Edição 02 | JUNHO · JULHO 2025

Revista do GrupoSC
direcionada ao farmacêutico

GrupoSC 70 ANOS

SantaCruz panpharma

EXPERIMENTE A NOVA LINHA

seda

TOQUE DE SEDA

1 MINUTO DE TRATAMENTO PARA
100H DE MACIEZ*

*USO DA LINHA COMPLETA VS. SHAMPOO SEM AGENTES CONDICIONANTES

MERCADO
PROGRAMAS DE FIDELIDADE, BENEFÍCIOS ESPECIAIS QUE VÃO DE ENCONTRO A SAÚDE

PAINEL
RELAXANTES MUSCULARES, MELHORA NA QUALIDADE DE VIDA, COM BEM-ESTAR

PERSPECTIVA
PNEUMONIA, A FARMÁCIA PARTICIPANDO ATIVAMENTE DAS AÇÕES DE PREVENÇÃO

Edição 02
JUNHO · JULHO 2025

Marketing:
Nathalia Satt | Plicila Nunes

Projeto Gráfico:
Thatto Comunicação

Jornalista Responsável:
Rosangela Perez (MTb 32.963/SP)

A **Revista GrupoSC** tem circulação dirigida a todos os profissionais do canal farmacêutico. As matérias assinadas são de inteira responsabilidade dos autores, não expressando necessariamente a opinião do GrupoSC. A responsabilidade sobre os anúncios publicados é exclusiva do anunciante, no que tange às normas da Anvisa e do CONAR. A responsabilidade pelos serviços e produtos anunciados é integral e exclusiva do anunciante, cabendo ao GrupoSC apenas a veiculação das informações, sem que isso implique em qualquer aprovação ou vinculação ao conteúdo anunciado. Imagens meramente ilustrativas. Fica expressamente proibida a reprodução total ou parcial da revista, exceto por autorização escrita do GrupoSC, estando sujeito o infrator às penas previstas em lei.

SAC: 0800 000 3035
Sistema de Contigência: (41) 2101.9418

WhatsApp: (41) 2103-9302
Clique para iniciar a conversa

comunicado.grupo@gruposc.com.br

Acesse:
www.gruposc.com.br

MERCADO

04. Programas de Fidelidade: benefícios para a saúde aproximando o consumidor

Tendo como desafio estreitar a relação com o consumidor nos mais diversos canais, pontos e descontos surgem na farmácia como uma forma lúdica e eficaz.

PAINEL

08. Relaxantes Musculares: em um mercado sempre dinâmico, uma categoria em destaque

Produtos desenvolvidos por grandes laboratórios vão de encontro às demandas de um consumidor que busca, na farmácia, alívio para as dores do dia a dia.

INOVAÇÃO

14. Bula Digital: uma nova forma de informação, mais eficaz, ampla e abrangente

Com maior quantidade de informação, divulgada em vários formatos, uma nova regulamentação aponta os caminhos para informações mais eficientes.

OPINIÃO

18. **Caminhos do mercado farmacêutico**

Com a Aché, uma conversa repleta de importantes insights sobre o mercado brasileiro, consumidores e produtos.

PERSPECTIVA

24. **Pneumonia: a importância da saúde respiratória no Inverno, prevenção e cuidados, na farmácia**

A chegada de temperaturas mais baixas pede uma farmácia abastecida, um PDV que ofereça opções quando falamos em prevenção. Você está pronto?

LANÇAMENTOS

30. **Tenha na sua farmácia os lançamentos que estão em destaque neste bimestre!**

TECNOLOGIA E INFORMAÇÃO, A INTEGRAÇÃO DO PASSADO, PRESENTE E FUTURO

Estamos em movimento. Um movimento intenso, contínuo, que muitas vezes não nos permite definir muito bem inícios ou términos. A forma de executar determinadas tarefas se transforma e abre um novo leque de opções, que seguem uma trilha que busca inclusão, fácil compreensão e uma distribuição de informações mais generosa e eficaz. Aproximar o cliente, tornar as ações mais pessoais e únicas também estão no radar, assim como a troca de experiências e conhecimento, fundamentais no surgimento de novas relações que desenham uma teia cada vez maior e mais forte.

