

**EM BREVE**

**NOVO**

Nestlé

# ASCENDA

**PARA PAIS PRECUPADOS  
COM A ALIMENTAÇÃO  
E O CRESCIMENTO DA CRIANÇA**

718717

718716



NÃO CONTÉM GLÚTEN

Com nutrientes que contribuem para:



**CRESCIMENTO IDEAL & 1,6-0,22-10**  
**DESENVOLVIMENTO**  
**CEREBRAL 1,9-24**

Referências Bibliográficas:



## O SEU PDV

Durante os meses mais frios, a incidência das doenças de inverno, principalmente as respiratórias, aumentam cerca de 30% a 40%

## EM FOCO

Os genéricos completam 24 anos no mercado, ganhando cada vez mais credibilidade entre a população e a classe médica

## ESPECIAL GC

Com a proximidade do inverno, é fundamental repensar a exposição e dar destaque aos itens que tendem a ter maior consumo no período, além dos lançamentos da nova estação

Pedido Eletrônico

# ePan2.0

+ agilidade e autonomia



Download no site  
[www.panpharma.com.br](http://www.panpharma.com.br)



Suporte ePan  
0800 702 1700



Baixe também  
o ePan Mobile!



CHEGOU

Xafac®  
rivaroxabana

Segurança e eficácia  
com o fator Xa da Apsen!<sup>1-3</sup>

Portfólio completo:  
inclusive a dosagem de 2,5 mg<sup>2</sup>



1. Deferimento do registro do medicamento Xafac - Resolução RE nº 3.647, de 23 de setembro de 2021, publicada no DOU de 27/09/2021. Medicamento equivalente farmacêutico ao medicamento de referência conforme Resolução RDC nº 200/2017. 2. LISTA A DE MEDICAMENTOS DE REFERÊNCIA - ANVISA. 3. Bansilal S., Bloomgarden Z., Halperin J.L. et al. Efficacy and safety of rivaroxaban in patients with diabetes and nonvalvular atrial fibrillation: The Rivaroxaban Once-daily, Oral, Direct Factor Xa Inhibition Compared with Vitamin K Antagonism for Prevention of Stroke and Embolism Trial in Atrial Fibrillation (ROCKET AF Trial). Am Heart J. 2015; 170(4): 675-682

**XAFAC® rivaroxabana. FORMA FARMACÊUTICA, VIA DE ADMINISTRAÇÃO E APRESENTAÇÕES.** Comprimido revestido de 2,5 mg. Caixa com 7, 30 e 60 comprimidos. Comprimido revestido de 10 mg. Caixa com 10 e 30 comprimidos. Comprimido revestido de 15 mg e 20 mg. Caixa com 14 e 28 comprimidos. **USO ORAL. USO ADULTO (2,5 mg e 10 mg) / USO ADULTO E PEDIÁTRICO COM PESO IGUAL OU SUPERIOR A 30 KG (15 mg e 20 mg).** **INDICAÇÕES.** Xafac® (rivaroxabana) 2,5 mg, associado ao ácido acetilsalicílico 100 mg, e utilizado para doença arterial coronariana (DAC) ou doença arterial periférica (DAP) sintomática com alto risco de eventos isquêmicos. Reduz o risco de acidente vascular cerebral, ataque cardíaco e de morte por doença do coração ou vasos sanguíneos. Xafac® (rivaroxabana) 10 mg é usado para prevenir a formação de coágulos de sangue nas suas veias após cirurgia de substituição da articulação em seus joelhos ou quadril. Xafac® (rivaroxabana) 10 mg, 15 mg e 20 mg é indicado para o tratamento de embolia pulmonar e para prevenção de embolia pulmonar e trombose nas veias profundas recorrentes. Xafac® (rivaroxabana) 15 mg e 20 mg é indicado para o tratamento de tromboembolismo nas veias e prevenção de tromboembolismo nas veias recorrentes, em crianças e adolescentes com menos de 18 anos com peso igual ou superior a 30 kg após o início do tratamento padrão de anticoagulação. **CONTRAINDICAÇÕES:** Pacientes com doença hepática com problemas de coagulação e risco de sangramento clinicamente relevante, incluindo pacientes cirróticos com Child Pugh B e C. **ADVERTÊNCIAS E PRECAUÇÕES:** Este medicamento deve utilizado com precaução em pacientes com insuficiência renal grave e risco aumentado de sangramento (distúrbios hemorrágicos, pressão arterial muito alta e úlcera ativa ou recente). Informe ao seu médico se você tiver problemas hereditários raros de intolerância à galactose ou galactose. **INTERAÇÕES MEDICAMENTOSAS:** Informe seu médico se você está usando ou usou recentemente qualquer outro medicamento, incluindo medicamentos de venda sem prescrição médica. **REAÇÕES ADVERSAS:** Como todos os medicamentos, rivaroxabana pode ocasionar reações desagradáveis, embora nem todas as pessoas apresentem estas reações. **POSOLOGIA: Sempre use Xafac® (rivaroxabana) exatamente como informado por seu médico. Doença arterial coronariana (DAC) ou doença arterial periférica (DAP):** A dose usual é um comprimido (2,5 mg) duas vezes ao dia. **Prevenção de coágulo no cérebro (derrame) e outros vasos sanguíneos do corpo:** A dose usual é de um comprimido de 15 mg ou 20 mg uma vez ao dia. **Tratamento de coágulo nas veias das pernas (trombose venosa profunda) e embolia pulmonar (EP), e para prevenção do reaparecimento destes coágulos:** A dose recomendada para o tratamento inicial da TVP (trombose venosa profunda) e embolia pulmonar (EP) agudas é de 15 mg de Xafac® (rivaroxabana) duas vezes ao dia para as três primeiras semanas, seguida por 20 mg uma vez ao dia para a continuação do tratamento e para a prevenção da TVP e da EP recorrentes. **Tratamento de trombose nas veias e prevenção de trombose nas veias recorrente, em crianças e adolescentes com menos de 18 anos com peso igual ou superior a 30kg após o início do tratamento padrão de anticoagulação: Peso corporal de 30 a 50 kg:** uma dose diária de 15 mg de rivaroxabana é recomendada. Esta é a dose diária máxima. **Peso corporal igual ou superior a 50 kg:** uma dose diária de 20 mg de rivaroxabana é recomendada. Esta é a dose diária máxima. Xafac® (rivaroxabana) 15 mg ou 20 mg comprimidos devem ser tomados com alimentos. Deve ser tomado com intervalo de aproximadamente 24 horas. **VENDA SOB PRESCRIÇÃO MÉDICA.** Reg. MS nº 1.0118.0635. **APSEN FARMACÊUTICA S/A. Xafac\_V02.**

**CONTRAINDICAÇÕES:** Pacientes com doença hepática com problemas de coagulação e risco de sangramento clinicamente relevante, incluindo pacientes cirróticos com Child Pugh B e C. **INTERAÇÕES MEDICAMENTOSAS:** Informe seu médico se você está usando ou usou recentemente qualquer outro medicamento, incluindo medicamentos de venda sem prescrição médica.



WV-02230 - Março/2022.

Material destinado exclusivamente a profissionais de saúde habilitados para prescrever ou dispensar medicamentos.

CENTRO DE ATENDIMENTO AO CLIENTE



0800 016 5678

LIGAÇÃO GRATUITA

infomed@apsen.com.br

www.apsen.com.br



NOVO



○ PODER DE  
CONTRA A GRIPE





MARKETING  
Nathalia Satt  
Rosimeire Oliveira

PROJETO GRÁFICO  
Thatto Comunicação

JORNALISTA RESPONSÁVEL  
Lígia Favoretto - MTB: 49.748/SP

FALE CONOSCO  
faleconosco.sac@panpharma.com.br

TIRAGEM  
30.000 exemplares

ACESSE NOSSO SITE  
www.panpharma.com.br

A Revista Panpharma é uma publicação bimestral, dirigida e distribuída exclusivamente aos farmacêuticos das farmácias e drogarias clientes da Panpharma. Artigos, conceitos e opiniões publicados, não refletem necessariamente o ponto de vista da empresa, e são de responsabilidade de seus respectivos autores. A responsabilidade dos anúncios publicados é exclusivamente do anunciante.

## EPAN MOBILE

As melhores  
oportunidades na palma  
da sua mão. Baixe já:



# editorial

## Uma nova temporada vem aí! Você já está pronto para o inverno?

Esta edição da Revista Panpharma traz uma matéria especial sobre as oportunidades que o novo período proporciona para farmácias e drogarias. Portanto, é fundamental que farmácias e drogarias estejam preparadas para atender as dúvidas mais frequentes dos pacientes sobre o assunto e abasteçam suas gôndolas com os itens de maior demanda na temporada. Vale apostar em materiais de ponto de venda (MPDVs), pontas de gôndolas, ilhas e *totens* para o *checkout*.

Você poderá conferir ainda uma matéria sobre as categorias de inverno que prometem estar em alta, além de uma reportagem sobre como orientar os pacientes a combater a hipertensão, doença silenciosa que atinge milhares de pessoas.

Outro destaque fica por conta dos medicamentos genéricos, que completam 24 anos de mercado, com histórico que revela uma credibilidade cada vez maior, sem falar que na pandemia, se configuraram como a classe que garante maior acesso à saúde.

E tem mais: na seção *As 10+*, você poderá conferir dicas exclusivas para arrasar nas vendas de Dia das Mães.

Aproveite todo o conteúdo que preparamos com muito carinho.

**Até a próxima edição  
e boas vendas!**





## O SEU PDV

Durante os meses mais frios, a incidência das doenças de inverno, principalmente as respiratórias, aumentam cerca de 30% a 40%.

<10



6

## ESPECIAL GC

Com a proximidade do inverno, é fundamental repensar a exposição e dar destaque aos itens que tendem a ter maior consumo no período, além dos lançamentos da nova temporada.



14 >

## AS 10+

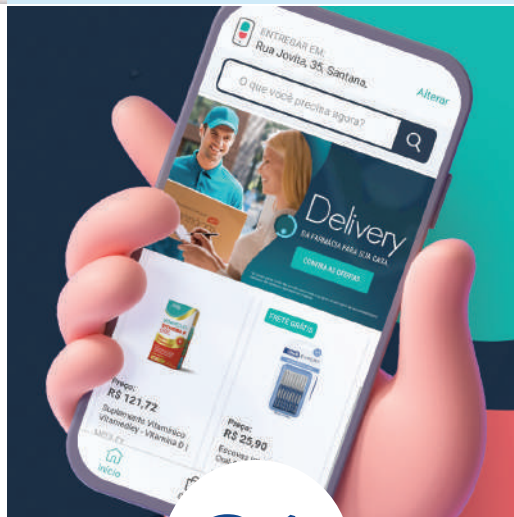
O Dia das Mães é uma excelente ocasião para a venda de dermocosméticos, vitaminas, maquiagens e outras categorias de beleza.



