox, lifting), care pot fi combinate în pachete pe perioade de câteva zile

uți profesioniști selectați după criterii atente. Combinăm atent terapiile de sănătate cu cele de wellness și observăm că măsurile de prevenție scad riscul de îmbolnăvire și cresc calitatea vieții. Ne distingem prin abordarea holistică în tratamentul oaspeților noștri. Nu există o graniță între terapiile medicale și ritualurile de wellness, ele se întrepătrund și se combină armonios. În mod cert este mai ușor să ameliorăm o afecțiune dacă simultan relaxăm corpul fizic și mental și refacem echilibrul organismului văzut în ansamblu. Pentru un rezultat optim în îmbunătățirea stării de sănătate, îndrumăm clienții cum să acorde atenție mișcării fizice, alimentației și somnului de calitate pe perioada sejurului în hotelurile noastre și ulterior ca mod de viață.

Colecția Ana Hotels de spa-uri este formată din Ana Aslan Health Spa (parte din Ana Hotels Europa Eforie Nord), Ana Spa Poiana Brașov (parte din Ana Hotels Sport & Bradul) și Ana Spa București (în hotelul Crowne Plaza București).

Reporter: Cum a evoluat turismul balneo în ultimii ani?

Simona Constantinescu: România are un important potențial pentru turismul balnear datorită resurselor naturale variate, de aceea domeniul este într-o continuă dezvoltare. Tot mai multe hoteluri își deschid mici centre spa. Din păcate, puțin știu că un centru spa nu este o investiție cu amortizare rapidă, o putem

considera o floare care necesită îngrijire permanentă pentru a înflori. Există o oarecare reținere a generațiilor sub 40 de ani pentru a experimenta terapii balneo, la prima tentativă, dar pe 99% dintre clienți reușim să îi fidelizăm. Românii au început să pună tot mai mult preț pe sănătate și caută remedii naturale din zona medicinei holistice.

Luând în considerare potențialul balnear deosebit și factorii naturali terapeutici valoroși (izvoare minerale, nămol, gaze etc.) existenți pe întreg teritoriul țării, care oferă o diversitate de posibilități de tratament (cardiovascular, reumatic, digestiv, ginecologic și recuperator) împreună cu funcția profilactică de prevenire a îmbolnăvirii, se poate concluziona că turismul românesc de sănătate are potențial mare de dezvoltare. Infrastructura turistică balneară trebuie dezvoltată însă, modernizată și diversificată în conformitate cu standardele și schimbările ce au loc în cererea turistică internă și externă legate de tratamentul balnear.

Reporter: Care este profilul turiștilor balneo?

Simona Constantinescu: Tendințele la nivelul României le urmează pe cele remarcate la nivel european și mondial. Consumatorii de turism balnear și de wellness cresc numeric și sunt din ce în ce mai sofisticați. Au așteptări și preferințe complexe și își doresc o experiență individualizată și autentică. Optează din ce în ce mai mult pentru destinații complete și complexe care să le furnizeze confort, emoții, sentimente pozitive și durabile, igienă impecabilă, într-un cuvânt starea de bine. A crescut constant preferința pentru terapiile efectuate manual în defavoarea celor care utilizează echipamente, pentru că nimic nu poate înlocui atingerea mâinilor terapeutului. În același timp, oaspeții apreciază din ce în ce mai mult serviciile bazate pe produse naturale și organice fără conservanți și amelioratori (E-uri) și devin din ce în ce mai atenți la prote-

jarea mediului, în special consumatorii tineri de servicii Spa. Aici intervine nivelul de educație și instruire al oaspetelui, definitoriu pentru grija față de mediul înconjurător și natură în general. În ultimii ani, numărul oaspeților cu vârsta sub 40 de ani care au beneficiat de oferta noastră de terapii și ritualuri wellness a crescut considerabil și constant.

Reporter: Ce investiții ați făcut în acest sector, respectiv în centrele wellness pe care le dețineți?

Simona Constantinescu: An de an am încercat să menținem calitatea și să urmărim tendințele din piața wellness, atât din punct de vedere al tratamentelor și produselor utilizate, dar și al echipamentelor. Totodată, ne concentrăm pe dezvoltarea terapiilor noastre prin programe de training profesional continuu.

Adăugăm experiențe și ritualuri spa noi în meniu, pentru a surprinde plăcut simțurile oaspeților noștri. Investițiile din ultimii ani s-au axat și pe zona de terapii de frumusețe și kinetoterapie. La Ana Spa Crowne Plaza Bucharest se pot face terapii Tecar sau terapie prin plutire în apă cu sare de magneziu Epsom în Float Pod, iar în SPA-urile de la mare și munte oaspeții își pot răsfăța și reținutierii tenul cu terapiile OxigeneraPro sau Hyaluronic Pen.