A tecnologia chega para tornar as informações sobre os medicamentos mais abrangentes e simplificadas. A regulamentação das Bulas Digitais está em curso, com mudanças muito significativas e com diretrizes importantes e específicas para as farmácias. Para intensificar o relacionamento com os consumidores, os Programas de Fidelidade têm se mostrado muito eficazes, com seus pontos e descontos especiais, atuando de forma lúdica e unindo todos os canais de compra.

Com a chegada do Inverno, a Pneumonia pede atenção e prevenção, em uma farmácia que também cuida informando. Entre os MIPs, os Relaxantes Musculares auxiliam nas dores do dia a dia e colaboram na busca do alívio do estresse. Em uma entrevista leve e elucidativa, Marco Antonio Teixeira, da Aché Laboratórios, fala sobre os caminhos do mercado farmacêutico e seus consumidores, em assuntos que reafirmam a velocidade desse mercado, em constante movimento.

Nos vemos na próxima edição!

Boa leitura e bons negócios!

Programa de Fidelidade, saúde com benefícios!

Foto: iStock.com/SiberianArt

A possibilidade de uma real interação, entre farmácia e consumidor, em programas especiais que impulsionam as vendas de forma lúdica e eficiente, onde pontos valem benefícios e vantagens, para todos

Em um mercado tão competitivo, entender os desejos e tornar o atendimento individual e personalizado são ferramentas que transformam a experiência de compra, fortalecendo e estreitando o elo entre farmácia e consumidor. Estabelecer uma relação consistente e duradoura é um desafio constante, que requer estratégias que incentivem a presença do consumidor tanto no ambiente físico quanto no virtual, oferecendo opções diversas, em uma simbiose perfeita.

Os Programas de Fidelidade, que surgem em versões distintas oferecidas por farmácias e/ou laboratórios, visam oferecer ao consumidor uma série de recompensas, pela regularidade de compras efetuadas em produtos diversos oferecidos pela farmácia ou pelo uso contínuo de algum produto ou medicamento, no caso dos laboratórios.

Em sua maioria, os programas funcionam através de um sistema de pontuação, que consiste em pontos adquiridos através de compras efetuadas nos diversos canais de vendas e que se transformam em descontos ou serviços a serem adquiridos pelo consumidor. Essa ferramenta estabelece, através de ações quase lúdicas, uma relação de confiabilidade e troca entre as partes, levando a individualização no processo de compra e solidificando a relação empresa/consumidor, em ações que geram benefícios mútuos.

Na farmácia, pontos se transformam em informação

Enquanto para o consumidor os benefícios dos Programas de Fidelidade são evidentes e se revelam através de descontos, produtos gratuitos e ofertas exclusivas, sendo esses apenas alguns exemplos, e quanto a farmácia? Como essas ações podem impulsionar vendas e transformar de forma significativa o desempenho não só comercial, mas também gerencial e administrativo de cada farmácia, seja ela de pequeno, médio ou grande porte?

Silvia OSSO, consultora e palestrante especializada em Varejo Farmacêutico, aponta alguns tópicos importantes que ressaltam resultados muito significativos com a implementação de Programas de Fidelidade. São eles:

- **Aumento da retenção de clientes:** Oferecer benefícios exclusivos por meio de um programa de associação é fundamental nas iniciativas de fidelidade das farmácias, promovendo a retenção de clientes e reduzindo o risco de que eles mudem para a concorrência. Exemplo: Um programa no qual os clientes podem ganhar pontos de bônus ao aviar receitas e trocá-los por entrega gratuita ou outros benefícios.

- **Maior envolvimento do cliente:** A criação de benefícios exclusivos obtidos por meio de promoções personalizadas

e ofertas especiais leva a um maior envolvimento do cliente, principalmente no caso de pacientes que têm doenças crônicas e que apreciarão o aumento da acessibilidade para manter sua saúde. Exemplo: ofertas personalizadas de texto direcionadas ou notificações de aplicativos sobre novos produtos e dicas de saúde podem ser o caminho a seguir.