18 >

## EM FOCO

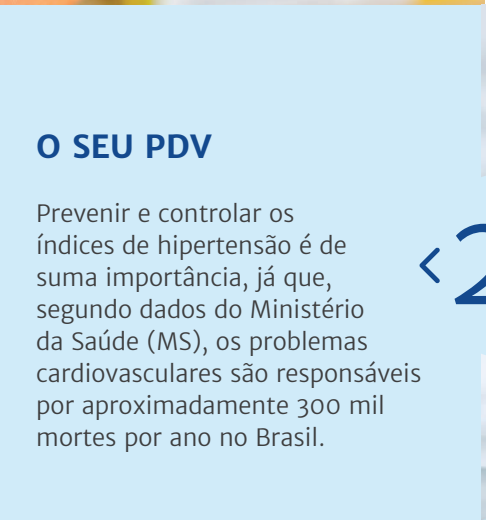
Os genéricos completam 24 anos no mercado, ganhando cada vez mais credibilidade entre a população e a classe médica.



21

## ATUALIDADE

O Farmácias APP premiou farmácias e *software houses* que tiveram as melhores *performances* e que menos cancelaram pedidos em 2021! Veja quem foram os vencedores!



<22

## O SEU PDV

Prevenir e controlar os índices de hipertensão é de suma importância, já que, segundo dados do Ministério da Saúde (MS), os problemas cardiovasculares são responsáveis por aproximadamente 300 mil mortes por ano no Brasil.





Foto: GeorgeRudy/Stock.com

# Sazonalidade de **INVERNO:** preparando a farmácia para a nova temporada



*Com a proximidade do inverno, é fundamental repensar a exposição e dar destaque aos itens que tendem a ter maior consumo no período, além dos lançamentos do novo período*

**O**s dias mais quentes do ano, aos poucos, vão sendo substituídos pelos dias mais frios, fato que faz com que o consumidor passe por alguns comportamentos específicos, mude seus hábitos e, conseqüentemente, altere sua cesta de compras. Assim, é importante que a loja se prepare para o período.

Algumas alterações características da temporada são observadas, como maior ressecamento da pele e dos cabelos por exposição a banhos mais quentes

e demorados e também pela baixa umidade relativa do ar, que deixa o clima mais seco, o que ocasiona as alergias respiratórias, gripes e resfriados.

A sócia diretora da Mind Shopper, Alessandra Lima, diz que a temporada de inverno pede que o sortimento seja revisto. “Para se preparar para a nova estação, o histórico de vendas no mesmo período do ano anterior deve ser analisado, com antecedência, para que se possa iniciar a revisão do mix de 2022. É preciso identificar quais as categorias que tiveram maior giro, quais as que não atingiram bom desempenho e a

partir daí, definir qual será o sortimento a ser trabalhado e quais as quantidades de compras que devem ser feitas para abastecimento do estoque.”

Além disso, é fundamental conhecer os lançamentos da nova temporada, o que estará em alta, quais são as grandes apostas e que tipos de materiais promocionais estão sendo contemplados.

## Como organizar a loja para o inverno

Para que a farmácia aproveite a sazonalidade, é necessário que o estabelecimento esteja preparado para receber seus clientes com o *mix* correto e organizado. Alessandra explica que revisar o planograma dentro do projeto de Gerenciamento por Categorias (GC) da loja faz toda a diferença para produtos sazonais. Segundo ela, deixar os produtos em gôndolas bem localizadas e na altura dos olhos contribui muito para o crescimento das vendas. “Algumas das ações que podem ser feitas é trabalhar as pontas de gôndolas, criar promoções exclusivas e customizadas, explorar pontos extras e garantir a experimentação das texturas dos hidratantes, por exemplo, por meio de testadores e amostras que facilitem o consumidor a encontrar o melhor produto”, comenta. Vale apostar em materiais de ponto de venda (MPDVs), ilhas e *totens* para o *checkout*. Entre julho e setembro (até final do inverno/início da primavera), nos meses mais frios do ano, há um crescimento médio de 30% no volume de vendas das categorias de inverno.

## Como trabalhar os itens no PDV

Os itens, sejam eles de perfumaria ou medicamentos, devem ser expostos em seus pontos naturais e durante a sazonalidade, podem ser alocados, estrategicamente, em pontos extras dentro da loja, de forma captar uma compra por impulso ou a lembrar o *shopper* de uma compra que não estava planejada.



É importante trabalhar lugares como as pontas de gôndolas ou ilhas específicas, sobretudo para destacar lançamentos e/ou *pack* promocional típico da estação.

De acordo com o Aché Laboratórios, durante a temporada, uma categoria de muita relevância é a de hidratantes, principalmente para o corpo, produtos para a pele sensível (por conta do ressecamento causado pelo frio), clareadores (pós-verão) e anti-idades (por ser o melhor período para realização de procedimentos estéticos).

“Para dar mais visibilidade a esses setores, é fundamental mantê-los sinalizados, com exposições extras e treinar os funcionários para que possam indicar os diferentes tipos de artigos. No caso dos dermocosméticos, a melhor forma de expor é bloqueando por marca ou móveis de parede com testeiras das indústrias”, recomenda a empresa.

Para o inverno, a TheraSKin também destaca a importância dos hidratantes dermocosméticos, principalmente as versões faciais que, apesar de serem utilizadas o ano todo como parte da rotina de *skin care*, apresentam seu uso acentuado na temporada, incluindo as apresentações para diferentes necessidades: peles oleosa, sensíveis, secas e até extremamente secas.

No que diz respeito aos medicamentos do auto-serviço, o Aché recomenda que eles devem ser organizados por categorias: analgésicos (Dor e Febre) ao lado de Gripes e Resfriados que, por sua vez, deve abranger as subcategorias de Nariz Entupido (descongestionantes), antigripais, irritação, alergia e tosse. Todas essas classes terapêuticas precisam estar próximas para facilitar a navegação do *shopper*. Vale também explorar áreas de grande fluxo dos consumidores para reforço dos artigos de sazonalidade, tais como o caixa, balcão e pontas de gôndola para garantir exposição extra, oferecendo mais de um ponto de contato na loja.



Foto: Alessandra Polistchuk/istock.com

## Itens mais procurados durante o inverno

Ao olhar para a farmácia como um todo, é possível listar os itens a seguir, como os que merecem atenção especial no inverno:

Lenços descartáveis
Álcool em gel
Hidratantes
Coloração para cabelos com as cores de maior demanda da estação
Esmaltes
Soro fisiológico
Termômetros e oxímetros
Óleos hidratantes para o corpo
Hidratantes para o rosto
Protetores labiais
Inaladores, nebulizadores e umidificadores de ar
Máscaras de tratamento para cabelos
Analgésicos, antitérmicos, antigripais, xaropes e pastilhas
Vitaminas
Higienizadores nasais

Fonte: sócia diretora da Mind Shopper, Alessandra Lima

## Oportunidades em oxímetros, termômetros e inaladores

Com a pandemia, oxímetros aumentaram muito as vendas, essa é uma oportunidade que as farmácias têm de anunciar aos clientes do ponto de venda (PDV) que trabalha com os itens. Termômetros também são muito importantes. “Toda vez que você vender um antitérmico, por exemplo, é possível oferecer um termômetro. No que diz respeito aos inaladores, é muito importante deixar pelo menos um item em funcionamento na loja e criar uma seção ou uma ponta de gôndola nesta época, onde você exponha todos os seus inaladores ou os inaladores que você tenha a melhor precificação, para mostrar ao cliente que você tem um excelente preço e um excelente produto, além de mostrar os benefícios e diferenciais. Com eles, abre-se mais uma oportunidade de vendas para os flaconetes de solução fisiológica e também do álcool 70% para a higienização do aparelho”, ensina a diretora executiva da Germinar Consultoria, Carla Bovo.



Foto: Suzi Media Production/Stock.com

## Tem na Panpharma:



↑  
**Cód. 403130**  
**BENEGRIP 500MG**  
**C/12 COMP**



↑  
**Cód. 402395**  
**SORINE SSC SOL NAS**  
**SPRAY 100ML**



↑  
**Cód. 100118**  
**ALLEGRA PED**  
**SUSP 60ML**



↑  
**Cód. 404342**  
**VICK XPE INFANT**  
**120ML+COPO MEDID**

Benegrip: dipirona monoidratada, maleato de clorfeniramina, cafeína. Indicações: tratamento sintomático da gripe e resfriado. MS 1.7817.0092. Sorine SSC é um descongestionante nasal, que respeita a fisiologia da mucosa, de acordo com a mais moderna orientação pediátrica. Pode ser utilizado em pacientes adultos e pediátricos. ALLEGRA® (cloridrato de fexofenadina). Indicações: é um anti-histamínico destinado ao tratamento das manifestações alérgicas, tais como sintomas de rinite alérgica (incluindo espirros, obstrução nasal, prurido, coriza, conjuntivite alérgica) e urticária (erupção avermelhada e pruriginosa na pele). MS 1.1300.0258. O USO DO MEDICAMENTO PODE TRAZER ALGUNS RISCOS. XAROPE VICK® (guaifenesina). Indicações: expectorante destinado ao tratamento da tosse em gripes e resfriados. MS. 1.2142.0015.

SE PERSISTIREM OS SINTOMAS O MÉDICO DEVERÁ SER CONSULTADO





# ANTHELIOS [XL]-PROTECT

PROTEÇÃO SOLAR PARA  
TODOS OS TIPOS DE PELE,  
INCLUSIVE AS OLEOSAS

PROTETOR SOLAR  
FACIAL COM COR

- ✓ UNIFORMIZA O TOM
- ✓ TOQUE SECO | OIL-FREE

717132

717130

717131

# GRIPES E RESFRIADOS

*Durante os meses mais frios, a incidência das doenças de inverno, principalmente as respiratórias, aumentam cerca de 30% a 40%*

Com a aproximação do inverno, a temperatura fica mais baixa, o ar fica mais seco e há uma tendência maior de que as pessoas se aglomerem em ambientes fechados, com pouca ventilação, deixando-os mais suscetíveis à proliferação de vírus e bactérias.

“No inverno, os ambientes fechados e amplos favorecem a não circulação de vírus (o que propicia sua menor concentração e a não disseminação), o que facilita a transmissão entre a sociedade”, explica a otorrinolaringologista especialista em crianças pela Universidade de São Paulo (USP), professora da Faculdade de Medicina de Jundiaí, Pesquisadora da Coorte Zika Vírus da Faculdade de Medicina de Jundiaí e doutoranda em imunologia nas crianças portadoras de Síndrome de Down, Dra. Viviane Pandini.



