

Demografia Médica Paulista

Estudo do Cremesp apresenta cenário completo da população médica no estado

Entrevista

Wilson Borges,
Presidente da Natulab

Em Foco

Libbs inaugura sua fábrica
de biofármacos em São Paulo



Catalent
CONSUMER HEALTH



produtos inovadores.
comercialização
mais rápida.
fornecimento confiável.

Mais de 80 anos de inovação em formas farmacêuticas preferidas pelos nossos consumidores. Mais de 300 produtos lançados em 70 mercados, desenvolvidos localmente e fornecidos a partir de 11 plantas em 5 continentes.



CÁPSULAS GELATINOSAS MOLES

- Ideal para os produtos analgésicos, anti-gripais e antialérgicos.
- Fácil de engolir.
- Melhor biodisponibilidade com potencial de absorção mais rápida.
- Dosagem mais flexível.
- Diferenciação de marca com as formas, tamanhos e cores que você quiser.

Revista UPpharma

DPM Editora LTDA.

Endereço correspondência:

Rua Cunha Gonçalves, 138

05594-070 - São Paulo - SP - Brasil

Tel./Fax: (11) 5533-5900

E-mail: revista@dpm.srv.br

Publisher

Nelson Coelho - Mtb 50.499

Editores-Assistentes

Madalena Almeida - Mtb 20.572

Comercial

Tel.: (11) 5533-5900

anuncio@dpm.srv.br

Direção de arte

Carla Tobal - Tíe Propaganda

Revisão

Deborah Prates

Impressão: Vox Editora**Colaboradores desta Edição**

André Reis, Antônio Britto, Arnaldo Pedace, Cynthia Rejowski, Deborah Portilho, Floriano Serra, Geraldo Monteiro, Isabel Fomm Vasconcellos, Lauro Moretto, Marcelo Elias, Marco Antonio Stephano, Marcos Veçoso, Nelson Mussolini, Octávio Nunes e Yuri Trafane.

Circulação: Impressa e Digital

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

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

Sites

www.dpm.srv.br

www.dpmeditora.com.br



2016 VERSUS 2017!

Um ano novinho para reparar o anterior. O réveillon, vestido do prêt-à-porter branco e amarelo, novamente delineou a intuição da população para novos e bons céus e mares nas conflitantes finanças de quem sobreviveu a 2016. Muitas empresas que orbitavam a indústria farmacêutica foram devoradas pelo buraco negro da falta de investimentos, carreando nomes de reconhecida capacidade de trabalho e serviços. Nos demais ramos de atividades, também foram grandes os estragos, talvez maiores ainda.

Por um lado, o Governo acenou neste início de ano com a redução de taxas de juros para incentivar o consumo por meio da obtenção de crédito ao consumidor mais barato, o que foi recebido e também cogitado como positivo pelos bancos comerciais. Por outro lado, o consumidor, como gato, ainda está com um certo receio da água estar escaldada. É preciso um pouco mais de confiança neste relacionamento compra e poder de compra, e não somente uma redução de juros. São necessários empregos!

Consumo é o motor semi-enguiçado, ratificado nos centros de compras deste final de ano, atrapalhando o crescimento do nosso querido País. Não é preciso maiores conhecimentos sobre economia para saber que existe a necessidade do giro do dinheiro, aliás, o óbvio ululante já sabia disso e incentivava o comércio. Eu compro, você vende, produz mais para vender, contrata para produzir mais e assim segue diante. Mas é preciso manter a lenha seca na caldeira, não um combustível sujo de atividades ilícitas.

Chegamos ao momento sine qua non de ter os vidros da política limpos para enxergar o que se faz do outro lado, talvez, usando os comentários das mídias sociais: ver um Governo sair de mãos limpas como se propaga com a saída do Sr. Obama da Casa Branca.

Cortar juros é uma ação, probidade é uma conduta!

Capacidade nós temos, esperança também, só nos mostrem um pouco de credibilidade, e teremos o País que tanto ansiamos.

Nelson Coelho
Publisher

sumário

06

Conta-Gotas

Confira as notícias que agitam o setor farmacêutico.



14

Opinião

Bioética: com quantos pais se faz um filho? Este é o assunto do artigo de André Reis.



24

Pesquisa

Demografia Médica Paulista: estudo apresenta cenário completo da população médica no estado.



08

Sindusfarma

Sindusfarma lançará ferramenta que reúne dados sobre participação comercial dos laboratórios. Nelson Mussolini explica.



18

Entrevista

Wilson Borges, Presidente da Natulab, fala do crescimento da empresa.



31

Em Foco

Libbs inaugura Biotec, sua primeira fábrica de biofármacos em São Paulo.



10

Interfarma

Antônio Britto comenta a relação ética entre indústria e classe médica que beneficia o paciente.



23

Comunicação

A raiz de uma marca começa com sua proposta de valor. Esse é o tema do artigo de Yuri Trafane.



34

Ciências Farmacêuticas

A prática da farmácia baseada na ciência verá grandes mudanças. Lauro D. Moretto e Marco Antonio Stephano comentam.



38

Recursos Humanos

Biossimilares: O que está por vir? Confira análise de Cynthia Rejowski.



40

Premiação

Credinfar divulga vencedores do Prêmio Top Credinfar, que reuniu 150 convidados em São Paulo.



44

Economia Comportamental

Somos tão racionais como pensamos? Veja análise de Marcos Veçoso.



46

Varejo Farmacêutico

A eficiência no controle dos custos é imprescindível para qualquer empresa. Geraldo Monteiro comenta.



48

Aconteceu

Jogos Sindusfarma 2016 terminam com saldo positivo. Eurofarma é a campeã.



50

Recrutamento e Seleção

O problema das organizações é que elas estão repletas de Chefes e carentes de Líderes. Leia artigo de Arnaldo Pedace.



52

Ponto de Vista

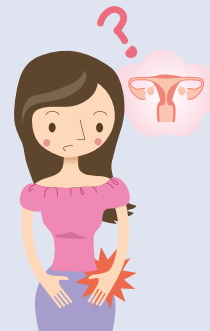
Um Planeta chamado empresa. Este é o tema do artigo de Octávio Nunes.



53

Saúde Feminina

Até que ponto a maternidade é um mito cultural forte que gera absurdos como os transplantes de útero? Veja opinião de Isabel Fomm Vasconcellos.



54

Propriedade Industrial

Afinal, o que são "Complementos de Nomes" para a Anvisa? Deborah Portilho explica.



56

Comportamento

Como alcançar suas metas em 2017. Veja dicas de Marcelo Elias.

58

Dose Única

O espírito de fraternidade não tem data para acontecer, desde que estejamos receptivos a ele. Veja artigo de Floriano Serra.





CASOS DE HANSENÍASE

O Brasil ainda é o 2º país em número absoluto de casos de hanseníase, atrás apenas da Índia.

Fonte: OMS/SBH

SOLIDARIEDADE

O Sindusfarma promoveu a entrega simbólica dos 1.726 quilos de alimentos arrecadados durante os Jogos Sindusfarma 2016, em encontro com representantes das sete entidades sociais da grande São Paulo.

NOVA DIRETORIA

Tomou posse, em 2 de janeiro de 2017, a nova diretoria da Credinfar – Associação dos Profissionais de Crédito e Cobrança das Indústrias Farmacêuticas e Afins.

Confira

Diretoria

Presidente – Rodrigo Nunes Espim – Takeda

Vice-Presidente – Bruno Luiz de Vicente Cadastro – Daiichi Sankyo

Diretor Financeiro – Marcos Felipe Impieri Antunes – ADM

Vice-Diretor-Financeiro – Ronaldo José Soares – EMS

Diretor Secretário Geral – Wander Santos de Sousa – União Química

Diretor de Treinamento e Social – Ricardo José de Araújo – Granol

Conselho Fiscal

Conselheiros

Wilson Nascimento Santana – Bergamo

Ronaldo Santos Silva – Chiesi

Maria Simone Marinho – Blau

Suplente – Fanor Sergio Almeida Salgado – Merck S/A

JOGOS ABERTOS

Eurofarma é campeã dos 10º Jogos Sindusfarma.

NOVAS DROGAS

A Sanofi recebeu a aprovação, por parte do FDA (U.S. Food and Drug Administration), do medicamento Soliqua 100/33 (insulina glargina e injeção de lixisenatide) 100 U/mL & 33 mcg/mL em dose única diária para o tratamento do diabetes tipo 2 em pacientes adultos que estão com controle inadequado com insulina basal (menos de 60 unidades diárias) ou lixisenatide.

Anvisa aprova a nova droga, a lorcaserina, para tratamento da obesidade.

PARCERIA

Aché Laboratórios e Ferring Pharmaceuticals assinam acordo para pesquisa e desenvolvimento de fármacos por meio da nanotecnologia.

GIRO

Dr. João Mauricio Barretto é o novo presidente da SBOT.

O presidente executivo do Sindusfarma, Nelson Mussolini, foi nomeado membro titular do Conselho Consultivo da Anvisa.

A Bristol-Myers Squibb contratou Eduardo Tsuru para a gerência da área de Planejamento Estratégico e Operações Comerciais da empresa. O cargo abrange os departamentos de Planejamento Estratégico, Serviços de Marketing, SAC/Programas de Pacientes, Gestão de Base de Dados, Produtividade, Efetividade e Suporte à Força de Vendas.

EXPANSÃO

A Roche abriu uma nova unidade de negócios no Brasil: a Foundation Medicine (FMI) vai alavancar as pesquisas e o desenvolvimento de novas terapias contra o câncer, área que corresponde a 65% do faturamento da Roche.

Para se tornar um dos dez maiores laboratórios do País em 2018, a Natulab deve inaugurar, na Bahia, sua terceira fábrica, com três novas linhas (cápsulas, aerossol e dermocosméticos). O investimento vai garantir uma capacidade de produção sete vezes maior que a atual.

INFORMAÇÃO E SAÚDE

A Sanofi lançou seu novo programa de suporte aos pacientes. O Programa Viva é uma plataforma unificada de suporte aos pacientes em tratamento com medicamentos da Sanofi, incluindo produtos de referência, genéricos e similares. Todas as áreas de atuação da Sanofi – Sanofi Genzyme, Sanofi Pasteur e Medley – fazem parte do Programa Viva, levando aos pacientes informações e serviços de promoção à saúde.

*O hotel ideal para definir
novas estratégias e acertar
nos resultados*



O Almenat já nasceu com um diferencial: um hotel exclusivamente projetado para eventos e convenções. Único no mercado e com uma estrutura inovadora, está pronto para garantir o sucesso do seu evento!

ALMENAT
EXTENSÃO CORPORATIVA

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



Nelson Mussolini

Inteligência para crescer

O Grupemef nunca se limitou a levantar dados e elaborar pesquisas de mercado. Foi lá que nasceu o Prêmio Lupa de Ouro, um evento setorial único.

Há um ano, a Diretoria do Sindusfarma resolveu reeditar a importância do Grupemef como uma área de inteligência de mercado e de informações para a indústria farmacêutica e o setor em geral.

Foi o que levou a entidade a incorporar esta tradicional instituição, que, durante 42 anos, contribuiu para o desenvolvimento da indústria farmacêutica, por meio da atualização e reciclagem dos profissionais do mercado farmacêutico e do aprimoramento dos métodos de pesquisa de mercado, de gerência de produtos e de marketing geral, produzindo informações valiosas para que profissionais e laboratórios pudessem alavancar suas estratégias de negócio.

Como disse naquela oportunidade, o Sindusfarma incorporou o Grupemef para crescer, pois toda incorporação é a junção de sinergias boas.

Desde então, criamos um conselho de profissionais da área de inteligência e temos procurado desenvolver ferramentas úteis ao desenvolvimento da promoção médica eficaz, ética e consistente.

E agora, no próximo mês de abril, o Sindusfarma vai lançar uma nova ferramenta que idealizou. O novo sistema reúne e classifica dados sobre a participação comercial dos laboratórios que integram o painel.

É importante destacar que a nova ferramenta não pretende competir ou substituir nenhuma das outras ferramentas já existentes, que reconhecidamente oferecem dados extremamente importantes para a indústria farmacêutica. Com a nova ferramenta, o Sindusfarma vai disponibilizar aos associados dados relativos a algumas questões específicas de mercado.

Uma das características do sistema é sua confidencialidade acima de qualquer prova. Em nenhuma hipótese será possível saber qual empresa está fornecendo a informação. Sempre estará disponível a informação globalizada, seguindo a mesma orientação

adotada nos índices de produtividade operacional da indústria – o sistema BCO Farma. Quem prestar a informação conhecerá a informação que prestou e terá a informação geral do mercado, o que permitirá à empresa se posicionar claramente em relação ao mercado.

Esta iniciativa vem ao encontro da crescente demanda da indústria farmacêutica por informações e análises cada vez mais detalhadas e aprofundadas sobre os diversos aspectos do setor de medicamentos.

Ao pensar na história e no legado do Grupemef, não posso deixar de agradecer o empenho da Antonia Rodrigues, nossa querida Toninha, que nos últimos 20 anos esteve à frente da instituição, dirigindo-a com competência e gerando boas informações, que ajudaram o setor a melhorar seu desempenho.

Mas o Grupemef nunca se limitou a levantar dados e elaborar pesquisas de mercado. Foi lá que nasceu o Prêmio Lupa de Ouro, um evento setorial único.

Em outubro passado, na primeira cerimônia do Lupa de Ouro realizada pelo Sindusfarma após a incorporação, ficou evidente a alegria e a emoção dos executivos convidados a entregar o prêmio. Isso porque a grande maioria dos presidentes de companhia presentes foi agraciada com o Lupa de Ouro no passado, pelo desenvolvimento de suas carreiras como homens de marketing da indústria farmacêutica.

Fato que demonstra, além de outros atributos, a importância do Grupemef como incentivador de pessoas que dirigem o negócio da indústria farmacêutica no Brasil. 



.....
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: presidencia@sindusfarma.org.br

Você está satisfeito com os resultados de sua empresa?

Que tal um cafézinho



com o Dannias?

Mais de 30 anos de histórias de sucesso nas áreas de gestão de negócio, vendas e marketing de empresas nacionais e multinacionais, nos segmentos farmacêutico, suplementos nutricionais, cosméticos e outros, ensinaram-nos a valorizar duas coisas: efetividade e tempo, por isso vamos direto ao ponto:

Quer conhecer um pouco mais da nossa história? Acesse nossa página no LinkedIn: Ivan Dannias.

Agora, se tiver um tempinho a mais para conversamos sobre o mercado, planejamento, gestão estratégica, performance comercial, entre em contato e vamos marcar um cafézinho.

(55) 11 56815279 / (55) 11 9.9935-7993

dannias@danniasconsultoria.com / ivan@dannias.com.br



DANNIAS

Consultoria e Assessoria em Marketing, Vendas e Empreendedorismo

www.danniasconsultoria.com



Antônio Britto

Relação ética entre indústria e classe médica beneficia o paciente

A nova versão do Código de Conduta da INTERFARMA conta com um Conselho de Ética, que apura denúncias de má conduta, bem como tem liberdade para a aplicação de multas altas e outras penalidades.

Médicos e indústria farmacêutica compartilham dos mesmos objetivos. Ambos buscam formas de combater doenças e melhorar a qualidade de vida das pessoas. Para os médicos, o desafio está no diagnóstico preciso e na escolha da melhor terapia para aliviar sintomas, controlar doenças e até alcançar a cura. Para a indústria, o trabalho se concentra na busca constante por tratamentos que possam aumentar e melhorar o arsenal terapêutico da medicina.

Contudo, indústria e classe médica acumulam um histórico de críticas acerca de eventuais conflitos de interesse, gerados pela proximidade de ambos. O desafio contemporâneo das partes é encontrar uma forma de conviver com essa proximidade, sem que haja conflitos na relação, com franco prejuízo para o paciente.

Esse desafio é cobrado pelo momento em que vivemos, no País e no mundo. O avanço dos meios de comunicação, especialmente pelas redes sociais, tem promovido uma sociedade civil cada vez mais atenta, mais fiscalizadora e mais ágil no compartilhamento de condutas suspeitas e reprováveis.





TUDO PARA FORÇA DE VENDAS EM UM SÓ APP

SALESfarma

CONTROLE
DE VISITA

GESTÃO DE
PEDIDOS

PROPAGANDA
DIGITAL

TREINAMENTO
E COACHING

PLANO
PROMOCIONAL

SOFISTICADO É SER SIMPLES

www.SALESfarma.com.br

MAIS DE 8500
USUÁRIOS MOBILE

VISITA
COM 3 TOQUES

INOVAÇÃO
E CONVERGÊNCIA

100%
OFFLINE



RUNNING

RUNNING - São Paulo
Rua Alexandre Dumas, 1.601 - 12º andar
Chácara Santo Antônio - SP - 04717-004
+55 (11) 3751-9000

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

Agende uma Visita

✉ atendimento@running.com.br

Linked /Running Solutions Consultoria

Por mais que a lei também se faça ágil, o julgamento da opinião pública nunca foi tão implacável e com tanto poder de repercussão.