⭐ **Melhoria dos insights comerciais:** Os dados dos programas de fidelidade e de associação fornecem informações valiosas sobre o comportamento, as preferências e as tendências dos clientes, permitindo que as farmácias adaptem suas ofertas e esforços de marketing de acordo com essas informações. A análise dos padrões de compra pode revelar os produtos mais populares entre os clientes e informar as decisões de gerenciamento de estoque. O aplicativo rastreia as compras dos clientes para facilitar a associação à economia, personalizando recomendações e ofertas, usando dados para melhorar a qualidade geral do atendimento ao cliente e estimular as vendas.

Fidelidade em parceria, farmácia + laboratórios

Em um mercado que se destaca pela velocidade das ações e tamanho da área de atuação, humanizar e individualizar as relações é tarefa árdua e muito importante. Com olhar atento e colocando o consumidor no centro das ações, grandes laboratórios trabalham para construir uma rede de comunicação e interação, tendo como elo fundamental dessa operação as farmácias.

Oferecer descontos especiais para medicamentos de uso contínuo ou para produtos pertencentes ao portfólio, de forma geral, são caminhos adotados nessa busca de conexão. Como exemplo, a GSK Brasil coloca seu programa à disposição de pacientes através de uma ampla rede de farmácias credenciadas em todo o Brasil, e ressalta: “o Viver Mais é o programa de benefícios em medicamentos e vacinas da GSK que oferece descontos exclusivos aos participantes cadastrados, com o objetivo de facilitar o acesso ao tratamento/imunização (vacinas) indicado pelo médico”.

O programa Viva é o programa gratuito de suporte ao paciente da Sanofi Brasil, que explica: “Sabendo da importância de estarmos juntos nessa relação de cuidado em todas as etapas da jornada de tratamento, o Programa

Oferecer benefícios exclusivos por meio de um programa de associação é fundamental nas iniciativas de fidelidade das farmácias, promovendo a retenção de clientes e reduzindo o risco de que eles mudem para a concorrência

Foto: iStock.com/Nadezhda Nazarova

Em sua maioria, os programas funcionam através de um sistema de pontuação, que consiste em pontos adquiridos através de compras efetuadas nos diversos canais de vendas e que se transformam em descontos ou serviços a serem adquiridos pelo consumidor

Viva disponibiliza benefícios exclusivos e gratuitos para facilitar o dia a dia e ajudar a manter o tratamento até o final, garantindo mais bem-estar físico e mental a pacientes cadastrados, além de oferecer visibilidade a familiares e cuidadores. O Programa Viva oferece benefícios exclusivos, como descontos em medicamentos selecionados, acesso a conteúdos educativos, exames, testes e apoio multiprofissional".

Com grande alcance, a Novo Nordisk Brasil apresenta resultados muito positivos na implementação e adesão ao seu programa. "O Programa NovoDia tem como objetivo ir além de um programa de descontos, a companhia almeja ser uma ponte para uma vida mais saudável. A Novo Nordisk acredita que estar próximo dos pacientes pode contribuir para melhorar a adesão ao tratamento, especialmente considerando o foco de seu portfólio em doenças crônicas. Essa proximidade inclui acesso a serviços, benefícios por meio de redes parceiras, preços especiais e, principalmente, conteúdo confiável e de qualidade". E acrescenta, "quanto aos resultados alcançados, um bom exemplo é o NPS (Net Promoter Score) do Programa NovoDia, que se tornou um indicador fundamental para entender a percepção dos pacientes. Há dois anos, nosso NPS era de 67. Hoje, subiu para 81, já na zona de excelência. Além disso, estamos implementando diversas melhorias e testando novas iniciativas para explorar formas inovadoras de apoiar a adesão ao tratamento. Esses pilotos nos ajudarão a avaliar como esses esforços podem impactar positivamente o tempo de permanência no tratamento".

Foto: iStock.com/Tippapatt

Para saber mais, acesse!

