

# Oportunitatile prezbiopiei

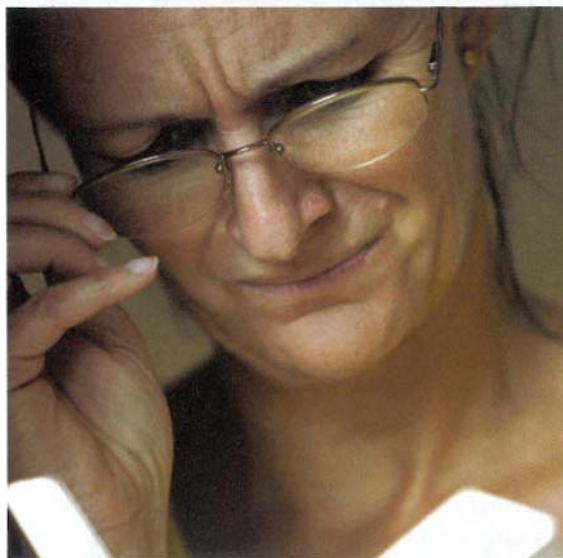
Articol preluat din revista *Optician*, capitolul *Contact Lens Monthly* din 09.01.2009

Prezbiopia este una dintre cele mai comune erori de refractie cu care se confrunta specialistii și în același timp este aceea pentru care se prescriu cel mai rar lentile de contact. Nina Tahhan aduce în discuție motivele acestei realități ca și mod în care am putea beneficia de pe urma unor potențiale oportunități.

Suntem cu toții pe deplin convinși de creșterea în longevitate pe care progresele din domeniul medical le-a realizat și le va menține la nivelul generațiilor viitoare. La jumătatea anului 2007, media de vârstă în Marea Britanie (MB) era de 39 de ani, de la 37 de ani în 1997<sup>1</sup>. Statisticile realizate în MB prevăd ca vârsta medie a unui individ în 2025 va fi aceea a unei persoane cu început de prezbiopie<sup>1</sup> (Imaginea 1). Statisticile actuale din MB dezvăluie faptul că aproape jumătate din totalul populației are vârsta de peste 40 de ani (42,3 % cu vârste între 40 și 84 de ani). Așa cum este de așteptat, necesitatea corectiei crește odată cu înaintarea în vârstă (Imaginea 2). Totuși, studiul recent realizat în MB de compania de studii de piață - Mintel, dezvăluie că, deși numărul persoanelor care necesită corectie crește semnificativ, procentul persoanelor purtătoare de lentile de contact scade dramatic în anii prezbiopiei<sup>2</sup>. Acest declin se manifestă mai accentuat la primele semne ale instalării prezbiopiei. (Imaginea 2).

Oportunitatea și potențialul enorm al acestei piețe și creșterea profitului

Încă înainte de a lua în considerare populația care înaintea în vârstă, așa cum am arătat aici și cum a fost deseori raportat, potențialul pieței actuale al pacienților prezbiopi rămâne încă relativ neatins în domeniul lentilelor de contact<sup>3,4,5,6</sup>. Mintel a estimat că procentul persoanelor a căror corectie se face cu lentile de contact, cu vârsta între 45 și 64 de ani este de aproximativ 5%, spre deosebire de persoanele cu vârsta între 15 și 34 de ani unde procentul este de aproximativ 30%<sup>2</sup>. În MB se așteaptă, până în 2010, să fie mai puțin de 16 milioane de persoane atât în grupul de vârste între 15-34 ani cât și în cel de 45-64. Dacă procentul persoanelor a căror corectie se face cu lentile de



Denis Closson/Rex Features

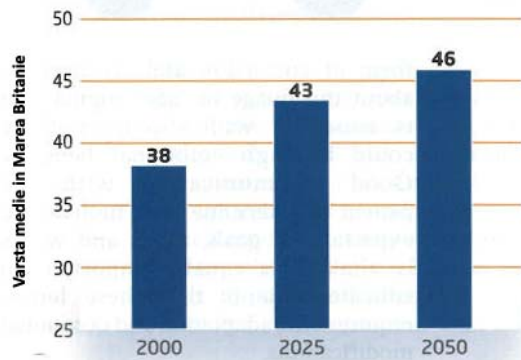


Figura 1 – Vârsta medie în creșterea a populației din Marea Britanie<sup>1,2</sup>