Essas mudanças encontram ainda mais expressão no cenário político brasileiro. Enquanto o País se desdobra para contornar uma das maiores crises econômicas dos últimos anos, os principais atores da política se deparam com a força da nova opinião pública, que se forma rapidamente e tem capacidade para ecoar nas ruas com protestos dos mais variados. Todos estão sujeitos ao julgamento da opinião pública. Ciente disso, a INTERFARMA faz esforços para atuar, de forma cada vez mais ética e transparente, na relação com os profissionais de saúde e com todos os demais atores da cadeia produtiva, com quem venha a ter algum relacionamento institucional e de negócios. Neste aspecto, a entidade avan-

çou verdadeiramente. Foi pioneira ao criar um Código de Conduta, balizado nos mais rigorosos critérios éticos, para estabelecer um marco no qual as indústrias associadas e os médicos possam se relacionar com foco único e exclusivo no bem do paciente. Publicado originalmente em 2008, o primeiro documento já passou por duas grandes revisões, sendo a última no segundo semestre de 2016. A cada edição, o Código de Conduta se torna mais abrangente, incorporando novos temas e aperfeiçoando a abordagem dos demais assuntos. Mais de 30 mil funcionários das empresas associadas da INTERFARMA, entre outros interessados no tema, já passaram por treinamentos e devem ser novamente capacitados para aderir às novidades da última revisão. No total, são 56 as indústrias farmacêuticas que seguem o Código de Conduta, condição imprescindível para ser uma empresa à associada à INTERFARMA. Essas indústrias representam cerca de metade do mercado no País. De outro lado, sabemos que a classe médica também empreende os maiores esforços para que a relação seja clara e de transparência. Tanto que as maiores entidades médicas do País que assinaram o compromisso conjunto, aprovam e endossam o Código de Conduta da INTERFARMA, como a Associação Brasileira de Medicina (AMB), o Conselho Federal de Medicina (CFM) e a Sociedade Brasileira de Cardiologia (SBC).

De nossa parte, há um movimento sem precedente entre as associadas da INTERFARMA que não terá volta. Primeiro, avançamos na proposição de um código que pudesse ter uma identificação com a classe médica e falasse a estes profissionais de maneira franca e aberta. Agora, estamos avançando no rigor dos dispositivos do Código justamente para aperfeiçoar um documento que sempre entendemos como sendo dinâmico; que acompanhasse a evolução

da sociedade moderna e jamais perdesse de vista um único interesse, o do paciente. A nova versão do Código de Conduta da INTERFARMA conta com um Conselho de Ética, que apura denúncias de má conduta, bem como tem liberdade para a aplicação de multas altas e outras penalidades, quando comprovada a infração. Há também a figura do corregedor, que tem a missão de realizar ações educativas e conduzir ações conciliatórias, entre outras responsabilidades.

Ainda existem muitos desafios a serem vencidos na ciência, para que doenças crônicas e complexas deixem de causar tantas limitações às pessoas. Enquanto a ciência avança, impulsionada pela medicina e pelo setor farmacêutico, o Código de Conduta da INTERFARMA cumpre seu papel de zelar para que tais inovações sejam aproveitadas com seriedade e eficácia, promovendo a qualidade de vida dos brasileiros.

.....
Antônio Britto é Presidente Executivo da Interfarma
– Associação da Indústria farmacêutica de Pesquisa.
E-mail: interfarma@interfarma.org.br





Transmissão ao vivo, via internet, com áudio, vídeo, slides e interatividade para pequenas, médias e grandes plateias.

WEBMEETING.COM.BR



Visitação on-line personalizada aos seus clientes, onde quer que estejam, com rapidez, qualidade, segurança e economia.

WMVISIT.COM

ENCURTANDO DISTÂNCIAS
ENTRE A INDÚSTRIA FARMA E SEUS PÚBLICOS-ALVO



André Reis

Bioética

Com quantos pais se faz um filho?

Em dezembro de 2016, a mídia publicou: “Agência britânica dá aval final para permitir bebês com ‘três pais’, técnica de fertilização que usa DNA de três pessoas para prevenir doenças graves”.

Até a minha geração, todos os bebês nascidos no mundo foram concebidos por pai e mãe. Num daqueles momentos únicos da vida, o casal teve uma relação íntima durante o período fértil da mulher e o resultado desse encontro foi a concepção de outro ser humano. E tudo ia muito tranquilo em termos de reprodução humana, até que em meados de 1978, uma notícia inusitada abalou a humanidade durante um mês. Praticamente, em todo o globo, não se falou em outro assunto. Nada poderia ser tão interessante, quanto o evento ocorrido no Hospital de Oldham, Greater Manchester, no Reino Unido.

Em 25 de julho de 1978, os médicos britânicos Robert Edward e Patrick Steptoe, da Bourn Hall Clinic, comunicaram ao mundo o nascimento de Louise Brown. Até aí tudo bem, mais um bebê no mundo, nascido de parto cesáreo. No entanto, Louise, claro sem saber de nada, inocente, já ao ser retirada do útero da mãe com vida, estaria marcada para sempre, por ser um tanto diferente dos demais bebês. E isso nada tinha que ver com sua aparência ou desenvolvimento. Apenas pelo fato de que Louise foi o primeiro bebê de proveta nascido vivo do mundo.

Louise nasceu com pouco mais de 2,5 quilos, para alegria dos pais, Lesley e John, que tentavam ter um filho havia nove anos. A técnica de Edwards consistiu em retirar um óvulo da mulher e fertilizá-lo com espermatozoide. Isso hoje é conhecido como fertilização *in vitro* (FIV) e é o procedimento para FIV mais simples que existe. Custa em torno de dois mil a quatro mil reais. O ovo fertilizado é colocado no útero para a nidificação, quando ocorre a aderência do ovo à parede do endométrio. A partir daí, forma-se a placenta o redor do ovo e dentro do mesmo o desenvolvimento do feto é idêntico ao

dos demais, com a multiplicação celular gerando tecidos e dando formato ao bebê. Lesley Brown, a mãe de Louise, além do ganho emocional de ser mãe, também faturou financeiramente com o nascimento da filha. Ela vendeu os direitos de entrevista exclusiva sobre o processo da gravidez para um tabloide inglês por 500 mil dólares. Mas, Louise, já adulta, conta que teve muitos problemas psicológicos que a acompanharam desde a infância, apenas pela curiosidade da mídia e das pessoas em seu entorno, por conta de ela ter sido a primeira pessoa que nasceu de método não natural. Ela se sentia como um ratinho de laboratório, sendo observada pela mídia mundial de forma permanente.

O tempo passou e ninguém mais se assusta com a evolução da técnica da FIV, até porque estima-se que nesses últimos 40 anos, mais de quatro milhões de bebês já tenham nascido desta forma em todo o mundo, inclusive os trigêmeos, hoje com 19 anos, do casal de apresentadores Fatima Bernardes e William Bonner.

Entretanto, o que me motivou a escrever esse artigo foi uma notícia recente, relativo ao mesmo tema. Em dezembro de 2016, a mídia publicou: “Agência britânica dá aval final para permitir bebês com ‘três pais’. Técnica de fertilização usa DNA de três pessoas para prevenir doenças graves. Parlamento britânico já tinha aprovado o uso de estratégia.”

Opa, então, tecnicamente agora é possível fazer filho com mais de um pai e uma mãe. Essa nova técnica inglesa é usada para prevenir as chamadas doenças mitocondriais, provocadas por defeitos genéticos transmitidos pela mãe. Ela consiste em utilizar o espermatozoide do pai, o óvulo da mãe e a mitocôndria de uma doadora.



Por isso, a criança é concebida com o DNA de três pessoas. Entre as doenças que podem ser provocadas pelo DNA mitocondrial defeituoso da mãe estão problemas cardíacos, deficiência hepática, cegueira e distrofia muscular.

Tudo bem, não há como ser contra a redução de chances de nascimento de fetos com problemas genéticos. A questão bioética que se coloca é: Por que só a mitocôndria? Por que não trocar também outras partes da célula como centríolo, ribossomo e retículo, envolvendo 4º, 5º e 6º doadores perfeitos? Considerando que o citoplasma encerra novas organelas, poderemos ter além de pai e mãe até nove doadores. Será que chegaremos ao ponto da criação de um ser biônico, fruto de tantas modificações genéticas, que gere o comprometimento do conceito de paternidade, tal qual conhecemos hoje? De que forma o direito dará conta dessas novas possibilidades de engenharia genética? O doador da mitocôndria também pode ser responsabilizado pelos cuidados com o futuro bebê? Ou teria direito a ser assistido por ele quando na velhice?

No Brasil, a Lei nº 11.105, de 2005, regula o uso de material geneticamente modificado. O art. 6º é taxativo: "Fica proibido, (...) II – engenharia genética em organismo vivo ou o manejo *in vitro* de ADN/ARN natural ou recombinante, realizado em desacordo com as normas previstas nesta Lei; (...)."

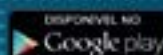
Portanto, não haveria como reproduzir a recente experiência realizada no Reino Unido em laboratório nacional. A questão é delicada e de difícil previsão sobre os próximos eventos relativos à FIV. De um lado, pais querem filhos perfeitos, por outro, com quantos pais se faz um filho? Nem a bioética consegue responder essa dúvida no momento. Na minha época eram somente dois. Estou ficando velho. 

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



CASOS CLÍNICOS INTERATIVOS

**ATUALIZAÇÃO CONTÍNUA E EXCLUSIVA
ONDE VOCÊ ESTIVER, A QUALQUER MOMENTO**





INOVAÇÃO E TECNOLOGIA A FAVOR DO CONHECIMENTO CIENTÍFICO

A Conectfarma® oferece plataformas interativas que permitem ao usuário estudar e analisar casos clínicos vivenciados e discutidos por grandes especialistas. Com foco no conhecimento atual dentro de diversas patologias, essa nova ferramenta possui diferentes seções e funcionalidades por meio das quais é possível ter acesso aos conteúdos onde você estiver, a qualquer momento.



ACESSIBILIDADE

- Disponível em formato iOS e Android para tablets e smartphones
- Disponível em formato HTML
- Navegação off-line em tablets e smartphones



PLATAFORMA ESCALÁVEL

- Comporta até 30 casos clínicos que podem ser disponibilizados a qualquer momento



RASTREABILIDADE

- Relatórios trimestrais com número de downloads e cadastros realizados por região



ATUALIZAÇÕES CONTÍNUAS ON-LINE

- Novos casos clínicos em apenas um clique:
 - Leitor de QR Code
 - Push notification



INTERATIVIDADE

- Podcasts
- Vídeos
- My Experience

MAIS QUE UM APLICATIVO,
UMA NOVA EXPERIÊNCIA PARA A CLASSE MÉDICA

PARTICIPE DAS NOSSAS
REDES SOCIAIS



11 3552-2500

www.conectfarma.net
Imagine a forma e não cuidamos do conteúdo

 **Conectfarma®**
Soluções em Educação Médica



Natulab

A rápida e bem-sucedida trajetória de uma empresa que vem fazendo história

A Natulab é líder na produção de medicamentos fitoterápicos e ocupa a sexta posição em OTC/unidades. Além disso, é a oitava em vendas de similares, segundo o ranking do IMS Health.

Expansão e crescimento. Foram essas as duas palavras que nortearam a trajetória da Natulab nos últimos anos no Brasil, uma empresa fundada há 16 anos, em Santo Antônio de Jesus (BA), que, sem fazer muito alarde, tem conquistado uma participação de mercado de dar inveja. Única indústria de medicamentos da Bahia, a companhia é uma das que mais crescem no Brasil dentro do segmento.

A Natulab é líder na produção de medicamentos fitoterápicos e ocupa a sexta posição em OTC/unidades. Além disso, é

a oitava em vendas de similares, segundo o ranking do IMS Health.

Nos últimos cinco anos, a Farmacêutica subiu aproximadamente 48 posições no ranking do IMS, resultado de um trabalho bem focado e planejado, cujo objetivo é colocar a companhia entre as top dez do mercado brasileiro. Hoje, a Natulab detém a 18ª posição.

Para chegar a esse patamar, a estratégia tem sido mais agressiva. Investimentos consistentes têm sido anunciados em várias áreas. Uma delas é a ampliação e modernização

Natulab
juntos cuidamos melhor





Escritório em São Paulo

da estrutura localizada na Bahia. Hoje, são duas unidades fabris, que garantem uma capacidade de produção de 120 milhões de medicamentos/mês, e mais uma em fase de finalização. Cerca de 40% das vendas da empresa concentram-se no Nordeste. Ao todo, a Farmacêutica possui, somente naquele estado, cerca de mil funcionários. Além da importância da empresa para a economia da região, a Natulab tem uma grande responsabilidade social. Em uma cidade de 100 mil habitantes, o laboratório emprega aproximadamente 1% da população, sendo a maior corporação da região.

Mas para estar entre as dez maiores do mercado, a Farmacêutica teve de alcançar voos por outras regiões. Em 2016, a Natulab inaugurou sua sede em São Paulo. O objetivo é ficar mais próxima do principal mercado farmacêutico do País. O novo escritório, localizado na Vila Olímpia, tem 600 m² e espaço para 40 pontos de trabalho, que visam à criação de novos postos, já pensando em futuras aquisições para completar o portfólio de produtos.

Nesse processo de expansão estão previstos também novos lançamentos. No portfólio da empresa consta uma linha com 500 apresentações. Entre os destaques estão Seakalm, líder na categoria de calmantes naturais, com recorde de market share (32,4% em unidades), registrado em setembro de 2016; Starfor C, segundo colocado na categoria de Vitamina C + Arginina; Hidralyte, segundo colocado no mercado de soluções para Hidratação Oral; Hidraplex, líder da categoria com o dobro da demanda em unidades para o segundo colocado; Magmax, segundo colocado no mercado de laxantes osmóticos; Xarope de Guaco, líder na categoria de expectorantes fitoterápicos, com aproximadamente 50% de market share em unidades; e Varivax, segundo colocado no mercado de Vasoprotetores.

Como parte de seu atual projeto de expansão, a Natulab também modernizou sua identidade visual. O logo, com o tradicional verde, passou a ser mais vibrante e jovem. A tipografia utilizada na nova identidade defende a conexão entre dois pilares importantes para a Natulab: ser uma marca guarda-chuva e corporativa – e a mudança não representa ruptura com essas características. Para a companhia, todos em sua rede de atuação são essenciais, e a renovação visual é capaz de transmitir essa sinergia. O conceito “juntos, cuidamos melhor”, acrescentado ao logo, representa essa característica.

Para 2016, a empresa trabalhou com uma previsão de crescimento da ordem de 30% ante 2015, cujo faturamento foi R\$ 467 milhões (IMS Health).

Para conduzir essa nova fase, a Natulab convidou um profissional de peso, Wilson Borges, que está à frente da empresa desde o final de 2015. Executivo respeitado, com passagens por grandes laboratórios farmacêuticos, como Pfizer, Roche, Sanofi e Medley, Borges tem a responsabilidade de colocar em prática o planejamento estratégico da Natulab para o Brasil, que tem concretizado o potencial de uma empresa que, em apenas 16 anos de atuação, conquistou uma posição de destaque no competitivo mercado farmacêutico brasileiro.

Nesta entrevista, o atual presidente revela um pouco mais dos planos de crescimento da Natulab no País.



Revista UPpharma – O que o motivou a aceitar o convite para dirigir uma empresa na Bahia, depois de passar por grandes Farmacêuticas, inclusive, multinacionais?

Wilson Borges – Na verdade, o que me chamou a atenção foi o projeto de crescimento da Natulab que me foi apresentado. Os planos da diretoria para estar entre as dez maiores Farmacêuticas do Brasil me atraíram. A Natulab é uma empresa jovem, de apenas 16 anos, mas que teve conquistas significativas. Temos uma trajetória bastante interessante no Brasil. Detemos a liderança na área de fitoterápicos e somos a sexta maior do mercado em OTC. Além disso, a companhia atua em segmentos em que eu trabalhei pouco. Daí percebi uma oportunidade de vivenciar novos desafios e adquirir conhecimentos que me proporcionariam ainda mais realização profissional. Assim, decidi abraçar o projeto e contribuir para que a Natulab tenha uma trajetória ainda mais vitoriosa.

O mercado farmacêutico brasileiro é bastante competitivo. O foco da empresa continuará sendo em Fitoterápicos e OTC, que não são segmentos de doenças crônicas, ou a empresa pretende expandir para novos nichos, como prescrição e hospitalar, por exemplo?

A princípio, queremos solidificar nossa posição nesses dois segmentos. Hoje, a Natulab ocupa a 18ª posição no ranking total do mercado farmacêutico brasileiro. Queremos estar entre as dez maiores com esses negócios. Mas, obviamente, estamos avaliando oportunidades nos segmentos de prescrição e também de genéricos. Acreditamos que esses dois nichos seriam importantes para garantir mais equilíbrio em nosso portfólio. Por outro lado, os segmentos de fitoterápicos e OTC ainda são áreas de grande potencial no crescimento no Brasil. Por isso, nosso foco continuará sendo nesses dois nichos, mas sempre atentos a novas possibilidades.

Atualmente, a maior participação da Natulab continua sendo nas regiões Norte e Nordeste?

Sim. Para se ter ideia, 40% das vendas continuam concentradas no Nordeste, mas estamos crescendo bastante também em outras regiões, como Sul, Sudeste e Centro-Oeste. Inauguramos, em setembro do ano passado, nosso escritório em São Paulo para ficarmos mais próximos do principal mercado farmacêutico do País, onde também acreditamos estar as maiores oportunidades de negócios. Temos uma linha de produtos que está muito bem adequada para essa região. Faltavam apenas investimentos e montarmos a estrutura necessária para suportar nossos planos de expansão. E foi isso que fizemos. Em 2016, trouxemos um time muito bem preparado e qualificado para assumir os novos desafios que traçamos para a empresa. Estamos direcionando atenção para as grandes redes, a fim de termos uma participação mais efetiva nas regiões Sul e Sudeste.

Quais as projeções nos próximos anos para a Natulab e para o mercado farmacêutico de um modo geral?