CLIQUE AQUI

Relaxantes Musculares, um caminho no alívio da dor

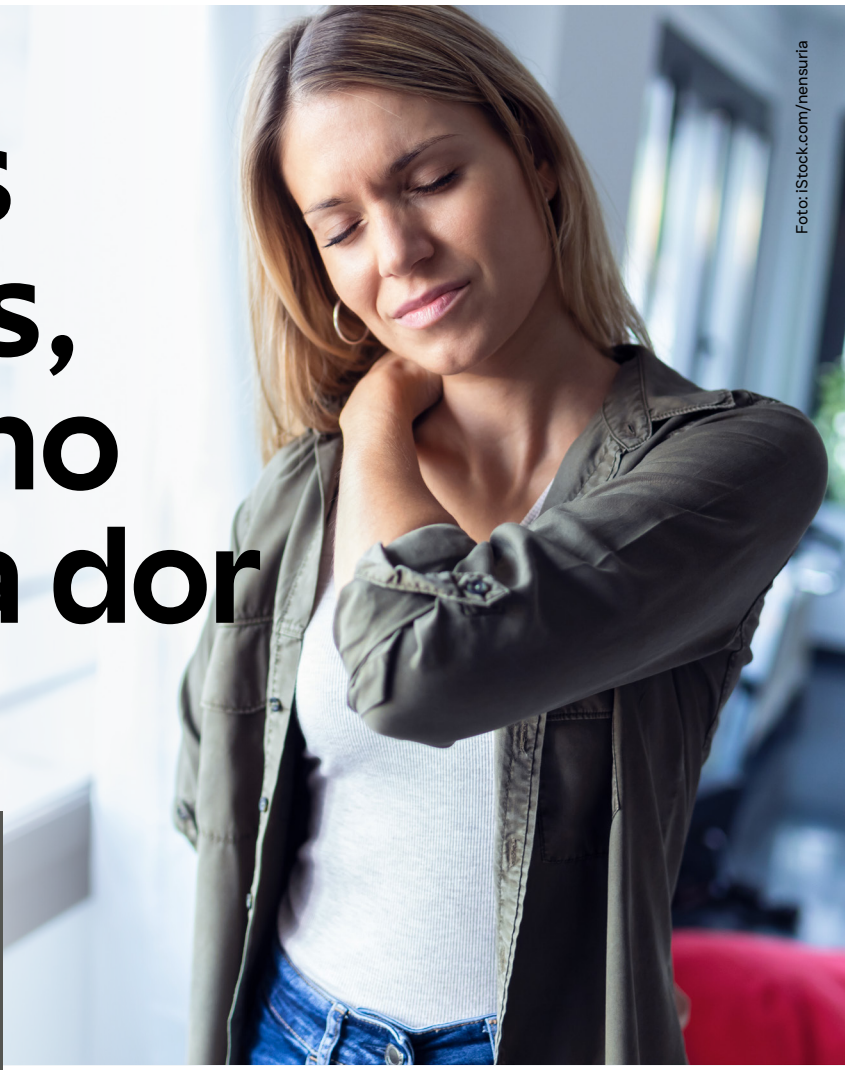

Foto: iStock.com/nensuria

Um dos MIPs de maior destaque em vendas, tem papel fundamental no alívio de dores ocasionadas pelo estresse e por atividades comuns do dia a dia. Na farmácia, auxílio na busca de músculos saudáveis e fortes, sem dor

Em um momento onde o estresse é um dos principais fatores de preocupação clínica, com impacto direto sobre a saúde física e mental, os Relaxantes Musculares tem como proposta reduzir a tensão, trazendo alívio nas dores e desconfortos ocasionados pela rigidez muscular. De acordo com informações da SBED (Sociedade Brasileira para Estudo da Dor), “cerca de 30% da população brasileira se queixa ou sofre de dor”. E acrescenta, “em relação à dor musculoesquelética, um terço dos adultos, ou seja, 33%, são afetados por dores devido ao uso excessivo, comprometendo de modo significativo a qualidade de vida”. Nos grandes centros, pesquisas apontam

números crescentes quando observamos os casos de dor de cabeça tensional e lombalgia, muito comuns nos ambientes corporativos devido ao estresse diário e, muitas vezes, devido a postura inadequada adotada durante o trabalho, em atividades que normalmente ocupam várias horas do dia.