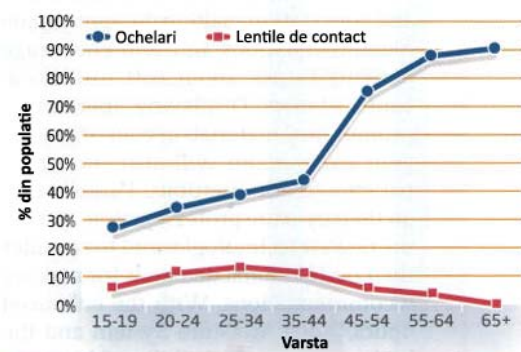


Figura 2 – Portul lentilelor de contact scade semnificativ după vârsta de 44 de ani când apare prezbiopia, în timp ce corectia cu ochelari crește constant<sup>1,2</sup>

contact din grupa tânără de vârstă s-ar menține și când acestea ar ajunge la prezbiopie ar însemna un plus de 3 milioane de purtători de lentile de contact în MB. Acest rationament s-ar transpune într-o majorare cu 840 mil de lire/aproape 4 miliarde lei (1 GBH = 4.7 lei) adică o creștere de 32% a pieței optice (se consideră ca un purtător de lentile lunare aloca 30 de lire/140 lei lentilelor de contact, pentru o perioadă de 2-3 ani). Dacă apreciați că prognoza este prea optimistă în acest studiu, nu ar fi înșă irațional să sugerăm că există potențial în atingerea unui procent de 20% din acest număr, ceea ce înseamnă 168 de milioane de lire/790 milioane de lei sau 33000 de lire/155000 lei pe an pentru o un cabinet de consultații de nivel mediu.

Cei din grupul de vârstă mai mare 45-64 de ani dispun de un venit mai mare decât persoanele din grupul tânăr. Persoanele cu vârsta de peste 50 de ani cheltuiesc aproximativ 240 miliarde de lire/1128 miliarde de lei în fiecare an pentru propriile plăceri (petrecerea timpului liber) și aceasta reprezintă 40% din totalul cheltuielilor consumatorilor. Cheltuielile făcute de cei trecuți de 50 de ani din vestul Europei în ultimele 2 decenii au crescut de 3 ori mai repede decât cele ale persoanelor cu vârsta sub 50 de ani.<sup>7</sup>

De ce renunță prezbiopii în devenire să poartă lentile de contact?

## Motivatia Pacientului

Nu putem considera lipsa de motivare a pacienților ca factor determinant pentru numărul redus de prezbiopi purtători de lentile de contact. Un studiu recent realizat în 5 țări europene arată că 50% dintre femeile cu vârsta de 40 de ani arată că utilizarea lentilelor de contact le-ar schimba în bine modul de viață, 41% au afirmat că vor încerca lentilele multifocale dacă specialistul le va recomanda iar 22% au afirmat că lentilele de contact ar fi prima variantă de

corectare a vederii. Cercetatorii arata ca lipsa informatiilor legate de optiunile disponibile de corectie a vederii reprezinta un factor decisiv in determinarea subcorectarea vederii, astfel incat 7 persoane din 10 au afirmat ca nu cunosc semnificatia termenului de "prezbiopie" si doar 59% cunosc simptomele asociate 7.

Intr-un alt studiu, persoane cu varste intre 35 - 64 de ani, care au renuntat la portul lentilelor de contact, au fost intrebate care au fost motivele lor. "Confortul" a fost motivul cel mai des mentionat in acest studiu pentru intreruperea portului de lentile de contact ( Imagine 3) 9.

Totusi, ramane intrebarea: ce factori diferentiaza pacientii mai in varsta de cei mai tineri, care ar putea explica de ce renunta atat de brusc la lentilele de contact in primii ani de prezbiopie. Fig.4 reprezinta calculul diferentei intre raspunsurile persoanelor cu varste sub 40 de ani si cele de peste 40 de ani exprimate in Fig.3. Din aceste date este evident ca cererile pentru o vedere mai buna reprezinta un factor mult mai important in utilizarea cu succes a lentilelor de contact pentru cei cu varste de peste 40 de ani, in comparatie cu cei cu varste sub 40 de ani iar optiunile de corectie anterioare nu vizau aceasta cerinta.