Sou sempre muito otimista. Estou na indústria farmacêutica há 35 anos e já presenciei vários momentos bons e ruins. O ano de 2016 foi realmente desafiador e um dos mais difíceis para o setor farmacêutico. Foi o período em que o desempenho da indústria farmacêutica ficou semelhante ao desempenho da economia. Lembrando que somos um setor que sempre cresceu acima dos índices econômicos. Mas o horizonte é muito positivo. Temos vários fatores que nos fazem olhar de forma mais otimista para o mercado, como o envelhecimento da população, maior expectativa de vida, maior número de doenças crônicas, maiores investimentos em prevenção de doenças e qualidade de vida, entre outros. Estamos passando por uma turbulência, mas, em nossa análise, isso será passageiro. Daí a disposição da Natulab de continuar investindo no Brasil, inclusive, com previsões de novas aquisições para 2017. Isso demonstra nossa confiança no segmento e no potencial de nossa empresa.

Embora o momento esteja difícil, o País já passou por outras crises. E essa é a hora de nos prepararmos, pois as empresas que terão melhor desempenho nos próximos anos são as que continuarão mantendo seus investimentos competitivos. Para o mercado farmacêutico, acreditamos que o crescimento deverá se manter na casa dos dois dígitos. Em 2016, o setor fechou o ano com 4% em volume e 9% em valores. Mas foi um momento de transição. Acredito que o setor voltará a ser atrativo tão logo a economia se restabeleça. Mesmo que, em 2017, o setor não consiga, eventualmente, chegar aos dois dígitos de crescimento, quando avaliarmos o cenário global, as oportunidades presentes no Brasil fazem com que as grandes empresas de qualquer parte do planeta estejam dispostas a continuar investindo aqui, que é um dos grandes mercados mundiais.



*Wilson Borges,
Presidente da Natulab*

Imagine a forma e nós cuidamos do conteúdo



Confie seu projeto a uma equipe de profissionais que entende do seu negócio

PARTICIPE DAS NOSSAS
REDES SOCIAIS



11 3552-2500

www.conectfarma.net
Imagine a forma e nós cuidamos do conteúdo



Conectfarma
Soluções em Educação Médica



Nos últimos anos, o País teve um crescimento das empresas farmacêuticas nacionais. Hoje, a maior companhia do setor é 100% brasileira. Na sua visão, essa tendência continuará em 2017?

Acredito que haverá oportunidades para todos. As multinacionais também vão crescer. Na verdade, nos últimos anos, as grandes empresas mudaram um pouco seu modelo de negócios, colocando mais investimentos e focando-se em segmentos de alta complexidade, saindo um pouco do segmento de Primer Care, que é mais competitivo.

Acredito que se olharmos no médio e longo prazos, o Brasil é um dos mercados onde estão as melhores oportunidades.

A Natulab, particularmente, tem registrado um crescimento expressivo. Em 2016, crescemos 8,9% em volume ante aos 4% do mercado com um todo. Temos um desempenho, comparativamente ao setor como um todo, bastante interessante. Se avaliarmos as cinco empresas do nosso segmento com performances destacadas, estamos entre as melhores em termos de crescimento versus ano anterior versus mercado.

Qual será a estrutura para suportar esse crescimento daqui para frente?

Iniciamos há dois anos a construção de novas fábricas em Santo Antônio de Jesus, sendo uma de cápsulas moles, uma de aerossol e uma de dermocosméticos. Temos uma área de 160 mil m² com 55 mil m² de área construída, além de um novo depósito que está em funcionamento com 12 mil posições/paletes.

Uma das unidades fabris está em fase de conclusão, cuja previsão é finalizar esse projeto neste ano. Até o momento já foram investidos cerca de R\$ 90 milhões na nova fábrica. Todos os investimentos em

produção são para garantir que tenhamos um site - que hoje já é o principal da empresa - que seja capaz de suportar a nossa produção mensal, que é de 120 milhões de unidades. Atualmente, a Natulab já está entre as cinco maiores produtoras de medicamentos do Brasil.

Gostaria de deixar uma mensagem para os leitores?

A Natulab se tornou uma empresa de médio a grande porte muito rapidamente. E muitos nem perceberam isso. Temos uma linha de produtos extensa, que atende a várias necessidades da população, tanto no segmento de fitoterápicos quanto em OTC.

Para se ter ideia, cerca de oito a dez de nossos produtos são líderes em vendas de mercado em sua categoria. A maior parte desses produtos está nas grandes redes do Brasil. E essa é uma de nossas estratégias, pois quem está fora das grandes redes de farmácias está fora de 50% do mercado.

A mensagem que gostaria de deixar é que a Natulab continuará crescendo, porque temos uma linha estabelecida de qualidade e desempenho atrativo. Nosso objetivo é fortalecer nossa atuação em outras regiões, pois temos muitos consumidores que fazem uso de nossos produtos, mas não conhecem a empresa. Para mudar isso, temos adotado um novo ritmo de trabalho, com ações e planejamento mais agressivos. Esse projeto, visando à consolidação da expansão, começou com a minha chegada, mas o que tem dado vida às nossas iniciativas são as contratações de profissionais experientes, que sabem muito bem atuar e aproveitar as oportunidades que estão surgindo. Acredito que todos ouvirão falar muito da Natulab em 2017. 





Yuri Trafane

Asas e Raízes

A raiz de uma marca começa com sua proposta de valor, lastreada em suas competências essenciais.

Diz o provérbio que é necessário dar aos filhos asas e raízes. Simples, mas profundo. Como tudo que é genial. Por isso, seria um desperdício restringir essa valiosa lição ao mundo da educação da prole. Ela pode alcançar outros rincões da nossa vida. Por exemplo, pode ser perfeitamente aplicado ao mundo da comunicação mercadológica. Com tal precisão que parece ter sido criado para ela.

Eu diria, sem titubear, que a probabilidade de uma marca sobreviver e prosperar nesse ambiente de hipercompetição no qual vivemos, aumenta significativamente se ela cultiva suas raízes enquanto fortalece suas asas.

A raiz de uma marca começa com sua proposta de valor, lastreada em suas competências essenciais. Aquilo que ela sabe fazer de melhor para ajudar seus clientes a atingirem seus objetivos e resolver seus problemas. E termina com uma definição clara do seu posicionamento, que é a tradução dessa proposta de valor em uma declaração objetiva e esclarecedora. Tudo que uma marca faz deve ser um reflexo de sua raiz – de sua proposta de valor e seu posicionamento. Tudo que um gerente de marketing ou comunicação for fazer deve passar por esse filtro.

Essa embalagem reflete a raiz da marca? Esse brinde é compatível com nosso posicionamento? Essa feira, esse anúncio, esse post? Essa abordagem de vendas traduz nossa proposta de valor? Quem não se faz tais perguntas sistematicamente acaba por propalar uma marca esquizofrênica aos quatro ventos. Talvez amplie o awareness, mas, com certeza, fere de morte a compreensão da proposta de valor e esgarça os tecidos da afinidade emocional com o cliente e o consumidor.

Uma vez que a raiz esteja bem fincada, as asas poderão ir tão longe quanto se queira. Na medida em que o posicionamento está claro, o gestor de marketing pode experimentar. Ousar. Inovar. Na era em que as alternativas para a comunicação vão de redes sociais a aplicativos, passando por

gamificação, continuar no papai-e-mamãe do mix de mídia tradicional é pedir para naufragar. É preciso tentar novos caminhos, fazendo experiências e aprendendo com os erros. É preciso conhecer o novo e incorporá-lo. Mas sempre, tendo como norte, o farol da proposta de valor e do posicionamento.

Se a ousadia andar de mãos dadas com o respeito à essência da marca, teremos uma estratégia mercadológica com asas e raízes. Estaremos unindo o que há de melhor entre o pilar central que fez com que o consumidor tenha, um dia, escolhido a marca, e as possibilidades que modernizam e reinventam essa mesma marca, mantendo-a relevante ao longo do tempo. 



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



Demografia Médica Paulista

Estudo apresenta cenário completo da população médica no estado

O estudo Demografia Médica no Estado de São Paulo avaliou questões referentes ao exercício profissional dos médicos, como locais de trabalho, carga horária, mobilidade, entre outros fatores.

Traçar as características, a distribuição, os cenários e as dimensões das desigualdades relacionadas à população de médicos do estado de São Paulo. Esses são os objetivos do estudo Demografia Médica, realizado, no ano passado, pelo Departamento de Medicina Preventiva da Faculdade de Medicina da Universidade de São Paulo (FMUSP), com o apoio institucional do Conselho Federal de Medicina (CFM) e Conselho Regional de Medicina do Estado de São Paulo (Cremesp).

Os dados gerais, de perfil e distribuição dos médicos referem-se ao universo de 123.761 médicos em atividade em 2016, segundo registros do Cremesp.

Os dados sobre mercado de trabalho e inserção profissional dos médicos no estado de São Paulo referem-se a inquérito com 682 médicos entrevistados, tendo sido demonstrada a validade e a confiabilidade da amostra em relação ao universo total de médicos no estado.

O estudo Demografia Médica no estado de São Paulo avaliou questões referentes ao exercício profissional dos médicos, como locais de trabalho, inserção nos setores público e privado de saúde, número de vínculos, carga horária, mobilidade, entre outros fatores.

Dados de municípios

No presente estudo, os dados de médicos por município têm limitações. O estudo considera o local de domicílio do médico, não seu local de trabalho, pois tal informação é múltipla, dinâmica e não está disponível no banco de registros do Cremesp. Muitas vezes, o profissional trabalha em município diferente do seu domicílio, ou tem empregos em mais de uma cidade.

A pesquisa registrou pelo menos 30 cidades de São Paulo onde não há um único médico morando, mas os profissionais que lá trabalham podem se deslocar de municípios vizinhos. Por isso, o estudo Demografia Médica não apresenta dados individualizados de médicos de pequenos municípios, mas sim de acordo com as regiões administrativas de saúde, destacando apenas as maiores cidades do estado.

Comparações da taxa médico-habitante

A Organização Mundial de Saúde (OMS) e a Organização Pan-Americana da Saúde (OPAS) não recomendam nem estabelecem taxas de número de médicos por habitante para países, estados ou regiões de um mesmo país, o que depende de fatores regionais, socioeconômicos, culturais e epidemiológicos. Isso torna pouco válido o estabelecimento de uma "taxa ideal" generalizada para todas as regiões do estado de São Paulo.



Número de títulos de especialista

O médico pode obter e registrar o título em mais de uma especialidade. Na distribuição por especialidades, especialistas com mais de um título são contados em cada especialidade. Portanto, o número de títulos de especialistas é maior que o número de médicos especialistas no estado de São Paulo. Não é possível saber, por meio dos bancos utilizados, qual é a especialidade exercida pelo médico que tem mais de um título de especialista.

Médico generalista

No estudo foi adotado o termo “médico generalista” para designar o médico sem título de especialista. Médico generalista é o médico com formação geral em medicina.

Confira a seguir os principais pontos abordados na pesquisa.

Mais de 123 mil médicos em São Paulo

O estado de São Paulo tem 123.761 médicos em atividade em 2016, segundo registros do Cremesp. Quase um terço dos médicos brasileiros reside e trabalha em território paulista

Representam 29,5% dos 419.224 médicos registrados no País, conforme dados da Demografia Médica do Brasil. O estado tem 21,7% da população total, de acordo com IBGE 2015. O segundo estado com maior número de médicos é o Rio de Janeiro, com 62.209, cerca da metade de São Paulo, seguido de Minas Gerais, com 45.841. O estado de São Paulo tem mais médicos que todos os 14 estados das regiões Norte, Centro-Oeste e Sul, que, juntos, somam 114.250, segundo o estudo Demografia Médica do Brasil 2015.

São Paulo tem 2,79 médicos por 1.000 habitantes, considerando a população estimada de 44.396.484 moradores (IBGE, 2015). Trata-se de razão acima da nacional, hoje de aproximadamente 2,1 médicos por 1.000 habitantes.

É a terceira maior taxa-médico habitante do País, atrás do Distrito Federal, com 4,28, e Rio de Janeiro, com 3,75. O estado com menor razão é o Maranhão, com 0,79 médico por 1.000 habitantes, seguido do Pará, com 0,91, e Amapá, com 1,01. A densidade de médicos por habitante no território paulista se aproxima ou supera a de nações como Inglaterra (razão de 2,8), Estados Unidos (2,5) e Canadá (2,4 médicos por 1.000 habitantes).

Distribuição é desigual

São Paulo tem 645 municípios, 11,6% do total de cidades brasileiras.

Para analisar a distribuição de médicos no território paulista, o estudo Demografia Médica tomou como referência os 17 Departamentos Regionais da Saúde (DRS), definidos pela Secretaria de Estado da Saúde. Por conta de seu propósito administrativo de saúde, os DRSs agrupam os municípios de acordo com suas proximidades geográficas e integração de redes de serviços. Em geral, o município sede da regional coincide com a cidade que é o polo socioeconômico da região.

Enquanto a região de São José do Rio Preto agrupa 101 municípios, a da Baixada Santista reúne nove cidades.

A regional de Ribeirão Preto, DRS 13, congrega 26 municípios e uma população de 1.452.570 habitantes. Tem 4.817 médicos, o que resulta em 3,32 profissionais por 1.000 moradores, a maior razão médico/habitante entre todas as regionais. Em seguida está o DRS1, da Grande São Paulo, com taxa de 3,05. Depois o DRS 15, de São José do Rio Preto, com razão de 2,75; e o DRS 7, de Campinas, com 2,61 médicos por 1.000 habitantes.

No outro extremo está o DRS 12, com sede em Registro, no Vale do Ribeira. A região congrega 20 municípios e um total de 245 médicos para uma população de 284.031 habitantes. Com esses indicadores, tem também a menor taxa de médico por habitante, o equivalente a 0,86, ou seja, menos de um profissional para cada 1.000 moradores.

A Regional de Ribeirão Preto tem 3,9 vezes mais médicos por habitante que Registro, enquanto a região da Grande São Paulo tem 3,5 vezes mais.

Nove entre as 17 regionais do estado de São Paulo têm taxa médico/habitante inferior à nacional, que é de 2,1 médicos por mil habitantes.

Entre elas, as cinco com taxas menores são: Registro, taxa de 0,86; o DRS 14, de São João da Boa Vista – razão de 1,37; o DRS 2, de Araçatuba, com 1,50 médico por 1.000 habitantes; o DRS 8, de Franca, com razão 1,63; e o DRS 16, de Sorocaba, com razão de 1,66.

Juntas, essas cinco regiões compreendem 142 municípios, 7.684 médicos e uma população de 5.001.847 pessoas. Resulta em 1,54 médico por 1.000 habitantes, razão menor que a nacional (2,09). Trata-se de taxa menor que a de onze estados da federação – em contrapartida, têm mais médicos por habitante que toda a região Norte e Nordeste.



A Grande São Paulo é a regional com mais médicos e população. Em seus 39 municípios vivem 21.090.791 de pessoas e moram e trabalham 64.244 médicos. Os números significam 47,5% da população e 56,2% dos médicos do estado de São Paulo – ou seja, quase metade dos moradores e mais da metade dos médicos do estado estão na capital e nas cidades do seu entorno. A taxa médico-habitante da DRS 1 é de 3,05, ficando abaixo apenas da de Ribeirão Preto.

A pesquisa selecionou as 20 cidades do estado com maior taxa de médicos por 1.000 habitantes. Onze delas são também cidades sedes do Departamento de Saúde onde se encontram. As nove outras são centros importantes ou cidades menores que, por diferentes razões, geográficas, econômicas ou de ensino, concentram número maior de médicos.

No ranking de cidades com mais médicos por habitante, Santos está em primeiro, com 6,90 médicos por 1.000 moradores. Botucatu tem taxa de 6,45 e, Ribeirão Preto, de 6,20. São seguidas por Presidente Prudente, São José do Rio Preto e Campinas, todas com mais de 5 médicos por 1.000 habitantes. Com taxas entre 4,10 e 4,89 estão São Caetano do Sul, São Paulo, Marília, Catanduva, Santana do Parnaíba, Barreto e Jundiaí.

As nove cidades do estado com mais de 500 mil habitantes têm uma razão de 3,97 médicos por 1.000 moradores. Somam 18.678.522 habitantes e 74.080 médicos. Nesse território vivem 42,1% da população paulista e 64,8% dos profissionais médicos. No outro extremo estão os 148 municípios com até cinco mil habitantes. Somam 494.194 moradores que dispõem de 112 médicos, o que resulta em 0,23 profissional por 1.000 habitantes.

Os que vivem nos centros maiores contam com 17 vezes mais médicos que os moradores de pequenos municípios.

As diferenças diminuem de acordo com os estratos populacionais. Na segunda faixa, os 67 municípios com população entre 100 mil e 500 mil somam 14.579.610 moradores que contam com 28.822 médicos.

Os números resultam em 1,98 médico por 1.000 habitantes. No penúltimo estrato, entre 5 mil e 10 mil habitantes, estão 887.187 moradores e 328 médicos, razão de 0,37 profissional por 1.000 habitantes.

