revista UP pharma

Grupemef

Nº 145 – Ano 36 - Mar/Abr – 2014

TOP SUPPLIERS

PREMIAÇÃO RECONHECE OS MELHORES FORNECEDORES DA INDÚSTRIA



SUSTENTABILIDADE

Sindusfarma analisa o descarte de medicamentos

INDÚSTRIA

Meda Pharma inicia atividades no Brasil

ENTREVISTA

Odnir Finotti, Presidente-Executivo da Bionovis

DPM EDITORA

Uma solução para cada n





Agora também disponível pa

*Para aparelhos com Sistema Android

STUDIO

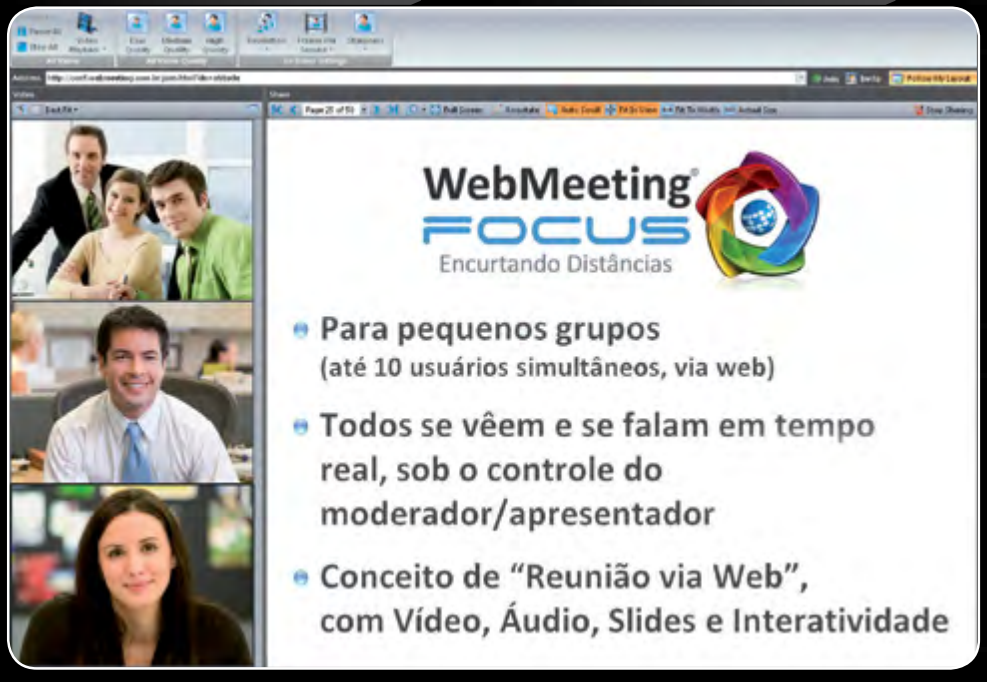
Geração nos estúdios da Atitude

Para grupos de qualquer tamanho,
com transmissão ao vivo.

FOCUS

Para pequenos grupos virtuais

Reuniões altamente interativas,
para grupos com até 10 pessoas



WebM
Encurtando

atitu
www.atitu

Rua Bragança Paulist
04727-000 - São Paulo -

necessidade, via internet



ara Tablets e Smartphones*
™ 2.3, iPad® e BlackBerry® Tablet OS.



CORP

Geração de qualquer lugar

Ao vivo, da sala de WebMeeting na sua empresa ou de qualquer lugar, com seu próprio notebook

eeting®
Distâncias

VISIT

Visitas promocionais e de vendas on-line

Promoção e vendas via internet, com total interatividade entre os participantes



ude
ude.com.br

a, 145 - Vila Cruzeiro
SP - Tel. (11) 5643-6464

Revista UPpharma

DPM Editora LTDA.
Rua Demóstenes, 967 – Campo Belo
CEP 04614-014 – São Paulo (SP) – Brasil
Tel./Fax: (11) 5533-5900
E-mail: revista@dpm.srv.br

Publisher
Nelson Coelho – Mtb 50.499

Editora-Assistente
Madalena Almeida – Mtb 20.572

Comercial
Edy Lopes – Executiva de Contas
Tel.: (11) 5533-5900
edy.lopes@dpm.srv.br
anuncio@dpm.srv.br

Direção de arte
Victor Hugo de Moraes

Revisão
Adair de Oliveira

Colaboradores desta Edição
André Reis, Antonio Carlos Lopes, Arnaldo Pedace, Fernando Bacalhau,Floriano Serra, Geraldo Monteiro, Humberto Katori, Jair Calixto, Lauro Moretto, Nelson Mussolini, Rogério Damasceno Leal e Yuri Trafane.

Tiragem
12.000 exemplares

A Revista UPpharma – GRUPEMEF é uma publicação bimestral da DPM Editora Ltda.

Este descritivo está em conformidade com as leis de imprensa, uma vez que a DPM é responsável pela produção do conteúdo editorial da Revista. As informações contidas nos artigos de nossos colaboradores não refletem necessariamente a opinião desta Editora.

Cartas para a redação
Revista UPpharma
Rua Demóstenes, 967 – Campo Belo
CEP 04614-014 – São Paulo (SP) Brasil
E-mail: cartas@dpm.srv.br

Assinatura
E-mail: assinatura@dpm.srv.br
Tel.: (11) 5533-5900

Fale com o editor
editor@dpm.srv.br

Site
www.dpm.srv.br

Apoio
GRUPEMEF
Grupo dos Profissionais Executivos do Mercado Farmacêutico
Rua Roque Petrella, 97 - Vila Cordeiro
CEP 04851-050 – São Paulo (SP)
Tel.: (11) 5093-5385 – Fax: (11) 5531-8103
E-mail: grupemef@grupemef.com.br

Diretoria
Humberto Katori
Kelson Rodrigues
Eurípedes Fernandes
Claudio Ribeiro
Lucas Vieira
José Luiz Cardoso
Marcelo Weber
Renata Schott

MISSÃO CUMPRIDA



Chegamos à sexta edição do **Prêmio Top Suppliers** com a satisfação de termos cumprido a missão para a qual nos propusemos. A pesquisa, quando foi idealizada, tinha como objetivo ser uma ferramenta de auxílio aos profissionais da indústria farmacêutica, permitindo identificar seus parceiros comerciais e também conhecer novos fornecedores.

Após a realização da primeira edição, cujos vencedores foram publicados na Revista UPpharma Ed. 109 (jan/fev – 2009), recebemos algumas solicitações dos primeiros colocados, sugerindo que pensássemos em algo para o desenvolvimento e entrega de certificados aos ganhadores da pesquisa, como forma de prolongar, ou mesmo de manter viva a lembrança dos resultados daquele ano.

Gostamos da sugestão. Os certificados foram desenvolvidos e posteriormente entregues aos três primeiros colocados. Não foi uma tarefa fácil. Afinal, ainda não tínhamos organizado uma cerimônia para premiar os vencedores. A solução foi agendar com as empresas e entregar os certificados um a um, na sede de cada uma delas.

A partir da segunda edição da pesquisa, decidimos premiar os ganhadores em um evento único, convidando as empresas mencionadas na pesquisa a comparecer no auditório do Sindusfarma, gentilmente cedido pela entidade para realização da cerimônia.

O evento tomou vulto e, hoje, temos, em todos os anos, um encontro marcado para premiação e certificação de fornecedores, que, inclusive, já é esperado e já faz parte do calendário de grandes empresas.

Se no início deste trabalho a dificuldade foi muito grande, passados seis anos, podemos afirmar que sentimos orgulho do projeto que lançamos, pelo reconhecimento e participação de diversas entidades, empresas e profissionais que tornaram o evento mais um marco para a indústria farmacêutica.

Acreditando sempre no trabalho árduo e eficaz, agradecemos a todos os que participam deste projeto, seja apoiando, patrocinando, incentivando, ou prestigiando com sua presença – para receber ou entregar os certificados e troféus. Nosso objetivo é continuarmos a trilhar nosso caminho de informar e ajudar na formação do profissional da indústria farmacêutica.

Sucesso a todos!

Nelson Coelho
Publisher



10 Top Suppliers

Confira tudo o que aconteceu na cerimônia de premiação do **Top Suppliers** 2013/2014, que contemplou os melhores fornecedores da indústria farmacêutica em 18 categorias.



32 Sustentabilidade

Não se pode estabelecer um critério de descarte e coleta de medicamentos impróprios para consumo, sem que antes seja feita uma atualização da classificação de riscos e periculosidade dos medicamentos. Por Lauro D. Moretto e Jair Calixto.



40 Em Foco

Meda Pharma chega ao Brasil com previsão de compor um portfólio de cerca de dez produtos até 2016.

06 Grupemef

Mais do que vender medicamentos, os laboratórios perceberam que é preciso incorporar os conceitos de sustentabilidade ao dia a dia dos negócios. Por Humberto Katori.

08 Sindusfarma

Se a reforma tributária é impossível, o Brasil deveria, no mínimo, desburocratizar o recolhimento dos tributos. Confira análise de Nelson Mussolini.

26 Recrutamento e Seleção



Esqueça tudo o que você aprendeu sobre o mercado de trabalho. Estabilidade, benefícios, vestir a camisa da empresa, hierarquia etc. fazem parte de um pacote com cheiro de naftalina. Veja artigo de Arnaldo Pedace.

28 Coluna Legal

Até agosto, os municípios brasileiros deverão ter implementada uma solução para os resíduos sólidos, produzidos tanto pela população, quanto pelas empresas e serviços de saúde. Dr. Rogério Damasceno Leal comenta o assunto.



43 Associações

Entre os principais objetivos da Interfarma está o de disseminar o conceito de inovação, buscando criar um ambiente seguro e propício para os investimentos. Conheça mais sobre a entidade.

46 Entrevista

Odnir Finotti, Presidente-Executivo da Bionovis, comenta o potencial do segmento de biológicos e biossimilares no Brasil, que permitirá que o País se torne independente da importação destes produtos.

52 Varejo Farmacêutico

A qualidade deixou de ser um diferencial. Por isso, é fundamental conhecer cada vez melhor o consumidor para conquistá-lo e fidelizá-lo. Confira o artigo de Geraldo Monteiro.

54 Comunicação

Muitas vezes, colegas de trabalho travam diálogos conflituosos, indispondo-se e criando um clima negativo. Veja como agir nessas situações no artigo de Yuri Trafane.

56 Treinamento

Com tantos intermediários entre contratante e contratado, se compreende o porquê de um médico cubano, inscrito no Programa Mais Médicos, receber como pagamento somente 10% do valor desembolsado para os outros médicos. Por André Reis.



58 Sua Saúde

Dr. Fernando Bacalhau revela mitos e verdades sobre as câimbras, um problema que não afeta somente os atletas, como muitos ainda pensam.

62 Artigo Médico

Uma boa formação vai bem mais longe; valoriza e ensina o humanismo. É exatamente essa visão cidadã da saúde que falta à educação atualmente. Veja artigo de Antonio Carlos Lopes, da SBCM.

64 Notícias

Fique por dentro dos eventos que o Sindusfarma realizará nos próximos meses.

65 Dicas de Leitura

Dicas interessantes de livros para seu aprimoramento e entretenimento.

66 Dose Única

O profissional de hoje começa a aspirar também mais tempo para curtir a família, fator que tem se sobreposto até mesmo à questão salarial. Floriano Serra comenta o tema.

NEGÓCIOS MAIS SUSTENTÁVEIS



Em um mundo capitalista e globalizado, a busca pelo lucro sempre foi um dos principais objetivos das empresas, que, sem dúvida, precisam de receitas para manter suas operações.

Entretanto, a sociedade vem se transformando. Velhos conceitos estão cedendo espaço para novos comportamentos e ideias em prol do bem comum.

No ambiente corporativo, percebemos que a relação entre as empresas e os consumidores é muito diferente de anos atrás. Se antes as corporações pensavam apenas em vender produtos e serviços, sem se preocupar de que forma suas atividades impactavam a sociedade e as pessoas, hoje, a visão é outra.

Atualmente, o desafio é a busca pela sustentabilidade dos negócios, conceito que está totalmente ligado à forma com que a corporação se posiciona e se relaciona com a sociedade.

Nesse cenário, para enfrentar uma concorrência acirrada, as empresas precisam atuar em sintonia com os princípios da sustentabilidade, adotando modelos de gestão mais eficientes, não somente com fins econômicos, mas também sociais.

O mercado farmacêutico vive esse momento. Mais do que vender medicamentos, as corporações já perceberam que é possível incorporar os conceitos de sustentabilidade ao dia a dia dos negócios, preparando-se para atender o mercado por meio de uma produção ecologicamente correta, mas que também seja socialmente mais justa.

E são inúmeros os ganhos obtidos com esse posicionamento. Além dos benefícios para o meio ambiente, como economia de energia e de água e descarte adequado de resíduos, há ainda outros ganhos importantes que impactam o negócio e ajudam a gerar receitas, ainda que indiretamente, como por exemplo, estabelecer uma relação transparente e ética com consumidores, manter uma participação mais cidadã junto às comunidades em que a empresa está instalada, contribuir para reforçar os conceitos e práticas da cidadania, entre outros.

O fato é que para ter a perenidade de seus negócios, os laboratórios precisam reconhecer que são organizações que devem atuar para garantir o bem-estar e a qualidade de vida de seus colaboradores e de seus familiares, bem como das comunidades com as quais se relaciona.

Nesse ambiente, investir em tecnologia de ponta e contar com bons profissionais não são mais suficientes para se manter no mercado. É preciso atuar com foco na responsabilidade social e ambiental.

Como entidade que busca auxiliar o desenvolvimento e aprimoramento profissional dos executivos do mercado farmacêutico, o Grupemef considera esse cenário uma grande oportunidade para as corporações.

Diante disso, as próximas edições do prêmio Lupa de Ouro terão esse tema como pano de fundo. O objetivo é mostrar que a perenidade das empresas passa pela incorporação dos princípios da sustentabilidade, visando não somente ganhos econômicos, mas também sociais.

O Grupemef se coloca aberto para debater melhor o assunto com os profissionais do mercado. Sugestões e ideias para aprofundar as discussões nesse campo também serão muito bem-vindas.

Bons negócios a todos! UP

Humberto Katori
Diretor-Geral

Catalent
rp scherer softgel

INAUGURAÇÃO DO SEGUNDO SITE NO BRASIL



ROBERT PAULI SCHERER



inventores antes.

Em 1933, as matrizes rotativas de R.P. Scherer revolucionaram o processo de encapsulação e posicionaram a Catalent RP Scherer Softgel como líder indiscutível da indústria.

Mais de 75 anos de experiência em Desenvolvimento e Manufatura de produtos farmacêuticos.

Mais de 200 produtos para venda sob Prescrição Médica e mais de 1000 produtos na área de Consumo.

9 sites de fabricação de cápsulas gelatinosas moles asseguram um confiável sistema de fornecimento global.

inovadores agora.

Hoje, lideramos a indústria farmacêutica com nossas inovações de vanguarda para sistemas de liberação de medicamentos, com tecnologias únicas, experiência inigualável e uma incomparável capacidade global de fornecimento.

Tecnologias únicas para Ômega-3s, análogos de Vitamina D, hormônios e retinóides.

Experiência com revestimento entérico e encapsulação de produtos citotóxicos.

Tecnologia de encapsulação de macromoléculas.

© 2012 Catalent Pharma Solutions. All rights reserved.

DEVELOPMENT DELIVERY SUPPLY

Cada molécula representa um desafio. Nós temos a solução em Cápsula Gelatinosa Mole.
Ligue: + 55 15 32353513 Email: solutions@catalent.com Visite: www.catalent.com

SACRIFICANDO O FUTURO

Nelson Mussolini

Dois estudos recentes dão a exata dimensão financeira e gerencial de um problema que todos os cidadãos e agentes econômicos no Brasil conhecem empiricamente há muito tempo: o custo absurdamente alto e deletério da burocracia.

Levantamento da Fiesp, a Federação das Indústrias de São Paulo, estima em R$ 24,6 bilhões os gastos das empresas com a manutenção da infraestrutura material e humana necessária somente para o recolhimento dos tributos em 2012, o dobro do valor investido em pesquisa e desenvolvimento pelo setor industrial no País.

Junte-se a esses dados o relatório *Paying Taxes 2013*, elaborado pela PricewaterhouseCoopers (PwC), consultorial internacional, que comparou o número de horas dedicadas pelas empresas para cumprir os procedimentos tributários em 185 países, no período de junho de 2011 a junho de 2012.

Pois bem, o Brasil ficou na última posição do ranking, com a estratosférica marca de 2.600 horas despendidas para o pagamento dos impostos, ante as 405 horas gastas na Argentina, as 337 horas consumidas no México e as 291 horas investidas no Chile, para restringir o cotejamento apenas a países da América Latina.

Números que causam perplexidade, mas nada surpreendentes para qualquer brasileiro que esteja às voltas com o emaranhado de regras tributárias do País.

Portanto, além de termos uma das maiores cargas tributárias do mundo (ao redor de 35% do PIB), somos o país que mais recursos desembolsa para recolher esses tributos.

A quantidade excessiva de taxas, impostos e contribuições também conta, mas é a baixa qualidade do arcabouço tributário que representa o mal maior. Exemplo dessa distorção é a taxação que incide sobre os medicamentos de uso humano, equivalente a 33,9% do preço final ao consumidor, segundo cálculos do Instituto Brasileiro de Planejamento Tributário (IBPT).

Se a reforma tributária é impossível, dado o grande conflito entre os Estados, municípios e o próprio Governo Federal, deveríamos, no míni-

Além de termos uma das maiores cargas tributárias do mundo (ao redor de 35% do PIB), somos o país que mais recursos desembolsa para recolher esses tributos.



VOLTAR SUMÁRIO

Se a reforma tributária é impossível, dado o conflito entre os Estados, municípios e o próprio Governo Federal, deveríamos, no mínimo, desburocratizar o recolhimento dos tributos.

mo, desburocratizar o recolhimento dos tributos.