Este general acceptat de specialisti ca odata ce pacientii se confrunta cu prezbiopia, se asteapta, intr-o oarecare masura, la compromisuri in privinta vederii. Pentru a intelege importanta relativa dintre vederea la aproape si vederea la distanta, in cadrul aceluiasi studiu, persoanele au fost intrebate - dupa ce le-a fost aratata scala din imaginea 5- ce ar prefera daca ar trebui sa aleaga intre " Vedere la aproape - perfecta/Vedere la distanta - buna sau Vedere la distanta - perfecta/Vedere la aproape - buna. Studiul arata ca cele mai multe persoane se asteapta sa nu fie obligate sa compromita calitatea vederii lor - nici la distanta si nici la aproape, in favoarea uneia sau alteia (Figura 5). Restul subiectilor a inclinat putin catre cei care au optat pentru vedere perfecta la distanta ( 26%) fata de cei care au ales vedere perfecta la aproape ( 21%).

Lasand la o parte schimbarile in cerintele vederii, ochii persoanelor in varsta prezinta specialistilor, bineinteles, si alte

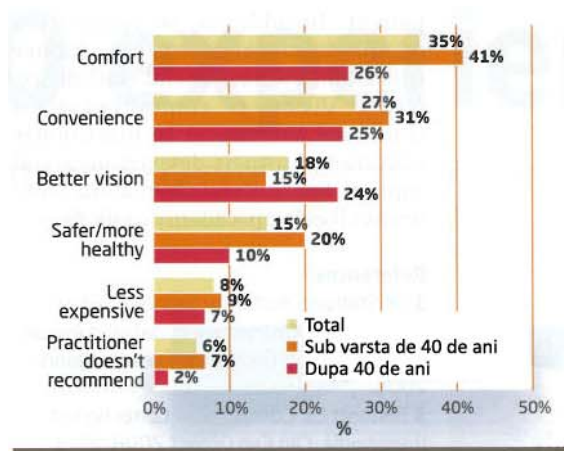


Figura 3 – Motivele renuntarii la portul lentilelor de contact 9

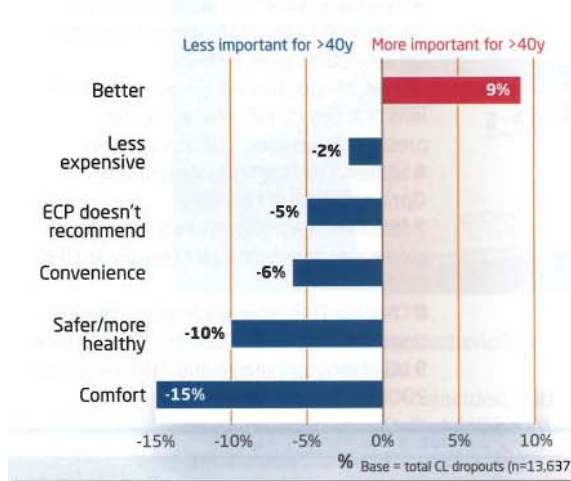


Figura 4 – Comparatie intre motivele renuntarii la lentilele de contact in cazul persoanelor cu varste mai mici si mai mari de 40 de ani 9

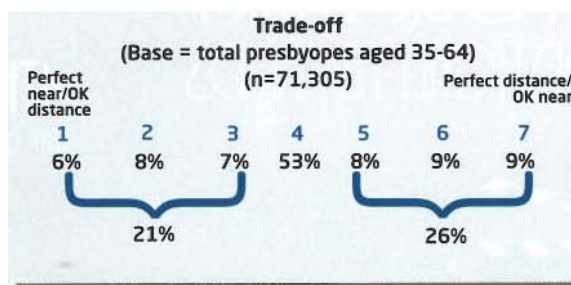


Figura 5 – Pacientii cu prezbiopie incipienta nu sunt dispusi sa aleaga intre vederea la apropiere sau la distanta 9