Segundo informa a médica, a dificuldade se dá justamente pelo poder do vírus em sobreviver após um espirro, por exemplo. Existem vírus que são mais resistentes e demoram mais a morrer, outros menos. Daí os diferentes alcances com diferentes doenças. “Os vírus mais resistentes tendem a abranger uma geografia maior. Se espalham mais. Os menos resistentes ficam restritos a áreas menores. Mas desenham quase sempre os mesmos sintomas com diversas intensidades de manifestação.” A pneumologista pela Universidade de Campinas (Unicamp), Membro da Sociedade Brasileira de Pneumologia e Tisiologia (SBPT) e Membro da Sociedade Paulista de Pneumologia e Tisiologia (SPPT), Dra. Flávia Oliveira Magro Cardoso, lembra ainda que durante os meses mais frios, a incidência das doenças de inverno, principalmente as respiratórias, aumentam cerca de 30% a 40%. Portanto, é fundamental que farmácias e drogarias estejam preparadas para atender as dúvidas mais frequentes dos pacientes sobre o assunto e abasteçam suas gôndolas com os itens de maior demanda na temporada.

## Como trabalhar o mix de inverno dentro das farmácias

Com a troca de estações, é fundamental repensar a exposição e dar destaque aos itens que tendem a ter maior demanda no período, além dos lançamentos da nova temporada. Vale apostar em materiais de ponto de venda (MPDVs), pontas de gôndolas, ilhas e *totens* para o *checkout*.

Para que a farmácia aproveite a sazonalidade, de acordo com a sócia diretora da Mind Shopper, Alessandra Lima, é necessário que o estabelecimento esteja preparado para receber seus clientes com o *mix* correto e organizado. Revisar o planograma da loja faz toda a diferença para produtos sazonais.

O recomendado é deixar os produtos em gôndolas bem localizadas e na altura dos olhos, o que contribui muito para o crescimento das vendas.

Além disso, é necessário treinar a equipe para atender o público que está cada vez mais bem informado. Ou seja, o mais importante é que a farmácia mostre para os clientes que tem uma

variedade de produtos, preços e benefícios que atende à sua necessidade.

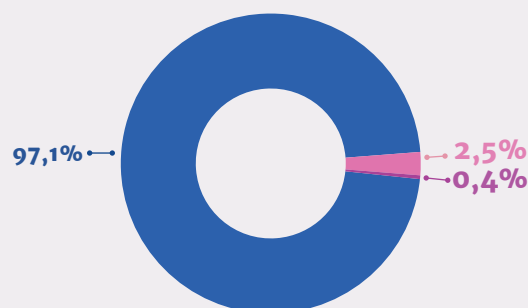
Produtos como: analgésicos, antigripais, antitérmicos, xaropes, pastilhas, vitaminas, lenços de papel, higienizadores nasais, álcool gel, máscaras, termômetros e até mesmo os oxímetros tendem a ser as categorias mais procuradas e os estoques devem estar abastecidos.

De acordo com a IQVIA, nos últimos cinco anos, o mercado de gripes e resfriados apresentou tendência positiva (+5%), crescendo de forma expressiva no último ano (+26,5%).



**O mercado de gripes e resfriados é composto por mais 2 subcategorias, que também tiveram performances expressivas:**

(Mercado – Gripes, Resfriados e Correlatos)



■ Gripes e Resfriados  
■ Nebulizadores  
■ Ampolas para Nebulizadores

Δ% (vs FY 20)

**GRIPES E RESFRIADOS:**  
**+26,6%**

Principais Categorias:

Tosse: +40,1%

Alergia: +25,7%

Nariz entupido: +24,1%

**NEBULIZADORES:**  
**+20,4%**

Principal Categoria:  
Inaladores: +20,4%

**AMPOLAS PARA NEBULIZADORES:**  
**+54,0%**

Principal Categoria:  
Ampolas: +54,0%

Fonte: IQVIA FMB Dez21 – RS CPP | Categoria: Gripes, Resfriados e Nebulizadores



## Gripes e resfriados: parecidos, mas diferentes

Por definição, o resfriado é diferente da gripe. A sintomatologia é outra. O resfriado é causado principalmente pelo rinovírus e adenovírus, que traz sintomatologia semelhante, porém mais branda, com resolução por volta de cinco a sete dias. Os sintomas são: dor de garganta, coriza, espirro e febre baixa. Já a gripe é causada por outros tipos de vírus, mais de 200, sendo, a influenza e o coronavírus os mais comuns.

Apesar da sintomatologia ser semelhante, o período é maior, tem duração de cinco a sete dias, apresentando coriza, febre alta, dor de garganta, dor de cabeça, congestão nasal e calafrios. O tratamento das duas doenças é feito com analgésicos, lavagem nasal e descongestionante nasal, se necessário.

Segundo a Organização Mundial da Saúde (OMS) a gripe compromete de forma grave, cerca de 3,5 milhões de pessoas ao ano. A cronicidade da infecção, ou seja, a não melhora do acometido, pode evoluir para rinossinusite (popularmente conhecida como sinusite) e pneumonia. Graves complicações de rinossinusite podem ter como desfecho a meningite. Esta, por sua vez, pode ser causada por outro tipo de vírus e também bacterianas, com outra epidemiologia.

	RESFRIADO	GRIFE
DOR DE GARGANTA	✓	✓
CORIZA	✓	✓
ESPIRRO	✓	✗
FEBRE BAIXA	✓	✗
FEBRE ALTA	✗	✓
DOR DE CABEÇA	✗	✓
CONGESTÃO NASAL	✗	✓
CALAFRIOS	✗	✓



Tem na Panpharma:



←  
Cód. 716914  
OXÍMETRO DE PUL  
OX-06 MULTILASER



↑  
Cód. 716919  
TERMOMETRO  
INFRVERM  
MULTILASER



←  
Cód. 400273  
CEBION EFV 1G  
3LARAN C/10CP KIT



↑  
Cód. 400905  
NALDECON PACK  
DIA/NOITE 25X6 CP

Cebion® (ácido ascórbico). Indicações: auxiliar do sistema imunológico. M.S. 1.2142.0668. Naldecon® PACK M.S. 1.7390.0008 = Naldecon dia (paracetamol e cloridrato de fenilefrina) M.S. 1.7390.0006 + Naldecon noite (paracetamol, cloridrato de fenilefrina e maleato de carbinoxamina) M.S. 1.7390.0007. Combatem sintomas da gripe = dor de cabeça, dor no corpo, dor de garganta, febre, indisposição, congestão nasal e coriza. NALDECON® PACK E NALDECON® NOITE SÃO MEDICAMENTOS. Durante seu uso, não dirija veículos ou opere máquinas, pois sua agilidade e atenção podem estar prejudicadas.

SE PERSISTIREM OS SINTOMAS O MÉDICO DEVERÁ SER CONSULTADO

## Vitamina C: como ela pode ajudar a aumentar a imunidade?

O ácido ascórbico (vitamina C) é uma vitamina hidrossolúvel que é essencial para a síntese de colágeno e a reparação de tecidos. No geral, exerce uma infinidade de efeitos benéficos nas funções celulares do sistema imunológico em relação à imunidade inata e à imunidade adquirida ou adaptativa. Tem um potente efeito antioxidante que protege o corpo contra desafios oxidativos endógenos e exógenos.

A importância da ingestão adequada de vitamina C é evitar o escorbuto e fornecer proteção antioxidante, sendo que sua deficiência resulta em imunidade prejudicada e maior suscetibilidade a infecções.

A necessidade da ingestão diária é variável entre indivíduos considerando inúmeros fatores que deverão ser considerados, por exemplo, faixa etária, doenças presentes, gravidez, etc. Vários outros fatores aos quais os indivíduos são submetidos ou apresentam de hábito de vida também devem ser considerados como a poluição aérea, as toxinas industriais, os metais pesados, uso do tabaco, consumo de álcool, alguns antidepressivos e diuréticos. A Resolução da Diretoria Colegiada (RDC) n. 269, de 22 de setembro de 2005 aprovou o Regulamento Técnico sobre a Ingestão Diária Recomendada (IDR) de Proteína, Vitaminas e Minerais a serem utilizados como parâmetro de ingestão de nutrientes por indivíduos e diferentes grupos populacionais, estabelecendo o seguinte:

- **Para indivíduos adultos: 45 mg;**
- **Para lactentes e crianças: 25 mg (zero a seis meses), 30 mg sete a onze meses); 30 mg (crianças de um a três anos); 30 mg (crianças de quatro a seis anos); 35 mg (crianças de sete a dez anos);**
- **Para gestante: 55 mg;**
- **Para lactantes: 70 mg.**

### USO PROFILÁTICO

- **Lactentes amamentados com fórmulas: 35 mg/dia (se a fórmula contiver duas a três vezes mais proteínas que o leite materno, 50 mg/dia);**
- **Lactentes maiores, crianças e adultos: 50 a 100 mg/dia;**
- **Gestação e lactação: adicional de 20 a 40 mg/dia;**
- **Períodos de aumento das necessidades (infecção, trauma): 150 mg/dia;**

### USO TERAPÊUTICO

**A dieta deve ser corrigida para garantir a ingestão de pelo menos 60 ou 120 ml de suco de laranja/dia ou de outra fonte de vitamina C):**

- **Crianças e adultos: 100 mg, três vezes ao dia, durante uma semana, seguidos de 100 mg/dia, por várias semanas;**
- **Queimaduras graves: 200 a 500 mg dia, até a cicatrização completa.**

É necessário garantir a ingestão adequada de vitamina C por meio da dieta ou por meio de suplementação, especialmente em grupos como idosos ou indivíduos expostos a fatores de risco para insuficiência de vitamina C, para a função imunológica adequada e resistência a infecções.

A vitamina C está disponível em comprimidos convencionais, efervescentes e mastigáveis, comprimidos de libertação modificada, xaropes, pós, granulados, sachês, pastilhas, cápsulas, gotas e ampolas, tanto isoladamente como em preparações de polivitamínicos e minerais. Também pode ser encontrada em outras formas como chiclete, gomas e balas. Portanto, na temporada de inverno, é fundamental ter os estoques garantidos para não perder vendas. O ideal é que as farmácias cuidem do abastecimento com dois meses de antecedência, com o objetivo de preparar as lojas e evitar rupturas.

A categoria de vitamina C deve ser exposta próxima aos antigripais, descongestionantes nasais e lenços de papel. Existe, ainda, uma grande oportunidade de aumentar a visibilidade da categoria, trabalhando a venda por impulso.

Uma forma de atingir essa meta é aumentando a exposição por meio dos pontos extras e *displays* de balcão, proporcionando *cross-merchandising* com categorias correlatas. Atividades complementares também são bem-vindas, tais como espaços no *checkout*, *promopacks* e tabloides promocionais.

Fontes: farmacêutica responsável pela Farmácia Universitária da Faculdade de Ciências Farmacêuticas da Universidade de São Paulo (USP), Maria Aparecida Nicoletti; e Sanofi

# Prepare sua loja para o Dia das Mães

*Farmácias e drogarias devem aproveitar todas as oportunidades que as datas sazonais oferecem e o Dia das Mães é uma excelente ocasião para a venda de dermocosméticos, vitaminas, maquiagens e outras categorias de beleza*

Foto: Calimage/Rafal Rodzich/iStock.com

O Dia das Mães está chegando e sua farmácia deve aproveitar todas as oportunidades de vendas que a data oferece.