În 2018, în exteriorul Ana Aslan Health Spa din cadrul complexului Ana Hotels Europa Eforie Nord, am deschis Techirghiol Pool – un concept unic pe litoralul românesc, o zonă în care se fac exclusiv tratamente cu renumitul nămol din lac, în aer liber. Aici sunt spații special amenajate pentru aplicarea nămolului, căzi pentru îndepărtarea nămolului în apă sărată din lacul Techirghiol, paturi pentru masaje cu nămol și o zonă verde luxuriantă și elegantă pentru băi de soare și relaxare. Acest proiect a fost premiat la nivel european de către ESPA - European SPA Association - cu premiul special al juriului pentru inovație.

Reporter: Mulțumim! ■



TRATAMENTE SI RELAXARE



“Recuperarea după această criză va fi foarte anevoioasă și de lungă durată”

(Interviu cu Andrei Rusu, General Manager Ensana Health Spa Hotels Sovata)

Ensana Health Spa Hotels Sovata înregistrează o creștere de circa 70%, în primele nouă luni ale acestui an față de perioada similară din 2020, dar acest lucru nu reprezintă un indicator de luat în seamă, ne-a spus Andrei Rusu, General Manager Ensana. Domnia sa a menționat, într-un interviu: “Suntem încă tot sub nivelul anilor 2018-2019, cu 10-20%, și credem că recuperarea după această criză sanitară, economică și socială va fi foarte anevoioasă și de lungă durată. Până la sfârșitul anului preconizăm că o să avem o cifră de afaceri de aproximativ 47.000.000, dar acest lucru poate fi influențat de tot mai mulți factori”.

Reporter: Cum ați parcurs acest an, până în prezent? Cum arată veniturile la nouă luni și cu ce cifră de afaceri estimați că veți finaliza anul?

Andrei Rusu: Cu urcușuri și coborâșuri! Cu un început de an timid în care încă nu se știe ce fel de servicii avem voie să le oferim turiștilor, cu o vară puternică în care mulți români au ales să-și petreacă perioada de concediu în țară, fără restricții majore pentru hotelurile balneare și cu vouchere de vacanță încă neutilizate pe piață. Acum stăm iarăși în fața incertitudinii cu ce se va întâmpla după 23 noiembrie, când aceste restricții vor fi preluate sau eliminate. În momentul de față nu avem niciun fel de predictibilitate cu ce se va întâmpla, ba din contră au început amenințările din partea clienților cu datul în judecată pentru impunerea certificatului verde la momentul cazării în hoteluri.

Veniturile la nouă luni arată bine față de anul trecut, dar aceste cifre nu pot fi comparate. Un an 2020 în care mai multe luni am fost închiși total cu activitatea sau restricționați cu utilizarea capacității de cazare, a restaurantelor și a piscinelor – care, în situația hotelurilor balneare, coincid cu pierderea posibilității folosirii resurselor naturale pentru tratament

- nu poate fi luat în calcul pentru a compara anul actual. Față de anul trecut putem spune că avem o creștere de aproape 70%, dar acest lucru nu reprezintă un indicator de luat în seamă. Suntem încă tot sub nivelul anilor 2018-2019, cu 10-20%, și credem că recuperarea după această criză sanitară, economică și socială va fi foarte anevoioasă și de lungă durată.

Până la sfârșitul anului preconizăm că o să avem o cifră de afaceri de aproximativ 47.000.000, dar acest lucru poate fi influențat de tot mai mulți factori: în primul rând de măsurile de combatere a pandemiei, apoi de creșterea galopantă a prețurilor din energie, de lipsa forței de muncă din acest sector, de creșterea prețurilor la toți furnizorii, de lipsa voucherelor de vacanță începând cu anul viitor, iar toate aceste lucruri se vor simți în puterea de cumpărare a turiștilor din România.

Reporter: Ce grad mediu de ocupare ați avut anul acesta?

Andrei Rusu: Anul acesta am reușit să atingem un grad de ocupare de 50,5% comparativ cu 38% - anul trecut. În continuare, gradul de ocupare al hotelurilor este foarte scăzut, deoarece încrederea turiștilor în modul de comunicare al autorităților

este foarte mică. Momentan, foarte multă lume așteaptă și își amână rezervările să vadă ce se va întâmpla cu aceste restricții legate de certificatul verde.

Reporter: Care sunt provocările de pe această piață?

Andrei Rusu: Ne confruntăm cu aceleași provocări de care se lovește fiecare antreprenor din România:

- creșterea alarmantă și galopantă a prețurilor din energie – noi deținem unități hoteliere cu o capacitate mare de cazare, care și în situația în care nu o să avem turiști o să trebuiască să menținem o temperatură de conservare în clădiri și acest lucru nu o să fie ușor;
- creșterea prețurilor carburanților – pe de o parte acest lucru duce la creșteri de prețuri din partea furnizorilor, iar pe de altă parte la scăderea posibilităților de a călători din partea turiștilor;
- lipsa acută a forței de muncă din acest sector economic – nimeni nu mai vrea să lucreze într-un domeniu unde sunt atât de multe restricții și unde nu este sigur locul de muncă pe termen mediu sau lung;
- creșterea termenelor de livrare pentru toate produsele cu care lucrăm, niciun furnizor nu-și mai asumă riscul să facă stocuri de marfă pentru a putea face față cererii - regulă

la de baza a devenit primul venit primul servit, restul să aștepte;

- stabilitatea politică pentru a crea stabilitatea economică - fără o direcție clară dată de către autorități mai mult încurcă decât ajută (este foarte important să avem semnale clare și consecvente în piață pentru a putea să ne facem planuri și pentru a ne putea dezvolta).