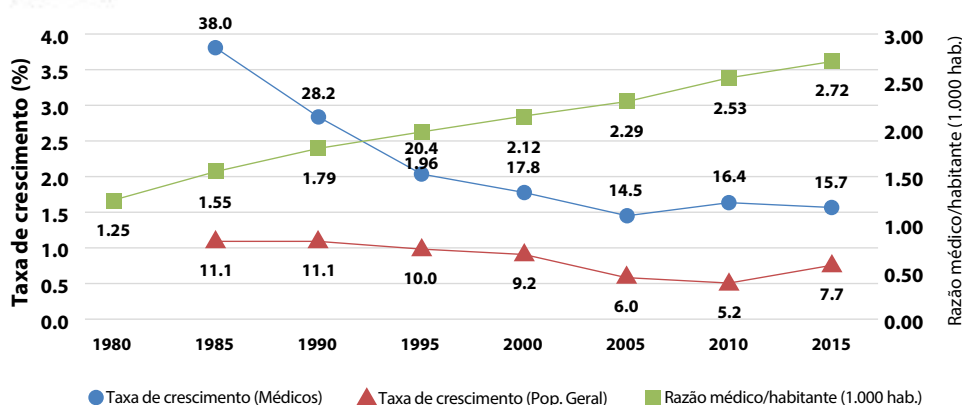
Os municípios pequenos, vistos no seu conjunto, ressaltam as diferenças: das 645 cidades do estado de São Paulo, 509 delas – ou 78,9% – têm até 50 mil habitantes. Somam uma população de 6.936.484 (de um total de 44.396.484 moradores do estado) assistidos por 5.340 médicos, de um total de 114.345 que atuam em todo o território paulista. São 4,8% dos médicos do estado trabalhando em vivendo em 509 cidades com até 50 mil moradores. O resultado é uma densidade de 0,77 médico por 1.000 habitantes, taxa inferior ao conjunto de países da África e comparável às nações pobres da Ásia e América do Sul.

Em 35 anos, número de médicos cresceu

De 1980 a 2015, o número de médicos no estado de São Paulo aumentou 286,89%, enquanto o da população cresceu 77,92%. Nesse período, o contingente de médico no estado aumentou 3,7 vezes mais que o da população.

Em 2015, os médicos em atividade no estado de São Paulo eram 120.764. A população correspondia a 44.396.484 habitantes (IBGE/2015). Em 1980/81, eram 31.214 médicos e o estado tinha 24.953.238 moradores.

Em todos os quinquênios das últimas três décadas e meia, a taxa de crescimento de médicos é mais de duas vezes superior à da população, chegando a três vezes entre 2005 e 2010.



Evolução da taxa de crescimento da população, no número de médicos e da razão médico habitante no estado de São Paulo entre 1980 e 2015.

O mundo não é mais o mesmo.

As pessoas possuem novas prioridades, hábitos e tempo.

Para entender esse comportamento usamos nossa EXPERIÊNCIA como ponto de partida e a INOVAÇÃO, um olhar para o futuro.



io comunica

Atuando no mercado de pesquisa e consultoria no segmento healthcare, oferecemos diversas frentes para a sua empresa:

Estudos qualitativos e quantitativos

Otimização de portfólio e força de vendas

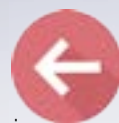
Análise e otimização do cadastro médico

Isso é só o começo.
Aproveitando que ainda não alteraram
o hábito de tomar um cafezinho,
vamos agendar uma visita?

MINDS4
Health

minds4health.com.br





O crescimento acentuado de médicos com relação à população acompanha tendência nacional: no mesmo período entre 1980 e 2015, o total de médicos subiu 215,17% e o de habitantes cresceu 68,72% — o número de médicos cresceu 3,1 vezes mais que o da população (Demografia Médica 2015).

Nos últimos 35 anos, 141.195 médicos entraram no mercado de trabalho no estado de São Paulo. As saídas somaram 46.592, resultando num “crescimento natural” de 94.603 médicos.

A saída de médicos se dá por morte, aposentadoria, adoecimento, cancelamento, cassação, suspensão ou transferência definitiva do registro profissional para outro CRM, quando o médico passa a residir ou trabalhar em outro estado. No estado de São Paulo, 16,6% dos médicos que fizeram sua inscrição no Cremesp, ao longo da história, pediram cancelamento do registro e se transferiram para outro estado.

Já a entrada ocorre pelos novos registros de recém-formados ou registros de médicos vindos de outro estado.

Mulheres já são 54% dos médicos

Dos 123.761 médicos com endereço em território paulista e em atividade, 55,3% são homens e 44,7% são mulheres. Apesar da maior presença masculina, o que se vê é uma rápida feminização da categoria, tendência que se observa igualmente nas nações desenvolvidas e no conjunto do Brasil. Em apenas 9 de 34 países industrializados observados, o número de mulheres no mercado de trabalho é maior que o de homens.

No grupo de até 35 anos de idade, as mulheres já são maioria entre os médicos paulistas, com 54,0% do total. Na

faixa mais jovem, com idade inferior a 25 anos, elas já representam 58,1%. Em 2014, médicas nessa faixa eram 56,2% (DMB 2015).

Em São Paulo, médico tem 44,7 anos em média

No conjunto do estado de São Paulo, a média de idade dos médicos é de 44,7 anos. A regional de Registro (DRS 12) é a que tem médicos com média de idade mais elevada no estado, 49,7 anos — a região é a que conta com menor número de médico por 1.000 habitantes no estado, 0,86. A mediana para essa regional equivale a 50 anos — 75% de seus médicos têm até 60 anos e 25% até 39 anos. No ranking das regionais com médicos mais idosos Registro é seguida pela Baixada Santista (DRS 4), média de 47,3 anos; e Piracicaba (DRS 10), com 46,4 anos.

Os médicos da Regional de Presidente Prudente (DRS 11) têm a menor média de idade do estado, com 40,7 anos. A mediana nesse grupo é de 37 anos — 25% de seus médicos têm até 29 anos e 25% acima de 50 anos. Entre as regionais com médicos mais novos seguem as de São José do Rio Preto (DRS 15), com 42,7 anos de média, e a de Ribeirão Preto (DRS 13), com média de 43,0 anos.

59% dos médicos são especialistas

No estudo, médicos especialistas são somente aqueles que obtiveram título após conclusão de Residência Médica ou por meio de sociedade de especialidade médica. O termo generalista é usado no estudo para designar o médico sem título de especialista.



Um total de 59,1% dos 114.345 médicos com endereço atualizado no estado de São Paulo são especialistas. Os demais 40,9% são generalistas. Há 1,55 especialista para cada generalista no estado.

A regional com maior proporção de especialistas é a de Piracicaba, DRS 10, com 67,1%. Seguem as regionais de Campinas, DRS 7, com 63,9%, e de Sorocaba, DRS 16, com 59,3% de especialistas. Só a regional de Presidente Prudente, DRS11, tem menos especialistas que generalistas, são 42,6%. A regional da Grande São Paulo, DRS 1, repete quase exatamente a proporção do estado como um todo, com 59,5% de especialistas.

Na faixa etária entre 35 e 55 anos, mais de 70% dos médicos são especialistas. Entre 40 e 45 anos, eles são quase 80%. A partir de 55 anos, a proporção já é menor, embora os especialistas continuem em maioria. Os generalistas são maioria apenas no grupo de até 30 anos, onde representam 86,1%.

Entre os mais jovens, muitos cursam Residência Médica, por isso não são ainda especialistas. Nas faixas acima de 60 anos, parte dos médicos sem título formou-se quando não havia a exigência dos atuais critérios de titulação.

No estado de São Paulo são 70.845 especialistas em atividade, mas o número de títulos desses profissionais soma 93.036. Significa que uma parte deles tem mais de um título, podendo exercer duas ou mais especialidades. Deste total de 93 mil, 37,4% se concentram nas quatro especialidades mais procuradas: Pediatria, Clínica Médica, Cirurgia Geral e Ginecologia e Obstetrícia.

Médicos sobrecarregados

Mais da metade dos médicos paulistas (54,1%) disse “estar em plena capacidade de trabalho”, e quase um terço deles (31,2%) afirmou estar “sobrecarregado”. Os outros 14,7% disseram poder “aumentar a carga de trabalho”. Os que se sentem sobrecarregados são em número semelhante no interior e na capital. Mas os que atuam na capital estão mais dispostos a trabalhar mais: 17,9% deles contra 11,4% dos colegas do interior afirmaram que poderiam aumentar sua carga de trabalho.

Médicos do interior percorrem 400 km semanais ou mais

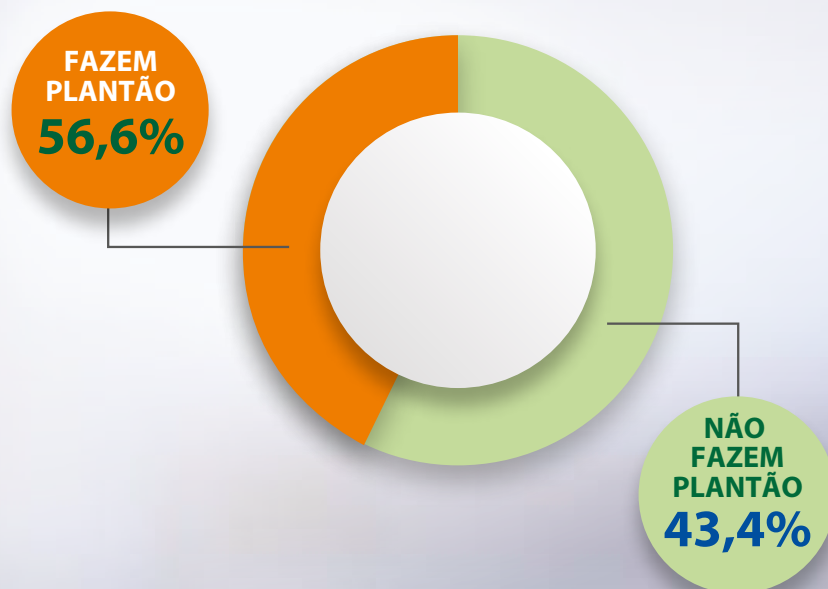
Quase 8% dos médicos paulistas percorre mais de 400 km por semana no trajeto de ida e volta da casa ao trabalho. Para uma semana de cinco dias, significam mais de 80 km diários. Entre os médicos que trabalham no interior, 9,8% percorrem essa distância, contra 5,6% daqueles que atuam na capital. Parte importante dos médicos do interior trabalha em duas ou mais cidades, enquanto na capital muitos atendem em bairros distantes uns dos outros.

No entanto, quase um terço dos médicos do interior (31,2%) percorre distância de até 25 km por semana.

Quase um terço dos médicos paulistas (30,5% deles) trabalha parte do tempo na sua cidade e parte em município vizinho; outros 8,5% atendem apenas em outra cidade que não a sua, o que explica o fato de alguns municípios não terem médicos residentes, mas contarem com profissionais atendendo. Médicos que atendem só em outra cidade somados com quem trabalha também em outra cidade, são 46,9% no interior – significa que quase a metade dos médicos do interior viaja de uma cidade a outra, todos os dias. Na capital, esses profissionais são 31,1%, o que se explica pela proximidade entre municípios da Grande São Paulo. Já 68,9% dos médicos da capital só trabalham na capital.

Plantão

Dos médicos paulistas, 43,4% fazem plantão e 56,6% não fazem. Foi considerado o médico que faz pelo menos um plantão de 12 horas na semana. A prática é menos frequente na capital, onde 40,2% fazem plantão contra 46,6% nos municípios do interior. O cenário é semelhante ao do conjunto do País, com 44,6% de plantonista (DMB 2015). Plantão é o serviço eventual em horas, geralmente sem expediente, com carga horária máxima de 24 horas contínuas e ininterruptas, exercido em hospital, pronto-socorro, pronto-atendimento ou outro serviço de saúde público ou privado.





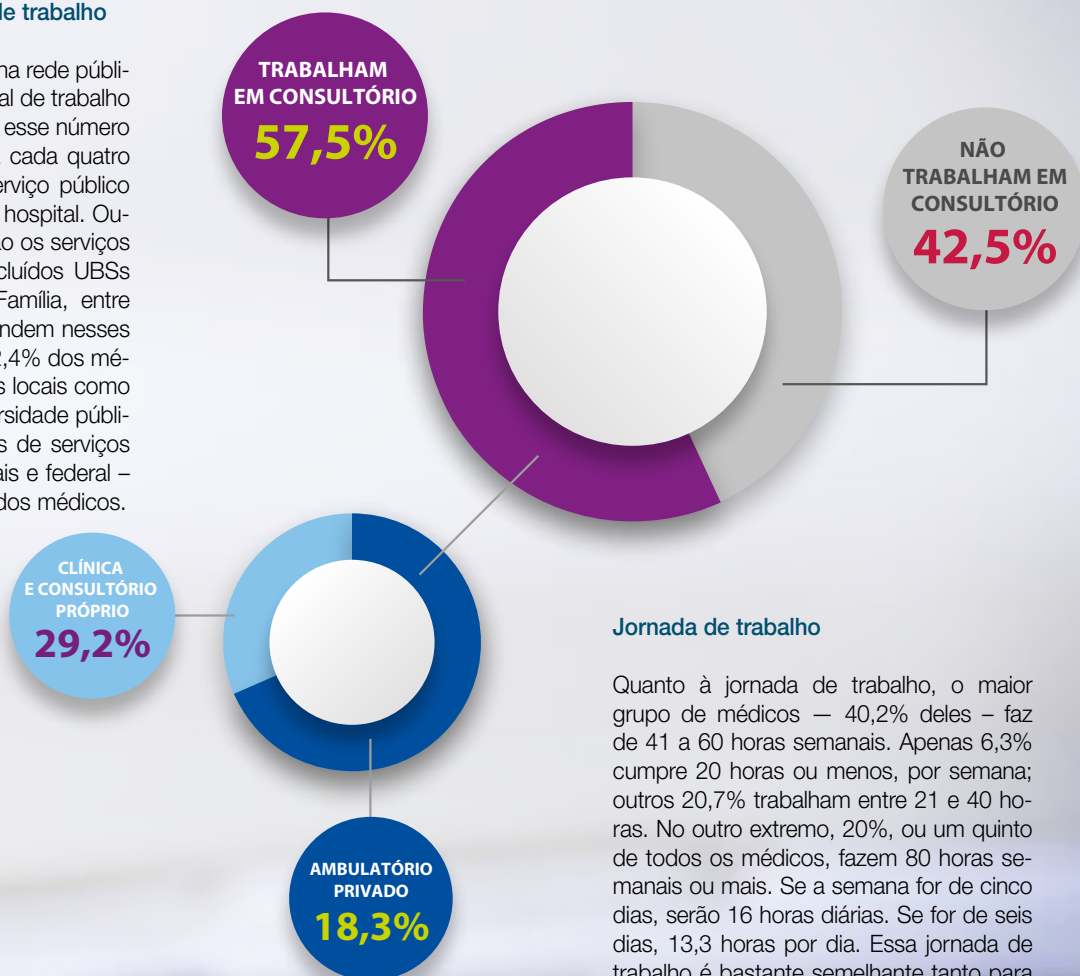
Os médicos que trabalham nos dois setores ao mesmo tempo têm maior número de vínculos de trabalho e cumprem carga horária mais pesada. Nesse grupo, quase um quarto dos médicos — 23,8% — tem 5, 6 ou mais postos de trabalho. Cerca de metade dos que atuam só no público e só privado tem apenas um vínculo, e cerca de um quarto dos três grupos tem dois. Com quatro vínculos e acima, os que atuam nas duas esferas são pelo menos quatro vezes mais que os dois outros grupos.

Consultório privado

Do total de médicos paulistas, 57,5% trabalham em consultório privado. Destes, 29,2% atendem em consultório próprio/particular; e 18,3% prestam serviço em consultório localizado em clínica ou ambulatório privado. Dez por cento trabalham tanto em consultório particular como em clínica ou ambulatório. Do total de médicos do estado, 42,5% não trabalham em consultório privado.

Hospital é o principal local de trabalho

Entre os médicos que atuam na rede pública, o hospital é o principal local de trabalho para 67,4% deles. Na capital, esse número sobe para 77,6%, ou seja, a cada quatro médicos que atendem no serviço público da capital, três trabalham em hospital. Outro local bastante ocupado são os serviços de atenção primária, aqui incluídos UBSs e Estratégia de Saúde da Família, entre outros. No interior, 43,5% atendem nesses locais, enquanto na capital 22,4% dos médicos fazem o mesmo. Outros locais como de atenção secundária, universidade pública e gestão — administrações de serviços de saúde municipais, estaduais e federal — são ocupados por 5% a 8% dos médicos.



Jornada de trabalho

Quanto à jornada de trabalho, o maior grupo de médicos — 40,2% deles — faz de 41 a 60 horas semanais. Apenas 6,3% cumpre 20 horas ou menos, por semana; outros 20,7% trabalham entre 21 e 40 horas. No outro extremo, 20%, ou um quinto de todos os médicos, fazem 80 horas semanais ou mais. Se a semana for de cinco dias, serão 16 horas diárias. Se for de seis dias, 13,3 horas por dia. Essa jornada de trabalho é bastante semelhante tanto para médicos do interior como da capital.

Veja a pesquisa completa em www.demografiamedica.org.br 



Libbs inaugura primeira fábrica de biofármacos em São Paulo

Com a Biotec, a proposta é ampliar o acesso de biofármacos à população acometida pelo câncer e doenças autoimunes. O projeto consumirá investimentos de até R\$ 500 milhões.

O mercado brasileiro farmacêutico é um dos mais importantes do mundo, mas também um dos mais competitivos. Atuar nesse ambiente é um grande desafio para as empresas, que, cada vez mais, buscam novas oportunidades em que possam oferecer produtos com mais valor agregado. Nesse aspecto, uma tendência que tem ganhado força no Brasil é a produção dos biofármacos, segmento em que alguns laboratórios começaram a investir.

Um deles é a Libbs, que anunciou, no final do ano passado, o lançamento da Biotec, sua fábrica para produção e desenvolvimento de medicamentos biológicos à base de anticorpos monoclonais em escala industrial, voltados ao tratamento de câncer e doenças autoimunes.

No projeto, que consumirá um investimento de até R\$ 500 milhões, já foram aplicados R\$ 227 milhões – de um total de R\$ 250 milhões –, para a construção da fábrica. Outros R\$ 250 milhões serão destinados à condução dos estudos clínicos, repassados pela Financiadora de Estudos e Projetos (FINEP), vinculada ao Ministério da Ciência, Tecnologia, Inovações e Comunicações (MCTIC).