De acordo com o diretor geral do Instituto Bulla, Cadri Awad, a data precisa ser trabalhada com antecedência para lembrar que a farmácia também é local de comprar presentes. É fundamental cuidar da ambientação em todos os aspectos, fazendo com que o ponto de venda (PDV) “converse” com o público. A temática do Dia das Mães deve estar implantada e em ação no mínimo 30 dias antes para que o maior número possível de clientes seja impactado.

Para esta data sazonal, algumas das categorias são imprescindíveis e não podem faltar, como:

**Dermocosméticos:** cremes anti-idade, antimanchas, clareadores, firmadores, tônicos e géis de limpeza facial, *primers*, água micelar e termal;

**Perfumes, artigos de cuidados capilares e até sabonetes** com propriedades especiais;

**Suplementos e itens de bem-estar e qualidade de vida** para atingir as mães que valorizam atividades saudáveis.



## As farmácias assumiram o seu papel como estabelecimentos prestadores de serviços em saúde. Ações de prevenção e cuidados voltados à atenção primária são grandes aliados

No que diz respeito à exposição dos itens, Awad recomenda que eles estejam nas pontas de gôndolas e *displays*, além disso, algumas seções específicas devem ser destinadas aos produtos que estarão em destaque durante todo o mês de maio. Cartazes e *splashes* são interessantes, visando dar mais relevância aos itens e oportunidades que a loja preparou para quem quer presentear as mães. O especialista reforça ainda a importância de se trabalhar com a oferta de *kits*, como uma estratégia de alavancar o tíquete médio da sua farmácia. “Sabonetes líquidos, hidratantes, xampus e produtos para reconstrução dos cabelos são excelentes, pois contemplam itens úteis para o dia a dia e que toda mulher usa e valoriza.” Ele lembra ainda que é preciso explorar as redes sociais com apelo emocional. “Mensagens, *posts* e vídeos ressaltando a importância da maternidade, das relações entre mães e filhos, a jornada

das mães que também são pais, enfim, a ideia é trabalhar a emoção e intercalar com anúncios das ações, *kits* e promoções que serão elaborados.”

### A prestação de serviços também é válida

As farmácias assumiram o seu papel como estabelecimentos prestadores de serviços em saúde. Ações de prevenção e cuidados voltados à atenção primária são grandes aliados. Aferição de pressão alta, dosagem de glicemia e colesterol e bioimpedância podem ser oferecidos até mesmo como brindes para compras acima de determinados valores. Por exemplo: “Cuide da mamãe” ou “Vamos cuidar bem da sua mãe?”

“São táticas que podem ser desenvolvidas, as quais geram autoridade, credibilidade e o mais importante, conexão da marca com o público-alvo”, finaliza.

### Tem na Panpharma:

Cód. 718596  
MASC AMEND  
EXP COMPL  
RECONS 300G



Cód. 708123  
COLAGENO  
HIDROLISADO  
50CAPSULAS



Cód. 717964  
SAB LIQ MONANGE  
DETOX 240ML

Cód. 715650  
CR NIVEA  
FACIAL  
NOTURNO  
100G



Cód. 713446  
BB CREAM BASE  
MÉDIA 30ML

Cód. 718111  
AVENE PERF F60  
40G+CLEAN 60G

## Dez dicas para vender mais no Dia das Mães

1. Analise o histórico de vendas dos anos anteriores para ser assertivo na definição do *mix* para 2022.
2. Defina no *mix* pensando no público-alvo da farmácia.
3. Aposte em linhas femininas, como: protetores solares; bronzeadores; polivitamínicos; vitaminas; *shakes*; colágeno; sabonetes líquidos; hidratantes para corpo e rosto; linhas de tratamento capilar; dermocosméticos; maquiagem e outros itens de beleza.
4. Não se esqueça de destacar *kits* promocionais.
5. A composição do *mix* deve contar com as marcas fortes de cada categoria como forma de atrair o consumidor impactado por meio das campanhas de mídia.
6. Abasteça os estoques para evitar a ruptura.
7. Evidencie as categorias em outros pontos dentro da loja por meio do *cross-merchandising*.
8. É importante identificar pontos quentes da loja para ativar a lembrança do *shopper*, mas também trabalhar seções específicas.
9. Faça uso das redes sociais para criar um envolvimento emocional com a farmácia.
10. Crie campanhas que envolvam a prestação de serviços de saúde para as mães.

## Papel da dermoconsultora para ações sazonais dentro da loja

A dermoconsultoria consiste em orientar e/ou aconselhar os clientes que chegam à farmácia procurando produtos com eficácia comprovada para tratamentos de pele. Portanto, é necessário que as consultoras de beleza estejam preparadas para fazer recomendações a partir de diagnósticos simples. Elas também são responsáveis por incutir novas necessidades nos clientes, tais como complementação do tratamento, por exemplo; a alguém que quer comprar um creme antioleosidade pode ser oferecido também um sabonete para peles oleosas, alavancando as vendas do estabelecimento.

Fonte: L'Oréal

## Reabasteça sua loja com produtos que os consumidores amam

Colgate



### VOCÊ SABIA?

Depois de uma gripe ou infecção de garganta,



as bactérias e vírus permanecem na sua escova de dentes.

### TEM ESCOVA PARA TODOS OS GOSTOS!

NÃO DEIXE FALTAR NA SUA LOJA!



709191

701596

707383

NOVA FÓRMULA

**Protex**

Elimina 99.9% das bactérias e vírus da COVID-19\*



714012

705836

\*Lavando as mãos com sabonete por 40 segundos.



NOVO

Nestlé

# ASCENDA

## O papel dos suplementos nutricionais na dificuldade alimentar

As dificuldades alimentares são quadros altamente prevalentes na infância, estimando-se que acometam mais da metade das crianças em algum momento de sua vida.<sup>1</sup>

Apesar de ser, muitas vezes, considerado quadro passageiro e de pouca gravidade, estudos publicados nos últimos anos têm demonstrado que as repercussões à saúde podem ser frequentes, apresentando graus variados de severidade.<sup>2</sup>

A correta abordagem do problema, que pode incluir orientações alimentares, mudanças comportamentais do paciente e da família, medidas fonoaudiológicas, utilização de fórmulas pediátricas para nutrição enteral e suplementação, permite que se garanta evolução satisfatória. Por outro lado, a ausência de tratamento adequado pode repercutir em diversos riscos à saúde, e os principais são: <sup>2-6</sup>

1. Ganho de peso insuficiente
2. Crescimento inadequado
3. Deficiências nutricionais
4. Prejuízos para o desenvolvimento cognitivo e aprendizagem
5. Prejuízos no funcionamento do sistema imunológico

Para que as consequências das dificuldades alimentares sejam prevenidas e tratadas, é fundamental que o adequado tratamento seja implementado o quanto antes. O primeiro passo é o correto diagnóstico, uma vez que quadros distintos pedem tratamentos diferentes,<sup>7</sup> e muitas vezes é necessário cuidado multidisciplinar.<sup>8,9</sup> Deve-se dar especial atenção às necessidades nutricionais da criança até que as medidas gerais surtam efeito, devendo considerar a suplementação quando a ingestão de alimentos não é capaz de suprir as necessidades, garantindo-se a segurança nutricional.<sup>10</sup>

Esse fato é particularmente relevante para os casos de seletividade alimentar ampla, em que vários grupos alimentares são excluídos da dieta, mas teoricamente todos os tipos de dificuldade alimentar podem necessitar de suplementação para seu adequado tratamento.<sup>11-13</sup>

Suplementos isocalóricos enriquecidos com vitaminas e minerais mostram bons resultados na manutenção do estado nutricional,<sup>14-15</sup> com melhora da atividade geral, do crescimento e do apetite, sem, contudo, ocorrer ganho ponderal excessivo,<sup>16</sup> além de redução de episódios infecciosos.<sup>17</sup>

Suplementos nutricionais devem, preferencialmente, não contribuir para o consumo total de açúcar livre da dieta, as quais devem perfazer menos de 5% do total energético ingerido em um dia.<sup>18</sup> Em geral, sugere-se o uso de suplementos completos isocalóricos entre as refeições intermediárias (lanches manhã/tarde ou ceia),<sup>12, 19-21</sup> iniciando-se com duas doses diárias de 200 ml,<sup>14,22</sup> podendo-se ajustar de acordo com a evolução.

Um dado que deve ser destacado refere-se ao fato de que crianças com dificuldades alimentares quase sempre apresentam preferência marcante por líquidos (modo de oferta dos suplementos orais), que são de mais fácil aceitação, o que é muito importante para garantir a adequada adesão ao tratamento.<sup>23</sup>

O uso de suplementação para pacientes com dificuldades alimentares apresenta bastante respaldo na literatura científica e tem se mostrado estratégia eficaz para garantir a segurança nutricional dessas crianças.<sup>16,17, 20, 24, 25</sup>

Referências do artigo: 1. Scientia Medica. 2020;30(1). 2. Pediatria Moderna. 2012;48(9):9. 3. J. trop. pediatrics. 1999;45(6):345-50. 4. Nutr Rev. 2001;59:S49-57; discussion 558-49. 5. MMW Fortsch Med. 2009;151 Suppl 3: 133-41. 6. Nutrición hospitalaria. 2017;34: 68-71. 7. Pediatrics. 2015;135(2):344-53. 8. J. Human Growth and Develop. 2016;26(3). 9. Ann Rehabil Med. 2016;40(4):692-701. 10. Chatoor I. When Your Child Won't Eat or Eats Too Much. iUniverse; 2012. 11. Singapore Med J. 2014;55(4):184-9. 12. Blucher Med Proc. 2014;1(4):176-89. 13. J Pak Med Assoc. 2000;50(11):377-80. 14. International Pediatrics. 2002;17(4):216-22. 15. Rev Paul Pediatr. 1997;15(1):7. 16. J Nutr Sci. 2016;5:e20. 17. J Int Med Res. 2018;46(6):2186-201. 18. J Pediatr Gastroenterol Nutr. 2017;65(6):681-96. 19. The Journal of pediatrics. 2016;179(154-159. e151. 20. Clin Pediatrics. 2003;42(3):209-217. 21. Rev Paulista de Pediatria. 1997;15(1):7. 22. J Hum Nutr Diet. 2015;28(6):623-635. 23. Pediatrics. 2007;120(4):e1069-1075. 24. J Pediatr. 2016;179(154-159 e151. 25. Korean J Pediatr. 2017;60(12):379-384.



NÃO CONTEM GLUTEN



# GENÉRICOS: um marco para o acesso à saúde!

*Os genéricos completam 24 anos no mercado, ganhando cada vez mais credibilidade entre a população e a classe médica*

**S**eguros, confiáveis e com preços de mercado mais baratos que os medicamentos de referência, os genéricos se consolidaram como alternativa de tratamento para milhares de brasileiros que são afetados por doenças crônicas, especialmente entre aqueles que passam por dificuldades no orçamento familiar, sobretudo agora, com a crise que mundo enfrenta contra o Covid-19.