A combinação perversa entre burocracia e carga tributária alta cria uma situação cujo impacto negativo extrapola os efeitos sobre a rentabilidade e a produtividade de empresas. Alimenta um círculo vicioso em que a economia produz menos, gera menos renda pessoal e coletiva, trabalhadores e empreendedores recolhem menos impostos, as empresas investem menos, a população consome menos...

Uma roda da fortuna às avessas, que, em consequência, prejudica o desenvolvimento social do País, ao desviar preciosos (e escassos) recursos que poderiam ser melhor aplicados em ações que elevassem os baixos índices de IDH e Capital Humano que o Brasil ostenta.

Poderia se dizer que parte da riqueza nacional vai para o ralo: não gera riqueza nem melhora a vida das pessoas.

Se a meta declarada do Governo é criar um ambiente propício para que as empresas sejam mais eficientes, mais ágeis e mais inovadoras, com custos menores, é preciso atacar os gargalos que inibem esse crescimento.

E neste sentido cabe perguntar: até que ponto a alta carga tributária e a burocracia não sufocam o futuro do Brasil?

Às vésperas de uma nova campanha eleitoral para os principais cargos da República, a eliminação (ou redução) do chamado "Custo Brasil" se impõe com um dos temas prioritários dos futuros ocupantes do Palácio do Planalto, Congresso Nacional, governos estaduais e assembleias legislativas. UP

Nelson Mussolini é Presidente-Executivo do Sindicato da Indústria de Produtos Farmacêuticos no Estado de São Paulo (Sindusfarma) e membro do Conselho Nacional de Saúde.
E-mail: sindusfarma@sindusfarma.org.br



SYNCRO/TGD

VOLTAR SUMÁRIO

Fotos: Fábio Franci

TOP SUPPLIERS 2013/14 SE CONSOLIDA COMO REFERÊNCIA PARA A ÁREA FARMACÊUTICA

Premiação reconhece pelo sexto ano os esforços dos fornecedores da indústria farmacêutica em alcançar os padrões de qualidade exigidos pelo setor.

APOIO

SINDUSFARMA
SINDICATO DA INDÚSTRIA DE PRODUTOS FARMACÊUTICOS NO ESTADO DE SÃO PAULO

SBMF
Sociedade Brasileira de Medicina Farmacêutica

CREDINFAR
SEGURANÇA NA HORA DA DECISÃO

ABCFARMA

Grupemef



Na presença de mais de 100 pessoas, foram anunciados, em 12 de março, em São Paulo, os grandes vencedores do **Prêmio Top Suppliers 2013/2014**, pesquisa anual realizada pela Revista UPpharma e Sistema Informativo SnifBrasil – ambos canais de comunicação da DPM Editora. Realizada no auditório do Sindusfarma (Sindicato da Indústria de Produtos Farmacêuticos no Estado de São Paulo), a premiação contempla os melhores fornecedores do setor na opinião dos profissionais que realmente contratam produtos e serviços no mercado. As empresas concorrem em 18 categorias e duas classificações distintas (share of mind e conceito).

O **Prêmio Top Suppliers** foi criado para reconhecer o empenho dos fornecedores da indústria farmacêutica em alcançar os padrões de qualidade exigidos pelo segmento, além de servir como indicação de fornecedores para relações comerciais neste segmento.

Em sua sexta edição, a pesquisa já é reconhecida pelos participantes como uma ferramenta de trabalho importante, que auxilia na escolha dos melhores parceiros comerciais, bem como contribui para o desenvolvimento de fornecedores em toda cadeia produtiva.

Além disso, fomenta a troca de experiências entre os executivos dos laboratórios, permitindo que conheçam a opinião dos próprios colegas de trabalho em relação aos fornecedores do setor.

Com participação espontânea dos profissionais, o **Top Suppliers** é um levantamento em que os respondentes são convidados a votar nas empresas que consideram as melhores em cada área apurada, ou seja, não é preciso inscrição prévia. Além disso, os profissionais não têm sua participação atrelada a qualquer tipo de bônus ou premiação.

Mais uma vez, o Prêmio contou com o apoio do Sindicato da Indústria de Produtos Farmacêuticos no Estado de São Paulo (Sindusfarma), Grupo dos Profissionais Executivos do Mercado Farmacêutico (Grupemef), Associação de Profissionais de Crédito e Cobrança (Credinfar), Sociedade Brasileira de Medicina Farmacêutica (SBMF) e ABCFarma.

A solenidade

Na abertura do evento, o mestre de cerimônia, André Policastro, convidou, para comporem a mesa de trabalho, o Dr. Lauro Moretto, Presidente da Academia Nacional de Farmácia e Vice-Presidente Executivo do Sindusfarma, Nelson Coelho, Gerente-Geral da DPM Editora, Humberto Katori, Presidente do Grupemef; Pedro Zidói, Presidente da ABC Farma; Dagoberto Brandão, Vice-Presidente da Sociedade Brasileira de Medicina Farmacêutica (SBMF), e Sueli Cadah, Vice-Presidente da Credinfar. Em seguida, Dr. Lauro Moretto falou aos presentes, ressaltando a importância do prêmio.

Para anunciar os vencedores em cada categoria e fazer a entrega dos troféus e certificados subiram ao palco Alessandra Volpon Marques, Presidente da Meda Pharma; Perciton Baptista, Diretor de Marketing Pharma da Medley; Celso de Siqueira Julio, Diretor de Vendas do Zodiac; Ricardo Ferreira, Presidente do Boiron, Humberto Katori, do Grupemef: Fernando Palauso, Diretor Comercial do Baldacci; José Luiz Nunes, Gerente de Planejamento Comercial da Sanofi Farma; Pedro Zidói, Presidente da ABC Farma, Arnaldo Pedace, Gerente de Relações Sindicais Trabalhistas do Sindusfarma, Jair Calixto, Gerente Técnico Regulatório do Sindusfarma, além de Dr. Lauro Moretto, do Sindusfarma.

Confira a seguir os vencedores em cada categoria. O ranking dos ganhadores, bem como outras informações referentes à Pesquisa também estão disponíveis para download no site SnifBrasil (www.snifbrasil.com.br).

PATROCÍNIO

Agências de Propaganda

share of mind

1º – Tiee
2º – Fiore Comunicação
3º – Arteria
4º – Triunfo
5º – Tugarê

conceito

1º – Tugarê
2º – Tiee
3º – Fiore Comunicação
4º – Triunfo
5º – Arteria



Lauro Moretto (Sindusfarma) e Anatol de Szentmiklósy (Tugarê)



Scher Soares e Janaina Rosas (Triunfo)



Anne Pereira (Fiore Comunicação)



Fernando Palauso (Baldacci) e Flávio Canelas (Arteria)

Agências de Propaganda Virtual

share of mind

1º – 3d Garage
2º – Solo Propaganda
3º – Tugarê
4º – Tiee
5º – Click Design

conceito

1º – Solo Propaganda
2º – 3d Garage
3º – Tugarê
4º – Tiee
5º – Click Design



Perciton Baptista (Medley) e Sérgio Albuquerque (3d Garage)

As empresas concorrem em 18 categorias e duas classificações distintas (Share of Mind e Conceito).



João Scarparo e Rogério de Souza (Solo Propaganda)



Anatol de Szentmiklósy (Tugarê)

www.vw.com.br

Ninguém entrega tanto para a sua empresa quanto a Volkswagen.



Com a qualidade Volkswagen, os negócios da sua empresa vão andar sempre para a frente.

Se você quer ter sucesso no seu negócio, conte com a qualidade, o baixo custo de manutenção, o excelente valor de revenda, o conforto e o espaço que só a Volkswagen oferece. Volkswagen Vendas Corporativas. Faz toda diferença para o seu negócio.



A maior Rede de Concessionárias do Brasil



Excelente custo-benefício



A confiança da engenharia alemã

Volkswagen Vendas Corporativas.

Das Auto.

Respeite os limites de velocidade.

Fotos meramente ilustrativas. Alguns itens mostrados ou mencionados são opcionais, acessórios ou referem-se a versões específicas.

Agências de Viagens

share of mind

1º – Alatur
2º – Maringá
3º – Flytour
4º – Amex
5º – Carlson Wagonlit Travel

conceito

1º – Carlson Wagonlit Travel
2º – Alatur
3º – Maringá
4º – Flytour
5º – Amex



Roger Santos representou as empresas Flytour e Amex



Camila Klein (Alatur) e Arnaldo Pedace (Sindusfarma)

Automóveis para Executivos



Ricardo Ferreira (Boiron) e Davilson Brunele (Volkswagen)

share of mind

1º – Toyota
2º – Honda
3º – GM
4º – Hyundai
5º – Volkswagen

conceito

1º – Toyota
2º – Honda
3º – GM
4º – Hyundai
5º – Volkswagen

A pesquisa já é reconhecida pelos participantes como uma ferramenta de trabalho importante, que auxilia na escolha dos melhores parceiros comerciais

Automóveis para Frota

share of mind

1º – Volkswagen
2º – Toyota
3º – Fiat
4º – GM
5º – Ford

conceito

1º – Toyota
2º – Fiat
3º – Volkswagen
4º – GM
5º – Ford



Devincer Miguel (Volkswagen) e Fernando Palauso (Baldacci)



Pamela Grazioli (Fiat)

A **AC farmacêutica** vence o **Prêmio Top Suppliers** nas categorias **Share of Mind** e **Conceito** pelo **2º ano consecutivo**!



Nos últimos cinco anos estivemos entre os cinco melhores fornecedores da indústria farmacêutica, resultado que atribuímos ao bom relacionamento estabelecido no dia a dia. Contem com todo nosso empenho no próximo ano para continuar realizando seus projetos com excelência.

Obrigado pela confiança em nossa equipe!



Como forma de agradecer a confiança, disponibilizamos o acesso gratuito ao **Bularium**, o maior e mais completo site de busca de medicamentos do Brasil!

Acesse o site **www.bularium.com.br** e realize seu cadastro utilizando o código promocional **978-85-8114-164-5***.

*O código promocional para cadastro e acesso gratuito é válido até o dia 1º de agosto de 2014.

A **AC Farmacêutica** leva atualização científica a médicos e profissionais da área da saúde, concretizando projetos de excelência.

- Acervo com mais de 3 mil livros publicados;
- Equipe multidisciplinar motivada e com mais de 20 anos de experiência;
- Parceria com sociedades médicas de especialidades;
- Relacionamento com os *experts* da medicina nas mais diversas áreas.

COMPROMETIDA COM O CONHECIMENTO MÉDICO

www.acfarmaceutica.com.br

Capacitação Profissional

share of mind

1º – FGV
2º – ESPM
3º – Repfarma
4º – Fundação Dom Cabral
5º – IMS

conceito

1º – FGV
2º – ESPM
3º – Fundação Dom Cabral
4º – Repfarma
5º – IMS



Humberto Katori (Grupemef) e Lucas Akkari (IMS)



Pedro Zidói (ABC Farma) e André Reis (Repfarma)



Célia Marcondes e Paula Camatta (ESPM)

Distribuidora de Medicamentos

share of mind

1º – Santa Cruz
2º – Panpharma
3º – Servimed
4º – Profarma
5º – Dimed

conceito

1º – Panpharma
2º – Santa Cruz
3º – Servimed
4º – Dimed
5º – Profarma



Nelson Coelho (DPM Editora) e Ricardo Curiel (Profarma)



Antonio Iachel Marques (Servimed)



Fernando Ramalho (Panpharma) e Alessandra Volpon Marques (Meda Pharma)

Editora de Publicações Científicas

share of mind

1º – AC Farmacêutica
2º – Conectfarma
3º – Elsevier
4º – Moreira Jr.
5º – Lancet



Sueli Cadah (Credinfar) e André Araujo (AC Farmacêutica)



Carlos Eduardo Figueiredo e Ana Bendersky (Elsevier)



Maria Rachel Bellusci (Moreira Jr.)



Adolfo Saettini (Conectfarma)

conceito

1º – AC Farmacêutica
2º – Conectfarma
3º – Moreira Jr.
4º – Elsevier
5º – Lancet

Seminários de BUSINESS WAR GAMES

Avalie suas estratégias contra a dos concorrentes e encontre alternativas para fortalecer a sua marca, enquanto enfraquece a dos rivais.

Os **Seminários de Business War Games** conduzidos pelo **IAM&M** simulam cenários e confrontos competitivos. Com o método *"What If"* você testa ações de marketing e seleciona as de maior impacto para ganhar market-share e otimizar verbas.

Em um ou dois dias de **Seminário de Business War Games** suas estratégias serão transformadas em planos de ações eficazes para o aumento das suas vendas.

Peça uma apresentação dos nossos cases:

Seminários de Business War Games; Planejamento Estratégico de Produtos; Mapeamentos e Dimensionamentos de Mercados; Competitor Analysis e Pesquisas de Mercado B2B e B2C.



S.BELEGI

IAM&M

Instituto de Assessoria Mercadológica & Mercadométrica Ltda.
Soluções em Marketing, Dimensionamentos e Pesquisas de Mercado

www.iamm.com.br (11) 2526-0330 iamm@iamm.com.br

Embalagens Promocionais

share of mind

1º – Trena
2º – Creative
3º – Connection
4º – Artpack
5º – Estampa

conceito

1º – Trena
2º – Connection
3º – Creative
4º – Estampa
5º – Artpack



Anna Maria (Trena) e Jair Calixto (Sindusfarma)



Fernando Antunes (Creative)

Empresas PBM

share of mind

1º – ePharma
2º – Vidalink
3º – Orizon
4º – Funcional

conceito

1º – Vidalink
2º – ePharma
3º – Funcional
4º – Orizon



Alessandra Volpon Marques (Meda Pharma), Renato Santiago e Rita Angélica Araujo (ePharma)



Sarah Volcov (Funcional), José Luiz Nunes (Sanofi) e Jaqueline Simões (Funcional)

Hotéis para Eventos

share of mind

1º – Bourbon Atibaia
2º – Almenat
3º – Blue Tree
4º – Royal Palm Plaza
5º – Hilton

conceito

1º – Bourbon Atibaia
2º – The Royal Palm Plaza
3º – Almenat
4º – Blue Tree
5º – Transamérica Comandatuba



Fábio Belletti (Hilton)



Cássia Alvarenga (Blue Tree)



Humberto Katori (Grupemef), Angela Figueiredo e Jefferson Munhoz (Bourbon Atibaia)



O **PRÊMIO TOP SUPPLIERS**, QUE ESTÁ EM SUA **6ª EDIÇÃO**, É REFERÊNCIA NO RECONHECIMENTO DE FORNECEDORES DO MERCADO FARMACÊUTICO.

A PREMIAÇÃO É MUITO IMPORTANTE POR SER A **ÚNICA** QUE AVALIA PRESTADORES DE SERVIÇO NA CATEGORIA **PESQUISA AD HOC**.

EM **TODAS** AS EDIÇÕES A **RESULTA INTELIGÊNCIA** FOI ELEITA COMO A MAIS **CONCEITUADA** E **CONHECIDA** NA CATEGORIA.

SOMOS HEXA.
OBRIGADO.

RESULTA® inteligência

www.gruporesulta.com.br

Hotel para Eventos - continuação



Carolina Pain (Almenat) e Humberto Katori (Grupemef)



Cesar Nunes (Royal Palm Plaza)

A pesquisa fomenta a troca de experiências entre os executivos dos laboratórios, permitindo que conheça a opinião dos próprios colegas de trabalho em relação aos fornecedores do setor

Gráficas

share of mind

1º – Trena
2º – Pancrom
3º – Matavelli
4º – Alphagraphics
5º – Margraf

conceito

1º – Pancrom
2º – Alphagraphics
3º – Trena
4º – Margraf
5º – Matavelli



Arilton de Souza (Pancrom)



Anna Maria (Trena) e Celso de Siqueira Julio (Zodiac)



Marcelo Barcellos (Alphagraphics)



Sonia Regina Menezes (Margraf)



Fone: +55 11 5181-2618
www.conectfarma.net

Conectfarma®
Soluções em Educação Médica

Bancos

share of mind

1º – Bradesco
2º – Santander
3º – Itaú
4º – Banco do Brasil
5º – HSBC

conceito

1º – Bradesco
2º – Santander
3º – Itaú
4º – Banco do Brasil
5º – HSBC

Equipamentos para Informática - Hardware

share of mind

1º – Dell
2º – Apple
3º – Sony
4º – HP
5º – Samsung

conceito

1º – Apple
2º – Dell
3º – Sony
4º – Samsung
5º – HP

Informática - Software

share of mind

1º – SAP
2º – Microsoft
3º – Close-Up
4º – Quantum
5º – Fermo
5º – Seven PDV

conceito

1º – Close-Up
2º – SAP
2º – Microsoft
3º – Quantum
4º – Fermo



Ricardo Ferreira (Boiron) e Claudionir Nascibem (Bradesco)



Humberto Katori (Grupemef) e Rosangela Souza (Dell)



Lauro Moretto (Sindusfarma) e Eduardo Bacaxigi (Close-Up)





Natalino Barioni (Seven PDV)

Rede de Farmácias e Drogarias

share of mind

1º – Raia Drogasil
2º – Ultrafarma
3º – Pague Menos
4º – São Paulo
5º – Farmais

conceito

1º – Raia Drogasil
2º – Pague Menos
3º – Ultrafarma
4º – São Paulo
5º – Farmais



Alessandra Volpon Marques (Meda Pharma) e Antonio Carlos Azevedo (Raia Drogasil)



Hermínio Tavares (Ultrafarma)

Pesquisa Ad-Hoc



Cássio Damacena e Fabrizio Maciel (IPSOS)

share of mind

1º – Resulta
2º – TCA Pesquisa
3º – Synovate
4º – Observer
5º – IPSOS

conceito

1º – Resulta
2º – TCA Pesquisa
3º – Synovate
4º – Observer
5º – IPSOS



Rafaela Tolosa (Resulta) e Dagoberto Brandão (SBMF)



Vera Helena Assis (Observer)



Leila Lopes (TCA Pesquisa)

Pesquisa Contínua

share of mind

1º – IMS
2º – Close-Up
3º – New BD
4º – Nielsen
5º – Cegedim

conceito

1º – Close-Up
2º – IMS
3º – New BD
4º – Nielsen
5º – Cegedim



Gabriela Spencer e Jocemary Sasnauskas (Cegedim)



Guilherme Alfano (Close-Up) e Fernando Palauso (Baldacci)



Luciana Cartaxo (New BD)



Lucas Akkari (IMS)



A Boehringer Ingelheim foca seus esforços no desenvolvimento de soluções inovadoras que promovam saúde, bem-estar e acesso à população.