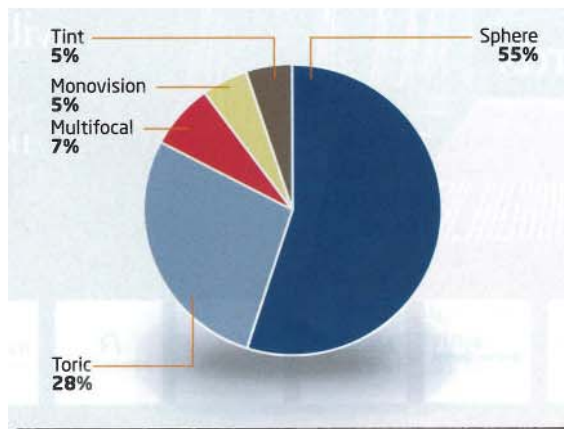


Figura 6 – Procentul noilor adaptari 15 cu lentile de contact moi

provocari fiziologice cand este vorba de adaptarea lentilelor de contact. Acestea includ abilitatea lor de a coopera cu mai putin oxigen, datorita functionarii 10,11 reduce a celulei endoteliului si a schimbarilor in compozitia lacrimilor ce conduce la ochi mai uscaci si mai putin confortabili 12. Industria a reusit performante remarcabile in imbunatatirea proprietatilor materialului si a confortului lentilelor de contact actuale. Totusi pentru a rezolva provocarile fiziologice desrise, inovatiile in designul optic si in imbunatatirea vederii nu par sa fi beneficiat de prea multa atentie. Aceasta reprezinta cu siguranta un factor semnificativ de care depinde patrunderea lentilelor de contact pe piata prezbiopiei.

### Motivatia Specialistilor

Ca si in cazul pacientilor, teama specialistilor de provocari, timpul mai indelungat de examinare, riscul unui esec, pot fi impedimente majore in prescrierea de lentile de contact in grupa de varsta a prezbiopilor. In plus, specialistii pot subestima interesul sau motivatia pacientului, care, asa cum am observat, pot fi destul de ridicata. In ocaziile rare cand specialistul este de acord cu prescrierea lentilelor de contact la pacientii prezbiopi, monovision a fost varianta de adaptare preferata in mod traditional. Presupunand ca au fost depasite limitariile prescrierii cu aceasta metoda, inclusiv necesitatea stabilirii unei acuitatii vizuale cu acuratete pentru ambii ochi si abilitatea pacientilor de a disimula, pacientii adaptati cu monovision, revin, cel mai adesea, cu nemulțumiri precum reducerea timpului de citit, intensitatea luminii si vedere slaba pe timpul noptii 3.

Prin tehnologia avansata aplicata materialului si designul optic, lentilele de contact multifocale au devenit din ce in ce mai accesibile si au dovedit performante superioare metodei monovision in cazul acuitatii vizuale, in vederea stereoscopica si, in preferinta generala a pacientilor. Astfel, specialistii au inceput usor sa-si schimbe mentalitatea. Recenta Publicatie apartinand lui Philip Morgan si Nathan Efron despre orientarile in prescrierea lentilelor de contact in Marea Britanie 14 arata ca prescrierea multifocala a inceput sa inlocuiasca in ultimii ani monovision. Totusi, rata generala este, comparativ, inca foarte scazuta (Figura 6) si este

inca mult de asteptat pana cand va fi garantat ca pacientii nu vor mai tolera modalitati de corectie mai putin optime cand exista optiuni mult mai potrivite.

Un fenomen foarte bine cunoscut in practica lentilelor de contact, in special in servicii, il reprezinta metoda "reactiva" versus cea "proactiva". Este foarte bine cunoscut faptul ca atunci cand un specialist initiaza o discutie despre lentile de contact cu un pacient (proactiv) exista o mare probabilitate ca pacientul sa fie convins si adaptat cu lentile de contact decat in cazul in care specialistul asteapta ca pacientul sa deschida aceasta discutie (reactiv)<sup>16, 17</sup>. Diferenta de absorbtie intre cele doua ipostaze este chiar surprinzatoare. Jones *at al* in 1996 a studiat 2 grupuri de cate 80 de persoane nepurtatori de lentile de contact, unul "proactiv" iar altul "reactiv". Doar 9 subiecti din grupul "reactiv" de 80 au ajuns sa fie adaptati cu lentile de contact, in timp ce 46 din cele 80 de persoane apartinand grupului "proactiv" (21 din 33 de prezbiopi) au spus DA lentilelor de contact.

Facand abstractiede de profitul in crestere provenit direct din vanzarea lentilelor de contact si din tariful consultatiilor, s-a demonstrat ca beneficiul se datoreaza in mai mare masura purtatorilor de lentile, in mod indirect. Purtatorii de lentile de contact sunt mult mai devotati (de 4 ori, mai putin carcotasi) si

este de 3 ori mai probabil ca vor recomanda si altora aceasta optiune decat o fac alti pacienti.

## Sumar

Desi prezbiopia este eroarea de refractie cu care fiecare dintre noi se confrunta, la un moment dat in viata, frustrant, este si cea mai rar intalnita in cazul prescrierii lentilelor de contact <sup>14, 15</sup>. Vederea, confortul precum si factorii fiziologici care afecteaza pacientii sunt toate relevante in utilizarea cu success a lentilelor de contact. Totusi, motivatia specialistilor, atitudinea, increderea, perceperea interesului pacientilor sunt chei ale deschiderii sanselor de crestere a pietei lentilelor de contact pentru prezbiopi.

Constienta de avantajele enorme pe care le ofera piata prezbiopiei neexploatarea inca, mai ales pe seama populatiei inaintata in varsta, industria lentilelor de contact a investit mult in cercetarea si dezvoltarea acestui segment. Noua lentila Air Optix Multifocal lansata pe piata in acest an de compania Ciba Vision este unul din rezultatele acestei investitii. Acest produs isi doreste sa optimizeze provocarile fiziologice, optice si de utilizare care au cauzat nemulțumiri de-a lungul timpului pacientilor prezbiopi. In plus, recunoscand importanta educatiei specialistilor, a increderii si constientizarii acestora, compania Ciba Vision este hotarata sa-si asume angajamentul in continuarea investitiei in educatia specialistilor, dezvoltarea afacerilor si suport continuu. Pentru mai multe informatii consultati pagina: [www.cibavisionacademy.co.uk](http://www.cibavisionacademy.co.uk)

## Referinte

- 1 UK statistics Authority. Retrieved 21 November, 2008 din [www.Statistics.gov.uk](http://www.Statistics.gov.uk)
- 2 Mintel Optical Goods and eyecare report, 2006
- 3 Bennett ES. Contact Lens Correction of Presbyopia. Clin Exp Optom, 2008; 91:3:265-278
- 4 Bennett E. Why Multifocals Are More Successful. Review Of Cornea & Contact Lenses, 2006; June, p 26-28

- 5 Veys, Meyler, Davies. Essential contact lens practice part 8- Managing the presbyope. Optician, 2007; 5 October
- 6 Walker. The forgotten generation. Optician, 2008; 1 February
- 7 BBC Two, Spending the Kids' Inheritance, broadcast Wednesday, 18 February at 19:30 GMT
- 8 Challinor D. Presbyopia plagues daily life claims new research. Optician, 2005; October
- 9 US Presbyopic usage and Attitude Study 2004
- 10 Niederer RL, perumal D, T Sherwin, C N J McGhee. Age-related differences in the normal human cornea: a laser scanning in vivo confocal microscopy study. Br J Ophthalmol, 2007; Sept;91(9):1165-9
- 11 Bourne WM, Nelson LR, Hodge Do. Central corneal endothelial cell changes over a 10- year period. Invest Ophthalmol Vis Sci, 1997;38:779-82.
- 12 Nicholas K. Aging, Hormones and dry Eyes. Contact Lens Spectrum, 1999; Sept, p21.
- 13 Kolbaum PS, Wong JR. Are today's aspheric soft multifocal contact lenses as good as monovision? AAO, 2008
- 14 Morgan PB, Efron N.A decade of contact lens prescribing trends in the United Kingdom (1996-2005). Contact Lens and Anterior Eye, 2006 29(2), p59-68
- 15 Morgan PB. UK Contact lens prescribing 2008, Eurolens Research, Manchester University, 2008
- 16 Hanks Aj. Proactive Versus Reactive Contact Lens Discussion. Contact Lens Spectrum, December 1991, p25-27.
- 17 Jones L, Jones D, Langley C et al. Reactive or proactive contact lens fitting – does it make a difference? Jr Br. Contact Lens Assoc, 1996, 19(2):p41-43

---

\* Nina Tahhan este optometrist si professional services manager la Ciba Vision UK.