A presidente executiva da Associação Brasileira das Indústrias de Medicamentos Genéricos (PróGenéricos), Telma Salles, explica que os genéricos, por lei, têm preços 35% menores que os medicamentos de referência. Mas os descontos no varejo podem chegar a mais de 60% para o consumidor. “A combinação de preço menor com qualidade e eficácia transformaram os genéricos no principal instrumento de acesso a medicamentos no País, o que se mostra especialmente importante para o tratamento de doenças crônicas, como é o caso do diabetes, da hipertensão arterial e do colesterol, por exemplo.” As patologias crônicas afetam mais de 57 milhões de brasileiros segundo revela a Pesquisa Nacional de Saúde (PNS) realizada pelo Ministério da Saúde (MS) em parceria com o Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE).

A farmacêutica responsável pela Farmácia Universitária da Faculdade de Ciências Farmacêuticas da Universidade de São Paulo (USP), Maria Aparecida Nicoletti, diz que os genéricos são importantíssimos

em relação ao acesso da população a medicamentos. Segundo ela, há uma disponibilização ampla de opções para grande parte das doenças crônicas e, particularmente, as de maior prevalência no País. Portanto, devem fazer parte do arsenal terapêutico destinado à população com a maior abrangência possível em relação às enfermidades presentes.”

Dados da PróGenéricos demonstram que os genéricos chegaram a ampliar em mais de 9000% o consumo de moléculas destinadas ao controle de doenças crônicas. O caso mais emblemático é o do medicamento Losartana, para o controle da hipertensão. Em 2002, antes de o produto perder sua patente, só havia a versão de referência e cinco versões similares disponíveis nas farmácias brasileiras. O consumo anual da molécula era de 578,4 mil unidades ao ano, e registrava movimentação financeira de R\$ 15,6 milhões. A participação de mercado era dividida: 59,02% similares e 40,98% referência.

Com o primeiro genérico do produto chegando ao mercado em 2003, o cenário mudou completamente. Em 2013 o consumo do produto chegou a 57,6 milhões de unidades, volume 9966% superior ao registrado em 2002. Esse é o caso mais relevante de ampliação do acesso registrado no País.

Do ponto de vista financeiro, os genéricos também se apresentam como um bom negócio para a indústria farmacêutica. As vendas da molécula saltaram de R\$ 15,6 milhões para R\$ 1,2 bilhão, o que representa evolução de 8074%.

A combinação de preço menor com qualidade e eficácia transformaram os genéricos no principal instrumento de acesso a medicamentos no País, o que se mostra especialmente importante para o tratamento de doenças crônicas, como é o caso do diabetes, da hipertensão arterial e do colesterol, por exemplo.



## Oportunidades e desafios no mercado de genéricos

Os genéricos ainda têm grande espaço para crescimento no Brasil. “Temos pouco mais de 1/3 do mercado. Em países como EUA e Canadá, este índice ultrapassa a casa dos 80%. Os genéricos são o grande instrumento de acesso a medicamentos no País”, diz Telma.

Para o vice-presidente LATAM do Close-Up, Paulo Paiva, as grandes oportunidades estão em novas combinações, apresentações e na busca do *switch* da prescrição de um produto de marca para um genérico. “Os desafios estão centrados na manutenção do preço, já que o produto genérico é, por definição, um produto que tem um grande diferencial no preço de comercialização e isso pressiona os preços de genéricos a reduções frequentes.” “Os genéricos são 35% mais baratos que os medicamentos de referência e 60% mais baratos que os de referência nas farmácias (Fonte: Associação Brasileira das Indústrias de Medicamentos Genéricos – PróGenéricos). Os próximos anos reservam vencimentos de patentes importantes, de produtos para cardiologia, doenças do sistema nervoso e Parkinson, que em breve terão suas versões genéricas disponibilizadas à população”, revela o diretor da Unidade de Negócios Genéricos da Eurofarma, Donino Scherer Neto.

Já o diretor geral da Germed, Cauê Nascimento, comenta que a tendência de prevenção e tratamento será maior do que o pré-pandemia. Uma das razões é, que, ao longo deste período, as pessoas aumentaram a conscientização sobre a importância em dar continuidade e fazer uso correto de seus remédios, vitaminas e produtos para cuidados com a saúde. “Não foi só o avanço nos genéricos, mas outras categorias do mercado avançaram consideravelmente, e, os genéricos, que abrangem as mais importantes classes terapêuticas, se destacam tanto pela sua capacidade de acessibilidade em preço e volume.”

## Explorando o autosserviço

Mais do que realizar uma venda, a farmácia deve orientar os consumidores, prestando um atendimento de ponta e organizando os produtos da melhor forma possível no ponto de venda (PDV). No caso dos genéricos isentos de prescrição, a disponibilização dos itens nas gôndolas deve ser alvo de um planejamento prévio, de acordo com o presidente da Federação Brasileira das Redes Associativistas e Independentes de Farmácias (Febrafar), Edison Tamascia, é preciso seguir programas de Gerenciamento por Categorias (GC), de forma segmentada dentro das referidas categorias e tendo o produto em quantidade suficiente para exposição.

Para dispor do melhor *mix* é preciso levar em conta que o genérico tem muitos fabricantes, e muitas lojas possuem parcerias com a indústrias no que se trata da exposição, lembrando que existem diversos produtos com os mesmos princípios ativos. No que diz respeito à escolha dos clientes, pode-se dizer que esse processo passa pela relação criada no dia a dia, basicamente tem que ter uma análise de demanda, não tem segredo. Lembrando que muitas vezes a própria indústria cria uma campanha e precisa vender.



## De olho na receita médica

O farmacêutico poderá fazer a intercambialidade entre medicamento de referência e genérico ou, então, entre medicamento de referência e o similar correspondente, desde que não haja contraposição do profissional prescriptor e conforme estabelecido em legislação. Entretanto, segundo revela a farmacêutica responsável pela Farmácia Universitária da Faculdade de Ciências Farmacêuticas da Universidade de São Paulo (USP), Maria Aparecida Nicoletti, o usuário de medicamento deverá ter ciência em relação à legislação vigente, ser consultado sobre sua intenção, e se manifestar quanto ao desejo ou não de intercambialidade.

Saliente-se, entretanto, que a intercambialidade poderá ser realizada entre medicamento genérico e referência, ou entre similar e referência, desde que cumpridas às exigências legais. Não poderá ser realizada a intercambialidade entre medicamento genérico e similar.

Na dispensação do medicamento, o farmacêutico poderá informar ao usuário do medicamento a respeito da possibilidade em relação à

intercambialidade de medicamentos, ou seja, o medicamento de referência poderá ser intercambiado pelo medicamento genérico, ou o medicamento de referência poderá ser intercambiado pelo medicamento similar (desde que conste na listagem da Agência Nacional de Vigilância Sanitária – Anvisa – como medicamento similar). A intercambialidade deverá ser realizada mediante a concordância do usuário. Outro aspecto a ser observado é que, em algumas situações, o prescriptor não autoriza a intercambialidade e, nesse caso, o farmacêutico não poderá realizar a intercambialidade de medicamentos, mesmo que o usuário queira.

## Quanto a população economiza com genéricos para doenças crônicas?

Patologia	Preço médio genérico	Preço médio referência	Varição percentual da diferença entre preços
Hipertensão	R\$ 4,00	R\$ 32,00	87%
Diabetes	R\$ 3,70	R\$ 20,00	80%

Fonte: Close-Up

## Tem na Panpharma:



**302234** SUCC SUMATRIPTANA 100MG 2 CP ACT

**302120** RAMIPRIL 5MG C/30 COMP MED

**305913** NITAZOXANIDA 20MG 100ML EUR

**307444** FOSF OSELTAMIVIR 75MG 10CAP NAT

**303473** CLOR VALACICLOVIR 500MG 10CP RAN



RECONHECIMENTO

# MELHOR PERFORMANCE

— FARMÁCIAS APP 2022 —

O FARMÁCIAS APP PREMIOU OS MELHORES PARCEIROS DO ANO DE 2021.

## CONFIRA OS VENCEDORES!



**FARMÁCIAS ESTRELA**

Farmácias Estrela  
Farmácia Parceira 2021



**ultrafarma**  
POPULAR

Ultrafarma Popular  
Bom Retiro  
Farmácia Parceira 2021



**Prazeres Drogaria e Perfumaria**

Prazeres Drogaria e Perfumaria  
Farmácia Parceira 2021



**Alpha**  
SOFTWARE

Alpha7 Software  
Top Volume  
Software House



**Trier**  
SISTEMAS

Trier Sistemas  
Top Qualidade  
Software House



**INOVAFARMA**

Inovafarma  
Top Inovação  
Software House

Agradecemos a confiança de todas as farmácias e software houses parceiras!



APONTE A CÂMERA

### CRENCIE SUA LOJA HOJE MESMO!

Acesse [credenciamiento.farmaciasapp.com.br](https://credenciamiento.farmaciasapp.com.br) e venha fazer parte dessa parceria de sucesso.



Pensou em farmácia? **APP**  
**Farmácias**

# Farmácias como aliadas no

# COMBATE À

# HIPERTENSÃO









*Prevenir e controlar os índices de hipertensão é de suma importância, já que, segundo dados do Ministério da Saúde, os problemas cardiovasculares são responsáveis por aproximadamente 300 mil mortes por ano no Brasil*

A população brasileira precisa ser conscientizada sobre os riscos da hipertensão, que é uma doença silenciosa e perigosa. O cardiologista do HCor, Dr. Celso Amodeo, alerta que a doença já atinge 35% da população brasileira, além de ser responsável por desencadear até 80% dos casos de derrame cerebral e 60% dos casos de ataque cardíaco registrados no País. Prevenir e controlar os índices de hipertensão é de suma importância, já que, segundo dados do Ministério da Saúde (MS), os problemas cardiovasculares são responsáveis por aproximadamente 300 mil mortes por ano no Brasil. Além disso, 50% dos hipertensos no Brasil ainda não sabem que têm o problema.

Também conhecida como pressão alta, a hipertensão arterial pode acometer crianças, adolescentes, adultos e idosos de ambos os sexos. Silenciosa, a doença provoca o estreitamento das artérias e faz com que o coração precise bombear o sangue com cada vez mais força para impulsioná-lo por todo organismo e depois recebê-lo de volta. “Esse processo dilata o coração, danifica as artérias e, conseqüentemente, favorece a ocorrência de ataques cardíacos e derrames cerebrais. Uma pessoa é considerada hipertensa quando a sua pressão arterial apresenta valores iguais ou acima de 14 por 9 (140 mmHg X 90 mmHg)”, esclarece Dr. Amodeo. Há fatores ambientais, comportamentais e genéticos que possuem grande participação no desenvolvimento da hipertensão durante toda a vida.

Estão no topo dos principais fatores de risco que favorecem o aumento da pressão arterial:

	Obesidade
	Sedentarismo
	Tabagismo
	Estresse
	Hábitos alimentares inadequados como ingestão elevada de sal e gordura
	Ingestão elevada de álcool

Os grupos de risco da hipertensão são diversos. Após os 65 anos de idade, as mulheres são as mais atingidas pela doença. Já entre os jovens, o

problema é mais comum em homens. Em função de fatores genéticos, o risco aumenta no caso de negros e latinos. De maneira geral, indivíduos que convivem com altos níveis de estresse dormem pouco ou que abusam do consumo de substâncias como álcool e sal têm grandes chances de desenvolver a doença”, finaliza Dr. Amoedo.