O ePharma Follow contribui com esta missão.

O ePharma Follow possibilita à sua empresa criar e gerenciar programas de descontos em medicamentos, facilitando o acesso dos pacientes aos seus produtos. A ferramenta conecta mais de 17 mil farmácias e oferece atualização de regras e condições comerciais em tempo real, permitindo tomadas de decisões rápidas e seguras. Utilize o ePharma Follow e aumente os seus negócios promovendo mais acesso aos seus medicamentos.

CONCÊNTRICA

FOLLOW

A PARCERIA COM A EPHARMA É UM EXEMPLO DE COMO PODEMOS PROPORCIONAR O ACESSO AO TRATAMENTO POR MEIO DA INOVAÇÃO. NOS ÚLTIMOS CINCO ANOS, MEIO MILHÃO DE PACIENTES JÁ FORAM BENEFICIADOS.

ROBERTO SLEPETYS
Diretor de BI
Boehringer Ingelheim



Atendimento: 11 4689-8686 www.epharma.com.br

ePharma
Inovação e integração em saúde

VOLTAR SUMÁRIO

REFLEXÃO

Arnaldo Pedace

"O empreendedorismo é uma revolução silenciosa, que será para o século XXI mais do que a Revolução Industrial foi para o século XX."

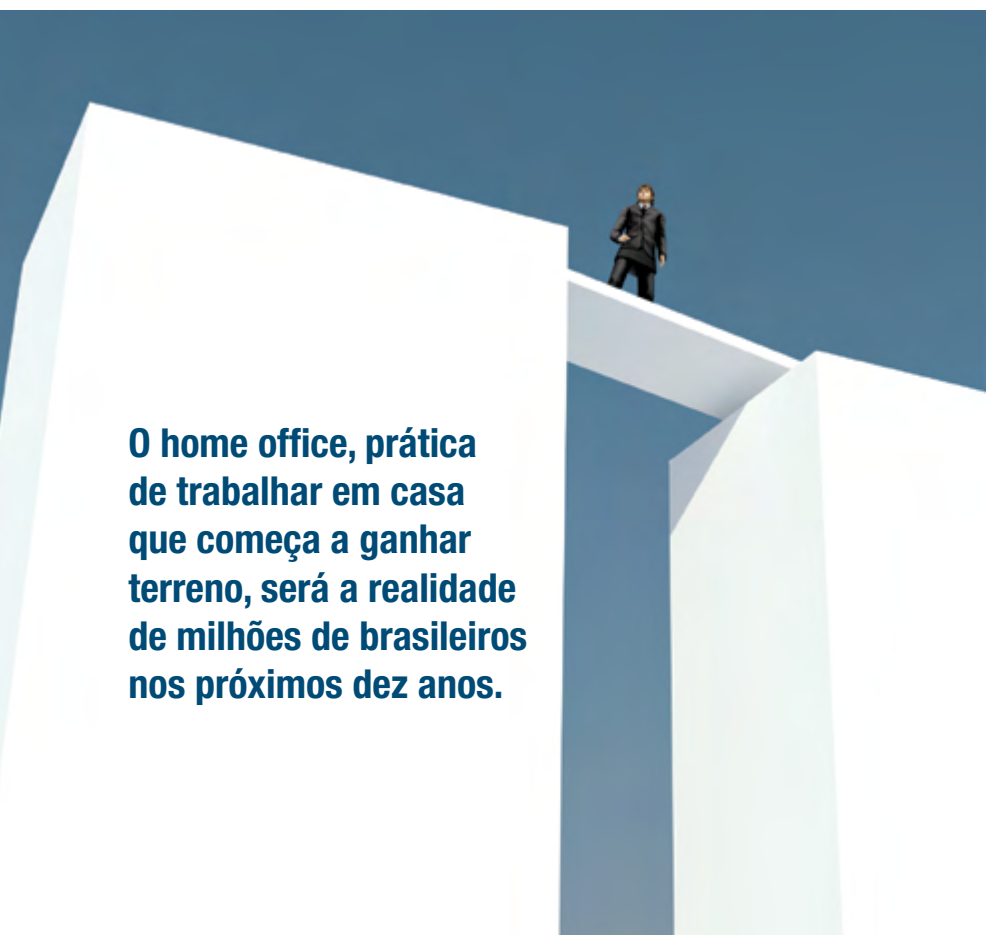
Jeffry Timmons, 1990

O mundo tem passado por várias transformações ao longo do tempo, principalmente no século XX, quando foi criada a maioria das invenções que revolucionou o estilo de vida das pessoas. Geralmente, essas invenções são frutos de inovação, de algo inédito ou de uma nova visão de como utilizar coisas já existentes, mas que ninguém antes ousou olhar de outra maneira.

Por trás dessas invenções, existem pessoas ou equipes de pessoas com características especiais, que são visionárias, questionam, arriscam, querem algo diferente, fazem acontecer e empreendem.

Os empreendedores são pessoas diferenciadas, que possuem motivação singular, apaixonadas pelo que fazem. Não se contentam em ser mais um na multidão, querem ser reconhecidas e admiradas, referenciadas e imitadas, querem deixar um legado.

Uma vez que os empreendedores estão revolucionando o mundo, seu comportamento e o próprio processo empreendedor devem ser estudados e entendidos.



O home office, prática de trabalhar em casa que começa a ganhar terreno, será a realidade de milhões de brasileiros nos próximos dez anos.

O mundo do trabalho vive sua maior transformação desde a Revolução Industrial e busca um novo tipo de pessoas. Agora, o que vale mais é ter formação diversificada, ser versátil, autônomo, conectado e dono de um espírito empreendedor.

Esqueça tudo o que você aprendeu sobre o mercado de trabalho. Estabilidade, benefícios, vestir a camisa da empresa, jornadas intermináveis, hierarquia, promoção, ser chefe etc. Ainda que tais conceitos estejam arraigados na cabeça do brasileiro – quem nunca ouviu dos pais que ser bem-sucedido era seguir tal cartilha? –, eles fazem parte de um pacote com cheiro de naftalina. O novo profissional (autônomo, colaborativo, versátil, empreendedor, conhecedor de suas próprias vontades e ultraconectado) é o que o mercado começa a demandar.

O modelo tradicional de trabalho, que foi sonho de consumo de todo jovem egresso das faculdades nas últimas duas décadas, está ficando para trás. É a maior transformação, desde que a Revolução Industrial, no século XVIII, mandou centenas de pessoas para as linhas de produção, segundo a pesquisadora inglesa Lynda Gratton, professora da London Business School e autora do livro *The Shift: The Future is Already Here* (A mudança: o futuro já começou, em tradução livre).

Nessa nova geração que está chegando ao mercado de trabalho esse fenômeno é mais evidente. Hoje, poucos recém-formados se veem fiéis a uma única empresa por toda a vida.

O modelo tradicional de trabalho, que foi sonho de consumo de todo jovem egresso das faculdades nas últimas duas décadas, está ficando para trás.

Em grande parte das universidades de elite do País, os alunos sequer cogitam servir a um empregador. “Quando perguntamos onde eles querem trabalhar, a resposta é: na minha empresa”, conta Adriana Gomes, professora da Escola Superior de Propaganda e Marketing (ESPM), de São Paulo.

Entre os brasileiros que seguem o modelo tradicional, a média de permanência no emprego é de cinco anos, uma das menores do mundo, segundo o Departamento Intersindical de Estatística e Estudos Socioeconômicos (Dieese) – os norte-americanos trocam mais, a cada quatro anos. Essa dinâmica inclui mudanças de função, de empregador e até de carreira.

A principal diferença desses jovens é que eles acreditaram tanto nas ideias que foram capazes de colocá-las em prática. O fato de terem começado tão jovens fez com que eles conseguissem ver os erros mais cedo, aprender com eles e ter sucesso a partir disso.

O novo profissional também tem de ter jogo de cintura para os novos arranjos trabalhistas. A tendência é ter mais flexibilidade na forma de remuneração, no tempo de duração da atividade, no conteúdo e local de trabalho. O home office, prática de trabalhar em casa que começa a ganhar terreno, será a realidade de milhões de brasileiros nos próximos dez anos, sobretudo, nas grandes cidades, sufocadas pelo trânsito caótico.

Não há dúvidas de que o empreendedorismo está em alta. A internet possibilitou que qualquer pessoa sozinha fizesse um negócio global. Além disso, sites como o Twitter e o Facebook tornaram mais fácil para os empreendedores terem conhecimentos e construírem comunidades. Jovens que cresceram com a internet a entendem de uma maneira que a maioria dos pais não consegue. Eles também estão percebendo que ter um trabalho não é uma aposta certa, como costumava ser. Portanto, eu acredito que mais e mais jovens estão escolhendo o empreendedorismo. JP

Arnaldo Pedace é Gerente de Relações Sindicais Trabalhistas do Sindicato das Indústrias de Produtos Farmacêuticos no Estado de São Paulo (Sindusfarma).
E-mail: sindusfarma@sindusfarma.org.br



VOLTAR SUMÁRIO

LEIA MAIS SOBRE ESTE ASSUNTO NO UP Hot Site up145 WWW.SNIFBRASIL.COM.BR

A POLÍTICA NACIONAL DE RESÍDUOS SÓLIDOS E SEU IMPACTO PARA OS SERVIÇOS DE SAÚDE

Rogério Damasceno Leal

Até o próximo dia 2 de agosto, os municípios brasileiros deverão ter implementada uma solução para os resíduos sólidos, produzidos tanto por sua população, quanto pelas empresas e serviços de saúde neles localizados, pondo fim aos "lixões", ou seja, os depósitos de resíduos a céu aberto, solução poluente e rudimentar, que, ainda hoje, é a única destinação na maioria das cidades brasileiras.

Essa obrigação foi criada pela Lei nº 12.305, de 2 de agosto de 2010, que instituiu a Política Nacional de Resíduos Sólidos (*veja no Hot Site*), dispondo sobre seus princípios, objetivos e instrumentos, bem como sobre as diretrizes relativas à gestão integrada e ao gerenciamento de resíduos sólidos, incluídos os perigosos, às responsabilidades dos geradores e do poder público e aos instrumentos econômicos aplicáveis.

Estão sujeitas à observância da Lei nº 12.305/2010 as pessoas físicas ou jurídicas, de direito público ou privado, responsáveis, direta ou indiretamente, pela geração de resíduos sólidos e as que desenvolvam ações relacionadas à gestão integrada ou ao gerenciamento de resíduos sólidos.

Por sua vez, resíduos sólidos são conceituados na aludida lei como sendo qualquer *"material, substância, objeto ou bem descartado resultante de atividades humanas em sociedade, a cuja destinação final se procede, se propõe proceder ou se está obrigado a proceder, nos estados sólido ou semissólido, bem como gases contidos em recipientes e líquidos, cujas particularidades tornem inviável o seu lançamento na rede pública de esgotos ou em corpos d'água, ou exijam, para isso, soluções técnica ou economicamente inviáveis em face da melhor tecnologia disponível"*.

A Política Nacional de Resíduos Sólidos representou um grande avanço, tanto no campo ambiental quanto no aspecto social. O fim dos lixões – apenas o primeiro passo dessa política – proporcionará a diminuição expressiva dos casos de contaminação não apenas do solo, como do lençol freático (bem cada vez mais valorizado), assim como propiciará geração de emprego para a população que vive marginalizada, trabalhando no aproveitamento não organizado dos rejeitos, expondo-se a toda sorte de problemas de saúde.

A Resolução da Diretoria Colegiada – RDC nº 306, de 07 de dezembro de 2004, emitida pela Agência Nacional de Vigilância Sanitária – Anvisa, já tratava do tema do resíduo sólido de serviços de saúde, definindo esses, de forma muito ampla, como sendo aqueles que prestam todos os serviços relacionados ao atendimento à saúde humana ou animal, inclusive os serviços de assistência domiciliar e de trabalhos de campo; laboratórios analíticos de produtos para saúde; necrotérios, funerárias e serviços onde se realizem atividades de embalsamamento (tanatopraxia e somatoconservação); serviços de medicina legal;



O tema dos resíduos de serviços de saúde é bastante preocupante, uma vez que, conforme Pesquisa Nacional de Saneamento Básico, realizada em 2008 pelo IBGE, foi registrada a coleta de 8.909 toneladas de resíduos de serviços de saúde por dia no Brasil.

UM ESPAÇO QUE INSPIRA, INTEGRA E MOTIVA: **ALMENAT.**



Especialmente projetado para qualquer tipo de evento corporativo, o ALMENAT é hoje uma referência. Suas instalações se adaptam a vários tamanhos e tipos de reuniões, treinamentos, convenções e festas. Oferece, além de apartamentos confortáveis, várias opções de lazer coletivo (piscinas, sauna, boliche eletrônico e trilha para caminhadas) somadas a uma bem cuidada gastronomia e a um serviço interessado e competente, compõem o ambiente ideal para a integração e motivação de sua equipe. O ALMENAT supre e excede tudo aquilo que você pensou para realizar um evento contagiante, que certamente vai gerar resultados.

FEITO SOB MEDIDA PARA SEU EVENTO CORPORATIVO.



WWW.ALMENAT.COM.BR
ESPECIALISTA EM EVENTOS E CONVENÇÕES

facebook.com/almenat instagram.com/almenatcorp

ALMENAT
EXTENSÃO CORPORATIVA

A Política Nacional de Resíduos Sólidos estimula a gestão integrada de tais substâncias, em um processo de cooperação entre os setores público e privado, estabelecendo a responsabilidade conjunta de todos.



drogarias e farmácias, inclusive as de manipulação; estabelecimentos de ensino e pesquisa na área de saúde; centros de controle de zoonoses; distribuidores de produtos farmacêuticos, importadores, distribuidores e produtores de materiais e controles para diagnóstico in vitro; unidades móveis de atendimento à saúde; serviços de acupuntura; serviços de tatuagem, entre outros similares.

A referida norma já trazia uma série de disposições relacionadas à coleta, manejo, transporte, identificação, manejo, tratamento e destinação dessa espécie de rejeito, colocando a cooperação entre os produtores e os municípios como um dos elementos necessários para a correta disposição final do mesmo.

O tema dos resíduos de serviços de saúde é bastante preocupante, uma vez que, conforme Pesquisa Nacional de Saneamento Básico, realizada em 2008 pelo IBGE – Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística, foi registrada a coleta de 8.909 toneladas de resíduos de serviços de saúde por dia no Brasil, considerando que 41,5% dos municípios pesquisados não apresentavam, na ocasião, qualquer tipo de processamento para esse lixo.

De fato, dos 4.469 municípios investigados, 1.856 não realizam qualquer tipo de processamento, não possuindo incineradores, queimadores, autoclave ou microondas para o tratamento do lixo. Além disso, verificou-se que a maior parte das cidades (2.358), dispõe seus resíduos diretamente no solo, em lixões.

Há ainda alguns casos nos Estados do Pará, Tocantins (Norte), Bahia, Piauí, Rio Grande do Norte (Nordeste), Minas Gerais (Sudeste), em que se verifica a queima do lixo a céu aberto como principal tipo de processamento.

Assim, considerando a gravidade do tema, a Política Nacional de Resíduos Sólidos estimula a gestão integrada de tais substâncias, em um processo de cooperação entre os setores público e privado, estabelecendo a responsabilidade conjunta de todos.

Essa responsabilidade compartilhada não é apenas ideal, mas efetiva e dispositiva, uma vez que, na forma da Lei nº 12.305/2010, os fabricantes, importadores, distribuidores e comerciantes, os consumidores e os titulares dos serviços públicos de limpeza urbana e de manejo de resíduos sólidos, são conjuntamente responsáveis pelo ciclo de vida dos produtos.

Nesse sentido, conforme a Lei nº 12.305, os serviços de saúde estão sujeitos à elaboração de plano de gerenciamento de resíduos sólidos, que deve identificar as soluções consorciadas ou compartilhadas com outros geradores; indicar ações preventivas e corretivas a serem executadas em situações de gerenciamento incorreto ou acidentes; estabelecer metas e procedimentos relacionados à minimização da geração de resíduos sólidos e, observadas as normas estabelecidas, à reutilização e reciclagem, além de relacionar medidas saneadoras dos passivos ambientais relacionados aos resíduos sólidos, entre outros requisitos.