O laboratório ingressou em um nicho de fundamental importância em nosso País, que podem ampliar acesso a medicamentos com um valor mais em conta. Para se ter ideia, segundo o Ministério da Saúde, atualmente os biológicos consomem 43% dos seus recursos, cerca de R\$ 4 bilhões por ano, apesar de representarem apenas 5% da quantidade adquirida de medicamentos. “Isso tende a aumentar devido à elevação da expectativa de vida da população e aos avanços terapêuticos cada vez mais focados em medicamentos biológicos”, explica a Diretora de Relações Institucionais da Libbs, Marcia Bueno.

A nova fábrica da Libbs tem capacidade total para produção de mais de 400 kg de biofármacos por ano. Os primeiros seis medicamentos a serem produzidos pela indústria são o rituximabe, trastuzumabe, bevacizumabe, palivizumabe, adalimumabe e etanercepte. Todos focados em Parcerias para o Desenvolvimento Produtivo (PDPs), programa de estímulo à produção nacional de fármacos e medicamentos do Ministério da Saúde, que prevê a transferência de conhecimento para laboratórios públicos – que, no caso da Libbs, será o Instituto de Pesquisa Butantan.

Para o Presidente da Libbs, Alcebíades Athayde Júnior, este é um projeto que começou a ser idealizado há muito tempo e que foi tomando forma aos poucos, com muito planejamento, organização e



envolvimento de todos da equipe. “Depois de muito trabalho, estamos prontos para produzir medicamentos biológicos aqui no Brasil e vamos contribuir para torná-los mais acessíveis, a fim de reduzir a atual dependência tecnológica e vulnerabilidade em relação ao mercado internacional”, afirma o CEO.



*Alcebíades Athayde Júnior,
Presidente da Libbs*



Tecnologia inovadora

A fábrica integra tecnologia inovadora no seu sistema produtivo: o single-use. Nesse caso, os biorreatores, onde são produzidos os anticorpos monoclonais, recebem bolsas descartáveis, que tem como sua principal vantagem a flexibilidade e a otimização do processo, já que dispensam operações complexas de descontaminação e assepsia dos equipamentos.

"Promovemos a economia de 80% de água e 90% de produtos de limpeza, uma vez que, depois de usadas, as bolsas são esterilizadas e incineradas. Para os pacientes, o processo garante qualidade, evitando o risco de contaminação cruzada nas etapas produtivas", completa Marco Dacal, Diretor da área B2B.

Para a transferência de tecnologia dos biofármacos que irá produzir para tratamento de câncer e doenças autoimunes, a Libbs firmou parceria com a mAbxience, empresa do grupo Chemo. Os dois primeiros que estão em fase mais avançada de desenvolvimento clínico são o rituximabe e o bevacizumabe.

A empresa também assinou uma parceria para um projeto da Universidade de Utrech, na Holanda, que visa ao desenvolvimento do biossimilar do palivizumabe, um anticorpo monoclonal indicado para prevenir a infecção pelo vírus sincicial respiratório em bebês prematuros. O projeto será coordenado pela Universidade de Utrech, com o apoio da Organização Mundial da Saúde (OMS) e será desenvolvido pelas empresas mAbxience, Medigen – indústria farmacêutica do Taiwan – e pela Spimaco, farmacêutica da Arábia Saudita.

Tempo é Saúde

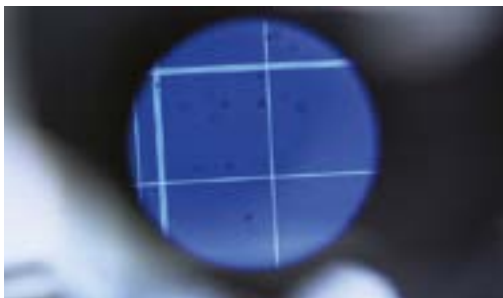
Além do investimento destinado à inauguração de sua fábrica de medicamentos biológicos, a farmacêutica Libbs ainda empregou aproximadamente R\$ 2,6 milhões na criação do projeto social *Tempo é Saúde - A Vida em primeiro Lugar*. O programa foi estruturado com base em uma pesquisa etnográfica feita em Embu das Artes, para avaliar a qualidade do serviço público de saúde na região. "Por sermos uma empresa da área de saúde instalada no município, nos comprometemos em levar melhorias nesse setor para os moradores", diz Marcia Bueno.

Por meio da parceria entre a Libbs, a Prefeitura de Embu das Artes, o Ministério da Saúde e o Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES), foi possível promover mudanças efetivas no serviço público de saúde do município. O primeiro pilar do projeto foi a implantação doe-SUS, software de gestão pública desenvolvido pelo Ministério da Saúde, a fim de informatizar o atendimento e promover a organização de dados.

O programa alcançou resultados expressivos: mais de 500 servidores receberam capacitação, 16 UBS foram reformadas e dois novos postos de triagem foram criados em Unidades de Pronto Atendimento (UPAs), com capacidade de 600 atendimentos por dia. Ainda foram oferecidos coachings individuais para gestores, workshops de sensibilização em grupo e bolsas de estudos em informática básica para 200 servidores.

Marcia Bueno, Diretora de Relações Institucionais da Libbs





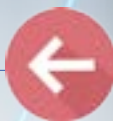
As mudanças beneficiaram diretamente cerca de 200 mil embuenses e pelo menos 500 profissionais da área. Na segunda fase do projeto, ganharam destaque cursos de reciclagem, além de novas tecnologias para o atendimento em prontos-socorros.

Segundo a Diretora de Relações Institucionais da Libbs, a percepção positiva dos usuários do sistema de saúde sobre a qualidade dos atendimentos nas unidades aumentou em 66 pontos percentuais, em comparação a 2015 (pesquisa anterior). Além disso, os pacientes que procuraram as unidades mais recentemente avaliaram positivamente outros indicadores importantes para o sistema, como o tempo de espera e a organização das unidades. “Ou seja, as unidades estão mais organizadas e com mais dinamismo no atendimento. Isso mostra o impacto positivo das ações de nossa parceria com o Município”, finaliza Marcia. 



O QUE SÃO MEDICAMENTOS BIOLÓGICOS E BIOSSIMILARES?

	ORIGEM	MEDICAMENTO	PESQUISA
Biológico	No laboratório, células vivas têm o DNA alterado para que fabriquem determinadas substâncias.	As moléculas obtidas a partir dessas unidades atuam sob medida contra uma doença qualquer.	O composto passa por testes com milhares de voluntários. Se aprovado, vira um fármaco biológico.
Biossimilar	A partir de engenharia reversa, eles criam células capazes de fabricar algo parecido ao modelo.	Cientistas estudam uma molécula biológica existente para entender as suas propriedades.	O biossimilar precisa comprovar sua eficácia em estudos clínicos antes de ser aprovado.



Lauro D. Moretto e Marco Antonio Stephano

As novas fronteiras das ciências farmacêuticas e os novos desafios

A prática da farmácia baseada na ciência verá grandes mudanças. Os tratamentos individualizados serão uma parte significativa da prática clínica.

A inovação em Ciências Farmacêuticas é gradual, contínua e ordenada, que se reflete em novos termos, conceitos e definições, novas teorias e processos, os quais se integram na terminologia regulatória, se incorporam na comunicação do cotidiano dos profissionais da saúde e, finalmente, se consolidam com novos medicamentos. A inovação na terminologia reflete o processo sem fim da evolução das Ciências Farmacêuticas, deixando claro que a criatividade neste campo das ciências da saúde nunca terá fim, sendo óbvio que inovações surgirão naturalmente à medida que evoluem os conhecimentos científicos.

Mesmo sem nos darmos conta deste processo, as inovações das Ciências Farmacêuticas relativas a fármacos e medicamentos são registradas em artigos científicos, continuamente divulgados em Simpósios e Congressos, palcos especiais de debates de conceitos e disseminação de conhecimentos inovadores.

Neste breve retrospecto, regredindo-se há cerca de seis décadas, é possível pinçar alguns de vários conceitos e terminologia, muitos dos quais tiveram que ser exaustivamente interpretados e esclarecidos para que pudessem ser assimilados, quer sob o ponto de vista conceitual quanto de definições formais e oficiais. A evolução da terminologia no campo das ciências farmacêuticas parece não ter fim e se reinventa com criatividade própria do ser humano.

Sem ter a pretensão de explorar uma limitada fração dos termos inovadores na linguagem farmacêutica e médica, vamos citar alguns deles, iniciando com as já consagradas boas práticas de fabricação, internacionalmente conhecidas por sua sigla GMP em língua inglesa, e mais recentemente BPF em língua portuguesa. Desse modelo,

surgiram várias outras boas práticas, como por exemplo: Boas Práticas de Laboratório, Boas Práticas de Pesquisas Clínicas, Boas Práticas de Distribuição, e algumas outras, sendo chamada também de GxP, onde x é qualquer prática relacionada a cadeia produtiva de um medicamento.

Na relação de novos termos e conhecimentos, sem a preocupação de relacioná-los cronologicamente à medida que foram surgindo, podem ser relacionados: quimioterapia, fármacos e medicamentos biotecnológicos, farmacovigilância, terapia genética, farmacocinética, bioequivalência, equivalência farmacêutica, estabilidade de fármacos e medicamentos, prazo de validade, medicamentos inovadores, medicamentos similares, faixas vermelha, preta e amarela, medicamentos genéricos, medicamentos homotóxicológicos, harmonização e convergência regulatória, certificado de boas práticas, certificado de linhas de produção, ICH, quality by design, ciclo de vida, gestão de riscos, inspeção extra-zona, HVAC, bulas para pacientes e para profissionais da saúde, lacres e segurança de

embalagens, ciências regulatórias, impacto regulatório, e, mais recentemente, rastreabilidade e traçabilidade, medicina translacional, medicamento biossimilar, biobetters, inovação, análise de riscos, e muitos outros. É uma enorme quantidade de conhecimentos inovadores que, para entendê-los e contribuir para a divulgação do significado dos mesmos exige um grande esforço.

Mesmo que muitos termos tenham sido incorporados em leis, portarias ou resoluções de órgãos responsáveis pela regulamentação farmacêutica, alguns deles foram sucessivamente redefinidos e outros ainda estão prestes a sofrer alteração, pois seus conceitos/definições sofreram evolução e exigem alteração formal. Esse é o caso do termo “droga”, consagrado há séculos, que está sendo gradualmente substituído por fármacos, API (active pharmaceutical ingredient), IFA (insumo farmacêutico ativo), uma vez que “droga” está atualmente sendo aplicada para substâncias de uso ilícito, que provocam dependência física e psíquica, as quais estão proscritas para uso na terapêutica.



Para se reduzir a carga global de doenças que atinge a população humana é imprescindível conceber novos fármacos e medicamentos, desenvolver novas tecnologias, criar novas opções de tratamento com medicamentos, utilizar novas práticas colaborativas (entre profissionais, indivíduos e comunidades), além daquelas que aperfeiçoem o uso de medicamentos e prevenção de enfermidades.

Segundo Carmen Peña, presidente da FIP – Federação Internacional Farmacêutica, das dez maiores causas de morte ao redor do mundo nove são doenças, dentre as quais se incluem: doenças cardíacas, acidente vascular cerebral, HIV/AIDS, doença crônica obstrutiva pulmonar, câncer de pulmão, diabetes e diarreia, que estão nesta lista. Além disso, a carga de doença não se restringe apenas aos anos de vida perdidos devido à morte, mas também pela perda da qualidade de vida. Como resultado destas constatações, tem havido esforços para se mudar o modelo de cuidar da doença para o modelo de cuidar da saúde.

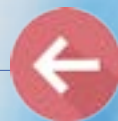
Assim, dentro do contexto das atividades dos profissionais farmacêuticos, no campo das Ciências Farmacêuticas, está o de criar, preparar e prover medicamentos orientados não só para o modelo de tratamento da doença, mas para o que inclui a prevenção e promoção da saúde.

O 6º Congresso Mundial de Ciências Farmacêuticas, que será realizado em Estocolmo, Suécia, no período de 21 a 24 de maio de 2017 (www.fip.org), colocará em debate as novas disciplinas, modelos inovadores de informação, tratamentos com maior precisão, aproveitamento dos grandes dados (big data), adoção da prática com base na ciência, entre outros temas.

A incorporação de novos termos e conhecimentos na legislação farmacêutica, geralmente, se inicia com os atos de regulamentação, antes de serem incorporados às leis e até na Constituição.

A propósito, somente em 2015, com a EC 85, o termo INOVAÇÃO foi incorporado na Constituição do Brasil, embora fosse objeto de citação em leis, portarias e regulamentos. Mais recentemente, a Lei 13.243, de 16 de janeiro de 2016, redefiniu o que é INOVAÇÃO (definição base), deixando livre a possibilidade de outras adjetivações além das tradicionais já existentes como radical e incremental. Agora é comum alguns termos que caracterizam a inovação, tais como as usuais: inovação pioneira, inovação disruptiva, inovação de processos, inovação de sistemas, inovação defensiva etc.

Os cientistas e educadores da área da Saúde estão dedicados na integração das práticas, baseadas em evidências, para aperfeiçoar o uso de medicamentos, tanto na terapêutica quanto na prevenção das doenças.



A “farmacologia de sistemas” é uma nova disciplina da ciência farmacêutica, centrada na interface medicamentos-genética e na análise de redes biológicas como base científica para a ação do fármaco. Isso possibilitará a avaliação de eficácia e segurança e envolverá o desenvolvimento de novos conceitos, modelos biológicos e biomarcadores. A terapêutica de sistemas desencadeará importantes discussões sobre tratamentos preventivos.

No que se refere aos modelos relacionados com a informação, os modelos de “farmacologia de sistemas” contribuirão para ampliar os conhecimentos farmacocinéticos e farmacodinâmicos, para se otimizar os ensaios clínicos em indivíduos saudáveis, pacientes, populações especiais e populações da vida real. Do mesmo modo, os modelos de toxicologia de sistemas serão utilizados para avaliações de toxicidade e segurança no desenvolvimento de fármacos e medicamentos.

As intervenções terapêuticas dos sistemas são “tratamentos de precisão” adaptados às características individuais dos pacientes, tanto no que diz respeito à escolha do fármaco como no regime de dosagem. Eles mudarão o campo da formulação e das tecnologias da produção. As intervenções que exijam dosagens individualizadas precisas terão impacto na formulação e processamento farmacêutico. Serão necessários projetar novas ferramentas de diagnóstico e dispositivos de monitoramento de pacientes.

Na ciência regulatória, a abordagem de sistemas permitirá modelagem e simulação avançadas que serão usadas para aumentar a segurança do produto e melhorar a previsão das avaliações clínicas. Seremos capazes de aproveitar diversos dados por meio das ciências da informação para melhorar os resultados de saúde.

A prática da farmácia baseada na ciência verá grandes mudanças. Os tratamentos individualizados serão uma parte significativa da prática clínica e poderemos usar “big data” (grandes dados) para a avaliação de medicamentos pós-comercialização. A terapêutica de sistemas desencadeará discussões importantes sobre os aspectos dos tratamentos preventivos e preventivos. O 6º Congresso Mundial de Ciências Farmacêuticas, que reunirá os mais destacados especialistas, contribuirá decisivamente para disseminar o conhecimento das abordagens dos sistemas. Essas novas abordagens, promoverão inovações em projetos, desenvolvimento e uso de medicamentos, por conseguinte, contribuirão para o tratamento e prevenção de enfermidades que constituem nossos atuais desafios. 

.....
Lauro D. Moretto é Presidente da Academia Nacional de Farmácia (ANF).

E-mail: presidencia@academiasfarmacia.org.br

Marco Antonio Stephano é Secretário Geral da Academia Nacional de Farmácia e Prof. Dr. do Departamento de Tecnologia Bioquímico-Farmacêutica da FCF-USP.



Para a falta de tecnologia não há remédio.



Soluções digitais para a área de saúde

- * **SITES/PORTAIS**
Criação de websites personalizados de acordo com a sua área de atuação
- * **MÍDIA DIGITAL**
Estratégias inteligentes para a sua marca ganhar visibilidade nas redes sociais, mobile, e-mail marketing e comunicação on line, intranet e extranet
- * **E-MAIL MARKETING**
Importante ferramenta no relacionamento direto com o cliente
- * **E-COMMERCE**
Soluções customizadas em comércio digital. B2B, B2C.
- * **HOSPEDAGEM**
Agilidade e segurança na hospedagem e suporte às principais linguagens de programação.
- * **APPS customizados**
Desenvolvemos APPs Apple sobre medida



Cynthia Rejowski

Biossimilares

O que está por vir?

Em todo o mundo, existem apenas 20 biossimilares registrados, incluindo um produto brasileiro, que são considerados uma nova fronteira para a indústria farmacêutica global.

Em 2017, o segmento de Life Sciences enfrentará alguns desafios já conhecidos: eficiência operacional, margem de lucro e busca constante por novos medicamentos e produtos para o tratamento de doenças crônicas.

Todavia, questões como o impacto do programa Farmácia Popular, a perda de patentes de medicamentos referenciais, o aumento do poder de negociação de preços dos grandes compradores, os medicamentos biológicos e a crescente importância dos países emergentes no cenário global ajudarão a impulsionar o mercado farmacêutico brasileiro nas próximas temporadas.

O aumento da renda dos consumidores, a ampliação do acesso a planos de saúde privados e o envelhecimento da população – sem falar da reforma da Previdência – devem fazer o mercado farmacêutico brasileiro de varejo mais que dobrar em cinco anos. Após crescimento de 19% em 2011, movimentando R\$ 38 bilhões em vendas, o setor deve atingir R\$ 87 bilhões em 2017.