A cardiologista Dra. Daniele Rezek Dias, destaca que durante a pandemia provocada pelo Covid-19, o aumento na incidência dos casos chamou atenção principalmente em grupos de pessoas mais jovens devido à mudança de comportamento. As pessoas tornaram-se mais sedentárias, houve uma maior ingestão de alimentos industrializados, estresse, piora da qualidade do sono e aumento da ingestão de bebidas alcoólicas, conseqüentemente aumentando a obesidade.

De acordo com a nutricionista e gerente de Nutrição Assistencial do HCor, Rosana Perim, a maior parte das modificações de estilo de vida está relacionada ao controle alimentar tanto quantitativo como qualitativo, por meio de medidas dietéticas específicas visando não apenas a redução dos níveis da pressão arterial, mas também a incorporação de hábitos alimentares permanentes.

## Tem na Panpharma:



↑  
**Cód. 300258**  
**ATENOLOL 25MG**  
**C/30 COMP EMS**



↑  
**Cód.300468**  
**CAPTOPRIL 50MG**  
**C/30 COMP GMD**



↑  
**Cód. 102859**  
**PRESSAT 10MG**  
**C/30COMP**



↑  
**Cód. 718162**  
**MONIT PRESSAO ART**  
**PULS HC204 MULT**

**ATENOLOL.** O atenolol é indicado para o controle da hipertensão arterial (pressão alta), controle da angina pectoris (dor no peito ao esforço), controle de arritmias cardíacas, infarto do miocárdio e tratamento precoce e tardio após infarto do miocárdio. Você não deve utilizar atenolol nas seguintes situações: - Conhecida hipersensibilidade (alergia) ao atenolol ou a qualquer um dos componentes da fórmula. - Bradicardia (batimentos lentos do coração). - Choque cardiogênico (comprometimento importante da função do coração em Bombear sangue aos tecidos). - Hipotensão (pressão arterial baixa ou muito baixa). - Acidose metabólica (alteração metabólica na qual o pH do sangue é baixo). - Problemas graves de circulação arterial periférica (nas extremidades). - Bloqueio cardíaco de segundo ou terceiro grau (tipo de arritmia que causa bloqueio de impulsos elétricos para o coração). - Síndrome do nodo sinusal (doença no local de origem dos impulsos elétricos do coração). - Portadores de feocromocitoma (tumor benigno da glândula adrenal ou supra-renal) não tratado. - Insuficiência cardíaca descompensada. MS: nº 1.0235.0458. **Captopril.** - Hipertensão: captopril é indicado para o tratamento da hipertensão, por reduzir a pressão arterial nesses casos. - Insuficiência Cardíaca: captopril é indicado no tratamento da insuficiência cardíaca congestiva em associação com diuréticos e digitais. O efeito benéfico de captopril na insuficiência cardíaca não requer a presença de digitais. - Infarto do Miocárdio: o captopril é indicado como terapia pós-infarto do miocárdio em pacientes clinicamente estáveis com disfunção ventricular esquerda assintomática ou sintomática para melhorar a sobrevivência, proteger o início da insuficiência cardíaca sintomática, reduzir internações por insuficiência cardíaca e diminuir a incidência de infarto do miocárdio recorrente e as condutas de revascularização coronariana. - Nefropatia Diabética: o captopril é indicado para o tratamento de nefropatia diabética (proteinúria > 500 mg/dia) em pacientes com diabetes mellitus insulino-dependentes. Nestes pacientes, o captopril previne a progressão da doença renal e reduz sequelas clínicas associadas (diálise, transplante renal e morte). **CONTRAINDICAÇÕES.** História de hipersensibilidade prévia ao captopril ou qualquer outro inibidor da enzima conversora da angiotensina (p.ex., paciente que tenha apresentado angioedema durante a terapia com qualquer outro inibidor da ECA). Categoria de risco D à gravidez. Este medicamento não deve ser utilizado por mulheres grávidas sem orientação médica. Informe imediatamente seu médico em caso de suspeita de gravidez. M.S. nº 1.0583.0265 **Pressat®** é indicado como medicamento de primeira escolha no tratamento da hipertensão (pressão alta) e angina de peito (dor no peito, por doença do coração) devido à isquemia miocárdica (falta de sangue no coração). **Pressat®** pode ser usado isoladamente ou em combinação com outros medicamentos para tratar as mesmas indicações acima. Não use **Pressat®** se você tem hipersensibilidade às di-hidropiridinas\* (classe de medicamentos a que pertence o anlodipino, princípio ativo do medicamento) ou a qualquer componente da fórmula. \***Pressat®** é um bloqueador do canal de cálcio di-hidropiridino. MS 1.0974.0074

**SE PERSISTIREM OS SINTOMAS O MÉDICO DEVERÁ SER CONSULTADO**



## Farmácias em prol da conscientização dos pacientes

Farmácias e drogarias são pontos de referência em saúde e além da dispensação de medicamentos ou aferição da pressão arterial, podem passar também algumas informações ao público, principalmente no que diz respeito à prevenção da hipertensão.

Podem ser feitos cartazes, *folders*, *posts* em redes sociais e até mesmo uma conversa dentro do atendimento *in loco*.

**Veja a seguir algumas informações que podem ser transmitidas:**

**Mais sabor, menos sal:** o sal de cozinha é um tempero universal e muito importante na culinária brasileira, mas também considerado um dos vilões para a saúde quando consumido em excesso. Na alimentação, o sal é a principal fonte de sódio, presente naturalmente em alguns alimentos ou acrescido nas preparações para dar sabor e auxiliar na conservação. A população brasileira consome em média 12 g de sal/dia, quando o recomendado pela Organização Mundial da Saúde (OMS) e pelo Guia Alimentar do Ministério da Saúde (MS) é de 5 g de sal/dia (= 1 colher de chá) o que corresponde aproximadamente 2,0 g de sódio.

**Prefira o consumo de alimentos naturais:** optar por ervas aromáticas e especiarias como manjericão, tomilho, hortelã, salsa, erva-doce, louro, coentro, açafraão ou sálvia, assim como temperos do tipo pimenta do reino, *curry*, páprica, noz-moscada, canela, gengibre e cravo sejam utilizados no preparo dos alimentos, a fim de melhorar o paladar da refeição sem comprometer a saúde.

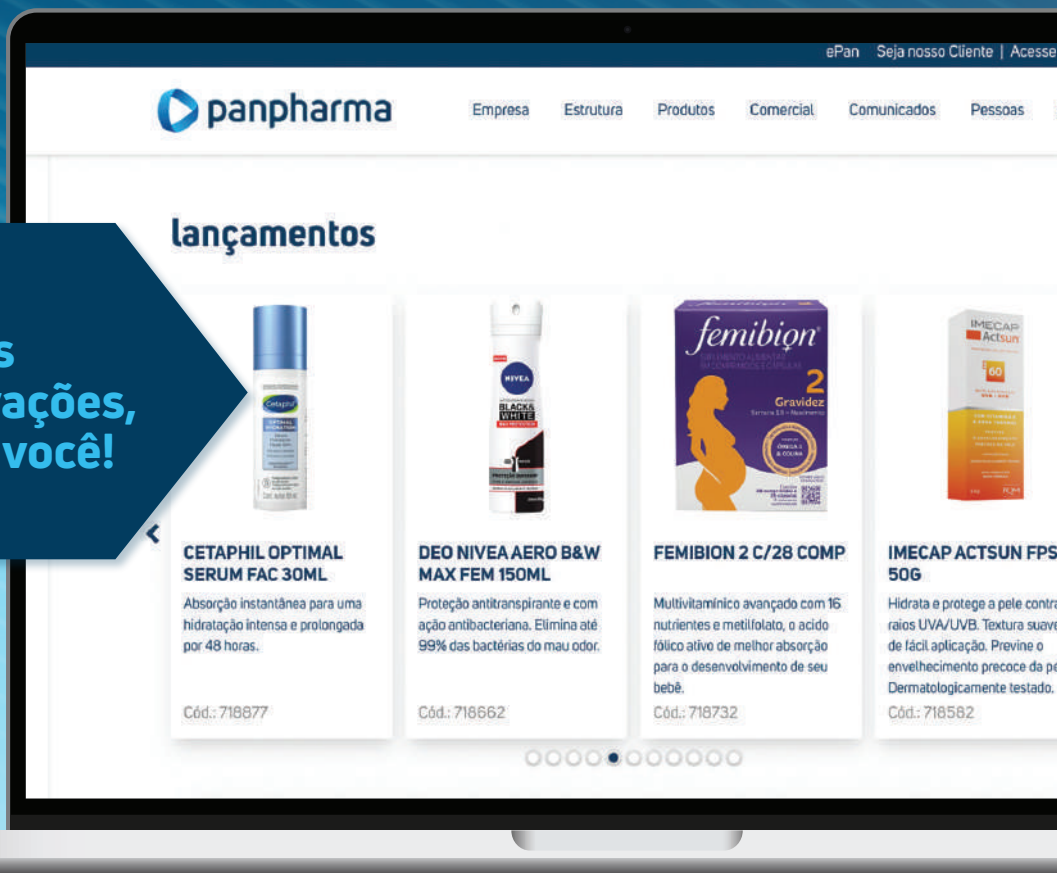
**Diagnóstico:** diagnóstico da hipertensão é feito basicamente por meio da medida da pressão. Define-se um paciente como hipertenso quando a pressão arterial sistólica (PAS)  $\geq 140$  mmHg ou pressão arterial diastólica (PAD)  $\geq 90$  mmHg em duas ou mais consultas.

**Tratamento:** o tratamento da hipertensão deve ser feito, principalmente, por meio da correção de hábitos alimentares e do combate ao sedentarismo. Porém, na maioria dos casos, também é necessário que o paciente faça uso de medicamentos vasodilatadores. Os mais usados são do grupo dos Inibidores da ECA/BRA, os diuréticos (hidroclorotiazida e clortalidona) e os bloqueadores de canal de cálcio. Ao tratarmos casos de pressão de alta, o objetivo é fazer com que a pressão arterial do indivíduo não ultrapasse os valores de 12 por 8.

**Prevenção:** para prevenir a hipertensão, é importante medir a pressão regularmente, principalmente na terceira idade. Afinal, a pressão também aumenta, conforme o indivíduo envelhece.

# Quer ficar bem informado sobre os últimos lançamentos da Panpharma?

Os melhores produtos e as maiores inovações, sempre para você!



Além dos produtos em destaque, você também encontra:

- » Últimas edições da Revista Panpharma
- » Recalls
- » Catálogos
- » Informações sobre todos os nossos serviços como: envio de documentação, PLP, ePan, Devolução Web entre outros!