Assim, é esperado que, em breve, novos regulamentos acerca dessa espécie de resíduo sejam publicados pelas autoridades municipais. E caso não deem a destinação adequada ao mesmo, perderão o acesso a recursos financeiros da União para o tratamento do lixo. Diante desse cenário, constata-se que é de fundamental importância a rápida articulação entre os entes públicos e os serviços de saúde, de forma a garantir que o gerenciamento dos resíduos sólidos de serviços de saúde seja efetivo, atendendo ao interesse público e às possibilidades dessas empresas e esteja em consonância com as diretrizes da nova Política Nacional. UP

Rogério Damasceno Leal é sócio-fundador da VML Advogados e especialista em Legislação Sanitária.
E-mail: rogerio.leal@vml.com.br

Uma Poderosa Combinação de Comprometimento, Estratégia e Carácter

20 anos

Agregando valores as pessoas e empresas



RP



"Trabalhar com a Rent Power é um privilégio, a equipe montada em nosso projeto é um exemplo de profissionalismo. Tenho segurança que caso precise montar outra equipe especializada, o grupo da Rent Power será minha primeira opção"

Alberto Cherman - Diretor da Genzyme



"Sendo que naquelas ondas mais delicadas e importantes, a Rent Power sempre se mostrou estruturada, ágil e competente"

Marcelus Siqueira - Diretor da área Médica da Danone



"A Rent Power, trouxe como principal característica a confiança no trabalho, os resultados sempre vieram de uma forma continua e sustentável, os seus profissionais são comprometidos com o planejamento"

Flávio Perrotti - Diretor da Baxter Hospitalar



"Depois de analisar diversos potenciais parceiros, a Rent Power ofereceu uma ótima relação custo benefício, mas agregou seriedade e competência para implementar o projeto. A Expertise acumulada em 20 anos de experiência, contribuiu para ganharmos agilidade e nos permitiu sermos destaque entre várias filiais"

Erivelton Laureano - Gerente de Marketing da Merck

www.rentpower.com.br - Telefone: +55 11 2142-1600 - Rua Cacilda Becker, 102 - Jardim das Acácias - São Paulo - SP - CEP: 04704-060

VOLTAR SUMÁRIO

DESCARTE DE MEDICAMENTOS

AS ASSIMETRIAS, CONTROVÉRSIAS E ALTERNATIVAS PARA UM PROJETO

Lauro D. Moretto e Jair Calixto



Os resíduos domiciliares de medicamentos constituem um desafio para os países e para a população. De um lado, o descarte das sobras eventuais de medicamentos que, por princípio, não podem ser recuperados nem reutilizados, exige medidas que sejam racionalmente estruturadas para disposição ou destruição, sem gerar ameaças às pessoas, aos animais e ao meio ambiente. A adoção de um sistema de classificação de risco, já utilizado e recomendado internacionalmente, embasado em conceitos técnicos, científicos e sanitários, possibilita atingir uma abordagem racional no descarte e no tratamento desses resíduos, tornando viável e coerente o seu compartilhamento entre os vários responsáveis do segmento farmacêutico, conforme preconiza a legislação vigente. A adoção de uma campanha para coleta e disposição de resíduos de medicamentos ou medicamentos impróprios para consumo, promove racionalização de recursos dos mais variados tipos, contribuindo para a proteção do meio ambiente.

VOLTAR SUMÁRIO



1-Introdução

Desde a promulgação da Lei nº 12.305/2010, a temática da logística reversa de medicamentos tem sido objeto de amplo debate, tanto no âmbito federal quanto estadual e municipal. Muito embora os resíduos de medicamentos não estejam explicitamente incluídos na referida lei, a relevância do assunto gerou a oportunidade de se estruturar um modelo que possa ser aplicado aos medicamentos, adotando-se os principais conceitos inseridos no escopo da mesma, que incluem: implementação de sistemas de logística reversa, responsabilidade encadeada e compartilhada entre os diversos setores do segmento, bem como a participação de órgãos governamentais.

Os modelos de logística reversa aplicados aos resíduos de agrotóxicos, de pilhas e baterias, de pneus, de óleos lubrificantes e de produtos eletroeletrônicos foram estabelecidos em base aos riscos potenciais destes artigos, diferentemente do que está sendo preconizado no modelo para os resíduos de medicamentos. Neste caso, todos os RDM são considerados, a priori, perigosos, sem se levar em consideração os riscos potenciais embasados em critérios científicos, técnicos e sanitários, já conhecidos tanto nacional quanto internacionalmente.

A exclusão dos medicamentos do rol dos artigos que têm de sofrer o processo de logística reversa é tácita, não se entendendo que os modelos propostos na lei para os itens discriminados sejam adotados da mesma forma para os resíduos de medicamentos.

Apesar de terem sido preteridos de inclusão na lei, entende-se que a grande maioria dos resíduos de medicamentos não pode ser disposta no ambiente de forma irracional, mesmo que o dano potencial possa ser mínimo ou reduzido, diferentemente de uma pequena parcela de medicamentos que poderia sofrer o processo de logística

reversa tradicional, para ser destruída de acordo com critérios próprios definidos por seus fabricantes.

Mesmo que não haja um modelo internacional padronizado, existem critérios de classificação de riscos de medicamentos com base em seus princípios ativos, inclusive adotados no Brasil, que caracterizam os riscos potenciais de seus resíduos, os quais podem ser utilizados para um processo de logística reversa. A Norma ABNT nº 10.004/2004 e a Portaria CVS nº 21/2008, embasadas em conhecimentos e normativas internacionais, relacionam as substâncias para as quais devem ser estruturadas medidas especiais, diferenciadas, portanto, da grande maioria dos medicamentos em uso na terapêutica humana.

Essa reduzida parcela de medicamentos que oferece riscos está citada na Portaria CVS nº 21/2008, que identifica as categorias de produtos que apresentam periculosidade em relação à carcinogenicidade, teratogenicidade ou desenvolvimento de toxicidade, à toxicidade reprodutiva, à genotoxicidade (mutagenicidade ou clastogenicidade), evidências de toxicidade grave a órgãos e sistemas em baixa doses e disrupção endócrina. Os insumos e medicamentos que contêm essas substâncias exigem tratamentos especializados antes de serem dispostos no meio ambiente. Esses têm de ser devolvidos aos fabricantes ou a seu agente especializado para que sofram um processo de tratamento específico antes de ser dispostos na natureza.

De um modo geral, a adoção de um procedimento de descarte de resíduos de medicamentos não incluídos no rol daqueles considerados perigosos, tem de atender aos princípios básicos da Lei nº 12.305, que inclui a responsabilidade compartilhada e encadeada.

Apesar de terem sido preteridos de inclusão na lei, entende-se que a grande maioria dos resíduos de medicamentos não pode ser disposta no ambiente de forma irracional.

As estimativas de resíduos de medicamentos, avaliadas com base em estudos já realizados, revelam valores reduzidos que não possibilitam estruturar a coleta por meio de procedimentos permanentes, uma vez que estes pressupõem custos fixos para a manutenção de rotinas de descarte, coleta centralizada, transporte e processos de destruição ou destino ambientalmente sustentáveis.

2- Modelos existentes para a coleta de resíduos domiciliares de medicamentos

No Brasil, antes da promulgação da Lei n° 12.305, já havia regulamentação sanitária e ambiental com critérios de classificação do potencial risco ambiental de resíduos de medicamentos. Com base nesses critérios, algumas iniciativas de parcerias voluntárias estabeleceram procedimentos para o descarte de medicamentos domiciliares impróprios para consumo, na maioria das vezes sem a participação do poder público.

Nos modelos de coleta de procedimentos voluntários, os resíduos de medicamentos são entregues nas farmácias pela população, as quais armazenam e entregam aos prestadores de serviços municipais, que se encarregam de dar o destino final, ou seja, a incineração. Os dados deste procedimento indicam baixo volume mensal acarretando, consequentemente, elevado custo para suportar a estrutura fixa mínima indispensável.

Nesses modelos, o transporte é um fator de alto custo, contribuindo, em sua maioria, com cerca de 70% do total. Além dos custos em si, há de se analisar a relação custo/benefício de proceder a destinação de determinados resíduos, transportados por longas distâncias, como no caso das regiões Norte e Nordeste, onde as viagens poderão alcançar quase 4.000 km (por exemplo, de Boa Vista – RR até Belém – PA). Quando se converte a quantidade de combustível consumida nestas viagens em volume de gás carbônico produzido, ocorre o questionamento: é válido gerar um prejuízo ambiental maior, no intuito de atender a esta demanda? Dependendo da distância a ser percorrida, o impacto ambiental com a geração de gás carbônico é maior do que a destinação de alguns resíduos de produtos, muitas vezes, inócuos ao meio ambiente, como por exemplo, fitoterápicos, sais minerais, vitaminas, aminoácidos etc.

Do ponto de vista da lógica empresarial, dos custos apurados e operações envolvidas, não há razão para a manutenção de um sistema complexo, logisticamente falando, com custos e operações onerosas, quando procedimentos internacionais revelam racionalidade diferenciada.

Encontram-se disponíveis, na literatura, diversos relatos de experiências e ações relacionadas à coleta e ao tratamento de resíduos de medicamentos, com enfoques e procedimentos diferenciados. São conhecidos os modelos utilizados em Portugal, na Espanha, além de relatos de muitos outros países da União Europeia, bem como as experiências realizadas no México, Colômbia, Canadá, Austrália e Japão.

RUNNING
Impulsionando Resultados

SALESfarma

SOFISTICADO É SER SIMPLES

AUDIT **DDD**
Dashboards
AMOSTRAS **ROTEIRO**

Integração **OL**
RUPTURA MDTR
DEMANDA **Sell Out**

TRACKING SEGMENTAÇÃO
Repositório
CAMPANHAS VA's

CONTROLE DE VISITA
- Promoção Médica eficaz e segmentada
- Merchandising / PDV com foco em estratégias
- Visitação Hospitalar em Grupo

GESTÃO DE PEDIDOS
- Portal Web / E - commerce
- Integração OL / Distribuidor
- Controle de Valorização e Reposição

PROPAGANDA DIGITAL
- Gestão Campanhas de Marketing
- Segmentação Grade Promocional
- Tracking Informação de Visita



HelpDesk Trilíngue

Hospedagem na Nuvem

Logística de Hardware

SIMPLES E RÁPIDO
- Visita com 3 Cliques
- Indicadores de Performance
- Validação CFM e CEP

INOVAÇÃO E TECNOLOGIA
- 100% OFFLINE
- LOCALIZAÇÃO GPS
- SINCRONISMO AUTOMÁTICO

Agende uma visita!

RUNNING - Rio de Janeiro
Avenida das Américas, 500 - Bloco 4 - Sl. 239
Shopping Downtown - RJ - CEP: 22640-100
+55 (21) 3153-7688

RUNNING - São Paulo
Rua Alexandre Dumas, 1.601 - Cjs. 124 e 125
Chácara Santo Antônio - SP - CEP: 04717-004
+55 (11) 3751-9000

E-MAIL
marketing@running.com.br
SITE
www.running.com.br
www.salesfarma.com.br



Não se pode estabelecer um critério de descarte e coleta de medicamentos impróprios para consumo sem que antes seja feita uma atualização da classificação de riscos e periculosidade dos medicamentos em uso.

Nos Estados Unidos da América, quando o assunto foi objeto de avaliação pela FDA, o método inicialmente aconselhado era a deposição direta no esgoto, de forma a evitar contatos acidentais com crianças ou animais domésticos. No entanto, em 2007, passou-se a indicar a colocação dos resíduos de medicamentos no lixo comum, ou entregá-los na farmácia, a fim de evitar a entrada dos mesmos nos esgotos.

A etapa sucessiva consistiu na criação do programa designado de SMARxT DISPOSAL, iniciativa público-privada que visava orientar a população sobre o descarte adequado das sobras e de medicamentos vencidos. Da mesma forma, o programa tinha por objetivo alertar a população sobre os impactos ambientais potenciais do descarte inadequado. A orientação passada à população era a de colocar os medicamentos impróprios para consumo em um saco plástico (no caso de sólidos, acrescentar água para dissolvê-los e, posteriormente, colocar areia, borra do café ou qualquer outro material) que tornasse o medicamento não atrativo, para evitar que fosse ingerido por crianças ou animais. Depois o saco devia ser fechado e colocado na lixeira.

Em 2010, foi instituído o Dia Nacional da Coleta de Medicamentos Prescritos (National Prescription Drug Take-Back Day), com grande repercussão na mídia. Em sua quarta edição, em abril de 2012, foram recolhidas 276 toneladas de medicamentos vencidos ou não utilizados, por meio de 5.659 pontos de coleta disponíveis em todos os estados e territórios. A campanha, realizada em 26 de outubro de 2013, recebeu 371 toneladas de medicamentos impróprios para consumo em 5.800 pontos de coleta. Esses valores de outubro de 2013 foram cerca de 50% superiores àqueles recolhidos em abril do mesmo ano. A soma de resíduos e medicamentos impróprios para consumo recebidos em todas as campanhas, desde 2010, atingiu 1.733 toneladas. Essas campanhas têm sido desenvolvidas duas vezes ao ano, em todos os estados e territórios e coordenada pela DEA – Drug Enforcement Administration. A próxima está programada para 26 de abril de 2014. A DEA conta com o apoio de instituições governamentais, inclusive militares, empresariais e da sociedade.

3- Classificação de riscos dos fármacos e medicamentos

Uma revisão da classificação de risco potencial que representam fármacos e medicamentos, tomando por base os critérios utilizados na Portaria CVS 21/2008, em moldes assemelhados ao da RDC Anvisa nº 306/2004, permitirá atualizar o conhecimento sobre os mais representativos riscos que oferecem fármacos e medicamentos às pessoas, aos animais e ao meio ambiente, possibilitando a adoção de medidas operacionais preventivas por parte de órgãos governamentais competentes, desestimulando opiniões não fundamentadas, muitas das quais disseminadas em veículos da mídia com enfoque sensacionalista.

O conhecimento de fármacos e medicamentos, além de seus benefícios e segurança aos pacientes, encontra amplo respaldo na Organização Mundial da Saúde – OMS, e em órgãos governamentais e entidades de grande credibilidade internacional. Esses mesmos dados podem subsidiar os estudos para o estabelecimento de critérios diferenciados na classificação destinada ao descarte seguro dos resíduos domiciliares de medicamentos.

O trabalho de revisão da segurança ambiental, em relação ao descarte e disposição dos resíduos de medicamentos, deve incluir as novas categorias de fármacos e medicamentos (biotecnológicos), de novas tecnologias (nanotecnologia) e novos conhecimentos sobre fármacos e medicamentos já existentes na terapêutica. Essa revisão possibilitará propor procedimentos com critérios racionalizados para um processo sustentável e duradouro.

rbm

Revista Brasileira de Medicina

70 anos
DE PUBLICAÇÕES
ININTERRUPTAS



Com as publicações da RBM - Revista Brasileira de Medicina, você sempre pode contar com conteúdo indexado, de altíssimo nível científico com a qualidade, tradição e segurança que você conhece e que a classe médica valoriza e confia.

GRUPO EDITORIAL MOREIRA JÚNIOR

Rua Henrique Martins, 493 - CEP 04504-000 - São Paulo - SP
E-mail: publicidade@moreirajr.com.br - Site: www.moreirajr.com.br

Enquanto não se tem a preconizada classificação, de forma a se evitar a estruturação de procedimentos que podem se tornar imprecisos, ineficientes e onerosos, propõe-se a adoção de campanhas anuais de recolhimento de resíduos de medicamentos.

Evidentemente, a tarefa de revisão da classificação de risco de resíduos que oferecem periculosidade aos seres humanos, animais e meio ambiente é uma tarefa complexa, a qual somente terá credibilidade se for realizada por equipe multidisciplinar qualificada para tal.

4- Proposições

A complexidade que envolve um procedimento de recolhimento dos medicamentos impróprios para consumo, em poder da população, exige um trabalho coordenado muito mais amplo do que apenas de voluntários ou de pequenos grupos ou mesmo de órgãos governamentais, de forma independente. É imprescindível conhecer os procedimentos e as experiências internacionais, com base nas quais se pode estruturar um modelo nacional.

Um dos primeiros passos que se pode propor é o encaminhamento de um pleito ao Ministério da Saúde para estruturar um projeto de revisão da classificação de risco dos resíduos de medicamentos, dos produtos para a saúde e de outros produtos de grande consumo, para, em conjunto com outros ministérios e órgãos da sociedade civil, estabelecer uma efetiva revisão da classificação, com graduação de periculosidade de insumos e artigos industrializados para uso humano, com o objetivo de servir de base para propostas de tratamento de seus eventuais resíduos.

Outra proposição, temporária e concomitante, seria a adoção de critérios assemelhados aos de outros países, como por exemplo, o do programa DEA National Prescription Drug Take-Back Day (Dia do retorno dos medicamentos), que tem demonstrado eficiência no seu propósito, além de mobilizar a população, as entidades da sociedade e os órgãos públicos, critérios esses que estão preconizados na Lei 12.305/2010.

5- Conclusões

Resumindo, entendemos que não se pode estabelecer um critério de descarte e coleta de medicamentos impróprios para consumo sem que antes seja feita uma atualização da classificação de riscos e periculosidade dos fármacos e medicamentos em uso na terapêutica atual.

Entendemos também que o modelo de coleta e destinação de resíduos de medicamentos deve contemplar procedimentos diferenciados que levem em conta a classificação de risco.

Enquanto não se tem a preconizada classificação, de forma a se evitar a estruturação de procedimentos que podem se tornar imprecisos, ineficientes e onerosos, propõe-se a adoção de campanhas anuais de recolhimento de resíduos de medicamentos, mediante a mobilização da população, das entidades, de órgãos governamentais, em benefício de toda a sociedade brasileira.

Bibliografia

SCHLEIER, R., LANDIN, I. C., CALIXTO, JAIR, MORETTO, LAURO D. Análise dos principais elementos em relação ao descarte de resíduos de medicamentos domiciliares. São Paulo: Fármacos & Medicamentos, nº 69, ano XIV, PP 34-56, 2013

HIRATUKA, CÉLIO. Logística Reversa para o setor de medicamentos. Pesquisadores NEIT/IE-Unicamp. Brasil: Agência Brasileira de Desenvolvimento Industrial – ABDI, 2013.

CASA CIVIL. LEI nº 12.305, de 2 de Agosto de 2010. Política Nacional de Resíduos Sólidos

AGÊNCIA NACIONAL DE VIGILÂNCIA SANITÁRIA. Resolução RDC nº 306, de 07 de dezembro de 2004. Dispõe sobre o Regulamento Técnico para o gerenciamento de resíduos de serviços de saúde. 200.

BRASIL. ABNT. ABNT NBR 10004:2004. NBR 10004. Classificação de resíduos Sólidos. Associação Brasileira de Normas Técnicas. 71 pp. Rio de Janeiro: ABNT, 2004

SECRETARIA DE ESTADO DA SAÚDE COORDENADORIA DE CONTROLE DE DOENÇAS. CENTRO DE VIGILÂNCIA SANITÁRIA-DIVISÃO TÉCNICA DE AÇÕES SOBRE MEIO AMBIENTE. Portaria CVS nº 21, de 10/09/2008.

BILA, D.M., DEZZOTI, M., Fármacos no meio ambiente. 26,4. Química Nova, 2003

CONSELHO NACIONAL DO MEIO AMBIENTE. Resolução CONAMA nº 237, de 19 de dezembro de 1997.