Atualmente, 94% do mercado brasileiro de varejo em valor já não são mais protegidos. Os genéricos atingem 22% do mercado, considerados preços saídos de fábrica, e 12%, considerados preços praticados no varejo.

Em relação aos medicamentos de uso hospitalar, como os oncológicos, as oportunidades são expressivas. Os biossimilares estão ganhando representatividade, apesar da complexidade da sua obtenção e de questões regulatórias mais rígidas. Tal fato é considerado um entrave para empresas investirem e ingressarem neste mercado. No mundo, o segmento de remédios biológicos já movimenta US\$ 157 bilhões, e os biossimilares representam 2% desse valor.

Um medicamento biossimilar é desenvolvido depois que a patente de um produto biológico expira, o que permite que outras empresas desenvolvam versões parecidas. Pode-se fazer uma comparação com os genéricos sintetizados quimicamente, que têm ingredientes ativos idênticos ao produto referência.

Medicamentos biossimilares não são medicamentos biológicos idênticos aos originais, ou de referência, uma vez que não é possível fazer uma cópia exata de um medicamento biológico, seja pelo seu desenvolvimento, pelo diferencial no processo de fabricação ou pela linhagem de células hospedeiras.

A chegada ao mercado dos primeiros medicamentos biossimilares produzidos com tecnologia nacional está próxima. Sinal de uma nova era no tratamento de doenças, entre elas o câncer. O biossimilar é uma versão mais barata de drogas biológicas de referência já disponíveis. Justamente por isso, surge como alternativa para ampliar o acesso às drogas de alta tecnologia.

Atualmente, 16 empresas privadas (nacionais e estrangeiras) e seis laboratórios públicos trabalham em sistema de parceria, o que inclui a transferência de tecnologia para produção de biossimilares usados no tratamento de doenças como hemofilia, esclerose múltipla, artrite reumatoide e diabetes. A expectativa é que dentro de quatro anos, esses 14 produtos tenham fabricação 100% nacional.

Em todo o mundo, existem apenas 20 biossimilares registrados, incluindo um produto brasileiro, que são considerados uma nova fronteira para a indústria farmacêutica global. Tal tendência poderá gerar um novo rally às compras, no qual empresas com potencial para desenvolver tais medicamentos serão alvos de aquisições. Os grandes laboratórios estarão em busca de ter em seu portfólio produtos altamente específicos, dirigidos para qualquer alvo molecular, como marcadores de células cancerígenas, substâncias endógenas, enzimas e receptores.

As mudanças já começaram. O mercado está aquecendo os motores. E novos produtos estão a caminho. Esse é o desenho do segmento de Life Sciences dos próximos anos. 

.....
Cynthia Rejowski é Sócia-diretora do Fesap Group, consultoria de executive search e de estratégia de capital humano. Representa as marcas Fesa, Asap e Fesa Advisory.
E-mail: cynthia.rejowski@fesap.com.br

Agora, você pode contar com o nosso novo Departamento Médico!



Focada no mercado de Health Care e sempre pensando em oferecer soluções e agregar resultados aos nossos clientes, a Tiee Propaganda tomou a iniciativa de montar um Departamento Médico.

Agora, poderemos colaborar ainda mais com todo o processo de marketing e propaganda do seu produto.



www.tiee.com.br
11 3596-7631





Credinfar premia associados

Credinfar realizou a terceira edição do Prêmio Top Credinfar, que contou com um evento temático italiano e reuniu 150 convidados em São Paulo.

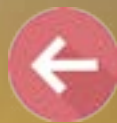
Em 2 de dezembro último, a Credinfar realizou a terceira edição do Prêmio Top Credinfar, que contou com um evento temático italiano. A entrega dos troféus às empresas ganhadoras aconteceu no Espaço Dell Orso, em Moema, São Paulo (SP), com a presença de 150 convidados. O Prêmio visa distinguir e reconhecer as melhores empresas associadas no seu relacionamento com a Credinfar, considerando a sua participação para aprimoramento e fortalecimento das atividades da entidade, que tem o objetivo de assessorar a área financeira e de crédito para realização de um crédito seguro e adequado às estratégias específicas das associadas.

As primeiras colocadas receberam troféu Ouro; as segundas Prata e as terceiras Bronze.

Desde que foi criado, o Top Credinfar cresceu, especialmente em 2016, quando foi acrescida uma nova e importante Categoria: "Evolução de Performance", que visa incentivar o processo das associadas em todas as Categorias de Premiação.

A Categoria "Presença em Reuniões" busca estimular as associadas a participar cada vez mais das reuniões na Associação, premiando aquelas que mais se fizeram presentes e tiveram atuação relevante, observando e promovendo a participação dos titulares da área de Crédito e Cobrança. Foram premiadas as Associadas Daiichi Sankyo, Blowtex e a E M S.





Rodrigo Nunes Espim

A Categoria “Atualização do Banco de Dados” também é fundamental, pois é com esses dados atualizados que as Associadas têm suporte e segurança nas análises de risco de crédito e tomada de decisões. Por isso, é importante buscar a máxima pontualidade e frequência no envio das informações, além de sua qualidade e nível mínimo de inconsistências. Foram premiadas as Associadas: Blowtex, M Cassab e Blau.

A Categoria “Compartilhamento de Demonstrações Financeiras”, dividida em dois grupos (Agroveterinário e Farmacêutico/Cosmético), é impulsionada pelo envio de informações que influenciam na análise de risco de crédito, dados sobre demonstrações financeiras, balanços patrimoniais, demonstrações de resultado e relatórios de auditoria.

Do segmento Agroveterinário foram premiadas as Associadas M Cassab, Granol e Ceva e do segmento Farmacêutico/Cosmético foram premiadas as Associadas Takeda, Cristália e Teuto.

A nova Categoria “Evolução de Performance” busca incentivar o aprimoramento progressivo da performance das Associadas em todas as Categorias. Foram premiadas as Associadas Moksha8, Blowtex e Merk S/A.

A premiação das empresas vem trazendo um clima de competição entre elas, com resultados positivos para todo o grupo. Considerando as três edições do prêmio, o número de balanços analisados e compartilhados teve um crescimento de 104% e melhoria de qualidade dos dados, com redução de 58% no número de inconsistências.



O Presidente da Credinfar, Rodrigo Nunes Espim, também homenageou no evento os membros do Conselho Fiscal, Diretoria, Comitê de Órgãos Públicos, Equipe de TI e Equipe de Funcionários, em reconhecimento pelo empenho dedicado à Credinfar no ano de 2016.

No evento, que também foi de confraternização de final de ano, os convidados puderam saborear um delicioso jantar, preparado pelo buffet Dell Orso, e participar de sorteio de brindes especiais, como: Televisão, Tablets, Smartphones, Xbox, Home Theaters e Blu-Ray Players.

Para abrilhantar o evento, houve apresentação dos dançarinos de Tarantela, show da Banda Shine e dançarinos na pista de dança, que embalou os convidados até de madrugada. 



Atualização do Banco de Dados



1º LUGAR
Dulci Souza - Blowtex



2º LUGAR
Felipe Toma - MCassab



3º LUGAR
Sueli Camargo - Blau

Compartilhamento das Demonstrações Financeiras (Agro)



1º LUGAR
Cleide Guida - MCassab



2º LUGAR
Carla Anjos - Granol



3º LUGAR
Daniel Smelan - Ceva

Compartilhamento das Demonstrações Financeiras (Farma/Cosm.)



1º LUGAR
Renata Moran - Takeda



2º LUGAR
Luciano Pelizer - Cristália



3º LUGAR
Aline Cunha - Teuto



Evolução



1º LUGAR
Sidelma Antunes - Moksha8



2º LUGAR
Dulci Souza - Blowtex



3º LUGAR
Marcelo de Oliveira - Merck SA

Presença em Reuniões



1º LUGAR
Emanoelle Nishimura - Daiichi Sankyo



2º LUGAR
Dulci Souza - Blowtex



3º LUGAR
Ronalde Soares - EMS



Diretoria da Credinfar



Marcos Veçoso

Somos tão racionais como pensamos?

Não somos racionais o tempo todo e em relação a tudo que nos rodeia. Se assim fosse, ninguém fumaria, beberia, comeria “junk food”.

Você se julga uma pessoa totalmente racional? Daqueles que nunca tomam decisões por impulso e sempre levam em conta exclusivamente os benefícios que irá obter, ao menor custo possível, em todas as suas escolhas?

Ok. Então você nunca comprou algo em uma loja “porque o vendedor foi tão simpático...” deixando de comprar o mesmo produto em outra loja, em que estava até um pouco mais barato, mas onde o vendedor não foi “tão simpático”.

A gente sabe que não é bem assim “que a banda toca”. Não somos racionais o tempo todo e em relação a tudo que nos rodeia. Se assim fosse, ninguém fumaria, beberia, comeria “junk food”.

Daniel Kahneman, Professor de Psicologia em Princeton e Prêmio Nobel em Economia (não, não está errado: foi mesmo um psicólogo que ganhou o Prêmio Nobel de Economia), em seu livro *Rápido e Devagar: duas formas de pensar*, propôs a existência de dois sistemas de pensamento:

- O Sistema 1, que opera automática e rapidamente, com pouco ou nenhum esforço e nenhuma percepção de controle voluntário; e o
- O Sistema 2, que aloca atenção às atividades mentais laboriosas que o requisitam, incluindo cálculos complexos.

É claro que se você vai comprar, por exemplo, uma casa, você tende a ser cuidadoso, pensar, refletir, calcular. Nessa hora, você estará utilizando o sistema 2, que requer esforço e tempo, e que, exatamente, por isso, como bons seres humanos que somos, não estamos dispostos a utilizá-los em todas as decisões e escolhas com as quais nos deparamos.

Mas, diante de uma decisão mais simples, como escolher o refrigerante para acompanhar aquela lasanha maravilhosa? É claro que vamos para o sistema 1: rápido, automático, que requer pouco ou nenhum esforço, e aí sai pela nossa boca, quase que automaticamente: “ – Uma coca, por favor”. E para deixar as coisas ainda mais interessantes, completamos a frase com um “diet”.

Agora pare e pense que temos, em nossas vidas, muito mais decisões simples e corriqueiras, do que decisões complexas pela frente. Para ficar em nossos exemplos, escolhemos refrigerantes quase todos os dias, mas compramos casas no máximo algumas vezes ao longo de toda nossa vida.

O Sistema 1, o automático, rápido, é utilizado quase o tempo todo. Então, se considerarmos que essas pequenas decisões do dia a dia constituem parte mais do que expressiva da economia, é evidente que esse sistema automático não pode ser desconsiderado quando analisamos os processos de troca, ou seja, a base da economia.

Na economia clássica, a premissa básica é o da racionalidade, e, por isso, já não consegue explicar parte importante dos fenômenos de mercado. Dessa realidade incontestável ressurgiu fortemente o conceito de estudar economia, mas com olhos também na psicologia comportamental, trazendo à tona essa ciência estabelecida, mas ainda emergente, denominada Economia Comportamental.

Segundo Alain Samson (em: Avila, F. e Bianchi, A. (Orgs.) *Guia de Economia Comportamental e Experimental*. São Paulo.2015.), podemos definir Economia Comportamental (EC) como o estudo das influências cognitivas, sociais e emocionais observadas sobre o comportamento econômico das pessoas.

Enquanto na Economia Clássica, parte-se do modelo denominado “Homo economicus”, na Economia Comportamental volta-se ao conceito do bom e velho “Homo sapiens”



Homo economicus

Tem como objetivo:

- O próprio bem-estar.
- Maximização da utilidade esperada.
- Além disso:
 - Processam de maneira ótima todas as informações disponíveis.
 - Não se confundem com a forma que as escolhas são apresentadas.
 - Não têm problemas de autocontrole.
 - Não são afetadas pelo arrependimento.

Homo sapiens

Tem como objetivo:

- O próprio bem-estar, mas também são afetados pelo contexto, por outros indivíduos etc.
- Nem sempre maximizam a utilidade esperada, em termos financeiros.
- Não processam de maneira ótima todas as informações disponíveis.

Nota: não significa que as pessoas são irracionais, mas sim que tudo isso pode levar a desvios sistemáticos da racionalidade.

Extraído de “Ávila, Flávia” – Fundamentos de Economia Comportamental – ESPM

Os “homo sapiens” cometem erros sistemáticos e previsíveis devido ao uso de heurísticas, “rules of thumb”, falácias e por causa da maneira como eles são influenciados por suas interações sociais e pelo contexto (Extraído de “Ávila, Flávia” – Fundamentos de Economia Comportamental – ESPM)

Segundo George Loewenstein:

“Nossa percepção e reação à realidade é subjetiva. Como você se sente sobre os produtos, ou mesmo sobre a sua vida, é pelo menos tão importante, e provavelmente muito mais importante, do que o produto ou características objetivas da sua vida”.

A partir dos próximos artigos, vou explorar as diferentes fontes de influência no comportamento econômico, segundo a perspectiva da Economia Comportamental. [!\[\]\(d7afaf512ee054276d9d45e534143c76_img.jpg\)](#)

.....
Marcos Veçoso é Diretor Executivo na Minds4Health, Professor de Pesquisa de Marketing (Pós-Graduação – INSPER) e Mestre Internacional em Economia da Saúde – UPF/Barcelona.
E-mail: marcos.vecoso@minds4health.com.br



Geraldo Monteiro

A importância do controle de custos no negócio

Hoje em dia, o conhecimento aguçado e a preocupação com a eficiência do controle dos custos são imprescindíveis para qualquer empresa que se espera manter atuante no mercado.

Em um mundo competitivo, as organizações estão se vendo mais preocupadas para continuar no mercado e fazer a diferença no seu ramo. As empresas possuem cada vez mais a necessidade de ter uma boa gestão de seus custos, pois esta é uma das grandes maneiras de encarar os concorrentes, que, muitas vezes, não estão preparados. O que não pode acontecer é a empresa ter como meta reduzir custos, mas não ter planejamento adequado, ou um bom controle de informações e do sistema para poder realizar isso de fato.

O negócio para obter sua eficácia, precisa acompanhar as tecnologias e oscilações, que podem, muitas vezes, interferir e até mesmo prejudicar. É preciso entendimento administrativo, financeiro e também nos conceitos e controle de custos, para que, desta forma, a empresa esteja preparada sempre, identificando seus pontos fortes e fracos, além de suas oportunidades e ameaças, possuindo base sólida para a tomada de decisões.

A maioria das grandes empresas parece reconhecer que seus sistemas de custos não respondem ao ambiente competitivo de hoje. Os métodos que empregam para apropriar custos entre seus muitos produtos são irremediavelmente obsoletos. De um modo muito simples, uma informação exata de custos pode proporcionar vantagem competitiva a uma empresa.

Saber gerenciar e usar de forma estratégica os custos revela a compreensão de muitos fatores dentro de uma empresa.

O fato de compreender os custos, saber interpretá-los e usá-los em favor da eficiência e sucesso da empresa, gera a complexa interação do conjunto de direcionadores de custos em ação em determinadas situações.

Hoje em dia, o conhecimento aguçado e a preocupação com a eficiência do controle dos custos são imprescindíveis para qualquer empresa que se espera manter atuante no mercado. Torna-se essencial o perfeito gerenciamento dos ganhos, em uma extremidade, e dos custos e despesas, na outra.

A globalização está cada vez mais ampla, necessitando e exigindo dos empreendedores e gerentes a eficácia nos controles econômicos, financeiros e operacionais. Afirma-se que esta é uma das grandes preocupações dos empresários modernos, que possuem a necessidade de excelente gerenciamento de seus custos de produção, de bens e serviços. É por meio da contabilidade de custos que será visto e poderá ser feita a análise dos gastos da organização.



Quando aplica e utiliza adequadamente a contabilidade de custos, a organização pode vir a tomar melhores decisões, inclusive nos aspectos que tangem o desenvolvimento sustentável. A partir de um bom gerenciamento de custos, a organização terá maior controle de seus gastos e de onde pode investir, eliminar desperdícios, entre outras ações.

A contabilidade de custos é imprescindível para a determinação de lucro da empresa e no controle de suas operações, pois se tem a necessidade de saber o que, de fato, se está fazendo, bem como na tomada de decisões, para que a partir de então, as ações de produção e prestação de serviços sejam realizadas. Como regra da contabilidade, deve-se efetuar a separação dos gastos em três grupos: investimentos, custos e despesas.

Essa separação serve para que a empresa tenha definido de forma clara, objetiva e pertinente, para apuração correta dos valores de produção, despesas, lucros, resultados, entre outros, o que vem a gerar melhores condições de tomadas de decisões.

As empresas tradicionais produziam poucos artigos, e não necessitavam de tantos aprimoramentos, pois o mercado suportava as ineficiências. Hoje em dia, já não se pode pensar de tal forma. É necessário evoluir, inovar e buscar de forma contínua a melhoria da eficiência e produtividade. Da empresa moderna exige-se mais. É preciso compreender o negócio, vê-lo como um sistema. É necessário desenvolver técnicas para a segurança e racionalização da produção. Daí a importância do controle de custos. Com isso, se tem facilidade para gerir o negócio, tomar decisões mais concretas e concisas, gerando mais vantagens e lucros para o sistema produtivo ou de serviço.

Os custos estão inseridos na vida de toda e qualquer pessoa, desde seu início de sua vida até o fim, sendo a razão disso a necessidade de consumo existente. Dessa forma, pela importância dos custos no cotidiano, existem algumas facilidades, no entanto, pelo mesmo motivo, ocasionam algumas dificuldades, principalmente no entendimento dos conceitos que podem ficar distorcidos e confusos. 

.....
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 (ABCFARIMA), e Diretor Executivo da Associação Brasileira dos Distribuidores dos Laboratórios Nacionais (Abradilan).
E-mail: geraldo.monteiro25@gmail.com



Eurofarma vence os Jogos Sindusfarma 2016

Jogos terminam com saldo positivo. Eurofarma é a campeã, seguida por Butantan e Bayer, respectivamente, segunda e terceira colocadas.

A Eurofarma foi a grande campeã dos Jogos Sindusfarma 2016, que terminou em dezembro último, com 203 pontos e 19 medalhas de ouro, ao conquistar o título do futebol society masculino e o vice do society masculino máster.

Com o título do society feminino, o Butantan ficou em 2º lugar na classificação geral, com 193 pontos. No quadro de medalhas, ficou em 3º, com 12 ouros.

A Bayer garantiu a 3ª posição na classificação geral, com 186 pontos, conquistando quatro dos cinco títulos que disputou na última semana dos Jogos – basquete masculino e feminino e vôlei masculino e feminino.

Gratificante

“A sensação [de vencer] é muito boa. A gente esperou e batalhou muito por isso, a empresa inteira, desde o departamento de eventos até a presidência. Ver o empenho dos atletas nos Jogos é muito importante, e é muito gratificante poder comemorar o título de campeão”, disse a coordenadora da equipe da Eurofarma, Adriana Rodrigues.

“Tem que saber ganhar e perder. O importante é a competição que incentiva a participação dos funcionários. Nossa galera comemorou muito esse segundo lugar, e no ano que vem, voltaremos com mais força para tentar recuperar o título”, disse o educador físico do Butantan, Renan Moreira.

“Claro que todos querem ser campeões, mas o nosso principal objetivo é trazer cada vez mais participantes, e a cada ano nós temos conseguido envolver muitos colaboradores. Chegamos em cinco finais no último dia, vencendo quatro medalhas de ouro inéditas (basquete e vôlei, masculino e feminino), e isso, com certeza, irá incentivar mais pessoas a participar dos Jogos no próximo ano”, disse o coordenador do grêmio da Bayer, Alexandre Bigai.

Confraternização

Os 10º Jogos Sindusfarma foram encerrados em clima de festa e confraternização, com uma churrascada e uma roda de samba, que reuniram atletas, colegas de trabalho, familiares e organizadores do evento.

Solidariedade

No mês passado, o Sindusfarma promoveu a entrega simbólica dos 1.726 quilos de alimentos arrecadados durante os Jogos Sindusfarma 2016, em encontro com representantes das sete entidades sociais da grande São Paulo. As entidades agraciadas são: Abrigo dos Velhinhos Frederico Ozanam; Amigos do Bem; Associação Aliança de Misericórdia; Associação Cruz Verde; Creche João Silva; Instituição Beneficente Nosso Lar; e Lar da Infância de Nice.

Ajuda em tempos de crise

“Devido a crise no País houve uma redução nas doações. Por isso, é de extrema importância esse gesto do Sindusfarma, e nós só temos a agradecer, pois não há nada que pague ver as nossas crianças saudáveis, brincando e sorrindo”, disse o presidente do Conselho da Creche João Silva, Francisco Franzoni.





“Essa iniciativa do Sindusfarma, juntamente com as empresas, ajuda muito a Cruz Verde. Nós temos 204 pacientes. Então toda ajuda é muito bem vinda, ainda mais em tempos de crise”, disse a auxiliar administrativa da Associação Crus Verde, Bianca da Silva.

20 Toneladas

Com as doações das empresas, ao longo dos dez anos de Jogos Sindusfarma, já foram arrecadados mais de 20 mil quilos de alimentos, revertidos em doações para instituições sociais.

Os coordenadores da delegação da Eurofarma, Adriana Rodrigues e Thiago Miranda, receberam em nome da companhia uma placa de ‘Empresa Solidária’. A Eurofarma foi a empresa que doou a maior quantidade de alimentos durante a temporada de competições.

O Vice-Presidente executivo do Sindusfarma, Nelson Santos, disse que os Jogos são importante por muitas razões, ou seja, “além do incentivo à saúde e integração entre as empresas, há o lado social, com a doação de alimentos”. 

QUADRO DE PONTUAÇÃO GERAL

Pos.	Empresas	Pontuação
1	Eurofarma	203
2	Butantan	193
3	Bayer	186
4	Sanofi	97
5	AstraZeneca	96
6	Biolab	29
7	Aché	20
8	Baxter	16
9	Allergan	12
10	BMS	11
11	Prati Donaduzzi	0
12	APM	0
13	Boehringer	0
14	MSD	0

QUADRO DE MEDALHAS

Empresas	OURO	PRATA	BRONZE	TOTAL
Eurofarma	19	15	17	51
Bayer	13	16	16	45
Butantan	12	15	10	37
Sanofi	7	3	5	15
Prati Donaduzzi	3	2	0	5
AstraZeneca	2	0	0	2
Allergan	2	0	0	2
Baxter	1	1	1	3
Aché	0	0	2	2
Biolab	0	0	1	1
BMS	0	0	1	1
APM				
Boehringer				
MSD				





Arnaldo Pedace

Comandar pessoas A difícil missão

O problema fundamental é que nossas organizações estão repletas de Chefes e carentes de Líderes, comprometendo fortemente os seus resultados.

Liderança é um tema que vem sendo discutido desde os mais remotos tempos pelo homem. Ser líder, formar líderes parece ser um desafio constante do homem e das organizações.

A liderança tem sido um tema recorrente no meio acadêmico, evidenciando que o seu conceito vem sendo estudado com intensidade e aprimorado ao longo do tempo, dada a importância do papel da mesma no âmbito organizacional. Liderança é uma influência interpessoal exercida numa dada situação e dirigida por meio do processo de comunicação humana para a consecução de um ou mais objetivos específicos (Chiavenato 1999).

Assim como pode ser observado, o autor expõe a liderança como um fator influenciador das ações empreendidas na organização de forma natural e espontânea por meio da interação líder/colaborador na organização. Esse conceito é confirmado na visão de Srour (1998): a liderança transcende cargos ou posições formais, não carece de institucionalização, e decorre da sintonia espontânea e informal estabelecida entre líderes e seguidores.

A liderança é vista como a arte de libertar as pessoas para fazerem o que se exige delas de maneira mais eficiente e humana possível. Lembrando que a primeira responsabilidade de um líder é a definição da realidade e a última é agradecer. Entre as duas, o líder deverá tornar-se um servidor da organização e dos seus membros. Desta forma, a medida de uma boa liderança encontra-se nos seus seguidores: quando estes atingem o seu potencial, alcançam os resultados pretendidos e estão motivados, é sinal de uma boa liderança.

Nos últimos tempos, com a crescente valorização do capital humano, muito tem se falado e discutido sobre o conceito de liderança nos meios organizacionais. E vem a pergunta que não quer calar: qual a diferença entre o Chefe e o Líder nas relações interpessoais? A diferença, aparentemente sutil, tem um enorme peso no nível motivacional dos empregados e no aumento da produtividade. Vamos ver como cada um lida com suas equipes de trabalho.

Ambos recebem uma tarefa da empresa para realizar. O Chefe fecha-se solitariamente em sua sala e traça uma série de planos mal costurados e intocáveis. Em seguida, saindo do seu aquário, convoca todos seus subordinados, e de fisionomia fechada, pede para não ser interrompido; diz que recebeu uma determinação da alta direção da empresa, determinando que seus subordinados assumam uma série de responsabilidades, sem direito de errar em um mínimo detalhe!

Na sequência, manda-os para a grande empreitada, fiscalizando detalhadamente, como um capataz, cada detalhe de suas tarefas. O medo e a punição são as ferramentas utilizadas, conforme o famoso ditado: Manda quem pode, obedece quem tem juízo!

O Líder, assim que recebeu a incumbência, troca algumas ideias com pessoas-chave e reflete sobre as estratégias a serem utilizadas. Em seguida, reúne-se com a sua equipe em torno de uma mesa e, de maneira participativa, apresenta para a todos a meta a ser alcançada, e abre espaço para ouvir dúvidas, sugestões e comentários, anotando-os de maneira atenciosa.



Em um segundo momento, juntamente com a sua equipe, esboça um plano de ação participativo para ser colocado em prática. No final, delega as tarefas, reforça a importância do espírito de equipe para o alcance dos resultados e se disponibiliza para dar apoio a quem precisar. Durante o desenvolvimento do plano, utiliza-se de ferramentas eficazes de controle para verificar o seu andamento. Reconhece de forma criteriosa, sincera e respeitosa o bom desempenho dos trabalhadores e dá apoio aos que encontram alguma dificuldade. O carisma e o respeito fazem parte da estratégia utilizada.

Em situações normais, provavelmente o resultado do primeiro protagonista, o Chefe vai apresentar uma série de falhas: empregados com baixa autoestima, desmotivados e estressados, perdas e retrabalhos, elevado índice de rotatividade de pessoal e acidentes de trabalho, baixa produtividade e lucratividade. Em contrapartida, o resultado do segundo protagonista, o Líder, vai apresentar bons resultados: empregados com elevada autoestima, comprometidos e motivados, ausência de perdas e retrabalhos, baixo índice de rotatividade e de acidentes de trabalho, elevada produtividade e lucratividade.

O problema fundamental é que nossas organizações estão repletas de Chefes e carentes de Líderes, comprometendo fortemente os seus resultados. Um dos grandes desafios para desenvolver pessoas é descobrir a arte de colocar ou formar verdadeiros líderes para ocupar cargos gerenciais. “Liderar é possuir seguidores”, já dizia “Peter Drucker”, considerado o Pai da Administração Moderna. Se as caixinhas dos velhos e antiquados organogramas organizacionais fossem enxugadas, e no lugar dos arcaicos e imutáveis ocupantes fossem colocados líderes de fato, certamente, teríamos muitos melhores resultados.

Peter Senge (1998) ressalta ainda que todos os indivíduos têm potencial para exercer a liderança, pois não existe um único estilo de liderança. O contexto é que determina as características necessárias do indivíduo que terá o papel de guiar e orientar as pessoas para objetivos mais produtivos e eficazes. O autoritarismo destrói as pessoas, trazendo consequências danosas não só para as organizações, mas também para a família e para a sociedade. **UP**

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



Octávio Nunes

Um Planeta chamado empresa



As corporações continuam cometendo suas atrocidades e suas injustiças; dizem sólidos conceitos de ética e subvertem lógicas que deveriam servir para sustentar as boas práticas de governança e compliance.

algo totalmente revolucionário e desafiador para o senso comum da época: a chegada da Televisão.

O conceito do filósofo era de que as “novas tecnologias” encurtariam distâncias e tenderiam a reduzir o Planeta à uma aldeia em que as pessoas se conectariam em tempo real, sem ruídos de comunicação ou interpretações, transformando o diálogo e as interações tão cristalinas como a água potável. O mundo de hoje é a Aldeia Global de McLuhan! Talvez menos inocente, mais cruel, mais real.

Certas empresas, da mesma forma, vivem a sua própria aldeia global, conectadas full time e em linha com o que há de mais tecnológico, moderno e eficiente no mercado. Mas, o aparato tecnológico disponível não significa, necessariamente, eficiência em comunicação ou um muro de proteção contra riscos. Ocorre que, assim como no mundo dos homens, as corporações continuam cometendo suas atrocidades e suas injustiças; dizem sólidos conceitos de ética e transparência e subvertem lógicas que deveriam servir para sustentar as boas práticas de governança e compliance.

O leitor, fazendo um pequeno esforço de memória, poderá resgatar casos de empresas que abusaram da sorte em 2016 e não levaram em conta que o mundo está ligado, e não apenas pela Televisão. 

Temos assistido incrédulos a chaga interminável da violência, do preconceito e da intolerância que aflige a humanidade. Num passado não muito distante, as notícias sobre as atrocidades cometidas pelos homens nos mais remotos cantos do Planeta chegavam até nós no café da manhã do dia seguinte, na leitura do jornal impresso ou por meio do telejornal.

As coisas estão mudando de uma forma que não estamos atônitos apenas com os acontecimentos, mas com a rapidez com que eles nos impactam. A ponto de não haver tempo para formarmos opinião sobre uma determinada informação. Quando se pensa em como os fatos ocorrem e as consequências desses fatos na vida das populações e até mesmo nas nossas vidas, lá vem outra notícia para nos estarrecer novamente.

Dos aviões que caíram em 2016, das populações que foram dizimadas em conflitos internos, de desastres naturais que

mataram milhares de pessoas, da peregrinação de refugiados entre fronteiras, das demonstrações de força entre potências, do sangue dos inocentes jorrado pelas barbáries cometidas por terroristas e grupos radicais de toda sorte em terras aparentemente distantes do nosso cotidiano. Saiba que este mundo distante não existe mais. Involuntariamente, somos cidadãos do mundo. As novas tecnologias (há quem diga que o termo já está velho) nos permitem assistir pela televisão, por exemplo, a execução de uma autoridade diplomática, ao vivo, no interior de uma galeria de arte, incendiando ainda mais a frágil relação entre dois países. Hoje, o real time nos remete ao conceito largamente difundido na década de 1960 pelo filósofo e pensador canadense, Marshall McLuhan, que chamava essa possível conexão entre as nações e pessoas de “Aldeia Global”.

McLuhan estava, na verdade, referindo-se a um meio de comunicação que parecia

.....
Octávio Nunes é Jornalista e Palestrante.
E-mail: octavio.nunes07@gmail.com



Isabel Fomm Vasconcellos

Transplante de Útero

Um avanço... só que não!

Até que ponto a maternidade é um mito cultural tão forte que gera absurdos como esses transplantes de útero? Absurdos, sim, posto que existem inúmeras outras alternativas.

O X Congresso Paulista de Medicina Reprodutiva e a I Jornada Internacional de Especialidades da Sogesp (Sociedade de Ginecologia do Estado de São Paulo) pareciam orgulhosos de receber os médicos suecos Mats Brännström e Pernilla Dahm-Kähler, criadores da técnica cirúrgica que permite o transplante de útero para mulheres inférteis por problemas nesse órgão, ou pela ausência dele.

O primeiro transplante de útero, realizado por esses médicos suecos, aconteceu em 2015, e foi descrito em outro congresso, realizado no Exterior, além das inevitáveis publicações em revistas do meio.

Para esse primeiro transplante, a doadora foi uma senhora de 60 anos e a receptora, sua filha. Aqui em São Paulo, no HC da USP, também foi realizado um desses transplantes, agora, em 2016, mas o órgão doado veio de uma mulher com morte cerebral. A diferença entre os dois transplantes aqui citados é bem grande. Retirar um útero de uma mulher cadáver é uma coisa bem mais simples do que retirar um útero de uma mulher viva para transplantá-lo. Retirar um útero para jogá-lo fora (como no caso das muito frequentes histerectomias realizadas) é também muito diferente de retirar um útero para fazê-lo “funcionar” em outro corpo. Para transplante, essas cirurgias de retirada de útero são muito mais complexas do que as histerectomias em que o útero será descartado – assim me explicou, em entrevista o Dr. Artur Dzik, diretor do Serviço de Esterilidade Conjugal do Hospital Perola Byington. Bom, estou dizendo tudo isso porque, ao contrário do que possa parecer, transplante de útero, para o meu modesto entender, é apenas uma maneira de promover os médicos criadores da técnica e não um avanço na Medicina. É claro que essa nova técnica causa comoção e curiosidade e é tomada como um passo importante na solução de uma das questões da moderna Medicina Reprodutiva. Mas vou dizer uma coisa, apenas para você: SQN! Só que Não!

Muita gente anda se descuidando nas relações sexuais desprotegidas porque pensa que a AIDS, agora que deixou de ser uma sentença de morte, é um risco menor. SQN! Viver com AIDS significa viver com uma série de restrições e tendo que tomar muitos medicamentos. A mesma coisa se aplica aos transplantes. Um transplantado teve sua vida salva, ou sua visão, ou sua função renal, devolvidas. Mas há um preço por isso. É preciso tomar medicamentos contra a rejeição, e sua vida não é tão simples quanto se pensa.

No entanto, longe de mim negar o incrível avanço da Medicina ao conseguir, via transplantes, salvar e recuperar tantas vidas. A única coisa que questiono é: até que ponto se deve ir para que uma mulher possa gestar um filho?

Até que ponto a maternidade é um mito cultural tão forte que gera absurdos como esses transplantes de útero? Absurdos, sim. Completamente sem razão de ser, posto que existem inúmeras outras alternativas, que vão desde a simples adoção (que é um gesto de amor e desprendimento) até a popular “barriga de aluguel”.

A Medicina Reprodutiva hoje faz verdadeiros milagres. E consegue um índice de sucesso bastante satisfatório. São milhões de bebês gerados por fertilização *in vitro* no planeta. Óvulos e espermatozoides congelados, útero de substituição (barriga de aluguel), e tantas outras soluções disponíveis, até nos serviços públicos de saúde, tornam esse transplante de útero uma técnica que realmente parece ter sido criada muito mais para projetar seus criadores do que para resolver, com humanidade e compreensão, problemas reais da saúde. 

.....
Isabel Fomm Vasconcellos é escritora, apresentadora de TV e jornalista especializada em saúde.
E-mail: isabel@isabelvasconcellos.com.br





Deborah Portilho

Afinal, o que são “Complementos de Nomes” para a Anvisa?

Entende-se por “complemento” algo que seja adicionado, acrescido ao “principal”, literalmente complementando seu sentido.