Acesse e aproveite todas as vantagens que o nosso portal oferece para o seu PDV: [www.panpharma.com.br](http://www.panpharma.com.br).

# Produtos certos E VENDAS GARANTIDAS!

Confira as novidades que a Panpharma tem para você.

**Faça o seu pedido e trabalhe com o que há de melhor no mercado, oferecendo sempre aos seus clientes tudo o que ele precisa.**

## **Darrow Actine Ultra Proteção Solar Dermatológica FPS 80**

Fórmula especialmente desenvolvida para o cuidado da pele oleosa a acneica. Possui alta fotoproteção UVA/UVB, alta eficácia com 14h de ação antioleosidade e textura ultra-fluída de absorção imediata e toque ultraleve.

➤ **Cód. 718297**  
**ACTINE ULTRA**  
**FPS80 40G**

➤ **Cód. 718296**  
**ACTINE ULTRA COR**  
**FPS80 40G**



## **Slinda 4 mg com 28 comprimidos**

É o único progestagênio isolado com drospirenona 4 mg do mercado.

**INOVAÇÃO MUNDIAL.**

➤ **Cód. 112592**  
**SLINDA 4MG C/28**  
**COMP REV**

SLINDA DROSPIRENONA 4MG COM 28 COMPRIMIDOS REVESTIDOS (DROSPIRENONA) Indicação: Slinda é uma pílula anticoncepcional, usada para prevenir a gravidez. Quando não devo usar este medicamento: Não tome Slinda se você: estiver grávida; tem problemas no fígado, incluindo tumores no fígado. Se tem (ou alguma vez teve) uma doença do fígado e a sua função hepática ainda não é normal; tem ou teve câncer de mama ou qualquer câncer que seja sensível aos hormônios femininos; é alérgica à drospirenona ou a qualquer um dos ingredientes do Slinda. Veja no item COMPOSIÇÃO a lista completa de ingredientes; tem doença renal grave ou insuficiência renal. Se os seus rins não estão funcionando bem; tem insuficiência adrenal. Se as glândulas suprarrenais (glândulas localizadas logo acima dos rins) não estiverem produzindo hormônios suficientes; tiver um coágulo num vaso sanguíneo das pernas (trombose venosa profunda), dos pulmões (embolia pulmonar) ou outros órgãos; tiver algum distúrbio cardiovascular significativo, como diabetes com vasos danificados ou pressão arterial alta não controlada; tiver algum sangramento vaginal inexplicável. SLINDA 4MG É UM MEDICAMENTO. SEU USO PODE TRAZER RISCOS. PROCURE UM MÉDICO OU UM FARMACÊUTICO. LEIA A BULA. Registro MS: 1356400100010.

SE PERSISTIREM OS SINTOMAS O MÉDICO DEVERÁ SER CONSULTADO

CONFIRA A DISPONIBILIDADE DE ESTOQUE



### Sérum Hidratante Facial Cetaphil Optimal Hydration 48H com 30 ml

Rapidamente deixa a pele com sensação de frescor e radiante. Após um mês de uso, a textura da pele fica visivelmente revitalizada e macia.



↑  
Cód. 718877  
CETAPHIL OPTIMAL  
SERUM FAC 30ML



↑  
Cód. 718873  
CETAPHIL OPTIMAL  
SERUM OLHO 15ML



↑  
Cód. 718876  
CETAPHIL OPTIMAL  
CR FACIAL 48G

### Sérum Renovador Área dos Olhos Cetaphil Optimal Hydration com 15 ml

Instantaneamente revitaliza a delicada pele da região dos olhos, deixando-a com uma aparência suave, revigorada, reduzindo visivelmente as olheiras e a aparência de inchaço.

### Hidratante Cetaphil Optimal Hydration Creme Facial 48 g

Ideal para pele sensível. Sua fórmula inovadora HydroSensitiv™ conta com uma combinação de ingredientes para uma hidratação intensa e prolongada por 48 horas. Recupera rapidamente a radiância da pele, deixando-a mais macia e confortável.

### Novanoite Passiflora 320 mg com 30 comprimidos

É um produto fitoterápico composto por *Passiflora Incarnata L.* Tem tripla ação, ajudando a desacelerar, pegar no sono mais facilmente e manter-se dormindo por mais tempo.

### Novanoite Melatonina com 40 comprimidos

É composto de melatonina, que é conhecida como o hormônio do sono. Novanoite Melatonina complementa a quantidade dessa substância no organismo e auxilia na recuperação do ritmo de sono.



↑  
Cód. 404730  
NOVANOITE PASS  
320MG C/30CP REV



↑  
Cód. 719111  
NOVANOITE  
MELATONINA  
C/40 COMP

NOVANOITE (Passiflora Incarnata L. 320 mg) Indicação: tratamento da ansiedade leve, como estados de irritabilidade, agitação nervosa, tratamento de insônia e distúrbios da ansiedade. MS 1.8326.0481. Leia atentamente o folheto. NOVANOITE é um medicamento. Durante seu uso, não dirija veículos ou opere máquinas, pois sua agilidade e atenção podem estar prejudicadas.

SE PERSISTIREM OS SINTOMAS O MÉDICO DEVERÁ SER CONSULTADO

CONFIRA A DISPONIBILIDADE DE ESTOQUE

# A Panpharma mantém você atualizado

*Confira a lista dos produtos mais vendidos (em valores) no mercado farmacêutico que você encontra na Panpharma.*

	CÓD.	DESCRIÇÃO	INDÚSTRIA
1	110568	OZEMPIC 1MG + 4 AG NOVOFINE 4MM	NOVO NORDISK
2	100266	ARADOIS 50MG C/30 COMP	BIOLAB
3	107250	SAXENDA 6MG/ML C/3	NOVO NORDISK
4	303741	TADALAFILA 5MG C/30 COMP EUR	EUROFARMA
5	110567	OZEMPIC 0,25MG/0,5MG + 6 AG 4MM	NOVO NORDISK
6	106926	DORFLEX C/300 COMP	SANOFI
7	101681	GLIFAGE XR 500MG C/30 COMP	MERCK
8	302229	SINVASTATINA 20MG C/30 COMP SAN	SANDOZ
9	106447	JARDIANCE 25MG X 30CPRS	BOEHRINGER
10	301663	LOSARTANA POTAS 50MG C/30 CP EMS	EMS
11	304021	TADALAFILA 20MG C/4 COMP EUR	EUROFARMA
12	400961	NOVALGINA 1G C/10 COMP	SANOFI
13	105806	FORXIGA 10MG C/30COMP	ASTRAZENECA
14	100061	AEROLIN SPRAY C/200 DOSES	GSK
15	110683	GLYXAMBI 25+5MG C/30 COMP REV	BOEHRINGER
16	105063	XARELTO 20MG C/28 COMP	BAYER
17	402970	DORFLEX C/36 COMP	SANOFI
18	708087	NINHO FASES 1+PREBIO 800G	NESTLE
19	400149	BENEGRIP 500MG 25X6 COMP - NOVO	HYPERA
20	302831	PANTOPRAZOL 40MG C/28 COMP BIO	ACHE
21	112705	NOREGYNA 50+5MG/ML 1AMP 1ML+SER	CIFARMA
22	100388	AVAMYS SPR NASAL C/120 DOSES	GSK
23	303224	PANTOPRAZOL 40MG C/28 COMP EUR	EUROFARMA
24	301854	NIMESULIDA 100MG C/12 COMP EUR	EUROFARMA
25	101949	KOIDE D XPE 120ML	EUROFARMA
26	101870	INSULINA NOVOLIN N 100UI 10ML	NOVO NORDISK
27	400206	BUSCOPAN COMPOST C/20 COMP (NOVO)	HYPERA
28	400068	ALIVIUM 100MG GTS 20ML	MANTECORP
29	106994	XIGDUO XR 5MG/1000MG C/ 60 COMP	ASTRAZENECA
30	100092	ALENIA 12/400MCG C/60 CAPS REFIL	ACHE
31	401262	TARGIFOR C EFV C/16 COMP	SANOFI
32	401388	VICK VAPORUB 12G C/24	P&G
33	301310	DIPIRONA SODIC 500MG 24X10CP EMS	EMS
34	300277	ATENOLOL 25 MG C/30 COMP SAN	SANDOZ
35	300659	CETOPROFENO 100MG C/20 COMP MED	MEDLEY
36	106993	XIGDUO XR 10MG/1000MG C/30 COMP	ASTRAZENECA
37	301988	PANTOPRAZOL 40MG C/28 COMP MED	MEDLEY
38	306901	IVERMECTINA 6MG C/4 COMP GMD	GERMED
39	300044	ACETILCISTEINA 600MG C/16ENV EMS	EMS
40	105730	VICTOZA 6 MG 2 CARP+2 SIST APLIC	NOVO NORDISK
41	302232	SINVASTATINA 40MG C/30 COMP SAN	SANDOZ
42	302161	ROSUVASTATINA CAL 20MG 30CP EMS	EMS
43	300222	AMOXICILINA+CLAV 875MG 14 CP EUR	EUROFARMA
44	100793	CLAVULIN BD 875MG C/14 COMP	GSK
45	106583	NESINA 25MG COM 30CPR	TAKEDA
46	104722	TRAYENTA 5MG C/30 COMP	BOEHRINGER