CONSELHO NACIONAL DO MEIO AMBIENTE. Resolução CONAMA nº 358 de 29 de abril de 2005, DOU 04/05/2005.

COSTA, S.H. Tratamento e disposição final de resíduos de medicamentos quimioterápicos e de rejeitos radioterápicos: estudo comparativo entre a legislação internacional e a brasileira. Dissertação de Mestrado em Saúde Pública. Rio de Janeiro: Fundação Oswaldo Cruz, 2010.

EICKHOFF, P; HEINECK, ISABELA; SEIXAS, L.J. Gerenciamento e destinação final de medicamentos: uma discussão sobre o problema, Re. Bras. Farm. 90, 1.: 2009

FALQUETO, E., KLIGERMAN, D. C., ASSUMPÇÃO, R. F. Como realizar o correto descarte de resíduos de medicamentos? Escola Nacional de Saúde pública Sergio Arouca: Fundação Oswaldo Cruz, 2006.

MACHADO, N. L.; MORAES, L.R.S; RSSS: Revisitando as soluções adotadas no Brasil para tratamento e destino final. Engenharia Sanitária Ambiental 9,1: 2004

WEBSITES

Free and safe medication disposal will once again be available nationwide - with no questions asked.

Disponível em: http://www.drugs.com/article/national-drug-take-back-day.html, acessado em 26.02.2014.

DEA to Hold Next Prescription Drug Take-Back Day on April 26, 2014.

Disponível em: https://www.nabp.net/news/dea-to-hold-next-prescription-drug-take-back-day-on-april-26-2014, acessado em 26.02.2014.

Washington Residents Use Medicine Take-Back Programs.

Disponível em: http://www.takebackyourmeds.org/what-you-can-do/washingtonians-use-medicine-take-back-programs-1, acessado em 26.02.2014.

National Prescription Drug Take-Back Day.

Disponível em: http://www.army.mil/standto/archive/issue.php?issue=2012-04-23, acessado em 26.02.2014.

Dr. Lauro Moreto é Farmacêutico e Vice-Presidente Executivo do Sindusfarma – Sindicato da Indústria de Produtos Farmacêuticos no Estado de São Paulo.

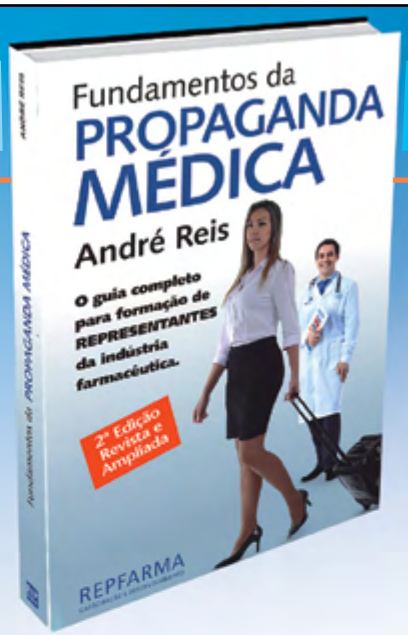
Jair Calixto é Farmacêutico e Gerente de Boas Práticas e Auditorias Farmacêuticas no Sindusfarma.

E-mail: sindusfarma@sindusfarma.org.br

REPFARMA
CAPACITAÇÃO E DESENVOLVIMENTO

Prêmio TOP Suppliers 2013

3º LUGAR CATEGORIA
Capacitação Profissional



Treinamento Corporativo

- Representantes de ALTA PERFORMANCE
- Mentoring para Gerência Distrital

Curso preparatório para propagandista

A única publicação no país

- A base técnica do representante
- Inteligência de mercado
- Manual do gerente distrital
- Desafios do setor farmacêutico

21 3553 2673
Rua da Quitanda, 185
Sala 302 - Centro - RJ
repfarma.com

REP FARMA

VOLTAR SUMÁRIO



MEDA PHARMA

MULTINACIONAL SUECA INICIA ATIVIDADES NO BRASIL

A multinacional sueca Meda Pharma iniciou suas operações de venda no Brasil no segundo semestre de 2013, comercializando produtos adquiridos da Roche. Com foco na distribuição desses produtos, a empresa pretende dar sua contribuição para que os médicos possam receitar medicamentos já consolidados, com a segurança de que o paciente terá mais facilidade para encontrá-los nos pontos de venda.

O processo de introdução da Meda Pharma no Brasil passa por duas etapas: a primeira, quando a empresa assumiu a distribuição exclusiva dos produtos adquiridos da Roche e, a segunda, quando, após aprovação da Agência Nacional de Vigilância Sanitária (Anvisa), a empresa se tornará a detentora desses registros e de outros que estão sendo submetidos.

O presidente & CEO da empresa, Jörg-Thomas Dierks, explica a visão estratégica da companhia sobre o começo das operações no Brasil: “Estamos avançando no terceiro estágio de nosso planejamento, lançando novos produtos e, em paralelo, investindo na expansão em novos mercados”.

A Meda vem crescendo exponencialmente desde a sua fundação e, atualmente, já ocupa a 48ª posição no ranking mundial, tendo subido duas posições em relação a 2012. Possui operação própria em mais de 55 países e disponibiliza seus produtos em mais de 120, por meio da exportação, cobrindo cerca de 81% do mercado farmacêutico mundial.

A empresa foi formada a partir da comercialização de produtos especiais, medicamentos desenvolvidos com base no modelo incremental ou adquiridos no mercado. Um exemplo de aquisição é o Tilatil® (tenoxicam), medicamento fabricado pela Roche, distribuído pela Meda no Brasil e in-

VOLTAR SUMÁRIO



dicado para o tratamento de doenças inflamatórias, como artrite reumatoide, osteoartrite, artrose, afecções extra-articulares, como tendinite, bursite e dor pós-operatória. De acordo com as últimas estimativas da Sociedade Brasileira de Reumatologia (SBR), as doenças reumáticas atingem cerca de 12 milhões de brasileiros.

Outras áreas

Outro medicamento fabricado pela Roche e também adquirido e distribuído agora pela Meda Pharma é o Marcoumar® (femprocumona), usado para a profilaxia e tratamento de tromboses e para o tratamento de embolias e infarto do miocárdio. Com ou sem dor, o infarto é uma das principais causas de mortes no Brasil. Conforme dados da Sociedade Brasileira de Cardiologia (SBC), a doença é responsável por 27% das mortes no País, um índice superior ao de mortalidade por câncer. Além das áreas de reumatologia – dor e inflamação, e cardiologia, a companhia também atuará nas áreas terapêuticas de dermatologia e respiratória/alergia. Nesta última, por meio da comercialização e distribuição de Rino-Lastin® (cloridrato de azelastina),

A companhia também está se programando para retomar alguns produtos inovadores e exclusivos, que estão hoje sendo trabalhados por outras empresas.



Foto: Felipe Mariano

Alessandra Volpon Marques, Gerente-Geral da Meda Pharma no Brasil

medicamento fabricado atualmente pelo Aché e indicado para o alívio dos sintomas da rinite alérgica.

Lançamentos

Para o futuro, a Meda Brasil possui planos de expansão, lançando novos medicamentos, por aquisição ou por meio de desenvolvimento próprio. "Alguns desses medicamentos desenvolvidos já foram submetidos à aprovação da Anvisa e serão novas alternativas de tratamento que vão ampliar o arsenal terapêutico da classe médica, para doenças já bastante conhecidas", comenta a Gerente-Geral da Meda Pharma no Brasil, Alessandra Volpon Marques.

A previsão para os próximos três anos é de que a companhia lance, ao menos, dois produtos inovadores, ambos desenvolvidos pela Meda. Eles serão destinados ao tratamento de rinite alérgica e farão parte de um mercado de mais de R$ 372 milhões, segundo o IMS, empresa que audita o mercado farmacêutico.

"A expectativa com o principal produto, entre esses dois, é alcançar em 18 meses cerca de 5% de market share em unidades, em um mercado que possui atualmente 18 concorrentes. Apenas para referência, nos Estados Unidos, o produto foi lançado há pouco mais de um ano e já assumiu a posição de segunda marca mais prescrita na classe terapêutica", ressalta a executiva.

A companhia também está se programando para retomar alguns produtos inovadores e exclusivos, que estão hoje sendo trabalhados por outras empresas. Tais produtos ainda não atingiram sua maturidade no ciclo de vida ou seu potencial de vendas e, portanto, ainda requerem investimentos promocionais e de educação médica continuada. O portfólio total pretendido até 2016 engloba pelo menos dez produtos.

Segundo a executiva, as perspectivas são muito boas, considerando o foco da companhia em produtos especiais – aqueles adquiridos no mercado ou desenvolvidos com base no modelo incremental. Esse tipo de produto proporciona à Meda Pharma um grande dinamismo na formação e atualização do seu portfólio, uma vez que os medicamentos adquiridos normalmente são estabelecidos e, por isso, tornam-se fundamentais para o equilíbrio do fluxo de caixa. "Já os produtos provenientes do crescimento orgânico, por serem medicamentos desenvolvidos a partir dos últimos estágios dos estudos clínicos, conseguem ser disponibilizados para o mercado mais rapidamente e por um custo menor, promovendo, ao mesmo tempo, valor agregado à classe médica e acesso aos pacientes", finaliza Alessandra. UP

Interfarma

Associação da Indústria Farmacêutica de Pesquisa

ESFORÇOS CONTÍNUOS NA DISSEMINAÇÃO DO CONCEITO DE INOVAÇÃO NO MERCADO FARMACÊUTICO



A Associação promove a interação e o estreitamento das relações com os diversos agentes, principalmente com as autoridades de saúde no sentido de discutir, de maneira ampla e transparente, temas de interesse do setor.

Nesta edição, o leitor conhecerá melhor as atividades da Interfarma, que atua fortemente na disseminação do conceito de inovação no setor farmacêutico.

Fundada em 1990, a Interfarma - Associação da Indústria Farmacêutica de Pesquisa é uma entidade setorial, sem fins lucrativos, que representa empresas e pesquisadores nacionais ou estrangeiros responsáveis pela inovação em saúde no Brasil.

Entre os principais objetivos da Interfarma está o de disseminar o conceito de inovação como indutora do desenvolvimento econômico, buscando criar um ambiente seguro, estável e propício para os investimentos.

Além do conceito de inovação, a Associação promove a interação e o estreitamento das relações com os diversos agentes, principalmente com as autoridades de saúde no sentido de discutir, de maneira ampla e transparente, temas como pesquisa clínica, acesso à saúde, ambiente regulatório, biotecnologia, ética e combate à informalidade que são fundamentais para aprimorar o debate em torno da saúde pública no País.

Atualmente, conta com 53 laboratórios associados. Hoje, essas companhias são responsáveis pela venda, no canal farmácia, de 80% dos medicamentos de referência do mercado e também por 34% dos genéricos produzidos por empresas que passaram a ser controladas pelas Farmacêuticas associadas. Além disso, as associadas respondem por 46% da produção dos medicamentos isentos de prescrição (MIPs) do mercado brasileiro e por 53% dos medicamentos tarjados (51% do total do mercado de varejo).

Os sócios hoje são: Abbott, Abbvie, Actelion, Aegerion, Alexion, Allergan, Amgen, Astellas, Astrazeneca, Bagó, Baxter, Bayer, Besins, Biogen Idec, Biomarin, Biominas, Boehringer,Bristol – Myers Squibb, Celgene, Chiesi, Daiichi, Sankyo, Ferring, Galderma, GE Heathcare, Genzyme, Glaxosmithkline, Glenmark, Grünenthal, Ipsen, Isdin, Janssen, Leo Pharma, Lilly, Lundbeck, Meizler, Merck S.A, MundiPharma, Nanocore, Novartis, Novo Nordisk, Pfizer, PharmaPraxis, Pierre Fabre, Reckitt, Roche, Sanofi, Servier, Shire, Stiefel, Takeda, Theraskin e Zambon.

Atualmente, são sete áreas de trabalhos: assuntos econômicos, assuntos regulatórios, comunicação



Antônio Britto, Presidente-Executivo da Interfarma

institucional, inovação e acesso, jurídico e tecnologia da informação.

Em mais de duas décadas de atuação, a entidade acumulou importantes conquistas. Uma delas consta a criação do Código de Conduta, capacitando e certificando 20 mil profissionais das empresas associadas, que recebem um "pin" para identificar que estão alinhados às regras do seu Código de Conduta.

Outro projeto bem-sucedido é a Campanha sem imposto, tem remédio. Com o slogan "A sua assinatura pode baixar o preço dos remédios", a ação teve início em outubro de 2013 e coletou 2,6 milhões de assinaturas em cadernos, que ficaram disponíveis em seis mil farmácias de todo o País, e mais 22 mil no abaixo-assinado digital no Avaaz, site de petição eletrônica. O documento foi registrado em cartório e entregue na Câmara dos Deputados, no Senado e na Assembleia Legislativa do Estado de São Paulo. A entidade ainda foi responsável pela criação do Demorômetro, que mostra quanto tempo em média um medicamento demora a ser aprovado pela Anvisa.

Atenta às transformações do mercado farmacêutico, a Interfarma atuou também para que na implantação do sistema de rastreabilidade fosse considerado o modelo mais moderno e eficaz, que levasse em conta as novas tecnologias. "Em princípio, o Governo queria implantar a rastreabilidade por meio de selos. Hoje, a cadeia já discute com o Governo, por meio de um grupo técnico, a implantação de um sistema mais eficaz. O rastreamento é essencial para evitar o contrabando e a falsificação de remédios, produtos ligados diretamente à saúde e bem-estar da população", explica Antônio Britto, Presidente- Executivo da Interfarma.

Graças a essa conquista, as embalagens, desde 9 de dezembro de 2013, devem apresentar sistema bidimensional, semelhante ao código de barras, que permitirá ao usuário saber se o produto é original, por exemplo. O processo deverá estar totalmente implementado em três anos. Dentro de dois anos, no entanto, cada fabricante apresentará pelo menos três linhas de produtos com o sistema já em funcionamento.

Outra frente de trabalho da Associação é na área de biológicos. A Interfarma tem trabalhado para manter o rigor das regras da legislação atual da Anvisa nesse campo.

As principais ações

Com o objetivo de levar informações úteis e atualizadas aos associados e ao setor, a Interfarma também é responsável pela publicação de cadernos e livros sobre temas relevantes para a indústria farmacêutica, tais como os livros: *Medicamentos Biológicos na Prática Médica; A saúde em 2002; Tributos e Medicamentos; e Da Bancada ao Mercado* (guia prático para inovação farmacêutica – em parceria com a Biominas), entre outros.

Além disso, lançou as cartilhas *5 Sugestões para melhorar já a saúde do brasileiro; Doenças Raras: Contribuições para uma Política Nacional; Guia Prático para Inovação Farmacêutica; e O Guia Interfarma*, atualizado anualmente com informações sobre os associados, dados de mercado, acesso e financiamento, tributos, inovação, pesquisa e desenvolvimento de medicamentos, pesquisa clínica, demorômetro, medicamentos biológicos, código de conduta e contatos do setor da saúde.

Incentivo à pesquisa

Outras ações da Interfarma envolvem a realização de seminários em parceria com os principais veículos de comunicação, por exemplo, jornais *O Globo* e *Valor Econômico*, também com participantes da indústria e Governo e associações; além da realização de encontros com representantes do Governo sobre assuntos pertinentes à indústria farmacêutica, uma parceria com a FGV. A entidade participou ainda do Ciclo de Debates, com Gilmar Mendes, Ministro do Supremo Tribunal Federal; Claudio Lottenberg, Presidente do Hospital Israelita Albert Einstein; Luiz Antonio Santini, Diretor-Geral do INCA – Instituto Nacional

Entre os principais objetivos da Interfarma está o de disseminar o conceito de inovação como indutora do desenvolvimento econômico, buscando criar um ambiente seguro, estável e propício para os investimentos.

de Câncer, o ex-Ministro da Saúde, Alexandre Padilha, entre outros.

"Temos defendido junto ao Governo duas ideias fundamentais. A primeira, obviamente, é que qualquer país que queira ser grande no mundo precisa montar um projeto que permita atrair o desenvolvimento. É importante que o Brasil pense com esse objetivo. As intenções do Governo brasileiro são as melhores possíveis. Agora nenhum país do mundo consegue ter sucesso em pesquisa clínica sem três condições: desenvolvimento de cientistas; ambiente regulatório que favoreça quem quer fazer pesquisa; e custo competitivo. O Brasil não está tratando destas três concessões. O Brasil não desenvolve network eficiente entre universidades, empresas e Governo. Nós estamos produzindo doutores e papers como nunca, e não conseguimos transformar isso em patentes, ou seja, a transformação do conhecimento em riqueza", analisa Britto.

Segundo ele, o Brasil tem uma posição medíocre no ranking da inovação farmacêutica e não possui nenhuma patente importante, apesar de ser o sexto mercado do mundo. "Não há como ser contra a intenção de qualquer país de ampliar o que produz e o que exporta, mas na área farmacêutica tudo depende da geração de conhecimento. A política do Governo fala em margem de preferência. Mas em um ano e dois meses não conseguiu ser aprovada até agora. As tecnologias vêm da China e da Índia, pois não há pesquisa e desenvolvimento e produção no Brasil, no caso dos biológicos. O Governo pode colocar o dinheiro que quiser, pode oferecer vantagem que quiser, que isso não gera conhecimento. Não há transferência de tecnologia nas PDPs – Parceria para o Desenvolvimento Produtivo", acrescenta o presidente. Ele lembrou que 86% dos princípios ativos são importados, sem contar que a política de genéricos não veio acompanhada de inovação e pesquisa, ou seja, é trazida da Índia.

"Não aumentamos a independência nacional. A independência farmacêutica acontece em países que desenvolvem produtos novos. Tem de começar a fazer ciência. Não adianta o BNDES aplicar dinheiro, se não tivermos inovação. Isso não alavanca a inovação", alerta.

A Interfarma também tem se colocado à disposição do Governo para debates e discussões que fomentem o desenvolvimento do setor. Segundo Britto, a entidade saúda a decisão da Anvisa de submeter a uma ampla discussão eventuais propostas de alteração na legislação brasileira sobre produtos farmacêuticos similares, tendo em vista as enormes dúvidas e as pesadas consequências que essa decisão poderá acarretar.

Na visão do executivo, o processo de discussão aberto pela Anvisa deverá, no entendimento da Interfarma, comprovar que não existem razões de ordens sanitárias que motivem as alterações das regras hoje existentes. Britto lembra que produtos farmacêuticos, sejam de referência, genéricos ou similares, estão subordinados a um conjunto elogiável de exigências técnicas e científicas, que asseguram a proteção do paciente brasileiro. Neste sentido, decisões sobre intercambialidade não têm objetivo de ordem sanitária.

"O que havia a ser feito para proteger o paciente brasileiro já foi feito, e a Anvisa tem todas as condições de cumprir a regulamentação existente e assegurar um grande padrão sanitário no Brasil. Se não são de ordem sanitárias, as motivações para a mudança apenas podem ser de ordem comercial. Aí vale, preliminarmente, perguntar se cabe à Anvisa interferir no mercado farmacêutico com objetivos ou premissas estritamente comerciais. Como efeito, a intercambialidade traria consequências no sentido de uma reorganização do mercado, em que determinadas empresas e produtos poderão ganhar, outras poderão perder, por exemplo, os genéricos. Cabe então discutir se é papel da Anvisa ter essa interferência e, em segundo lugar, quais interesses comerciais estarão sendo beneficiados ou prejudicados e por quê. Por todas essas razões, para a Interfarma, é saudável o mérito de uma discussão pública. A nossa expectativa é que esse debate não encontrará nenhuma razão de ordem sanitária que motive a Anvisa a atuar, e constatará que os interesses em discussão são de ordem comercial, com grande possibilidade de um prejuízo muito intenso aos produtos genéricos, benefícios aos tipos de produtos similares e prejuízos, inclusive, para outros tipos de produtos similares", destaca Britto. UP

VOLTAR SUMÁRIO

LEIA MAIS SOBRE ESTE ASSUNTO NO UP Hot Site up145
WWW.SNIFBRASIL.COM.BR

BIOLÓGICOS E BIOSSIMILARES

GRANDES INVESTIMENTOS PARA UM MERCADO COM GRANDE POTENCIAL

Em 2030, a população brasileira será de 216 milhões de pessoas, sendo que 40,5 milhões terão mais de 60 anos de idade.

Em 2030, a população brasileira será de 216 milhões de pessoas, sendo que 40,5 milhões terão mais de 60 anos de idade. Com isso, a demanda por medicamentos irá crescer de forma exponencial e os gastos governamentais também sofrerão aumento. Neste contexto, os medicamentos biológicos e biossimilares surgem como forte tendência, inclusive no Brasil. Trata-se de um mercado que movimenta por ano cerca de US$ 160 bilhões no mundo e entre R$ 2 a 3 bilhões no Brasil.

Até 2020, sete importantes medicamentos biológicos perderão patentes. Diante desse cenário promissor, muitas empresas nacionais, como a Bionovis, decidiram investir nesse campo. Nesta entrevista exclusiva à Revista UPpharma, Odnir Finotti, Presidente-Executivo da Bionovis, comenta o potencial deste segmento no Brasil, que não apenas aumentará o acesso à população carente, mas também permitirá que o País se torne independente da importação destes produtos tão importantes. Além disso, revela os planos da superfarmacêutica, que pretende investir R$ 500 milhões na construção de uma unidade fabril para a produção de produtos biológicos e também em estudos clínicos necessários para o registro de biossimilares. Confira.

Com o vencimento de patentes de grandes produtos e a alta competitividade do mercado brasileiro, os biofármacos e biossimilares parecem ser uma tendência. Qual o panorama desse segmento no Brasil? O País tem avançado nesta área?

Odnir Finotti - O novo modelo de crescimento populacional do Brasil, marcado pelo forte envelhecimento da população, lança a toda sociedade brasileira um novo desafio. Em 2030, a população brasileira será de 216 milhões de pessoas, sendo que 40,5 milhões terão mais de 60 anos de idade.

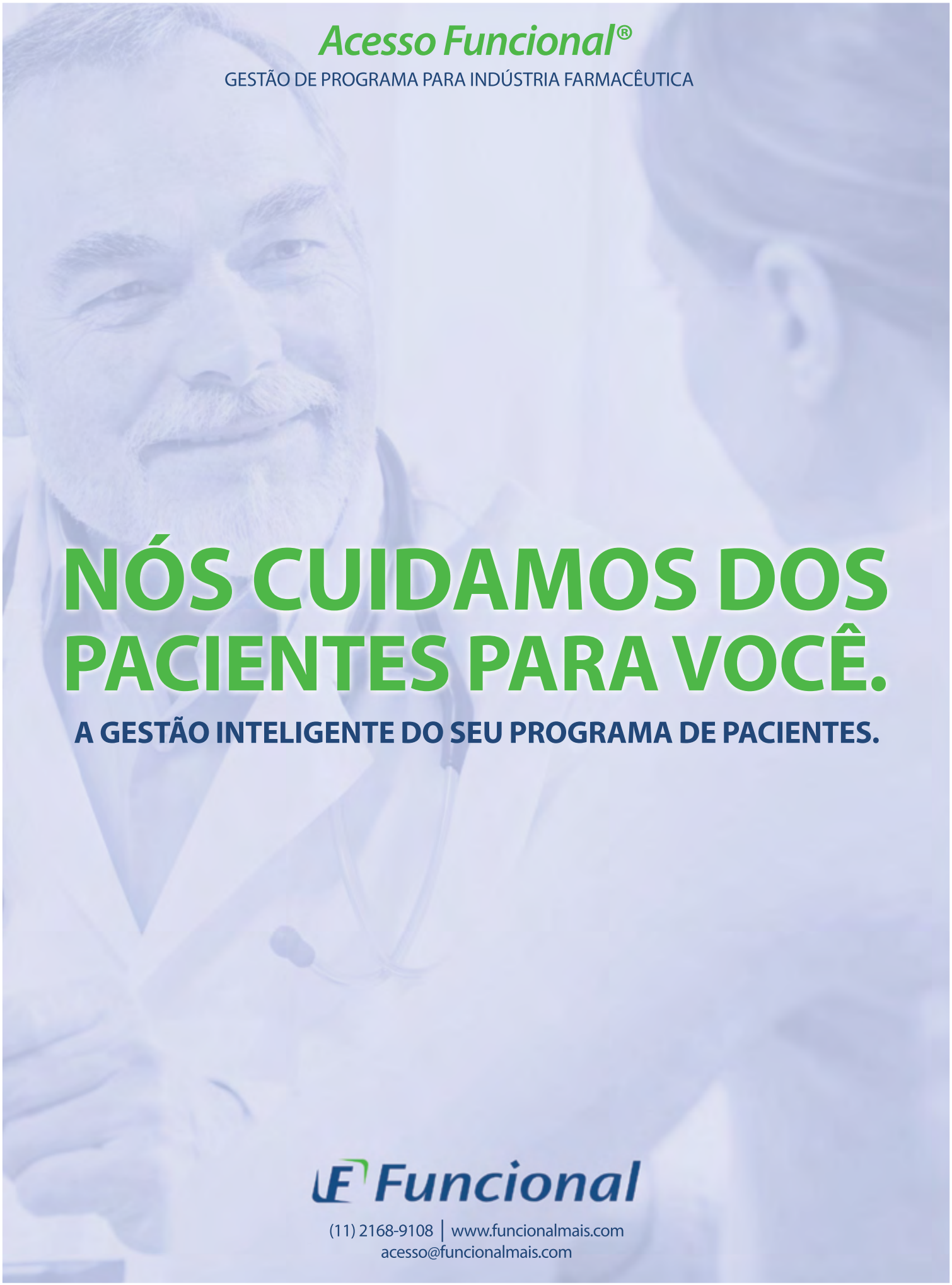
Com essa realidade, é sabido que a demanda por medicamentos irá crescer de forma exponencial e os gastos governamentais sofrerão forte expansão para fazer frente à nova realidade. Para se ter ideia, há dez anos, o País gastava R$ 1,9 bilhão por ano com medicamentos. Em 2012, para atender às necessidades do sistema de saúde pública, este número saltou para R$ 9,4 bilhões.

O caso dos medicamentos biológicos é emblemático. Embora tenham respondido por apenas 3,7% do número de unidades de medicamentos adquiridas pelo Governo em 2010, esses produtos consumiram 31,9% da verba total disponível para as compras públicas destinadas à saúde, volume gasto eminentemente com fármacos importados.

O Brasil e o mundo vivem um momento único: sete importantes medicamentos biológicos perderão patentes até 2020. Muitas empresas nacionais, incluindo a Bionovis, que é pioneira, decidiram investir nesse campo. Por meio do desenvolvimento de biossimilares pretendemos dominar essa nova tecnologia e partir para inovação radical, produzir medicamentos de grande relevância terapêutica para o País.

Acesso Funcional®

GESTÃO DE PROGRAMA PARA INDÚSTRIA FARMACÊUTICA



NÓS CUIDAMOS DOS PACIENTES PARA VOCÊ.

A GESTÃO INTELIGENTE DO SEU PROGRAMA DE PACIENTES.

Funcional

(11) 2168-9108 | www.funcionalmais.com

acesso@funcionalmais.com

Quantos produtos biológicos/biossimilares existem atualmente no mundo e no Brasil? Quais as principais indicações?

O mercado de produtos biológicos movimenta mundialmente cerca US$ 160 bilhões. Os biossimilares disponíveis atualmente, principalmente na Europa, representam, atualmente, apenas uma pequena fração desde mercado, e são compostos, principalmente, de produtos de primeira geração. Apenas em 2013, acompanhamos o registro do primeiro biossimilar de um anticorpo monoclonal na Europa, ou seja, este é um mercado novo, porém, em franca expansão. Isso se deve principalmente às patentes que ainda protegem os principais produtos biológicos na Europa e nos EUA. Com o fim desta proteção, certamente, diversos biossimilares de última geração serão lançados.

No Brasil, a situação não é muito diferente. Não temos ainda produtos biológicos biossimilares de última geração registrados. Acreditamos que a Bionovis terá a possibilidade de registrar os primeiros biossimilares de última geração no País nos próximos anos e, com certeza, será a primeira empresa a produzi-los em território nacional.

A Bionovis investirá R$ 500 milhões na construção de uma unidade fabril para a produção de produtos biológicos e também em estudos clínicos necessários para o registro de biossimilares.

Quais as principais vantagens/benefícios dos biofármacos e biossimilares em relação aos medicamentos sintetizados quimicamente?

Produtos biológicos são feitos a partir de organismos vivos, como bactérias e células animais, e são desenvolvidos para atuarem de forma específica em um alvo celular ou molecular específico. São, geralmente, utilizados para a reposição de hormônios e enzimas ou para neutralizar moléculas, como o TNF ou células tumorais. Eles são usados para prolongar e melhorar a qualidade de vida de portadores de doenças graves, como o câncer, doenças autoimunes e metabólicas. Produtos biossimilares são cópias com igual qualidade, segurança e eficácia de produtos biológicos que não mais são protegidos por patentes.

Entre os biossimilares que devem primeiramente chegar ao mercado brasileiro estão o etanercept, utilizado para o tratamento da artrite reumatoide e psoríase, e o rituximab, utilizado para o tratamento do linfoma não Hodgkin.

Produtos biológicos são caros, alguns tratamentos podem ultrapassar R$ 50 mil, e, que, por isso mesmo, são cobertos pelo SUS. Por essa razão, o melhor caminho para toda sociedade é que esses produtos sejam produzidos no Brasil, reduzindo os gastos com a importação e tornando o País independente de tecnologia estrangeira.

Quanto movimenta esse mercado no mundo? E no Brasil?

O mercado de produtos biológicos movimenta por ano cerca de US$ 160 bilhões no mundo e entre R$ 2 a 3 bilhões no Brasil.



Odnir Finotti, Presidente -Executivo da Bionovis

PRESERVANDO A QUALIDADE DO SEU PRODUTO E DO MEIO AMBIENTE

www.itafria.com.br

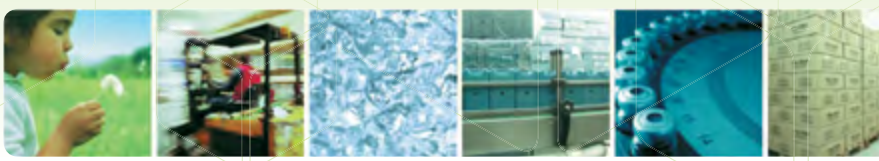
itafria®

SOLUÇÃO TÉRMICA INTELIGENTE

itafria - 14 anos dedicados à pesquisa e desenvolvimento e na excelência de qualidade de produtos e serviços, atendendo as necessidades de seus clientes, oferecendo a solução térmica completa para o transporte de produtos termolábeis , desde o desenvolvimento e qualificação de embalagens até o fornecimento de caixas, mantas e gelos reutilizáveis.



Empresa responsável pelo lançamento da primeira caixa térmica ecológica – Clio Box.



PRÊMIO SINDUSFARMA DE QUALIDADE

Pela primeira vez a itafria está concorrendo a um prêmio tão importante para o setor, promovido pelo **Sindusfarma**.

Estamos na categoria:

- Prestadores de Serviços

Solução para Cadeia Fria

Rua Antonio de Barros, 873
Tatuapé - São Paulo - SP
CEP 03401-000
Tel: 11 2091.3342
itafria@itafria.com.br

Quais as maiores dificuldades no desenvolvimento e lançamento desses produtos? Os investimentos e tempo de desenvolvimento são muito maiores em relação aos dos produtos quimicamente sintetizados?

Os desafios são enormes e variados e passam pela falta de mão de obra qualificada, altos custos envolvidos, alto riscos e falta de estrutura local. O grupo das indústrias nacionais que investe em Biotecnologia Farmacêutica estão alinhados ao Grupo FarmaBrasil na busca de soluções inteligentes para esse problema. Uma delas passa pelo desenvolvimento de Centros de Formação Profissional.

Qual a previsão de lançamento do primeiro medicamento da Bionovis nessa área? O Grupo já tem, inclusive, o primeiro registro aprovado de uma droga. Qual o princípio ativo e qual será a indicação?

Bionovis planeja lançar seus primeiros produtos no mercado nacional a partir de 2016. Entre esses produtos está o etanercept, utilizado para o tratamento da artrite reumatoide.



Será produzido em fábrica brasileira?

A Bionovis irá construir sua fábrica no Estado do Rio de Janeiro, a primeira unidade nacional para a produção de produtos biológicos de última geração, do princípio ativo ao produto terminado. A fábrica da Bionovis atenderá aos padrões internacionais de qualidade. O investimento ultrapassará R$ 200 milhões nos primeiros cinco anos.

Entre os biossimilares que devem primeiramente chegar ao mercado brasileiro estão o etanercept, utilizado para o tratamento da artrite reumatoide e psoríase, e o rituximab, utilizado para o tratamento do linfoma não Hodgkin.

O Governo será o maior comprador dos produtos Bionovis? Na sua opinião, esses medicamentos podem aumentar o acesso a medicamentos?

A legislação brasileira garante o acesso ao tratamento e a medicações. Produtos biológicos, por terem alto custo, fazem parte do componente especializado da assistência farmacêutica e, por isso, são fornecidos gratuitamente pelo Ministério da Saúde (SUS).

O uso do poder de compra governamental como fator de estímulo ao desenvolvimento da indústria farmacêutica nacional também é uma ferramenta indispensável para que o Brasil alcance seus objetivos de desenvolvimento industrial, acesso à saúde e redução da dependência de produtos produzidos em outros países. Parcerias entre indústrias que produzem no País e laboratórios públicos, chamadas de Parcerias para o Desenvolvimento Produtivo (PDPs), garantem a compra por parte do Governo dos medicamentos desenvolvidos por esse modelo e a transferência tecnológica para os laboratórios públicos, promovendo também a modernização da capacidade produtiva estatal.

O desenvolvimento de produtos biossimilares e, principalmente a produção local dos mesmos, não apenas aumentará o acesso à população carente, mas também permitirá que o Brasil se torne independente da importação destes produtos tão importantes.

Quais as perspectivas do Grupo em relação a esse segmento no Brasil?

As perspectivas são as melhores possíveis. Acreditamos na proposta do Governo, nos nossos parceiros e no País. Nossa expectativa é ser o maior laboratório de biotecnologia da América Latina até 2020. Os investimentos projetados somam R$ 500 milhões nos primeiros cinco anos e podem ultrapassar R$ 1,0 bi em oito anos.

O mercado de medicamentos biológicos e biossimilares movimenta por ano cerca de US$ 160 bilhões no mundo e entre R$ 2 a 3 bilhões no Brasil.

Como o Brasil está hoje em termos de regulação nessa área, especialmente em se tratando de biossimilares? Especialistas garantem que a RDC 55 possui falhas. Na sua opinião, quais os maiores problemas nessa área e quais avanços devemos esperar em termos de legislação?

A regulação brasileira para biossimilares é uma das mais modernas do mundo e alinhada às principais agências globais. Obviamente existem falhas, como em quaisquer legislações, principalmente nas recentes e, por isso, podemos esperar novidades em um futuro próximo, como o lançamento dos guias específicos por produtos ou grupo de produtos. Temos de lembrar que este é um tema novo e, por essa razão, requer tempo para que todos os envolvidos, e não somente as agências, aprendam e melhorem seus guias e práticas.

Fala-se em efeitos colaterais imprevisíveis em relação aos biológicos e biossimilares. Daí a necessidade de uma regulamentação mais completa para obrigatoriedade da comprovação de eficácia e segurança (imunogenicidade). Isso procede?

A RDC 55/2010 já prevê a realização de estudos de imunogenicidade. A realização destes estudos, de forma comparativa, é mandatória para que a Anvisa conceda o registro de um biossimilar.

Produtos biológicos são, realmente, mais complexos que produtos de síntese química convencional. Entretanto, a realização de estudos comparativos de imunogenicidade mostrará que o produto biossimilar possui perfil de segurança adequado e que, portanto, o produto biossimilar é tão seguro quanto o produto comparador. Em outras palavras, a realização desses estudos juntamente com os estudos de eficácia garantirá que o produto biossimilar é tão seguro e eficaz quanto o produto referência/comparador.

Quais os maiores desafios na divulgação/comunicação desse produto junto aos profissionais de saúde? A classe médica acredita totalmente na eficácia e segurança do medicamento?

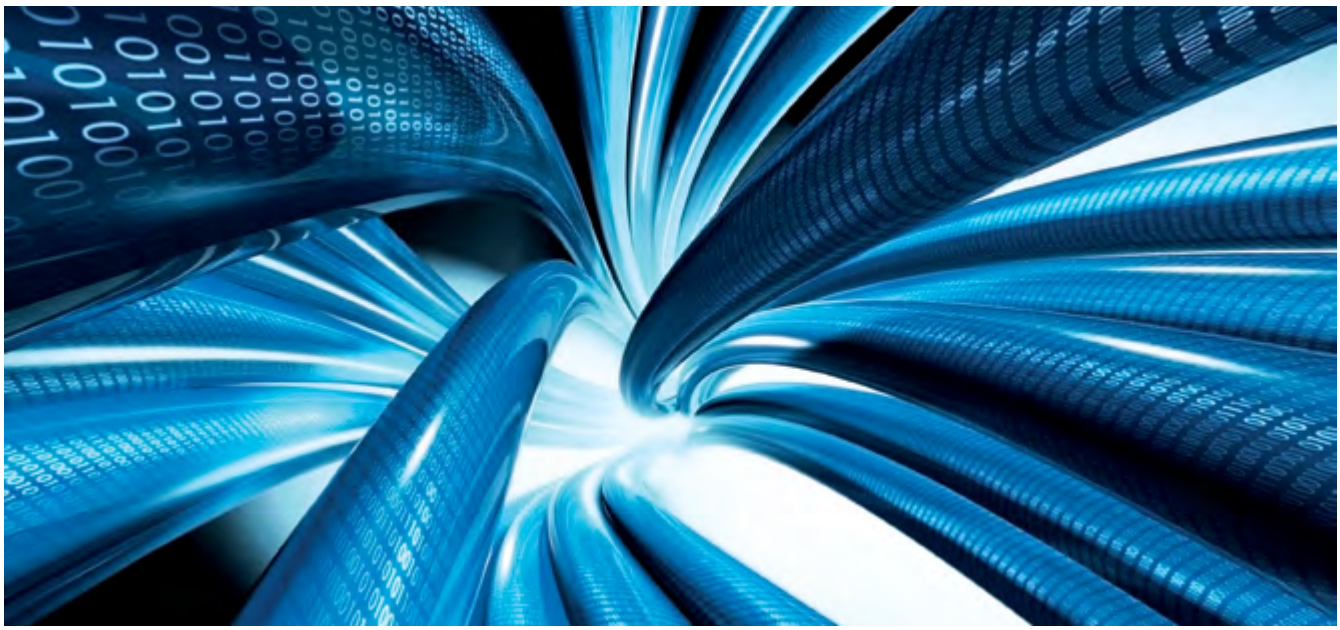


Como qualquer novidade, ainda existe muita incerteza na classe médica. A divulgação deve ser clara e transparente e deverá mostrar, com evidências científicas, que os produtos biossimilares são tão bons e seguros quanto os produtos originadores. Isso é uma realidade, um fato comprovado com vários exemplos de sucesso em vários países da Europa.

O lançamento de biossimilares permitirá o aumento do acesso às terapias de ponta a uma maior parte da população, reduzirá os gastos do Ministério da Saúde com a compra destes medicamentos e também reduzirá o impacto da importação de medicamentos na balança comercial do setor, ou seja, todos ganham com isso, principalmente os pacientes e o País.

O DESENVOLVIMENTO TECNOLÓGICO E A MUDANÇA NO COMPORTAMENTO DO CONSUMIDOR

Geraldo Monteiro



Cada vez mais, a experiência do imediatismo é importante para o consumidor, que é exigente e bem informado.

Em um mundo repleto de alta tecnologia – com os novos computadores portáteis e celulares cada vez mais avançados –, em que somos bombardeados constantemente por um grande volume de informações e o tempo parece cada vez mais escasso, seria impossível imaginar que as indústrias do consumo e do varejo não seriam pressionadas a inovar para atender aos desejos cada vez mais imediatos dos seus consumidores: é a era do imediatismo, que significa a busca pela vida em tempo real. Esse imediatismo é marcado por um novo comportamento social, a pressa em se informar, viver e experimentar. Essa realidade modifica a forma como as pessoas pensam, agem e enxergam o mundo. Viver o agora é mais importante do que nunca. E não há tempo a perder, nem mesmo na hora de comprar.

Comportamento típico da nova geração do consumo – os indivíduos nascidos a partir do inicio da década de 1980, que cresceram conectados e habituados à rapidez na troca de informações –, esse novo modo de ver a vida é marcado pela velocidade. Tudo deve ser o mais instantâneo possível, porque o presente é volátil, passa rápido. As várias redes sociais – que hoje a "moçada" utiliza – são derivadas do imediatismo. E as empresas, que oferecem produtos e serviços para atender essa "moçada", não podem deixar de observar esse comportamento.

A lógica desse novo modo de vida indica que, se tudo passa rápido, então é preciso valorizar as experiências do presente, do momento. Se a sensação for boa, o consumo também será imediato. Por isso, cada vez mais, a experiência do imediatismo é importante para o consumidor, que é exigente e bem informado. Se algum produto ou serviço não corresponder às suas expectativas; se a experiência de compra não tiver emoção e demorar demais, o produto é imediatamente des-

cartado, ou melhor, deletado. A ordem do dia é acumular cada vez mais experiências, sem parar ou refletir. Apenas experimentar, comprar e passar para outra.

Para se adaptar a essa massa de consumidores imediatistas, as empresas devem, cada vez mais, se adequar oferecendo novos produtos e serviços. E as farmácias e drogarias não podem ficar de fora. Isso porque nós não podemos pensar que o cliente só vai à farmácia para comprar medicamentos. Ele pode ir, por exemplo, comprar um presente para alguém especial. Certamente, o leitor irá me perguntar: "– Mas que presente é esse?"

Pode ser um perfume de marca famosa ou um cosmético de marca conceituada, etc. Ou seja, só mudei o nome de perfume para presente, agregando valor ao produto.

Toda essa pressa em consumir e fazer tudo ao mesmo tempo, começa a ser medida, pois, segundo um levantamento feito nos Estados Unidos, pela empresa de pesquisa Marc Research and Integer, em junho de 2009, quase 30% dos consumidores optavam por pagar mais para economizar tempo; enquanto a Boston Consulting Group, divulgou em 2009, uma pesquisa informando, já naquela época, que 47% das mulheres no mundo todo reclamavam que o principal fator gerador de estresse em suas vidas era a falta de tempo.

Essa tendência continuará se consolidando, na medida em que todos fiquem conectados, o tempo todo, por meio das novas tecnologias, pois, se as empresas não estiverem preparadas para lidar com esse cliente, poderão ser trocadas por apenas uma tecla do celular ou do computador.

Essa nova postura exige das empresas – inclusive dos fornecedores do varejo farmacêutico – inovação e mais velocidade para atender a esse tipo de consumidor.

Além disso, nesse contexto, a qualidade deixou de ser um diferencial. Um bom produto ou serviço já é valorizado por esse público, conectado e muito bem informado, ou seja, é um fator básico para venda. Por isso, é fundamental conhecer cada vez melhor o consumidor para conquistá-lo e fidelizá-lo.

Diante disso, é importante interagir com o consumidor e, principalmente, surpreendê-lo. Boa sorte e sucesso a todos. UP

Geraldo Monteiro é Assessor Econômico do Sindicato do Comércio Varejista de Produtos Farmacêuticos no Estado de São Paulo (Sincofarma-SP) e da Associação Brasileira do Comércio Varejista (ABCFarma), e Diretor-Executivo da Associação Brasileira dos Distribuidores dos Laboratórios Nacionais (Abradilan).
E-mail: economes@terra.com.br



CONVERSAS DIFÍCEIS

Yuri Trafane

Muitas vezes, colegas de trabalho travam diálogos conflituosos, que têm pouco ou nenhum impacto prático, indispondo-os e criando um clima negativo.



Não é segredo para ninguém que a comunicação entre os colaboradores de uma empresa é um dos grandes desafios corporativos dos dias de hoje. Nos treinamentos que ministramos sobre o tema, podemos notar como a maioria das pessoas não recebeu formação básica para fazer fluir conversas simples do dia a dia de forma efetiva. E a coisa fica bem mais complicada quando se trata de "conversas difíceis": diálogos em que há um antagonismo evidente de opiniões, geralmente, carregado de emoções. Poucos são os que dominam as técnicas que permitem travar uma conversa produtiva sem detonar reações explosivas no interlocutor, botando tudo a perder.

Antes de qualquer coisa é importante se perguntar se o conflito em questão é "operativo", ou seja, se tem impacto real na vida da empresa e das pessoas. Isso, geralmente, acontece quando há uma diferença concreta sobre como usar recursos escassos. Muitas vezes, colegas de trabalho travam diálogos conflituosos, que têm pouco ou nenhum impacto prático, indispondo-os e criando um clima negativo para eles e para todos que os cercam. Colocando em uma questão simples: vale a pena brigar? Certa vez, presenciei dois executivos em uma acalorada discussão sobre a necessidade real de se fazer uma pesquisa de mercado. Um deles achava que seria um desperdício de tempo e dinheiro fazer tal investigação, enquanto o outro, julgava-a fundamental. Detalhe: o diretor da empresa já tinha decidido que a pesquisa seria feita e não estava aberto a negociar a questão. Era definitivo. Talvez fosse útil que cada um deles contasse para o outro a sua opinião de forma que enriquecessem seus pontos de vista. Mas daí a dispender grande tempo e energia na questão é bem pouco racional. Pior ainda se os dois saíssem indispostos da demanda. Seria melhor se eles pensassem juntos: "já que é inevitável fazê-la, como extrair o melhor resultado dessa pesquisa?".

Supondo que sim. Que o diálogo seja operativo. Que valha a pena discutir. A forma de fazê-lo pode levar a resultados produtivos ou catastróficos.

É muito comum alguém começar um diálogo desse tipo dizendo: "Olha, acho que a forma como você está querendo fazer isso não vai dar certo. Seria melhor se nós...".

Ao disparar esse petardo verbal o emissor dispara um gatilho emocional que enche o corpo do outro de hormônios, que o preparam para uma boa briga. O que, aliás, é o que costuma acontecer.

Uma simples mudança na abordagem pode fazer grande diferença. Dizer algo do tipo: "Parece que pensamos de forma diferente sobre como fazer esse trabalho e eu gostaria muito de entender o seu raciocínio. Talvez eu esteja perdendo algo que você possa me ajudar a perceber. Você poderia me explicar seu ponto de vista?" Alguma dúvida que a reação será outra?

Esses dois primeiros aspectos: verificar se o conflito é operativo e abordar o interlocutor sem ativar suas bombas hormonais já fazem uma grande diferença. Mas não é só isso. A forma como você ouve enquanto o outro explica seu ponto de vista; a transição entre o ponto de vista dele e o seu; a maneira de expressar verbal e fisicamente a sua opinião; os princípios de negociação que regem um possível antagonismo; a forma de buscar um sim e a maneira de dizer um não constroem um verdadeiro processo de colaboração ou produzem inimigos.

Se o tema lhe interessou e você quer aprender mais sobre ele, me envie um e-mail (yuri@ynner.com.br), dizendo-me suas maiores preocupações. Será um prazer lhe indicar a literatura que pode servir de ponto de partida para seu desenvolvimento nessa área. UP

Yuri Trafane é Professor Universitário, Consultor em Marketing e Diretor-Executivo da Ynner Marketing & Treinamentos.
E-mail: yuri@ynner.com.br

AGÊNCIA DE WEBDESIGN



Há 10 anos no mercado de Internet, desenvolvendo e mantendo projetos interativos, focados no resultado.
Sites, Hot sites, Portais, Email-marketing, Google Adwords,
Sites para mobile (smartphones) e Mídias sociais.
Todos esses serviços esperando por Você.

3dgarage ADD GROUP

Entre em contato hoje mesmo e peça visita
de nossa área comercial.

www.3dgarage.com.br
3dgarage@3dgarage.com.br

QUANTO VALE O TRABALHO DA DOUTORA RAMONA RODRIGUEZ?

André Reis



Com tantos intermediários entre contratante e contratado, compreende-se melhor o porquê de um médico cubano receber como pagamento somente 10% do valor desembolsado para os outros médicos.

Até setembro de 2013, a Dra. Ramona Rodriguez trabalhava em Cuba e ganhava o equivalente a 40 dólares mensais. Sim, esse é o valor do trabalho de um médico cubano, um dos maiores salários da ilha caribenha em que o socialismo claudica (manca).

Após assinar contrato com a Sociedade Mercantil Cubana Comercializadora de Serviços Médicos Cubanos, Ramona chegou ao Brasil em dezembro, e foi designada pelo Programa Mais Médicos a atuar em Pacajá, município com cerca de 40 mil habitantes, distante 620 km de Belém (PA). A médica iria receber 400 dólares por mês e mais 600 dólares ao final do contrato. Achou que era um bom negócio.

No entanto, segundo relato da mesma, ao começar o trabalho, ela foi surpreendida por três fatores: não poder trazer os familiares ao Brasil conforme acordado; o elevado custo de vida do País; e todos os médicos não cubanos inseridos no Programa Mais Médicos ganham 10 mil reais, ou 4.200 dólares, ou seja, dez vezes mais do que ela, para fazer o mesmo tipo de serviço.

É fato que para trazer subitamente quatro mil médicos cubanos aos rincões do País, o Governo brasileiro realizou um contrato com a Organização Pan-Americana da Saúde (Opas), que, por si, contatou o governo cubano, que acionou a Sociedade Mercantil Cubana. Com tantos intermediários entre contratante e contratado, compreende-se melhor o porquê da Ramona receber como pagamento somente 10% do valor desembolsado para os outros médicos.

Independentemente da questão ideológica, talvez um quarto fato ainda surpreenda a médica estrangeira. Será conhecer a disparidade entre o valor das consultas médicas no Brasil. Como tem interesse em exercer a medicina fora do Programa Mais Médicos, caso não seja deportada para Cuba, consiga visto de trabalho permanente e passe no exame Revalida, a Ramona terá de decidir quanto vale a sua consulta como clínica geral.

É importante lembrar que as regras do programa elaborado pelo Governo Federal impedem o médico estrangeiro de cobrar por consultas particulares, justamente para não exercer concorrência com os médicos locais. Portanto, assumindo que a médica um dia consiga seu CRM, será que irá cobrar o valor de um líder de opinião, ou esse valor será mais próximo da consulta popular?

Isso significa uma faixa bem elástica, algo entre 900 e 30 reais. Ah, quase me esqueci. Lamentavelmente, existe também um quinto fator, sendo esse de cunho ético, inserido no exercício da medicina no País e que também impacta de forma significativa o custo da consulta: com ou sem recibo? UP

André Reis é Diretor da Repfarma e Autor do livro *Fundamentos da propaganda médica.*
E-mail: andre@repfarma.com

Já estamos adaptados



Agora é Hora de Destacar sua Campanha

Vem aí 38º Lupa de Ouro

28 de Novembro de 2014
WTC Events Center
Início das inscrições
14/04

Grupemef
www.grupemef.com.br

VOLTAR SUMÁRIO

MITOS E VERDADES SOBRE AS CÂIMBRAS

As câimbras surgem nos momentos mais inesperados. De repente, começa uma dor intensa nos membros inferiores que causa contrações involuntárias de um ou mais músculos.

Há quem acredite que as câimbras atingem somente os atletas. Mas pelo contrário, qualquer pessoa que esteja com as funções metabólicas comprometidas, falta de cálcio e desidratação pode sofrer uma contração.

Segundo Dr. Fernando Bacalhau, cirurgião vascular com título de especialista pela Sociedade Brasileira de Angiologia e de Cirurgia Vascular (SBACV) e membro da Sociedade Brasileira de Laser em Medicina e Cirurgia (SBLMC), as causas da câimbra são multifatoriais. “Ela pode ser provocada pelo uso exagerado da musculatura durante os exercícios físicos, má circulação e mudanças de temperatura. No calor, a pessoa tende a transpirar mais e desidratar facilmente, facilitando a perda de sais minerais. E no frio, ocorre uma compressão das raízes nervosas”, explica.

A câimbra pode ocorrer em qualquer músculo do corpo, principalmente na parte inferior, como coxa e panturrilha. “O problema é muito comum em gestantes, atletas, diabéticos e também em pacientes com insuficiência renal”, comenta o cirurgião vascular.

Fim dos mitos

Se você já sentiu alguma vez na vida uma câimbra, com certeza já deve ter ouvido alguém falar, “come banana que melhora”. Essa é apenas uma das teorias que rodeiam o problema. Para esclarecer sobre o que é mito e verdade, o cirurgião vascular Dr. Fernando comenta algumas questões:

VOLTAR SUMÁRIO



1 Beber bastante água ajuda prevenir as câimbras?

Mito.

Não adianta beber só água. O seu consumo excessivo pode baixar o nível de sódio no sangue, sendo uma das causas das câimbras.



2 As câimbras noturnas estão associadas à posição na hora de dormir?

Mito.

A maioria das câimbras noturnas não está relacionada a posição. A explicação para as contrações involuntárias noturnas pode ser efeito colateral de algum remédio, exercícios em excesso durante o dia ou deficiência de vitaminas na alimentação.

3 Medicamentos podem estimular as câimbras?

Verdade.

Alguns remédios auxiliam na perda de minerais e água em excesso, como por exemplo, o diurético.



4 As câimbras só atingem as pernas?

Mito.

Dependendo da causa e da intensidade, ela pode surgir no músculo no meio das costas ou ocorrer no arco do pé.



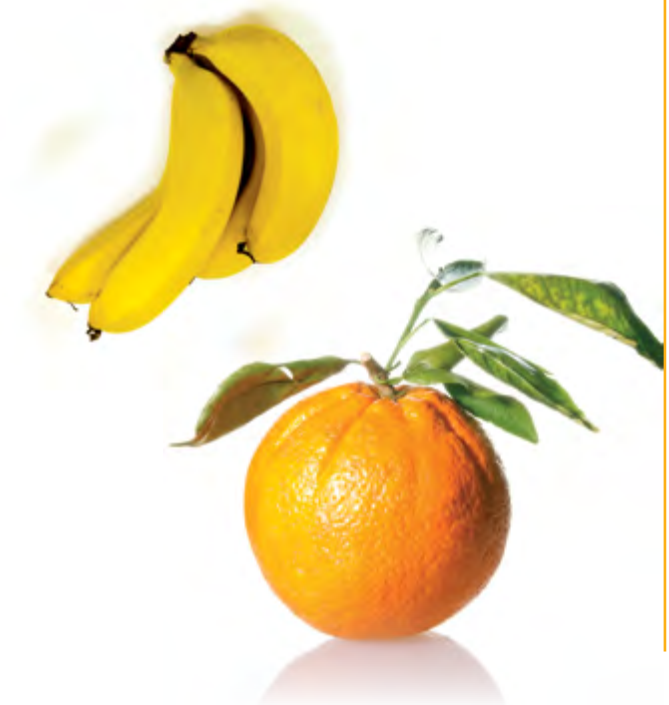
5 Alongar e massagear a área durante uma crise é recomendado?

Verdade.
Massagear o local afetado não só alivia a dor como também estimula a circulação sanguínea.



6 A banana não previne o problema?

Verdade.
De fato, ela sozinha não irá evitar as câimbras. A banana é uma ótima fonte de potássio, porém, a câimbra não está associada à falta do mesmo. A laranja, por exemplo, pode ser mais eficaz do que a banana por conter sódio.



7 Não há como evitar as câimbras?

Mito.
Algumas medidas podem ajudar a prevenir, como manter uma alimentação balanceada e um treinamento adequado durante os exercícios físicos, fazer alongamentos e repor os níveis de sódio durante os intervalos da atividade física com uma bebida isotônica.



Dr. Fernando Bacalhau é cirurgião vascular com título de especialista pela Sociedade Brasileira de Angiologia e de Cirurgia Vascular (SBACV) e membro da Sociedade Brasileira de Laser em Medicina e Cirurgia (SBLMC).
Site: www.dermavasc.com.br

400.000 médicos

É o volume de CRM ativos hoje no CFM.

Farma-Certo há 7 anos auxilia a Indústria Farmacêutica na construção de relacionamento e em descobrir novas oportunidades



FARMAcerto
7 anos criando oportunidades

Visita Médica - Multi Channel - Trade
Eventos - Hospitalar - Pesquisas

Farma-Certo proporciona 3 momentos decisivos para o seu negócio:

1. **Higienização / Correção de painéis (Médicos / Hospitais / Farmácias)**
2. **Segmentação / Atualização / Enriquecimento dos painéis**
3. **Analise *drill down* de cobertura dos potenciais do universo médico completo com base em :**

- **Perfil Prescritivo**
- **Especialidades**
- **Níveis Geográficos (Até o nível de Brick)**
- **Níveis dos Preços das Consultas Particulares**
- **Níveis de Influências / Hierarquia**
- **Perfil das instituições / mercados**

Rua Paracatu, 309 grupo 82
Saúde 04302-020 São Paulo - SP
(11) 3130-7200

www.farmacerto.com.br

ESCOLAS MÉDICAS DEVEM ENSINAR SOBRE PESSOAS E NÃO APENAS SOBRE DOENÇAS

Antonio Carlos Lopes

Uma boa formação vai bem mais longe; valoriza e ensina o humanismo. É exatamente essa visão cidadã da saúde que falta à educação atualmente.



Antonio Carlos Lopes

Uma escola médica precisa, necessariamente, de uma visão humanística dos cidadãos, além de profunda clareza de seu papel social. Não basta apenas repassar conteúdos científicos, possuir estrutura adequada e corpo docente de excelência. É insuficiente estar somente envolvido com o ensino, assistência e pesquisa, pois esses são itens básicos para qualquer curso de medicina, portanto, o mínimo que se espera de uma instituição dessas.

Uma boa formação vai bem mais longe; valoriza e ensina o humanismo. É exatamente essa visão cidadã da saúde que falta à educação atualmente oferecida. É obrigação da faculdade de medicina formar os médicos que o País precisa, profissionais sem preconceitos e com amor verdadeiro ao exercício da profissão e aos pacientes.

Digo amor aos pacientes, pois médico precisa gostar de gente. Seu dia a dia é um eterno relacionar-se. A começar de sua formação, para a qual depende de professores, orientadores, funcionários e outros.

Esse é o tipo de conceito que faz toda a diferença na medicina. As grandes conquistas dependem em muito do humanismo. Um exemplo: de acordo com o Ranking Universitário da Folha de São Paulo 2013, a Escola Paulista de Medicina da Universidade Federal de São Paulo (EPM-Unifesp), instituição na qual exerço o cargo de diretor, é a melhor do Brasil em ensino e a segunda colocada em avaliação do mercado. Em um tempo em que se tornou comum abrir uma faculdade de medicina a cada esquina, sem muitos critérios, faço questão de destacar que o motivo do sucesso da EPM é ter o aluno como um indivíduo e não apenas um número. Em outras palavras, manter uma equipe que gosta de gente.

Toda tarefa difícil é feita de etapas. É muito importante que todas as escolas médicas adotem o espírito cooperativo porque a interação efetiva com os futuros médicos, que dá estímulo e entusiasmo a eles, talvez seja o primeiro passo para a melhoria da saúde no Brasil. UP

Antonio Carlos Lopes é Presidente da Sociedade Brasileira de Clínica Médica e Diretor da Escola Paulista de Medicina.
Site: www.sbcm.org.br

VEM AÍ!

VIII Jogos Abertos SINDUSFARMA

VIDA SAUDÁVEL É O NOSSO MOVIMENTO
SINDUSFARMA

Traga seu colaborador para vestir, literalmente, a camisa da sua empresa!

Estrutura perfeita para ampliar seu programa de qualidade de vida e promover lazer, integração e atividade física.


EUROFARMA - Campeã Geral e Olímpica dos VII Jogos



Valores intrínsecos no evento:

"COMPETIÇÃO + EMOÇÃO + DIVERTIMENTO = LAZER"
"DETERMINAÇÃO + DISCIPLINA + EQUIPE = UNIÃO"
"DOAÇÃO + GENEROSIDADE + RESPONSABILIDADE SOCIAL = SOLIDARIEDADE"





Patrocine os jogos e se torne "Top of Mind" no seguimento farmacêutico.



Atletismo, Basquetebol, Futebol de Campo, Futebol Society, Futsal, Natação, Tênis, Tênis de Mesa e Voleibol!

"Evento realizado somente para empresas associadas ao Sindusfarma"

Os esportes previnem e combatem doenças, tornando as pessoas mais dispostas e produtivas.

PATROCÍNIO / APOIO

CRISTÁLIA PRODUTOS QUÍMICOS FARMACÊUTICOS LTDA. · WHEATON BRASIL · Bayer Se é Bayer, é bom · SANOFI · GRABER SEGURANÇA · MSD Fique bem · hypermarcas A marca das marcas · FQE PHARMA · ABCFARMA · UPpharma · achê · Revista Brasileira de Medicina · FORTKNOX · GSS · PREFEITURA DE SÃO PAULO · PREFEITURA DE SÃO PAULO · CAIXA · BRASIL PAÍS RICO É PAÍS SEM POBREZA

REALIZAÇÃO: SINDUSFARMA

ORGANIZAÇÃO: Lumen Sports UKT

PRÊMIO BUMERANGUE 2014



O Sindusfarma está com as inscrições abertas para o VI Prêmio Bumerangue de Treinamento & Desenvolvimento e Recrutamento & Seleção. As empresas que quiserem participar poderão fazer a inscrição até 16 de maio.

O Prêmio Bumerangue consiste em destacar as indústrias farmacêuticas que investem na qualificação profissional de seus colaboradores com a criação e o desenvolvimento de programas na área de Recursos Humanos e Treinamento.

As empresas serão divididas em três modalidades: Treinamento & Desenvolvimento Corporativo; Treinamento & Desenvolvimento Força de Vendas e Recrutamento & Seleção.

Inscrições e mais informações sobre o Prêmio podem ser esclarecidos com Julia Saraiva, pelo telefone 11 3897 9779 ou pelo e-mail: julia@sindusfarma.org.br .

16º SIMPÓSIO INTERNACIONAL DE BIOTECNOLOGIA

O Sindusfarma realizou, no final de fevereiro, um evento para apresentação da programação do 16º Simpósio Internacional de Biotecnologia, que acontecerá na sede do Sindicato. Na oportunidade, o Presidente-Geral do Simpósio, o Prof. Dr. Osvaldo Carioca, apresentou as informações gerais do evento.

O Brasil sediará o 16º Simpósio Internacional de Biotecnologia entre os dias 14 e 19 de setembro. O evento congregará a comunidade científica e industrial de biotecnologia e química verde, com o objetivo de expandir o intercâmbio de experiências, o estreitamento de relações e a oportunidade de novos negócios.

O Simpósio irá promover o encontro entre setores da indústria brasileira, pesquisadores internacionais e nacionais para discutir temas relacionados a produtos farmacêuticos e biotecnologia, como vacinas, medicamentos fitoterápicos, nutracêuticos e biofármacos.

O evento é promovido a cada dois anos pela União Internacional da Química Pura e Aplicada (Iupac) e conta com o apoio da Abiquim, BNDES, CNI, Embrapa, Sindusfarma e Petrobras.

PRÊMIO EXCELÊNCIA EM GST



O Sindusfarma já divulgou o regulamento e checklists da 7ª edição do Prêmio Excelência em Gestão de Saúde e Segurança do Trabalho, que é concedido às empresas associadas com as melhores ações de prevenção de doenças e acidentes de trabalho na indústria farmacêutica.

O Prêmio Excelência em GST contemplará os participantes em cinco categorias: empresas com até 150 funcionários; 151 a 250 funcionários; 251 a 500 funcionários; 501 a 1.000 funcionários; e empresas com mais de 1.000 funcionários.







Fundamentos da propaganda médica – 2ª edição

André Reis

Site: www.repfarma.com/livro.php

O Diretor da Repfarma e colunista da Revista UPpharma, André Reis lançou a segunda edição do livro *Fundamentos da propaganda médica*. A nova edição, revista e ampliada, continua como livro texto do curso Formação de Representantes da Repfarma e aprofunda o conceito técnico da profissão, com a inclusão dos capítulos Inteligência de Mercado, Manual do Gerente Distrital e Desafios do setor farmacêutico.

Na obra, o autor compartilha, de forma didática, a rica experiência com os profissionais interessados em ingressar ou desenvolver carreira no setor. O livro é resultado de cinco anos de pesquisas, sendo a primeira publicação técnica sobre a profissão no Brasil. Trata-se do único guia prático editado no País para melhorar a produtividade na visitação médica.

O Mundo Mudou... Bem na minha vez!

Dado Schneider

Editora: Integrare Editora
www.integrareeditora.com.br

Frases em forma de posts, que podem ser lidas aleatoriamente ou em conjunto, formam os 21 minicapítulos que compõem o primeiro livro do palestrante Dado Schneider: *O Mundo Mudou... Bem na Minha Vez!* O livro traz ideias arejadas sobre relacionamentos pessoais e profissionais, relações entre consumidores e empresas, diferenças e conflitos entre gerações, etiqueta no trabalho, além de lançar luz sobre estratégias de venda e marketing, motivação e liderança, equilíbrio entre a vida pessoal e profissional. De acordo com o autor,"o livro inteiro é uma tentativa de trazer o maior número possível de pessoas para o século XXI". Schneider explica sua tese dizendo que "as inúmeras oportunidades do nosso tempo só serão aproveitadas por aqueles que se desapegarem da maneira de pensar e agir do século XX".

Comunicação Visual

Martin J. Eppler e Roland Pfister

Editora: Elsevier
www.elsevier.com.br

Escrito por Martin J. Eppler e Roland Pfister, o livro *Comunicação Visual* título representa uma oportunidade para ensinar executivos, empreendedores sociais, profissionais de vendas, entre outros, a se comunicarem melhor por meio de diversos recursos visuais de simples aprendizado.

Com uma série de ilustrações e exercícios, trata-se de um guia de referência prático e uma fonte de ideias para discussões com colegas, workshops de equipe, contatos de vendas, negociações ou reuniões gerenciais.

De acordo com os autores, muitos elementos visuais e metodologias têm surgido em paralelo ao conceito de design thinking. Porém, até o momento, esses recursos não estavam sendo aplicados a processos de comunicação.

O QUE ESPERAR DA EMPRESA?

Floriano Serra



Os fatores que levam o profissional a querer permanecer em uma mesma empresa, sofreram, ao longo do tempo, algumas variações, provavelmente em função da mudança dos níveis e da natureza das suas expectativas e necessidades.

No passado, buscava-se a estabilidade. Assim, empresa boa era aquela que mantinha seu pessoal durante décadas nos seus quadros. Devido a isso, muita gente preferia trabalhar em autarquias e repartições públicas. Vagas nos Correios, no Banco do Brasil e nas Caixas eram disputadíssimas.

Depois, essa preferência mudou para a questão dos ganhos. O padrão dos salários e a qualidade e quantidade dos benefícios passaram a ser mais atraentes, e, dessa forma, muitos "passes" de bons profissionais foram comprados, levando-os a "mudar de time", com o acréscimo de polpudos bônus semestrais, nem sempre atrelados a resultados. Maslow diria que ainda prevaleciam os fatores do primeiro degrau da sua famosa pirâmide das necessidades humanas.

O profissional de hoje começa a aspirar também mais tempo para curtir a família!

A fase atual, principalmente entre os profissionais mais jovens e os mais ambiciosos, coloca o polo de atração na capacidade da empresa de oferecer reais oportunidades de aprendizado, desenvolvimento e crescimento, acenando até com a perspectiva do topo da estrutura.

É importante destacar que esse novo fator tem se sobreposto até mesmo à questão salarial, que passou a ser considerada uma consequência natural dentro daquele contexto. E o mercado, lógico, vem tentando se adaptar a essas novas expectativas e necessidades – que, admitamos, são do seu interesse também, pois qualifica melhor seu pessoal e reforça o programa de retenção de talentos.

Contudo, começam a surgir os primeiros sinais de novidade neste terreno: o profissional de hoje começa a aspirar também mais tempo para curtir a família!

A Revista Fortune fez uma pesquisa com os principais executivos de grandes empresas e apurou que 48% deles gostariam de ter um trabalho que conciliasse a realização profissional e tempo livre para a família e o lazer. E mais: se tivessem de escolher, 64% optariam por ter mais tempo do que dinheiro. Por outro lado, a pesquisadora Betânia Tanure, em um estudo sobre o grau de felicidade do executivo brasileiro, apurou que 75% das mulheres de nível gerencial entrevistadas admitiram insatisfação com a falta de tempo para si próprias e para a família.

Este é um fator novo, que se insere no amplo quadro da qualidade de vida, mas tem uma abrangência e um significado muito maiores e mais profundos: tem a ver com a questão de novos valores pessoais e familiares, e até com uma reflexão sobre o próprio sentido da vida e do trabalho.

Se esse movimento crescer, será um dos maiores desafios para as empresas do nosso tempo, uma vez que se constitui em um elemento quase oposto aos objetivos empresariais: maior produtividade e maior lucro – o que, em geral, demanda mais tempo e dedicação dos profissionais. Como conciliar?

Em uma época de tantos desafios, este será apenas mais um. UP

Floriano Serra é Psicólogo, Palestrante, Escritor e Diretor-Executivo da Consultoria Somma4 Gestão de Pessoas.
E-mail: florianoserra@somma4.com.br

Nosso tipo sanguíneo é @+

A Tugarê é uma agência que inova a cada dia, a cada job. Temos a capacidade de entender e projetar os mais desafiadores cases digitais no mercado healthcare. O mundo pode ser virtual, mas nossos resultados são bem reais. Ligue pra gente.



EXPERIÊNCIA EM PLATAFORMAS CLM:

Veeva | Cegedim | Sales Driver | Tabmedia
Agnitio | CQ5 | Sales Aids | Adobe Content Viewer

Prêmio TOP Suppliers 2009 MELHOR AGÊNCIA

Prêmio TOP Suppliers 2013 MELHOR AGÊNCIA

Prêmio TOP Suppliers 2013 3ª MELHOR AGÊNCIA DIGITAL

Tugarê | cdm são paulo

COME GROW WITH US

11 3594 3120

www.cdmworldagency.com www.tugare.com.br



A UPpharma acaba de lançar sua nova apresentação:

revista **UPpharma** ***versão digital***

A versão digital da Revista UPpharma é perfeita para sua Força de Vendas, que está conectada a tudo o que acontece no segmento e quer informação de qualidade com velocidade.

- **Envio Personalizado**
  Inserção do logo do laboratório assinante no e-mail para sua Força de Vendas.
- **Valorização do seus profissionais**
  Sua Força de Vendas merece ficar bem informada, com o prestígio exclusivo da empresa em que trabalha.
- **Informação com velocidade**
  Sua Força de Vendas recebe o exemplar no primeiro dia da circulação.
- **Interatividade**
  É possível interagir com as matérias e seus autores, com links exclusivos.
- **Praticidade**
  Leitura direta das matérias pelos links desenvolvidos no índice.
- **Sustentabilidade**
  E tudo isso sem o uso de papel e impressão, respeitando o nosso público e a natureza.

*Valor mensal por propagandista para assinatura anual. Valor R$ 21,00 ano

Faça agora mesmo a assinatura para sua Força de Vendas!

Tel.: (11) 5533.5900
E-mail: assinatura@dpm.srv.br

DPM EDITORA
www.dpm.srv.br