Reporter: Ce investiții ați făcut sau aveți în plan?

Andrei Rusu: Anul acesta am reușit să finalizăm renovarea unui etaj complet din cadrul Hotelului Sovata, iar începând cu 1 noiembrie continuăm acest proiect cu renovarea a încă trei etaje din cadrul aceluiași hotel. Până la începutul sezonului de vară din anul 2022 sperăm să avem finalizată această investiție de aproximativ 2.500.000 de euro și să putem pune la dispoziția turiștilor noștri 112 camere nou renovate.

Pe această cale dorim să le mulțumim clienților noștri pentru răbdarea de care au dat dovadă în aceste perioade greu încercate și sperăm că și anul viitor să ne bucurăm de aceeași încredere pe care o acordă stațiunii Sovata, care este o stațiune în plină dezvoltare și merită să fie vizitată de cât mai mulți turiști.

Reporter: Mulțumesc! ■

Anul acesta am reușit să finalizăm renovarea unui etaj complet din cadrul Hotelului Sovata, iar începând cu 1 noiembrie continuăm acest proiect cu renovarea a încă trei etaje din cadrul aceluiași hotel. Până la începutul sezonului de vară din anul 2022 sperăm să avem finalizată această investiție de aproximativ 2.500.000 de euro și să putem pune la dispoziția turiștilor noștri 112 camere nou renovate”.



Beneficii și tratamente pentru cei care merg la Sovata

Sovata a fost menționată pentru prima dată ca loc tămăduitor într-un document din 1597, dar abia în 1850 a devenit stațiune balneară. Stațiunea Sovata are câteva caracteristici ce-i conferă calitatea de unicat în rândul stațiunilor balneare din țară și din străinătate:

În centrul stațiunii se află cel mai mare lac helioterm din Europa: Lacul Ursu

Supranumit „Marea Moartă a Transilvaniei”, deoarece la adâncimea de 18 metri Lacul Ursu atinge salinitatea de 300 g/litru, salinitate pe care o întâlnim la Marea Moartă din Israel spre suprafață. O altă caracteristică importantă a acestuia este aceea că are o dublă stratificare: termică și salină. La suprafața lacului există un strat de 10-15 cm de apă dulce provenită din precipitații și câteva pâraie, strat cu temperatură scăzută vara, circa 25 de grade Celsius. Acest strat focalizează razele soarelui asemenea unei lentile, către straturile cu salinitatea crescândă spre adâncime, astfel încât stratul de la adâncimea de circa 1,5-2 metri, numit strat mezoterm, în timpul verii atinge temperaturi foarte mari, de până la 45 de grade Celsius. Căldura înmagazinată de la soare în timpul zilelor de vară este împiedicată să scadă de către stratul de apă dulce de la suprafață. În luna iunie acest efect este de obicei maxim: o persoană imersată în apă va simți o temperatură maximă în zona picioarelor, pentru ca ea să scadă ușor spre torace, în timp ce la nivelul umerilor, gâtului este de doar 25 de grade Celsius. Astfel, se obține un efect intens de gimnastică vasculară paralel cu efectul de relaxare musculo-articulară intensă, dar și o eficientă protecție cardio-vasculară în zona cordului și, mai ales, a capului, prin stratul răcoros de la suprafață.



Apa sărată hiperconcentrată a lacului este extrem de benefică în tratarea multor afecțiuni

Această apă ameliorează inflamațiile articulare, reface mobilitatea corpului în totalitate, reechilibrează endocrin în caz de hipofuncție tiroidiană, ovariană, suprarenaliană, dar și metabolic, în caz de artrită urică sau creștere ponderală. „Efectul antiinflamator și de scădere a durerilor musculo-articulare are o remanență neobișnuită de circa 6 luni - 1 an postsejur. Motivul pentru care mulți dintre turiști se întorc an de an este, de obicei, constatarea dispariției miraculoase a unor dureri cronice vechi de mulți ani, rămase după traumatisme, accidentări, operații, sau ameliorarea de lungă durată a durerilor reumatice la cei veniți din zone cu umiditate crescută. Creșterea fertilității feminine, însă, este efectul pentru care stațiunea Sovata și-a câștigat renumele internațional încă din anii 1970”, subliniază medicul balneolog Suzana Pretorian, de la Ensana Health Spa Hotels Sovata.

Aer foarte pur și vegetație abundentă

În zonă nu există poluare industrială. În plus, aerul de la Sovata este bogat în aeroioni negative, mai ales în zona Lacului Ursu și a salbei de lacuri mai mici de pe același masiv de sare (Lacul Mierlei, Aluniș, Roșu, Verde). O altă curiozitate este vegetația extrem de abundentă în ciuda solului sărat. Oriunde pe glob unde există masive de sare, vegetația din zonă este săracă sau zona este complet aridă, deșertică. La Sovata coexistă aerul pur, apa sărată, masivele de sare vizibile chiar la suprafață pe alocuri și vegetația extrem de abundentă și verde chiar și iarna. Climatul de aici este de cruțare, sedativ, caracterizat de variații foarte mici ale temperaturii, precipitațiilor, umezelii, vitezei vântului, presiunii atmosferice, ceea ce face ca sejurul să detensioneze intens psihicul și să combată oboseala cronică.



Infrastructura stațiunii este complet refăcută din anii 2009

Complexul hotelier Ensana (parte a lanțului Health Spa European Ensana), compus din hotelurile recent renovate Sovata, Brădet, Ursina și lacurile Ursu, Aluniș, Parasciova, beneficiază de două baze de tratament ultramoderne, în care se aplică tratamente cu calitate de brand reprezentate de apa sărată hiperconcentrată și de nămolul sapropelic peloidogen, ambele extrase din Lacul Ursu. Acești factori naturali de cură specifici stațiunii Sovata asigură succesul de durată al tratamentelor aplicate pentru boli reumatologice, infertilitate feminină, boli dermatologice (psoriazis) și pentru boli respiratorii. În plus, programelor terapeutice li se adaugă și cele preventive, pentru o mare varietate de afecțiuni.



Tratamente pentru creșterea imunității

Ansamblului de proceduri respiratorii, cură de teren, îmbăierea în Lacul Ursu, se adaugă alte modalități generale de creștere a imunității generale. Există câteva modalități de creștere a imunității incluse în programul de la Ensana: băi cu apă sărată hiperconcentrată în bazinele din bazele de tratament Ensana și împachetări cu nămol sapropelic, ambele extrase din Lacul Ursu (împachetări generale/sau parțiale - la organisme astenice), gimnastică în apă și înot în piscinele cu apă simplă, bazin băi alternante Kneipp, saune de mai multe tipuri, respectiv proceduri tip hidroterapie (duș masaj subacval, băi galvanice 4 celulare și Stanger, băi alternante, băi cu CO2), masaje medicale de diverse tipuri, inclusiv masaj de drenaj limfatic, electroterapie locală, magnetoterapie cu baleaj, gimnastică funcțională individuală ce rearmează sistemul fascial și relaxează musculatura încordată, elongații subacvale ce destind suplimentar coloana vertebrală și, consecutiv, cutia toracică. Toate acestea au efect suplimentar de întărire a imunității generale, inclusiv prin efect de scădere a stresului psihic datorat climatului sedativ al stațiunii Sovata ce combatе insomniale cronice, crește calitatea somnului și ameliorează rapid oboseala cronică.



Programe de recuperare pentru persoanele care au suferit de Covid-19

Cei care rămân cu sechele la nivelul sistemului pulmonar în urma afecțiunilor provocate de Covid-19, pot beneficia de programe de recuperare, la Sovata, care includ: gimnastică individuală de tonifiere a mușchilor respiratori și creșterea mobilității cutiei toracice, exerciții de respirație și educarea respirației, înot terapeutic și exerciții fizice în apă, oxigenoterapie simplă apoi forte, aerosoli și pulverizații la camera de sare cu apă sărată concentrată extrasă din Lacul Ursu. „Concentrația mare de sare NaCl din apă, prin efect intens antiinflamator și antihistaminic, va scădea hiperreactivitatea bronșică, prin scăderea inflamației și a tendinței la alergizare. De asemenea, la toate acestea se pot adăuga împachetări cu nămol pe zone mici, pentru stimularea imunității, electroterapie decontracturantă și analgetică la nivel cervical, dorsal și lombar, hidroterapie și drenaj limfatic de activare a circulației”, subliniază dr. Suzana Pretorian. ■

AFACERI

“Prevenția, cea mai bună metodă pentru tratarea virozelor”

(Interviu cu Narcisa Diaconu, Directorul General al Complexului Balnear Turism Covasna)

Reporter: Cum a afectat pandemia piața pe care activați?

Narcisa Diaconu: În ultimii doi ani, piața globală de wellness a fost extrem de afectată din cauza restricțiilor impuse în contextul pandemiei. În cadrul Complexului Balnear Turism Covasna oferim un mix de servicii prin crearea unor pachete atât pentru corp și suflet, dându-le turiștilor noștri posibilitatea de a beneficia de servicii de wellness, cât și de tratament atât în scop de prevenție, cât și de recuperare.

Reporter: Ce strategie ați abordat pentru a trece mai ușor prin aceasta criză sanitară?

Narcisa Diaconu: Strategia de abordare a constat în realizarea unor fluxuri și proceduri interne care să asigure funcționarea Centrului SPA&Wellness în condiții de siguranță atât pentru turiști, cât și pentru personal, acestea fiind autorizate de către DSP.

Reporter: În contextul în care virozele sunt cele mai întâlnite afecțiuni în această perioadă, care sunt soluțiile să ne tratăm de acestea prin wellness?

Narcisa Diaconu: Pentru tratarea virozelor, cea mai bună metodă este cea a prevenției, care poate fi relizată prin serviciile SPA & Wellness, în combinație cu tratamentul balnear care utilizează factorii naturali de cură: aerul, mofetele și băile carbogazoase. Tratamentul este indicat în tratarea afecțiunilor cardiovasculare, de diferite tipuri; afecțiuni reumatismale degenerative, spondiloze cervicale, dorsale și lombare, artroze, poliartrorze, cauzate inclusiv de sedentarism și poziția la birou; afecțiuni postraumatice, stări după operații pe mușchi, oase și articulații,



stări după entorse, luxații și fracturi; afecțiuni neurologice periferice și centrale, pareze ușoare și sechele tardive, afecțiuni respiratorii, afecțiuni ginecologice, afecțiuni metabolice și de nutriție, boli profesionale, stări de stres, anxietate, panică, depresie, boli de piele (dermatite de diverse tipuri, psoriazis, eczeme).

Reporter: Care sunt tratamentele pe care le oferiți?

Narcisa Diaconu: Tratamentele din cadrul Centrului de Tratament și SPA&Wellness, alături de cele oferite în cadrul Beauty Center Căprioara by Gerovital Equilibrium acoperă o gamă largă de proceduri realizate atât pentru corp, cât și pentru suflet în contextul actual dificil care implică atât stres fizic, cât și emoțional. Procedurile sunt: termoterapie, hidroterapie, electroterapie, magneto-



terapie, ultrasonoterapie, terapia laser, drenajul limfatic, terapia cu unde șoc, masoterapia și terapia cu radiofrecvență.

Reporter: În ce măsură pacienții apelează la tratamentele din aceste centre?

Narcisa Diaconu: O parte semnificativă a pacienților sosiți la tratament apelează la servicii de SPA&Wellness, iar din ce în ce mai

mulți au devenit clienți fideli ai Centrului de înfrumusețare, Beauty Center Căprioara by Gerovital Equilibrium, deschis în anul 2020, în plină pandemie.

Reporter: Cum a evoluat turismul balneo în ultimii ani?

Narcisa Diaconu: Piața turismului balnear a avut o evoluție ascendentă, în prezent trendul menținându-se întrucât există o preocu-

pare majoră din partea turiștilor din toate categoriile de vârstă pentru sănătate – prevenție și recuperare – cu factori naturali de cură: mofete, ape minerale și aer puternic ionizat.

Reporter: Care este profilul turiștilor balneo?

Narcisa Diaconu: Turiștii balneo sunt din toate categoriile de vârstă, care vin atât pentru prevenție, cât și pentru tratament. Am demarat mai multe campanii de promovare, existând o diversificare a pachetelor și serviciilor noastre pentru a veni în întâmpinarea tuturor categoriilor de clienți și inclusiv de a crea o educație pentru turismul de sănătate și a accentua avantajele prevenției.

Adresabilitatea pieței este echilibrată atât pentru serviciile oferite în cadrul Centrului SPA&Wellness, cât și pentru serviciile de tratament și prevenție, cei mai mulți optând pentru realizarea unui mix între cele două.

Reporter: Ce investiții au fost făcute în centrele wellness?

Narcisa Diaconu: Centrul SPA&Wellness a fost modernizat în anul 2020, fiind ridicate standardele și diversificate serviciile oferite.

Reporter: Ce perspective are Complexul Balnear Turism Covasna?

Narcisa Diaconu: Domeniul de dezvoltare a serviciilor SPA&Wellness, combinat cu serviciile de prevenție și tratament pentru promovarea turismului de sănătate, prezintă posibilități de dezvoltare extrem de mari având în vedere poziționarea Centrului de Tratament Balnear Covasna într-o zonă cu o bioclimă deosebită și unică la nivel mondial – singurul centru balnear cu trei mofete amplasate direct pe sursa de gaz mofetic.

Reporter: Vă mulțumesc! ■

ÎN PRIMELE NOUĂ LUNI DIN 2021

“Veniturile din centrul wellness și baza de tratament au crescut cu aproape 50%”

(Interviu cu Ema Pandachi, director de marketing al hotelului TTS Covasna)

Reporter: Cum a afectat pandemia piața de wellness în general, respectiv afacerea TTS Covasna?