A prática de atividade física é fundamental, mas pode ocasionar dores musculares em diversas situações. Também chamada de DMT (Dor Muscular Tardia), acontece normalmente quando a intensidade ou a duração dos exercícios é maior do que o habitual. A dor, nesse caso, é um sintoma comum que ocorre devido a microlesões nos músculos, pequenas rupturas das fibras, que podem desencadear um processo inflamatório. Os Relaxantes Musculares também são uma boa opção para obter alívio rápido da dor e desconforto nesses casos, que geralmente atingem seu ponto alto aproximadamente 24 horas após os exercícios, iniciando seu processo de recuperação.

Na farmácia, os Relaxantes Musculares que fazem parte da categoria MIPs (Medicamentos Isentos de Prescrição) vem apresentando crescimento nas vendas nos últimos 5 anos, o que levou os laboratórios que mais se destacam no país a investirem em pesquisa e inovação. Marcas se destacam apresentando versões de ação mais rápida, maior concentração de ativos e novas formas farmacêuticas. Variedade no PDV é fundamental, em uma farmácia que trabalha, sempre, em busca de oferecer conforto e bem-estar.

Nas pesquisas, uma categoria em destaque

Os Relaxantes Musculares são divididos, basicamente, em duas categorias. Uma delas contém os de ação periférica, também chamados de bloqueadores neuromusculares, que atuam bloqueando a transmissão do impulso nervoso que causa a contração muscular e geralmente são utilizados em procedimentos cirúrgicos, estando disponíveis apenas no ambiente hospitalar. A outra, disponível nas farmácias, é denominada de ação central e age diretamente no sistema nervoso, diminuindo a dor, tensão e as contrações musculares, tendo ainda um leve efeito tranquilizante.

De acordo com pesquisa desenvolvida e publicada pelo Ministério da Saúde, os Relaxantes Musculares são o segundo grupo de substâncias mais consumidas por automedicação no Brasil, fato que explica sua posição de destaque entre os MIPs e reforça a importância de seguir as recomendações de uso com atenção e a necessidade de campanhas esclarecedoras sobre acompanhamento médico, principalmente nos casos de uso frequente.

Em um mercado sempre dinâmico, pesquisa realizada pela Mordor Intelligence aponta que “o mercado de medicamentos relaxantes musculares é de natureza fragmentada devido a presença de diversas empresas que operam tanto global quanto regionalmente. A partir da crescente população geriátrica, do aumento da prevalência de distúrbios musculoesqueléticos e do lançamento de novos produtos, espera-se que o mercado registre um CAGR (Taxa de Crescimento Anual Composta) de 5,6% durante o período de previsão, que vai de 2024 a 2029”.

Na farmácia, os Relaxantes Musculares que fazem parte da categoria MIPs (Medicamentos Isentos de Prescrição) vem apresentando crescimento nas vendas nos últimos 5 anos, o que levou os laboratórios que mais se destacam no país a investirem em pesquisa e inovação

Grandes marcas, novas versões e formatos

Dor de cabeça tensional, lombalgia e quadros de contratura muscular são apenas alguns exemplos onde os Relaxantes Musculares são aplicados, apresentando clinicamente bons resultados. Vale ressaltar, sempre, a importância do acompanhamento médico, principalmente em casos de dores persistentes, para melhores resultados e maior eficácia do tratamento.

O desenvolvimento de novos produtos dessa categoria confirma a atenção de grandes laboratórios às demandas do consumidor. “O Cristália é um laboratório em constante inovação e busca acompanhar as exigências e necessidades dos consumidores e do mercado nacional, apresentando-se como uma empresa de vanguarda no desenvolvimento de novos produtos para o mercado brasileiro. A marca Ana-Flex foi lançada neste sentido, buscando atender a uma grande parcela da população que procura soluções para o tratamento dos desconfortos causados pelas dores musculares no dia a dia”, explica o Laboratório Cristália.