Qualquer um que atente para a pergunta que serve de título para este artigo, poderá pensar que a resposta é muito óbvia; porém – acreditem – ela não é tão óbvia quanto parece. De fato, entende-se por “complemento” algo que seja adicionado, acrescido ao “principal”, literalmente complementando seu sentido. Contudo, na prática, os complementos de nome de medicamentos nem sempre são complementos propriamente ditos e sim um outro nome/marca usado em conjunto com o nome principal. Além disso, de acordo com a definição oficial dada pela Resolução da Diretoria Colegiada (RDC) da Anvisa nº 59/2014, os complementos de nome deveriam ser “palavras”. Entretanto, existem inúmeros complementos formados por siglas e também por letras isoladas. Considerando que a definição oficial de complemento de nome – imprecisa e incompleta, como será demonstrado adiante – pode ser prejudicial para a análise que a própria Anvisa precisa fazer em relação aos nomes de medicamentos, como também impactar nos direitos

das empresas farmacêuticas sobre suas marcas e até confundir o consumidor, faz-se necessário que o assunto seja debatido por todos os interessados.

Pois bem, de acordo com a definição constante no art. 4º, III, da RDC 59/2014, “complemento de nome” é uma “palavra empregada como designação complementar, de uso não exclusivo, ao nome do medicamento”. Assim sendo, para exemplificar, nos medicamentos TYLENOL Bebê, TYLENOL Criança, TYLENOL Gotas (todos da Janssen-Cilag), as palavras “bebê”, “criança” e gotas” se encaixam perfeitamente na definição supracitada. E quanto ao TYLENOLDC? Se o complemento tem que ser uma palavra, então, pela literalidade do texto, a sigla DC – que corresponde às iniciais da expressão “dor de cabeça” – não seria considerada complemento de nome?! Certamente, essa questão precisa ser esclarecida e, por conseguinte, incluída no texto da resolução, de modo que outras empresas farmacêuticas também possam fazer uso dessa e de outras siglas que representem termos de uso comum no segmento.

Contudo, a questão das siglas e letras isoladas serem consideradas, ou não, complementos de nome não é o maior problema com relação à definição constante do citado art. 4, III, mas sim o fato desse dispositivo ser incisivo sobre a não exclusividade de uso dos complementos de nome. Com efeito, alguns termos/nomes que seriam tidos como complementos, tais como EMULGEL¹ e SPORT ICE² (respectivamente em CATAFLAM EMULGEL e CATAFLAM SPORT ICE) são, na realidade, marcas registradas perante o INPI – Instituto Nacional da Propriedade Industrial. O problema é que, se esses nomes forem tratados como meros complementos pela Anvisa, terceiros poderão obter o registro sanitário de seus produtos, utilizando uma marca registrada no INPI, em nome de outra empresa. E, na realidade, isso já ocorreu em relação à marca registrada EMULGEL (da Novartis), quando do registro sanitário dos produtos FENAFLAN EMULGEL (do Laboratório Teuto), que, posteriormente, foi alterado para FENAFLAN Gele o ZIG EMULGEL (dos Laboratórios Reunidos Paraná), cujo registro encontra-se vencido. Como se verifica, pressupor que uma palavra acrescida a um nome/marca de medicamento seja um mero “complemento de nome” e, consequentemente, não tenha exclusividade de uso pode ferir direitos adquiridos de terceiros e também confun-

dir o consumidor com relação à origem dos produtos que ostentem uma mesma marca secundária.

Passando-se então à questão do uso de letras isoladas, e partindo-se do pressuposto que, tal como as siglas, elas também devem ser consideradas “complementos de nome”, é possível observar uma discrepância em relação ao que se verifica no mercado e o que estabelece a RDC 59/2014, em seu art. 16, § 2º: “[é] vedada a utilização do mesmo complemento de nome com significados distintos”. De fato, apesar de essa proibição ser lógica e correta sob o ponto de vista sanitário, observa-se que, na prática, existem diversos medicamentos que ostentam letras idênticas, com significados distintos.

Esse é o caso, por exemplo, da letra “D”, utilizada tanto em medicamentos de prescrição, quanto de venda livre (MIPs), com, pelo menos, 5 (cinco) significados diferentes.

Nesse sentido, pode-se observar que, além de ser usada para identificar os suplementos de Vitamina D, como nas marcas COLEVIT D (da EMS), FONT D (da União Química) e Dose D (do Laboratório Aché), entre outras, a letra D é utilizada ainda para diferenciar medicamentos, tais como ALLEGRA (da Sanofi Aventis) e CLARITIN (da Merck Sharp & Dohme), que possuem efeito anti-histamínico, dos medicamentos ALLEGRA D e CLARITIN D (dessas mesmas empresas), os quais, além do efeito anti-histamínico, possuem ação descongestionante – daí o emprego da letra “D”, como complemento dessas marcas.

Um terceiro uso da letra D é encontrado em alguns medicamentos apresentados em comprimidos dispersíveis ou solúveis, como é o caso do antimalárico COARTEM-D (da Novartis) e dos anti-inflamatórios CATAFLAM D (também da Novartis) e FENAFILAN D (do Teuto). Já algumas empresas utilizam a letra D para identificar a presença de um fármaco adicional (geralmente iniciado com D) na composição de outro

produto da mesma família de medicamentos. Exemplos de empresas que fazem uso dessa prática são a Latinfarmaem seus medicamentos TOBRACIN (tobramicina) e TOBRACIN-D (tobramicina + dexametasona) e a Eurofarmaem seu KÓIDE (betametasona) e KÓIDE D (betametasona + maleato de dexclorfeniramina).

Um quinto uso da letra D, identificado na pesquisa feita para este artigo, é deveras interessante. Com efeito, a letra D utilizada como complemento do nome/marca NOLVADEX (da AstraZeneca) significa apenas que o NOLVADEX D tem o dobro de miligramas de citrato de tamoxifeno, quando comparado ao NOLVADEX. Nesse sentido, a bula dos produtos disponibilizada on-line pela empresa deixa claro que a diferença entre eles é apenas a dosagem: “NOLVADEX - comprimidos revestidos de 10 mg em embalagens com 30 comprimidos e NOLVADEX D - comprimidos revestidos de 20 mg em embalagens com 30 comprimidos.”⁴ Como se verifica, apesar de a RDC 59/2014 vedar a utilização do mesmo complemento de nome com significados distintos, apenas com relação à letra D como complemento foi possível identificar cinco usos diferentes. De qualquer forma, em vista dessa proibição, seria de se esperar que a referida norma exigisse, em contrapartida, uma uniformidade no uso de complementos, ou seja, ela deveria impedir o uso de complementos distintos com o mesmo significado. Entretanto, como a resolução não traz essa previsão, cada empresa adota o complemento que julgar mais adequado.

Para ilustrar essa afirmação, nem todos os medicamentos vendidos sob a forma de comprimidos dispersíveis são identificados pela letra D. O Laboratório Aché, por exemplo, adotou as letras DI, para identificar seu diclofenaco dispersível: o BIOFENAC DI, diferenciando-o, assim, do

BIOFENAC (comprimidos comuns) e do BIOFENAC C.L.R. (comprimidos de cronoliberação regulada).

Diante do exposto, pode-se concluir que, a menos que a RDC 59/2014 seja reeditada para corrigir não apenas esses, mas vários outros problemas, não há como a Anvisa, por meio de sua Coordenação de Bulas, Rotulagem e Medicamentos Clones (CBREM), responsável, entre outros, pela observância das normas dessa RDC, colocar ordem na casa.

Assim sendo, cabe aos interessados – empresas, profissionais da área, advogados e a própria CBREM – suscitar essa e outras discussões relacionadas ao texto da RDC 59/2014, de modo que a Diretoria Colegiada da Anvisa possa tomar as providências necessárias para o aperfeiçoamento das normas relativas aos nomes de medicamentos. Só assim poderemos ter certeza de que todas as definições e regras dessa importante resolução não apenas pareçam óbvias, mas de fato sejam. 

Referências:

- 1- EMULGEL Registro nº 811134199, na classe 05.19, concedido em 28.08.1984 e em vigor até 28.08.2024.
- 2- CATAFLAM SPORT ICE Registro nº 831036982, na classe NCL(9) 05, concedido (sem direito ao uso exclusivo da expressão “SPORT”) em 02.09.2014 e em vigor até 02.09.2024.
- 3- MIP – Medicamentos isentos de prescrição.
- 4- Disponível em: <http://www.astrazeneca.com.br/arquivos/bulas-pacientes/Nolvadex_Paciente.pdf> Acesso em: 04.01.2017.

.....
Deborah Portilho é Advogada especializada em marcas, com particular foco na área farmacêutica, professora de Direito de Propriedade Industrial do Curso LL.M. Direito Corporativo do IBMEC/RJ e Sócia Diretora da D. Portilho Consultoria e Auditoria de Marcas.
E-mail: deborah.portilho@dporthilho.com.br



Marcelo Elias

Como alcançar suas metas em 2017

Não se martirize por causa de alguma falha. Para manter-se firme na jornada, não perca o foco, mesmo que sofra um deslize.

O ano de 2016 foi difícil para a maioria dos brasileiros. Sabemos que 2017 também será um ano de bastante trabalho para superar os desafios. Para alcançar os principais objetivos,

por que não aproveitar este momento para planejar nossas ações? E para realizar seus projetos pessoais e profissionais em 2017, é importante seguir os passos abaixo:

1 Tenha um propósito

Tudo começa com a definição clara do “por que” queremos realizar aquilo que desejamos. Escute sua voz interior e pense naquilo que realmente tem sentido para você e que contribui com a prática de seus valores. Visualize-se mentalmente alcançando seus objetivos. Isso ajuda muito!

2 acredite

Acredite em seu potencial para realizar seus objetivos. Para isso, esqueça um pouco o passado e, principalmente, algumas crenças limitadoras que podem bloquear sua ação.

3 Pesquise

Seja curioso e dedique tempo investigando mais sobre o assunto e sobre pessoas que realizaram os mesmos objetivos. Inspirar-se em bons exemplos pode contribuir bastante. Estude mais sobre os desafios, problemas e possíveis soluções, além de estudar mais sobre você mesmo, suas potencialidades e fraquezas. Capacite-se.

4 Defina as Metas

Escreva suas metas de maneira bem específica e defina prazos para realizá-las. Sintetize-as para não perder o foco. Ter três metas é mais fácil de realizar do que ter dez. Depois, quebre-as em metas menores para facilitar o acompanhamento. Escreva “vou guardar 50 reais por semana” em vez de “Vou guardar dinheiro para trocar de carro no final do ano”.

5 Planeje Seu Tempo

Organize-se para executar com excelência tudo aquilo que definiu. Para isso, defina as prioridades e tenha disciplina para não deixar as urgências afastarem você das coisas importantes. Seja realista e íntegro com seus propósitos.

6 Aja

Tenha iniciativa e coloque tudo em prática. Agora é a hora de começar a atuar em seu plano de ação. Caso algumas pessoas se posicionem como um impedimento, evite-as. As relações de apoio são essenciais nesta fase.

7 Enfrente os Desafios

Encare o medo com paciência e persistência. Busque ajuda com pessoas de valores e propósitos iguais aos seus e crie parcerias importantes. Coletivamente fica mais fácil de realizar os objetivos!

8 Persista

Não se martirize por causa de alguma falha. Para manter-se firme na jornada, não perca o foco, mesmo que sofra um deslize. Se você escorregar, retorne imediatamente ao seu plano de ação. Se a sua motivação estiver vacilando, persista ainda assim. Visualize o seu futuro bem-sucedido e acredite!

9 Acompanhe

Defina indicadores para ter evidências de que está no caminho certo e acompanhe periodicamente. Assim, se algo sair fora do previsto, é mais fácil voltar para o rumo correto. Seja flexível se concluir que foi exigente demais consigo mesmo, mas não afrouxe demais só para facilitar a realização.

10 Comemore

Não esqueça de celebrar as conquistas! Isso vai te dar mais força para os próximos desafios e objetivos. A recompensa é um grande impulsionador. Presenteie-se com algo especial, como uma pequena viagem, ao conseguir superar uma etapa. Celebre todos os sucessos.

.....
Marcelo Elias é Professor de Gestão de Pessoas da IBE-FGV.

ASSUNTOS MÉDICOS

SEUS PRODUTOS EM DESTAQUE
PARA O MÉDICO CERTO.

Marketing de conteúdo inteligente.

SUA MARCA SEMPRE NA FRENTE
DO ESPECIALISTA.

Uma alternativa multichannel racional.

UM PRODUTO COM A QUALIDADE DPM EDITORA

tel.: 5533-5900



Florianos Serra

Quando é o Natal?

Se em sua mesa, felizmente, cabe mais alguém, que tal convidar esse alguém? Melhor do que deixar uma cadeira vazia ou um prato sem uso, não acha?

Este artigo poderia ser publicado em dezembro de 2016 ou em janeiro de 2017. Não importa. Por isso mesmo, a pergunta do seu título é “quando é o Natal?”

Deixe-me fazer-lhe uma pergunta: você espera uma hora, um dia, semana ou mês para presentear alguém? Ou para se solidarizar? Ou para ajudar, confraternizar e abraçar?

Se sua resposta é “não”, então você consegue realizar a tão necessária mágica de transformar todo dia em Natal.

Nos dias de hoje, talvez mais do que nunca, o mundo precisa que todas as pessoas façam aquela mágica.

Se você acha que não consegue mudar o mundo, então que tal começar pela sua casa? Seu condomínio? Seu bairro? Ou sua empresa?

E por falar em empresa, vale lembrar que muita gente no Brasil perdeu o emprego por conta da crise. Os que ficaram, estão

com medo de passar a pertencer àquele grupo. Quando será o Natal desses desempregados?

Não se trata de culpar ninguém. Essa situação resulta de vários fatores e há muitas autoridades tentando encontrar uma solução. No momento, o que este artigo pretende é saber se o leitor tem alguma condição de, a quem precisa, possibilitar um Natal um pouco mais digno do que aquele com fome, sede e solidão. Se em sua mesa, felizmente, cabe mais alguém, que tal convidar esse alguém? Melhor do que deixar uma cadeira vazia ou um prato sem uso, não acha?

E volto a lembrar: não estamos nos referindo apenas aos dias 24 e 25 de dezembro. Estamos nos referindo a todos os dias, a de qualquer mês ou ano. O espírito de fraternidade e de solidariedade não tem data para acontecer – desde que estejamos receptivos a ele.

Talvez algum leitor se pergunte: “Ora, mas que diferença faz se eu agir assim? O mundo tem tanta gente necessitada...”. Fará diferença, sim, para aquele que sentir o calor humano de um abraço, que se sentir tratado como pessoa, de perceber que está sendo respeitado como ser humano.

É simples assim: cada um deve fazer a sua parte, sem olhar para o vizinho. Talvez ele não goste de Natal.

O legal de tudo isso, é que você também receberá um valioso presente de Natal: o da imensa alegria no coração por sentir que fez alguém feliz, em um Natal que você decidiu sozinho quando seria. 

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





Para colocar seu produto no foco da classe médica:

www.snifdoctor.com.br

O SnifDoctor é o portal de notícias relacionadas ao cotidiano do médico.

Com larga experiência no mercado farmacêutico e familiaridade com as regras da Anvisa, estamos aptos para desenvolver todo o conteúdo digital, arte e texto, para colocar seu produto e/ou campanha em evidência.

- + de 400 mil visualizações/mês
- + de 70 mil assinantes
- + evidência
- + visibilidade

SnifDoctor



IS PROUD TO FORM PART OF QUALICAPS®

A Qualicaps® assume com seriedade o seu papel na definição e na formatação do futuro dos cuidados com a saúde. Com mais de um século de experiência na fabricação de cápsulas duras, o que nos dá um aguçado entendimento dos nossos clientes farmacêuticos e um forte histórico de pioneirismo em novas formas de administração de fármacos, beneficiamo-nos da posição ideal para inovar o amanhã e continuar liderando o caminho por muito tempo. Fazemos isso hoje mesmo, ao termos nossa filosofia, valores e ética KAITEKI enraizados não apenas em nosso pensamento de longo prazo, mas também em nossas ações cotidianas.

A Qualicaps® é responsável por vários marcos na história do desenvolvimento das cápsulas duras dentro da indústria farmacêutica. Somos líderes por sermos os primeiros a projetar e implementar em nossas cápsulas características tão amplamente aceitas e confiáveis, que se tornaram padrões na indústria:

- 1ª a criar cápsulas de gelatina sem conservantes
- 1ª a trazer ao mercado farmacêutico uma cápsula de origem vegetal
- 1ª a desenvolver uma cápsula de vegetais (HPMC) com propriedades funcionais superiores, específica para a inalação usando-se Inaladores de Pó Seco.

Internamente, continuamos a impulsionar a criação da próxima geração de cápsulas de gelatina. Nosso setor de P&D está se aprofundando em diversas áreas, tais como: a produção de cápsulas feitas com novos materiais; o melhoramento da administração de fármacos usando-se novos filmes e novos compostos; e a ciência da liberação de fármacos e a subsequente biodisponibilidade. Externamente, engajamo-nos ativamente no ecossistema de nossos parceiros: de fabricantes de equipamentos a associações de pacientes e companhias farmacêuticas, mantemos constante vigilância sobre os construtores e os impulsionadores do hoje e do amanhã.

Devido ao nosso rico histórico, conhecimento, capacidades e presença global (por meio de instalações nos EUA, Europa, Japão e agora Genix pertencendo ao Grupo Qualicaps, com foco na América Latina) temos um amplo escopo, tornando-nos capazes de entender o “campo de batalha” e de criar estratégias vencedoras. Dessa forma, a Qualicaps® está contribuindo para um “Salto Quântico” nos cuidados com a saúde. Imaginamos não apenas a cápsula do futuro, mas o próprio futuro, trabalhando diariamente ao encontro dele.

WE ARE PIONEERS WE ARE INNOVATORS

WE ARE “ENGINEERED TO PERFORM”