Ema Pandachi: Piața de wellness a fost în mare parte afectată de restricțiile legate de pandemia Sars-Cov2, așa cum a fost afectat în general întregul sector de HoReCa. Totuși, chiar și în aceste condiții, anul 2021 a fost destul de generos până acum cu noi, în sensul în care veniturile realizate cu centrul wellness și baza de tratament în primele nouă luni au crescut cu aproape 50% față de aceeași perioadă a anului precedent, atingând un nivel comparabil cu cel din 2019, chiar dacă nu s-a ajuns încă acolo. Și ca număr de înnoptări am înregistrat o creștere cu 35% față de aceeași perioadă a anului 2020, foarte apropiat de valorile din primele nouă luni ale anului 2019. Acest lucru denotă faptul că apetența românilor pentru accesarea serviciilor de SPA și tratament nu a scăzut, ci dimpotrivă. În plus, probabil o parte dintre clienții care accesau astfel de servicii în resorturi din străinătate și-au îndreptat acum atenția către piața locală de profil. Am constatat însă o scădere considerabilă în cazul turiștilor străini, în special turiștii din Israel, care erau printre clienții noștri de bază.

Hotelul nostru are și avantajul că este amplasat într-o zonă în care incidența virusului a fost mai scăzută. De asemenea, este un hotel de dimensiuni medii (57 de spații de cazare: 6 camere single, 5 apartamente, dintre care unul Presidential și unul Deluxe, și 46 de camere duble, cu o capacitate de 106 persoane), ce dispune de spații generoase atât în zona de restaurant, cât și în zona de piscină, fapt ce ne-a permis să asigurăm distanțarea socială.

Reporter: Ce strategie ați abordat pentru a trece mai ușor prin aceasta criză sanitară?

Ema Pandachi: Am căutat soluții



prin care să asigurăm distanțarea socială încă din 2020, astfel că am făcut programări pentru piscină, saună și salină, astfel încât să limităm numărul de persoane ce pot fi în același timp în spațiul respectiv, dublat de o grijă suplimentară pentru asigurarea curățeniei și dezinfectării spațiilor și suprafețelor cu care intră în contact clienții.

Accesul în aceste zone este inclus pentru orice cazare cu mic dejun în cadrul hotelului, astfel încât trebuie să recunoaștem că a fost o provocare, dar am avut noroc de clienți extraordinar de înțelegători. Chiar am avut clienți care și-au exprimat dorința de a păstra sistemul acesta și post-pandemie. Accesul la masaj și proceduri de tratament se făcea și înainte de pandemie pe bază de programare, astfel încât riscurile să fie minime.

Cea mai bună strategie în perioada aceasta a fost conștientizarea faptului că avem o responsabilitate față de clienți și față de angajați/colegi, astfel că am avut o comunicare clară și fermă față de toate părțile implica-

te în ceea ce privește necesitatea respectării normelor de siguranță: purtarea măștii, dezinfectarea, păstrarea unei distanțe sociale etc. Chiar ne-am făcut o misiune din respectarea normelor de igienă și ne-a reușit.

Reporter: Ce perspective are domeniul de wellness?

Ema Pandachi: Este părerea mea personală că pandemia aceasta ne-a făcut în primul rând să ne schimbăm un pic mindset-ul. Suntem mai atenți și mai conștienți în legătură cu nevoia de a fi sănătoși, iar serviciile de SPA și tratament balnear ne ajută să ne îmbunătățim starea de sănătate și poate chiar să tratăm mici afecțiuni cărora până acum nu le-am dat importanță. Văd din ce în ce mai mulți oameni tineri accesând astfel de servicii, lucru de altfel îmbucurător pentru că tratamentul balnear poate fi făcut și profilactic. Prin SPA se tratează în primul rând stresul, se alungă oboseala, durerile musculare, insomniile, depresiile, lipsa energiei, migrenele, anxietatea, încetinirea ritmului îmbătrânirii și lipsa fermită-

ții pielii. SPA nu se referă la tratamente cosmetice, ci la revigorarea trupului și a minții pe o cale naturală.

Reporter: În contextul în care virozele sunt cele mai întâlnite afecțiuni în această perioadă, care sunt soluțiile să ne tratăm de acestea prin wellness? Care sunt tratamentele puse la dispoziție de TTS Covasna?

Ema Pandachi: Cel mai bun lucru pe care îl putem face, oricât de banal ar putea să sune, este să ne creștem sau îmbunătățim imunitatea. Astfel, pe lângă piscină, saună, salină, al căror efect benefic este binecunoscut, în baza noastră de tratament dotată cu aparatură de ultimă generație se pot face mofete naturale, aerosoli, jacuzzi, băi cu dioxid de carbon, băi galvanice, duș subacval, terapie laser, terapie cu ultrasunete, terapie cu unde scurte, terapie TECAR, electroterapie (curent interferențial, curent diadynamic, TENS, curent Trabert, curent galvanic etc.), limfmasaj, masaj terapeutic, magnetodiaflux, kinetoterapie etc.

Pe partea de masaj, le putem oferi

clienților masaje de relaxare, masaje anticelulitice, dus Vichy cu sau fără exfoliere, masaj cu pietre vulcanice și aromaterapie, masaj facial.

De asemenea, în cazul Covasnei nu trebuie să uităm de un factor de cură natural foarte important: aerul puternic ozonificat care, împreună cu apele minerale și gazele mofetice cu o concentrație de circa 95%-98% CO2, fac din stațiunea noastră un loc privilegiat. De altfel, mofetele de la Covasna sunt unicat în Europa tocmai prin această concentrație foarte mare de CO2, care folosit în scop terapeutic este foarte benefic pentru organism.

Reporter: În ce măsură apelează pacienții la tratamentele din centrele de wellness?

Ema Pandachi: Consider că există o solicitare în extindere pentru pachetele de tratament și SPA, iar cererea a început să vină și din partea oamenilor de 30-40 de ani fără probleme deosebite de sănătate, dar care se preocupă să își păstreze această stare.

Mofetele naturale, de exemplu, care sunt principalul centru de interes al stațiunii, asigură și o detoxifiere a organismului și o mai bună oxigenare a țesuturilor organismului, inclusiv a creierului. Cu ajutorul mofetelor se pot trata afecțiuni cardiovasculare, diferite boli dermatologice, ginecologice și endocrine. Sunt recomandate celor ce suferă de hipertensiune sau au nivel ridicat al colesterolului sau lucrează în frig.

Bineînțeles, tratamentele nu se fac fără un consult medical de specialitate, existând anumite limitări în cazul în care persoanele respective au și alte afecțiuni. Dar, în general, majoritatea clienților noștri, exceptând clienții de week-end și cei corporate, doresc să facă și tratament și accesează pachete de minimum cinci zile de cazare cu tratament.

Reporter: Vă mulțumesc! ■

Un centru balneoclimateric multifuncțional va fi construit în stațiunea Covasna cu sprijinul Companiei Naționale de Investiții (CNI), Ministerul Dezvoltării alocând recent, pentru acest proiect, suma de 64 de milioane de lei. Primarul din Covasna, Győrő József, a declarat, citat de un post de radio, că viitorul centru va fi construit pe o suprafață de aproape trei hectare aflată în vecinătatea părții de schi din localitate și va valorifica factorii terapeutici naturali de care dispune stațiunea Covasna, respectiv apa minerală, gazul mofetic și aerul puternic ionizat. Acest centru va cuprinde, printre altele, un aquapark și o zonă de wellness care vor contribui la diversificarea ofertei de petrecere a timpului liber atât pentru turiști, cât și pentru localnici. Győrő József a mai spus: "Acest centru este un vis mai vechi al nostru și a fost cuprins în strategia de dezvoltare durabilă a orașului, precum și în Master Planul investițiilor în turism, dar până acum nu a primit un sprijin efectiv. (...) Ministerul Dezvoltării a aprobat alocarea sumei de 64 de milioane de lei pentru realizarea lucrărilor. La aceasta se va adăuga contribuția administrației locale de circa 1,6 milioane de lei. Urmează licitația pentru proiectare și execuție, fiind prevăzut un termen de două luni pentru proiectare și 24 de luni pentru execuție".

Centrul va avea o suprafață construită de peste 3.000 de metri pătrați, o suprafață desfășurată de aproape 5.500 de metri pătrați și un regim de înălțime de S+P+2 etaje.

Primarul și-a exprimat convingerea că viitorul centru va contribui la dezvoltarea orașului și a turismului în zonă. Domnia sa a precizat: "Acest proiect este important nu doar pentru stațiunea Covasna, ci și pentru întregul județ și chiar pentru întreaga regiune". ■

BALNEOTERAPIE

“Pandemia a fost resimțită destul de puternic în industria wellness”

(Interviu cu Laura Pătru, director de marketing al Bacolux Hotels)

Reporter: Cum a afectat pandemia piața de wellness?

Laura Pătru: Pandemia a fost resimțită destul de puternic în industria wellness, cu atât mai mult cu cât piscinele și bazinele au fost închise o perioadă mult mai lungă decât restaurantele sau alte facilități de agrement. Cu siguranță aceste restricții nu au ajutat un segment care se afla în plină dezvoltare în România, stopând o mulțime de proiecte de investiții și îngreunând semnificativ activitatea industriei de turism care încorporează astfel de servicii.

Reporter: Ce strategii au abordat centrele de wellness pentru a trece mai ușor prin această criză sanitară?

Laura Pătru: Am reușit în unele aspecte să valorificăm resursele naturale pentru a ajuta la creșterea imunității în această perioadă în care ea este esențială și am realizat împreună cu specialiștii din bazele noastre medicale un pachet de recuperare post-Covid. În ceea ce privește normele de prevenție a fost mai ușor, deoarece ca SPA ce beneficiază de un segment medical dezvoltat, igienizarea și dezinfectarea făceau deja parte din acțiunile noastre zilnice. Astfel, putem spune că adaptabilitatea și natura au fost cele mai bune strategii în această perioadă.

”Wellness-ul are perspective îmbucurătoare”

Reporter: Ce perspective are acest domeniu?

Laura Pătru: Wellness-ul în România, și nu numai, se află în plină expansiune. Noi cu atât mai mult suntem într-o postură fericită deoarece beneficiem de resurse naturale spectaculoase pe care le putem introduce în terapiile noastre și putem crea astfel produse



wellness unice. În contextul în care tot mai mulți oameni învață să își dedice timp pentru a-și îngriji sănătatea și învață că prevenția este mult mai importantă decât tratarea unor afecțiuni, cred că wellness-ul are perspective îmbucurătoare.

Reporter: Care sunt tratamentele puse la dispoziție de centrele din zonă?

Laura Pătru: Centrele noastre au o gamă variată de terapii. De la cele cu apă termală sulfuroasă în bazine sau căzi individuale pe care o aducem în SPA direct din izvorul propriu și până

la aparatura modernă de fizioterapie și electroterapie.

Terapiile wellness sunt realizate de terapeuți locali sau internaționali și includ circuite de saune cu alternanță cald-rece, masaje, printre care și masaj cu miere din sursă locală, tratamente

anti-ageing, de detoxifiere, împachetări sau scrub-uri. Este o gamă foarte variată de terapii în care multe dintre acestea sunt realizate cu produse din surse locale, specifice locului și disponibile doar aici.

”Terapiile balneare, wellness și SPA - principala atracție pentru turiști”

Reporter: În ce măsură apelează pacienții la tratamentele din aceste centre?

Laura Pătru: Herculane este recunoscut pentru resursele sale naturale cu efecte terapeutice de peste 2000 de ani. Astăzi, în acest loc, tehnologia se îmbină cu natura și legendele pentru a crea un produs wellness și spa complex și unic, care poate concura oricând cu succes cu orice centru de acest gen din Europa. De altfel, centrul nostru SPA a și primit în 2019 premiul pentru inovație, concurând cu 12 alte SPA-uri din Europa la ESPA Innovation Awards în Croația.

Terapiile balneare, wellness și SPA rămân și astăzi principala atracție pentru turiști, fie că este vorba de cei care au nevoie de tratament pentru diferite afecțiuni, își doresc să se mențină în formă sau doar să se răsfățe și să se relaxeze.

Reporter: Cum a evoluat turismul balneo în ultimii ani?

Laura Pătru: După o perioadă de declin de peste două decenii în România post decembristă, balneologia a înregistrat în ultimii ani o dezvoltare semnificativă datorită investițiilor mediului privat care a văzut necesară valorificarea resurselor naturale și a istoriei locale. Centrele balneare au dezvoltat facilități și terapii wellness și SPA având la dispoziție resursele naturale necesare și au deschis astfel porțile unor categorii de public cu totul noi. Cu siguranță această dezvoltare se află acum doar într-o primă etapă, iar drumul pentru turismul balneo doar ce a început.

Reporter: Care este profilul turiștilor balneo?

Laura Pătru: Profilul turistului de balneo este unul mult mai complex ca în anii precedenți. Acum, acesta include mai multe categorii de vârstă, nu doar așa cum eram obișnuiți să asociem balneologia cu tratamentul bunicilor noștri. Media de vârstă a scăzut odată cu înțelegerea nevoilor de prevenție, dar și cu inserarea în serviciile locațiilor a programelor de entertainment, a evenimentelor și a facilităților pentru copii. Dar mai mult, acum centrele de acest tip sunt un loc în care îți poți păstra frumusețea și te poți răsfăța. Clientul de balneo de astăzi poate să fie o tânără mamă care are nevoie de relaxare, persoane cu job-uri foarte solicitante care au nevoie să prevină apariția unor afecțiuni, cei în căutarea echilibrului interior, iubitori de natură sau cei care au nevoie de tratament medical.

Reporter: Ce investiții au fost făcute în acest sector, pentru modernizarea stațiunii și a centrelor wellness din această zonă?

Laura Pătru: Implicarea noastră, ca antreprenori în zonă, a fost să investim în renovare. Centrele SPA pe care le deținem în locațiile din Herculane au fost renovate integral la preluare și au fost dotate cu aparatură de ultimă generație. În continuare ne menținem planul de a dezvolta facilități noi în fiecare an pentru acestea, astfel că investiția noastră este una continuă.

Reporter: Vă mulțumesc! ■

SANYGEL
gel dezinfectant pentru mâini

- ✓ virucid
- ✓ bactericid
- ✓ levuricid



*testat și cu eficacitate dovedită pentru
Vaccinia Ankara și Coronavirus 229E

www.antibiotice.ro

Antibiotice **2+**