CÓD.	DESCRIÇÃO	INDÚSTRIA
47	105831 ELIQUIS 5MG C/60COMP	BRISTOL
48	301666 LOSARTANA POTAS 50MG C/30CP GMD	GERMED
49	105252 COMBODART C/30 CAPS	GSK
50	102985 QLAIIRA BLISTER C/28 COMP	BAYER
51	105357 PROLOPA BD 125MG C/30 COMP	FQM
52	301852 NIMESULIDA 100MG C/12 COMP EMS	EMS
53	306022 CETOPROFENO 150MG C/10 COMP MED	MEDLEY
54	302806 ISOTRETINO VALE 20MG30CPS C2 VAL	VALEANT
55	300327 AZITROMICINA 500MG C/5 COMP EUR	EUROFARMA
56	304334 DIP BETA 5MG+F BET 2MG 6 AMP EUR	EUROFARMA
57	100114 ALLEGRA D C/10 COMP D1	SANOFI
58	300717 CITR SILDENAFILA 50MG C/4CP EUR	EUROFARMA
59	702619 NAN COMFOR 1 F.I NESTLE 800G	NESTLE
60	107763 DONAREN RET 150MG C/30 COMP C1	APSEN
61	304242 PREGABALINA 75MG 30CAPS MED C1	MEDLEY
62	300223 AMOXICILINA+CLAV 875MG 20 CP EUR	EUROFARMA
63	106173 COMBODART C/ 90CAPS	GSK
64	305972 CETOPROFENO 150MG C/10 COMP EUR	EUROFARMA
65	302160 ROSUVASTATINA CAL 10MG 30CP EMS	EMS
66	704356 NAN COMFOR 2 F.I NESTLE 800G	NESTLE
67	300304 ATORVASTATINA CALC 40MG 30CP EMS	EMS
68	104352 VENVANSE 30MG C/28 CAPS A3	TAKEDA
69	106807 TRULICITY 1.5MGX2 SER 0,5MLX2CAN	LILLY
70	101250 DRAMIN B-6 C/30 COMP	MANTECORP
71	105065 XARELTO 15MG C/28 COMP REV	BAYER
72	400484 ENGOV 25X6 COMP	HYPERA
73	401226 STREPSILS MEL E LIMAO C/16 PAST	RECKITT
74	705310 APTAMIL 2 800G	DANONE BABY NUTRI
75	100332 ASTRO 500MG C/5 COMP	EUROFARMA
76	303603 AMOXICILINA + CLAV 500MG 21CP SAN	SANDOZ
77	303083 ESOMEPRAZOL MAG 40MG 28COMP RAN	RANBAXY
78	300052 ACETILCISTEINA 600MG C/16ENV GMD	GERMED
79	109834 XULTOPHY 3,6 MG/ML C/1 SIST APL	NOVO NORDISK
80	100595 BUSONID 50MCG AQ NAS C/120 DOSES	ACHE
81	107774 DEXILANT 60 MG 60CAP LIB PROL	TAKEDA
82	304663 CLORID NARATRIPT 2,5MG 10CPR NQ	NOVA QUIMICA
83	104355 VENVANSE 70MG C/28 CAPS A3	TAKEDA
84	400501 EPOCLER ABACAXI C/60 FLAC 10ML	HYPERA
85	705275 APTAMIL 1 800G	DANONE BABY NUTRI
86	106211 TRESIBA FLEXTOUCH 100UI 1X3 ML	NOVO NORDISK
87	103551 TORAGESIC SUBL 10MG C/10 COMP	EMS
88	103181 SELENE C/63 COMP NOVO	EUROFARMA
89	400383 DECONGEX PLUS C/12 COMP NOVO	ACHE
90	100794 CLAVULIN BD 875MG C/20 COMP	GSK
91	104885 ELIQUIS 2,5MG C/60 COMP	BRISTOL
92	107775 DEXILANT 60 MG 30CAP LIB PROL	TAKEDA
93	100224 ANNITA 500MG C 6COMP	FQM
94	109575 VELIJA 60MG C/60 CAPS C1	LIBBS
95	107192 SOMALGIN CARDIO 100MG 60 COMP REV	EMS
96	300326 AZITROMICINA 500MG C/3 COMP EUR	EUROFARMA
97	401150 SAL DE FRUTA ENO TRAD C/60 ENV 5G	GSK
98	103193 SELOZOK 50MG C/30COMP LIB CONT	ASTRAZENECA
99	300221 AMOXICILINA+CLAV 875MG 14 CP EMS	EMS
100	103646 TYLENOL SINUS 500MG C/24 COMP	JOHNSON JOHNSON



# A Panpharma mantém você atualizado

Confira a lista dos 10 produtos mais vendidos (em valores) por categoria que você encontra na Panpharma.

	CÓD.	DESCRIÇÃO	INDÚSTRIA		CÓD.	DESCRIÇÃO	INDÚSTRIA
10+ CONVENIÊNCIA	705396	VALDA FRIENDS PAST S/ACUC 30X25G	CANONNE	10+ GENÉRICOS	303741	TADALAFILA 5MG C/30 COMP EUR	EUROFARMA
	706465	VALDA LATA DISPLAY 10X50GR	CANONNE		302229	SINVASTATINA 20MG C/30 COMP SAN	SANDOZ
	706472	VALDA DIET LATA DISPLAY 10X50 GR	CANONNE		301663	LOSARTANA POTAS 50MG C/30 CP EMS	EMS
	715556	VALDA MAIS LATA C/10 50GR	CANONNE		304021	TADALAFILA 20MG C/4 COMP EUR	EUROFARMA
	705400	VALDA TABLETE POTE C/200 UN	CANONNE		302831	PANTOPRAZOL 40MG C/28 COMP BIO	ACHE
	709339	VALDA C SACHET 18X24G	CANONNE		303224	PANTOPRAZOL 40MG C/28 COMP EUR	EUROFARMA
	714847	VALDA C LATA 10X50G	CANONNE		301854	NIMESULIDA 100MG C/12 COMP EUR	EUROFARMA
	705465	VALDA PAST SACHE 12X12G	CANONNE		301310	DIPIRONA SODIC 500MG 24X10CP EMS	EMS
	715030	VALDA FRIENDS PAST POTE 6X50G	CANONNE		300277	ATENOLOL 25 MG C/30 COMP SAN	SANDOZ
	714421	ADOC ZERO CAL LIQ SUCRA 100ML L2	HYPERA		300659	CETOPROFENO 100MG C/20 COMP MED	MEDLEY
10+ DERMOCOSMÉTICOS	714726	ANTHE AIR FP70 50G NOVO	LOREAL	10+ HB	716914	OXIMETRO DE PUL OX-06 MULTILASER	MULTILASER
	710660	EXIMIA FORTALIZE KERA D 30COMP	FQM		718404	TERMOMETRO DIG BRANCO G-TECH	ACCUMED
	714181	CERAVE LOCAO HIDRATANTE 473ML	LOREAL		718400	OXIMETRO PUL OLED GRAPH G-TECH	ACCUMED
	716451	ANTHE AIRL CLARA FPS70 40G	LOREAL		718407	NEBULIZADOR COMPACT DC1 G-TECH	ACCUMED
	707506	NEUTROG SUNFRESH FPS70 200ML	J&J		708343	BEPANTOL BABY 100G + 20G	BAYER
	713367	DERCOS SH ENERGIZ 400ML	VICHY		716310	CONDRES COLAGENO 40MG C/90 CAPS	EMS
	714525	ACTINE SAB LIQ 400ML	DARROW		700461	P SOLAR SUNDOWN FPS50 200ML	J&J
	708526	CICAPLAST BAUME B5 TUBO 20ML	LOREAL		716915	TERMOMETRO DIG BRANCO MULTILASER	MULTILASER
	713872	EFFACLAR GEL CONCENTRADO 300GR	LOREAL		710363	BEPANTOL BABY 30G 15% OFF	BAYER
	700545	CETAPHIL CR HIDRAT 453GR	GALDERMA		718664	APAR PRESSAO DIG AUTOM G-TECH	ACCUMED
10+ DIABETES	110568	OZEMPIC 1MG + 4 AG NOVOFINE 4MM	NOVO NORDISK	10+ NUTRIÇÃO	708087	NINHO FASES 1+PREBIO 800G	NESTLE
	110567	OZEMPIC 0,25MG/0,5MG + 6 AG 4MM	NOVO NORDISK		702619	NAN COMFOR 1 F.I NESTLE 800G	NESTLE
	101681	GLIFAGE XR 500MG C/30 COMP	MERCK		704356	NAN COMFOR 2 F.I NESTLE 800G	NESTLE
	106447	JARDIANCE 25MG X 30CPRS	BOEHRINGER ING.		705310	APTAMIL 2 800G	DANONE
	105806	FORXIGA 10MG C/30COMP	ASTRAZENECA		705275	APTAMIL 1 800G	DANONE
	110683	GLYXAMBI 25+5MG C/30 COMP REV	BOEHRINGER		702633	NESTOGENO 2 F.I NESTLE 800G	NESTLE
	101870	INSULINA NOVOLIN N 100UI 10ML	NOVO NORDISK		705277	APTANUTRI PREMIUM 3 800G	DANONE
	106994	XIGDUO XR 5MG/1000MG C/ 60 COMP	ASTRAZENECA		707618	NUTREN SENIOR PO 740G	NESTLE
	106993	XIGDUO XR 10MG/1000MG C/30 COMP	ASTRAZENECA		706633	NANLAC COMFOR 800G	NESTLE
	105730	VICTOZA 6 MG 2 CARP+2 SIST APLIC	NOVO NORDISK		702631	NESTOGENO 1 F.I NESTLE 800G	NESTLE
10+ OTC	106926	DORFLEX C/300 COMP	SANOFI	10+ RX	100266	ARADOIS 50MG C/30 COMP	BIOLAB
	400961	NOVALGINA 1G C/10 COMP	SANOFI		107250	SAXENDA 6MG/ML C/3	NOVO NORDISK
	402970	DORFLEX C/36 COMP	SANOFI		100061	AEROLIN SPRAY C/200 DOSES	GSK PHARMA
	400149	BENEGRIP 500MG 25X6 COMP - NOVO	HYPERA CH		105063	XARELTO 20MG C/28 COMP	BAYER PHARMA
	400206	BUSCOPAN COMPOST C/20 COMP (NOVO)	HYPERA PHARMA		100388	AVAMYS SPR NASAL C/120 DOSES	GSK PHARMA
	400068	ALIVIUM 100MG GTS 20ML	MANTECORP FARMASA		101949	KOIDE D XPE 120ML	EUROFARMA
	401262	TARGIFOR C EFV C/16 COMP	SANOFI		100092	ALENIA 12/400MCG C/60 CAPS REFIL	ACHE
	401388	VICK VAPORUB 12G C/24	P&G HEALTH		100793	CLAVULIN BD 875MG C/14 COMP	GSK PHARMA
	100114	ALLEGRA D C/10 COMP D1	SANOFI		105831	ELIQUIS 5MG C/60COMP	BRISTOL-M.SQUIBB
	400484	ENGOV 25X6 COMP	HYPERA CH		105252	COMBODART C/30 CAPS	GSK PHARMA



Pensou em farmácia?

APP

# Farmácias

A extensão da sua loja  
na internet!



## SEJA NOSSA FARMÁCIA PARCEIRA!

Confira as vantagens:

- ✔ ZERO de adesão ou mensalidade.\*
- ✔ Pagamento direto do consumidor para sua loja.
- ✔ Suporte desde a integração até o pós-venda.
- ✔ Escolha a região que deseja atender e o modelo de entrega: delivery e/ou retirada em loja.

\* É cobrado apenas um pequeno comissionamento sobre as vendas dentro da plataforma.



Sistemas ERPs integrados com nosso sistema:



E muito mais.



APONTE A CÂMERA

**CRENCIE SUA LOJA HOJE MESMO!**

Acesse [credenciamento.farmaciasapp.com.br](https://credenciamento.farmaciasapp.com.br)  
e siga o passo a passo.



Pedido Eletrônico

# ePan2.0

## Oportunidades 24 horas por dia



Com essa grande ferramenta, sua farmácia realiza os pedidos com muito mais agilidade e autonomia em todos os momentos.



Além disso, logo na tela inicial, você tem acesso às **melhores oportunidades e condições especiais.**

Fique de olho nesse e nos demais benefícios que o ePan oferece:



Acesso completo  
ao estoque



Envio de faltas  
entre as marcas



Melhores descontos  
e ofertas



Chat para facilitar  
as negociações

## E muito mais!

Faça agora mesmo o download da versão para computador em nosso site [www.panpharma.com.br](http://www.panpharma.com.br)

E conte também com o aplicativo **ePan Mobile** para abastecer a sua loja. Baixe já pelo QR Code:

