

CC 284

RICARDO ALEXANDRE STOCK

**COMERCIALIZAÇÃO DE LENTES DE CONTATO EM
ÓTICAS DE FLORIANÓPOLIS**

**Trabalho apresentado à Universidade Federal
de Santa Catarina, para a conclusão do Curso
de Graduação em Medicina**

FLORIANÓPOLIS-SANTA CATARINA

2001

RICARDO ALEXANDRE STOCK

**COMERCIALIZAÇÃO DE LENTES DE CONTATO EM
ÓTICAS DE FLORIANÓPOLIS**

**Trabalho apresentado à Universidade Federal
de Santa Catarina, para a conclusão do Curso
de Graduação em Medicina**

Coordenador do Curso: Prof. Dr. Edson José Cardoso

Orientador: Prof. Dr. Augusto Adam Netto

FLORIANÓPOLIS-SANTA CATARINA

2001

Stock R. A.

Comercialização de Lentes de Contato em Óticas de Florianópolis.

Florianópolis,

2001.

19p.

Trabalho apresentado à Universidade Federal de Santa Catarina, para a conclusão do Curso de Graduação em Medicina - UFSC.

1.Ótica; 2.Adaptação e venda; 3.Lentes de Contato

AGRADECIMENTOS

Dedico este trabalho a todos que de uma maneira ou de outra contribuíram para minha formação, não apenas a formação didática, mas também a formação na escola da vida.

Agradeço ao Dr. Augusto Adam Netto, que sempre se prontificou a ajudar nesse trabalho, muito vezes abdicando do seu tempo para que esse estudo se concretizasse. Devo também agradecimento ao Dr. Antônio Carlos, pelo apoio dado à análise estatística do trabalho.

Minha família merece agradecimento especial, pois sempre esteve ao meu lado, não importando a situação ou momento que se passava, ajudando em muito na minha formação como pessoa, acadêmico, companheiro e colega.

ÍNDICE

| | |
|----------------------|----|
| 1.INTRODUÇÃO..... | 1 |
| 2.OBJETIVO..... | 3 |
| 3.MÉTODO..... | 4 |
| 4.RESULTADOS..... | 5 |
| 5.DISSCUSSÃO..... | 9 |
| 6.CONCLUSÕES..... | 13 |
| 7.REFERÊNCIAS..... | 14 |
| NORMAS ADOTADAS..... | 16 |
| RESUMO..... | 17 |
| SUMMARY..... | 18 |
| APÊNDICE..... | 19 |

1. INTRODUÇÃO

Atualmente, estima-se que em torno de 50% dos indivíduos adultos necessitam de correção visual, tanto no Brasil como nos Estados Unidos, no entanto, nos EUA existem 25 milhões de usuários de lente de contato (LC) e no Brasil apenas 1,67 milhões.¹

A correção óptica está indissoluvelmente ligada ao exercício da Oftalmologia. A adaptação de LC é muito importante, pois além de corrigir ametropias e tratar doenças oculares, pode também provocá-las, num espectro que vai desde conjuntivites até úlceras de córnea.¹

Sendo a LC um corpo estranho em íntimo contato com a córnea, o sucesso de sua adaptação requer a escolha da lente adequada, requer um paciente em condições de se adaptar à prótese e também alguém capaz de saber orientar quanto ao uso, limpeza e identificação das complicações.^{2,3} Ainda, o fornecimento da LC faz parte do ato médico de adaptação, não se constituindo em ato de comercialização.⁴

Vemos então que é de suma importância um acompanhamento oftalmológico no uso e adaptação de LC, pois é fundamental saber escolher entre o bom e o mau candidato e resolver eventuais complicações.

No entanto, há um problema grave na adaptação de LC, pois sabe-se que uma parcela da população interessada no uso de lentes, por falta de conhecimento ou por comodidade, procura diretamente as óticas para adquiri-las e adaptá-las, sem consulta prévia ao oftalmologista.⁵ Tal fato é tido por alguns como um problema de saúde pública.^{6,7,8}

A legislação em vigor que regulamenta a comercialização e adaptação de LC no Brasil são os decretos leis nº 20.931 de 1932 e nº24.492 de 1934, tramitando

atualmente no Congresso Nacional o projeto de lei nº 4721 do deputado federal Serafim Venzon (PDT-SC), que visa atualizar as normas vigentes.

Pretendemos com este estudo avaliar a venda e a adaptação de LC em estabelecimentos óticos de Florianópolis/Santa Catarina, utilizando-se para tal um protocolo, aplicado por um entrevistador (acadêmico de medicina, que manteve oculta a sua identificação).

2. OBJETIVO

O presente estudo tem como objetivo avaliar a venda e a adaptação de LC nos estabelecimentos óticos de Florianópolis/Santa Catarina.

3. MÉTODO

Realizou-se um estudo transversal, prospectivo englobando estabelecimentos óticos de Florianópolis, estado de Santa Catarina, no período compreendido entre março e outubro de 2000. Neste período foram visitadas 65 óticas, sendo então aplicado um protocolo, onde o entrevistador (acadêmico de medicina) se apresentou como candidato ao uso de lentes de contato (LC), mas relatava que não havia consultado um oftalmologista, conseqüentemente, não possuía prescrição médica de sua refração.

No protocolo aplicado (apêndice) havia questões sobre a comercialização de LC, tais como:

- 1- A ótica comercializa LC?
- 2- Se comercializa, exige receita do oftalmologista?
- 3- Quais os tipos de LC comercializados?
- 4- É realizado algum exame prévio à comercialização?
- 5- O usuário é orientado quanto às indicações e contra-indicações das LC?
- 6- Quem comercializa as LC (ótico ou balconista)?
- 7- Se não comercializa, orienta o interessado a procurar outra ótica ou um oftalmologista?

4. RESULTADOS

Das 65 óticas visitadas, 28 (43,1%) vendem lentes de contato (LC) e 37 (56,9%) não as comercializam (Tabela I).

TABELA I- Comercialização de LC em óticas de Florianópolis.

| ÓTICAS | Nº | % |
|---------------|-----------|--------------|
| Não vendem | 37 | 56,9 |
| Vendem | 28 | 43,1 |
| TOTAL | 65 | 100,0 |

Das 28 óticas que comercializam LC, somente duas (7,1%) exigem a prescrição médica da refração, as demais 26 (92,9%) não a exigem, conforme mostra a tabela II abaixo. Esses últimos estabelecimentos óticos baseiam-se na graduação dos óculos para estabelecerem a das LC.

TABELA II- Exigência de prescrição médica da refração pelas óticas.

| PRESCRIÇÃO | Nº | % |
|-------------------|-----------|--------------|
| Exige receita | 02 | 7,1 |
| Não exige receita | 26 | 92,9 |
| TOTAL | 28 | 100,0 |

Das 37 óticas que não comercializam LC, 5 (13,5%) indicam outra ótica para adquiri-las, 30 (81,1%) indicaram um oftalmologista e 2 (5,4%) deixaram o entrevistador optar entre outra ótica e um oftalmologista (tabela III).

TABELA III- Indicação das óticas que não comercializam LC.

| INDICAÇÃO | Nº | % |
|------------------|-----------|--------------|
| Nenhum | 02 | 5,4 |
| Médico | 30 | 81,1 |
| Ótica | 05 | 13,5 |
| TOTAL | 37 | 100,0 |

As indicações específicas das LC praticamente não são respeitadas pelos estabelecimentos óticos. Assim, 20 óticas (71,4%) comercializam apenas LC gelatinosas coloridas, 5 óticas (17,9%) comercializam somente LC gelatinosas (uso diário, descartável e uso prolongado) e 3 (10,7%) comercializam todos os tipos de lentes (gelatinosas e rígidas), conforme mostra a tabela IV, abaixo.

TABELA IV- Tipos de LC comercializadas pelas óticas de Florianópolis.

| TIPO DE LC | Nº | % |
|-------------------|-----------|--------------|
| Coloridas | 20 | 71,4 |
| Gelatinosas | 05 | 17,9 |
| Gelati./rígidas | 03 | 10,7 |
| TOTAL | 28 | 100,0 |

Em relação à realização de exames prévios à adaptação das LC, a grande maioria das óticas (96,4%), isto é, 27 estabelecimentos, não os realiza. Apenas uma (3,6%) realiza um único exame antes da comercialização e adaptação da LC, a ceratometria, como mostra a tabela V, abaixo.

TABELA V - Realização de exames prévios à comercialização pelas óticas.

| EXAMES | Nº | % |
|---------------|-----------|--------------|
| Não realizam | 27 | 96,4 |
| Ceratometria | 01 | 3,6 |
| TOTAL | 28 | 100,0 |

Das 28 óticas que comercializam LC, 17 (60,7%) orientam o usuário quanto as indicações e contra-indicações do uso de LC. Nos outros 11 (39,3%) estabelecimentos óticos o entrevistador não é informado acerca destas questões (tabela VI).

TABELA VI -Óticas que orientam as indicações e contra-indicações.

| ORIENTAÇÃO | Nº | % |
|-------------------|-----------|--------------|
| Não orientam | 11 | 39,3 |
| Orientam | 17 | 60,7 |
| TOTAL | 28 | 100,0 |

O entrevistador não recebeu orientações quanto ao manuseio, conservação e troca das lentes nas 28 óticas (100,0%), que contudo aconselham a leitura do manual auto-explicativo presente nas caixas das LC.

O atendimento ao entrevistador interessado em adquirir LC foi realizado pelo profissional ótico em apenas 3 (10,7%) óticas, nas demais 25 (89,3%) das óticas esse atendimento foi prestado por um balconista (tabela VII).

TABELA VII - Atendimento ao entrevistador nas óticas de Florianópolis.

| ATENDIMENTO | N | % |
|--------------------|-----------|--------------|
| Balconista | 25 | 89,3 |
| Ótico | 03 | 10,7 |
| TOTAL | 28 | 100,0 |

5. DISCUSSÃO

Durante a última década o número de usuários de lentes de contato(LC) aumentou dramaticamente ⁹, conseqüentemente o número de complicações pelo seu uso começou a ter mais interesse e vários estudos passaram a ser realizados com enfoque nesse tema.

As principais complicações decorrentes do uso de LC incluem distúrbios metabólicos, abrasões corneanas, distúrbios tóxicos e de hipersensibilidade, infiltrados estéreis e ceratite bacteriana, sendo que 65% dos novos casos desta ultima são atribuídos ao uso de LC⁷. Poggio e Abelson¹⁰ realizaram um estudo sobre as complicações mais comuns e em ordem decrescente de incidência encontraram: opacidade estromal, neovascularização corneana e ceratite puntata.

Atualmente sabe-se que as complicações do uso de LC variam de acordo com tipo de LC utilizada; particularmente importante são as gelatinosas de uso prolongado (segunda LC mais adaptada no Brasil, conforme a Sociedade Brasileira de Lentes de Contato e Córnea-SOBLEC¹), que são as comumente associadas a complicações, tanto leve quanto severas. Tais complicações podem ser evitadas adaptando-se o tipo de LC adequado para cada paciente e orientando adequadamente o usuário. ^{9,11}

Dentro de um contexto legal, a receita de óculos e de LC é ato médico exclusivo garantido por lei (decretos lei n° 20.931 e n° 24.492)¹², assim a venda de LC por óticas não é ilegal desde que as mesmas exijam a receita médica, caso contrário estarão adaptando as mesmas e fazendo exercício ilegal da medicina. No nosso estudo, das 65 óticas visitadas, 28 (43,1%) vendem LC, e destas apenas 2 (7,1%) exigem receita médica da refração. Assim, a grande

maioria das óticas (92,9%) de Florianópolis que vendem LC ,vendem-nas sem receita, praticando portanto exercício ilegal da medicina.

Em Curitiba foi realizado um trabalho de investigação semelhante durante o ano de 1997 ¹³, no qual foram avaliadas 85 óticas. Nesse estudo apenas 5 óticas (5,8%) vendiam e/ou adaptavam LC, sendo que apenas uma exigia receita da refração. No corrente ano , em São Paulo, outro trabalho com o mesmo enfoque foi realizado, sendo avaliadas 198 óticas, das quais 121 (61,0%) vendiam LC e destas apenas 9 exigiam receita médica.² Portanto, nossos dados são semelhantes ao último estudo citado, ou seja, grande parte das óticas vendem LC mesmo sem receita. Os dados do trabalho realizado em Curitiba não exteriorizam a nossa realidade, resta-nos saber se nesse trabalho os candidatos ao uso de LC se apresentavam como estudantes de medicina, o que com certeza poderia causar um “vício” de estatística.

Sabe-se hoje em dia, que cada paciente tem um tipo de LC ao qual se adapta melhor e fazendo a escolha certa da LC diminuímos muito o risco de complicações. Esse dado não era levado em conta quando a ótica “prescrevia” a LC ao futuro usuário, uma vez que em nosso estudo constatamos que o tipo de LC mais vendida nas óticas de Florianópolis são as coloridas, comercializadas em 20 óticas (71,4%) da cidade, seguidas das gelatinosas (uso diário e uso prolongado), comercializadas em 5 óticas (17,9%). Apenas 3 óticas (10,7%) vendiam tanto LC gelatinosas quanto rígidas. No trabalho realizado em São Paulo, foi constatado que os tipos de LC mais adaptadas são as coloridas (63,6%), seguidas das gelatinosas de uso prolongado (56,2%), gelatinosas descartáveis (54,5%) e rígidas (44,6%)². Assim, novamente nossos dados não se opõem aos da literatura pesquisada.

Legalmente também é proibido qualquer aparelho para exame ocular no estabelecimento ótico¹²; em nosso estudo constatamos que apenas uma ótica (3,6%) possuía um ceratômetro. Em São Paulo² , das 198 óticas, 14 (12,5%)

possuíam uma lâmpada de fenda e 41 (36,6%) possuíam ceratômetro. Podemos especular que em São Paulo a concorrência justifica esse dado, pois as óticas vão se equipando para manter-se num mercado cada vez mais competitivo.

As principais contra-indicações para o uso da LC são : pacientes HIV+, blefarites, meibonites, olho seco severo, conjuntivites alérgicas, entre outras.^{13,14} Tais contra-indicações devem ser levadas em conta na hora da adaptação da LC, pois a possibilidade de complicação é muito maior. Esses fatores não são levados em conta nem podem ser diagnosticados em uma ótica, na hora da “adaptação” da LC. Nosso estudo constatou que 17 óticas (60,7%) orientavam o usuário quanto a tais contra-indicações e 11 óticas não o orientavam (39,3%). Ainda, não basta orientar sobre as contra-indicações, é necessário diagnosticá-las para o futuro usuário saber que não poderá usar LC, pois a doença o impede.

As orientações em relação aos cuidados com as LC também são fundamentais, pois muitas complicações advém da observação incorreta das mesmas. Tais orientações podem portanto, diminuir a incidência das complicações. No presente estudo, essas orientações não foram dadas em nenhuma ótica, que orientavam o futuro usuário a ler o manual que acompanha a LC. Tal fato é facilmente explicado, pois essas orientações só podem ser dadas por profissionais que entendam do assunto (oftalmologista e contatólogo por exemplo) e das óticas de Florianópolis que vendem as LC, em apenas 3 (10,7%) o ótico era chamado para orientar o comprador, as outras 25 (89,3%), não possuíam óticos e o balconista comercializava a LC, obviamente sem nenhum conhecimento sobre o assunto.

As óticas que não comercializam LC devem, legalmente, orientar o candidato a procurar um oftalmologista, pois ele irá avaliar o paciente, saber se o mesmo é um candidato favorável ao uso das LC e ainda saberá escolher a LC ideal. No presente trabalho, o candidato foi orientado a procurar um oftalmologista para adquirir sua lente de contato em 30 óticas (81,1%) que não

vendiam LC e 5 óticas (13,5%) indicavam outra ótica. Já em Curitiba, todas as óticas que não as vendiam, indicavam um oftalmologista para adquirí-las.¹³

Pelo anteriormente exposto, nota-se que é necessária uma maior fiscalização por parte dos órgãos públicos, em especial da vigilância sanitária da Secretaria de Estado da Saúde, com o intuito de coibir a adaptação e venda de LC sem receita médica da refração pelos estabelecimentos óticos de Florianópolis, evitando dessa forma inúmeras doenças oculares, principalmente corneanas, que podem inclusive levar à cegueira.

6. CONCLUSÕES

1ª - Das 65 óticas visitadas, 28 (43,1%) comercializam LC.

2ª - A grande maioria das óticas que comercializa LC (92,9%) não exigem receita médica da refração do paciente.

3ª - Nas 37 (56,9%) óticas que não comercializam LC, o entrevistador é orientado a procurar um oftalmologista em 30 (81,1%) estabelecimentos.

4ª - O tipo de LC mais vendido nas óticas é a LC colorida (71,4%), seguida das gelatinosas (de uso diário e prolongado) (17,9%).

5ª - É realizado exame prévio à adaptação da LC em apenas 1 (3,6%) das óticas (ceratometria). Nas outras 27 óticas não é realizado nenhum exame.

6ª - O entrevistador é orientado sobre as indicações e contra-indicações do uso das LC em 17 óticas (60,7%) das 28 que comercializam LC.

7ª - As orientações gerais sobre o manuseio, limpeza, uso e conservação das LC não são dadas em nenhum estabelecimento ótico.

8ª - Em apenas 3 óticas (10,7%), o entrevistador é atendido pelo ótico e nas 25 (89,3%) óticas restantes é o balconista que comercializa as LC.

7. REFERÊNCIAS

1. Ghanem CC, Kara-José N. Lentes de contato na prática oftalmológica. *Jornal da Soblec* 1995; 1:1-2.
2. Kara-José AC, Cunha KG, Malta JB, Gomes AC, Novelli F. Condições de adaptação e venda de lentes de contato em óticas do estado de São Paulo. *Jornal da Soblec* 2000; 11:6-12.
3. Roth VH. Risiken und Komplikationen des Kontaktlinsentragens. *Fortschr Med* 1994; 112:33-36.
4. Ghanem CC. Adaptação de lentes de contato é ato médico. *Jornal da Soblec* 1994; 1:1.
5. Stark WJ, Martin NF. Extended wear contact lenses for myopic correction. *Arch Ophthalmol* 1981; 99:1963-6.
6. Liesegang TJ. Contact lenses-related microbial keratitis: Part I: Epidemiology. *Cornea* 1997; 16:125-31.
7. Dart JK. The epidemiology of contact lens related diseases in the United Kingdom. *CLAO J* 1993; 19:241-6.
8. Dart JK. The use of epidemiological techniques to assess risk: The epidemiology of microbial keratitis. *Eye* 1995; 9:679-83.
9. Stapleton F, Dart J, Minassian D. Nonulcerative complications of contact lens wear. *Arch Ophthalmol* 1992; 110:1601-6.
10. Poggio EC, Abelson MB. Complications and symptoms with disposable daily wear contact lenses and conventional soft daily wear contact lenses. *CLAO J* 1993; 19:95-102.
11. Lake A. Prevention of complications related to contact lens wear. *Nursing Times* 1992; 92:36-8.

12. Ryan C. Porque não à optometria. *Jornal oftalmológico “Jota Zero”* 1998; 6.
13. Maia EM, Pietrovicz J, Maia M, Ramos AR, Moreira CA. Adaptação e venda de lentes de contato pelas ópticas de Curitiba. *Rev Bras Oftal* 1999; 58:396-400.
14. Maguen E, Rosner I, Caroline P, Macy J, Nesburn A . A retrospective study of disposable extended wear lenses in 100 patients:Year 2. *CLAO J* 1992; 18:229-31.

NORMAS ADOTADAS

As normas adotadas no presente estudo obedeceram à resolução nº 001/99 do Colegiado do Curso de Medicina da Universidade Federal de Santa Catarina.

RESUMO

Realizou-se um estudo transversal prospectivo com base em um protocolo com questões pertinentes à comercialização das LC, onde o entrevistador se apresentava às óticas como um candidato ao uso das mesmas, sem contudo, ter consultado um oftalmologista previamente. Foram visitadas um total de 65 óticas, num período compreendido entre março e outubro de 2000.

Constatou-se que das 65 óticas, 28 (43,1%) vendem LC e que destas, apenas 2 óticas (7,1%) exigem a receita da refração do oftalmologista para comercialização das lentes. Observou-se que as LC mais comercializadas são as gelatinosas coloridas, que podem ser adquiridas em 20 óticas (71,4%). Já as LC gelatinosas de uso diário e prolongado são comercializadas em 5 estabelecimentos óticos (17,9%).

A ceratometria prévia à adaptação foi realizada em apenas uma ótica (3,6%). As indicações e contra-indicações das LC são informadas no ato da comercialização por 11 óticas (39,3%) e o entrevistador não recebeu orientação quanto aos cuidados com as LC em nenhuma delas. Em apenas 3 óticas (10,7%) foi o ótico que comercializou as LC.

Verificou-se assim que várias óticas de Florianópolis praticam o exercício ilegal da medicina, pois comercializam LC sem receita médica da refração, com isso o usuário pode ter complicações oculares severas, como úlceras de córnea, que podem ocasionar até a cegueira.

SUMMARY

A transversal prospective study was made based on a protocol with questions related contact lenses (CL). The interviewer introduce himself to the optics as being a candidate to use the CL himself, however without having previously consulted na ophthalmologist. Were visited 65 optics between march and october 2000.

It was found that of the 65 optics, 28 (43,1%) sold CL and of these, only 2 (7,1%) requested the ophtalmologist's refraction prescription in order to permit the purchase of the lenses. It was noted that colour gelatinous CL were the most sold, and gelatinous CL for daily and prolonged use, were available in 5 optics (17,9%).

The ceratometric adaptation process was only carried out in one optic (3,6%). Only 11 optics (39,3%) gave full instruction on the usage of the CL once the sale had been made, and the interviewer did not receive any orientation from any optics, regarding the care of the CL. In only 3 optics (10,7%) did an optician actually deal with the sale.

It was therefore concluded that many optics in Florianópolis were practicing medicine illegally, as they were selling CL without a prescription and therefore exposing the user to severe complications such as cornea ulcers, which could lead to blindness.

APÊNDICE

PROTOCOLO:

1-IDENTIFICAÇÃO:

2-COMERCIALIZA LENTES DE CONTATO? ()SIM ()NÃO

3-SE COMERCIALIZA: ()EXIGE RECEITA DO OFTALMOLOGISTA

()NÃO EXIGE RECEITA DO OFTALMOLOGISTA.

4-SE “NÃO” COMERCIALIZA: () INDICA ÓTICA

()INDICA OFTALMOLOGISTA

5-QUE TIPO DELENTE DE CONTATO COMERCIALIZA?

()GELATINOSA DE USO DIÁRIO

()GELATINOSA DESCARTÁVEL

()RÍGIDA SILICONADA

()DURA(PMMA)

()GELATINOSA DE USO PROLONGADO

()GELATINOSA COLORIDA DESCARTÁVEL OU NÃO

()RÍGIDA GÁS-PERMEÁVEL

()TODAS

6-REALIZA ALGUM EXAME ANTES DA COMERCIALIZAÇÃO?

()SIM: QUAL? _____ ()NÃO

7-ORIENTA SOBRE INDICAÇÕES E CONTRA-INDICAÇÕES DE LENTES DE CONTATO? ()SIM ()NÃO

8-ORIENTA SOBRE CUIDADOS COM LENTES DE CONTATO?

()SIM ()NÃO

9- A COMERCIALIZAÇÃO É REALIZADA POR:

()ÓTICO ()BALCONISTA

**TCC
UFSC
CC
0284**

N.Cham. TCC UFSC CC 0284
Autor: Stock, Ricardo Ale
Título: Comercialização de lentes de con



972810833 Ac. 253106

Ex.1

Ex.1 UFSC BSCCSM