Oferecer novos formatos e atender a demanda de um público que pratica atividades físicas regularmente também entra no radar quando falamos de dores musculares. A Hypera Pharma, com expertise em medicamentos focados no combate à dor, ressalta que “expandimos nosso portfólio com o lançamento da linha Neosaldina Muscular, que possui liberação imediata e potência contra as dores no corpo.

Com essa extensão de linha, a marca se insere no segmento de dores musculares, trazendo um diferencial inovador para o mercado: um comprimido menor e revestido, fácil de engolir e sem sabor residual, oferecendo uma experiência de uso mais convidativa para o consumidor. Mantendo a referência de Neosaldina em comunicações leves, a marca segue com o jogador de futebol Endrick como embaixador. Além de Neosaldina Muscular, a linha apresenta também Neosaldina Muscular Max, com o dobro da concentração, proporcionando bem-estar para aqueles que necessitam de uma solução mais intensa contra as dores musculares".

Para a Sanofi, a fabricação consciente e um olhar atento às demandas do consumidor são prioridades. "Valorizamos a transparência sobre nossos ingredientes, como também sua finalidade e produção. Por isso, os ingredientes utilizados são provenientes de fontes confiáveis e certificadas. Dorflex pode ser usado como analgésico e relaxante muscular para o alívio das dores associadas à contratura muscular e a dor de cabeça tensional. Estima-se que 71% das mulheres na perimenopausa, período que precede a pausa completa da menstruação, sintam dores musculoesqueléticas, que também inclui dores musculares".

Você encontra no GrupoSC

NEOSALDINA MUSCULAR 20CPR REV
Cód. SC 137057
Cód. PP 405731

NEOSALDINA MUSCULAR MAX 16CPR
Cód. SC 137060
Cód. PP 405733

ANA-FLEX 3 BL C/10 CAPS
Cód. SC 102257
Cód. PP 401608

DORFLEX DIP 1G C/10 COMP
Cód. SC 121472
Cód. PP 405313

NEOSALDINA® MUSCULAR (dipirona monoidratada + citrato de orfenadrina + cafeína) Indicações: é indicada no alívio da dor associada a contraturas musculares, incluindo dor de cabeça tensional. M.S. 1.7817.0977.
NEOSALDINA® MUSCULAR MAX (dipirona monoidratada + citrato de orfenadrina + cafeína) Indicações: é indicado no alívio da dor associada a contraturas musculares, incluindo dor de cabeça tensional. M.S. 1.7817.0975.
ANA-FLEX (Dipirona Sódica, Citrato de Orfenadrina, Cafeína) Indicações: Este medicamento é indicado no alívio da dor associada a contraturas musculares, incluindo dor de cabeça tensional. MS: 1029803280045.
Dorflex® DIP (Dipirona monoidratada 1g) Indicações: Analgésico e antitérmico indicado para alívio da dor e febre. MS: 1832604940658. **SE PERSISTIREM OS SINTOMAS, O MÉDICO DEVERÁ SER CONSULTADO.**

Consulte a disponibilidade no Santacruz Digital e no ePan

EUCERIN MARCA A NOVA GERAÇÃO ANTI-IDADE COM O PODER DA EPIGENÉTICA:

Conheça o Eucerin Sérum Epigenetic

Uma inovação da ciência epigenética para uma pele visivelmente até 5 anos mais jovem, com tecnologia patenteada e resultados visíveis em 4 semanas

Em linha com a tendência de valorização do envelhecimento natural, onde consumidores buscam produtos que respeitem todas as fases da vida, Eucerin apoia essa mentalidade com mensagens positivas e soluções inovadoras que têm conquistado a lealdade dos consumidores.

Eucerin, a 1ª marca de skincare dermatológica do mundo com mais de 120 anos de história e parte do grupo alemão Beiersdorf, traz ao mercado brasileiro a revolução no cuidado anti-idade com o lançamento do Eucerin Sérum Epigenetic.

Com base em 15 anos de pesquisa, este sérum inovador utiliza a ciência epigenética para oferecer resultados visíveis em apenas 4 semanas, combatendo sinais do envelhecimento e proporcionando uma pele com aparência até 5 anos mais jovem.

A fórmula exclusiva do produto conta com o revolucionário ativo Epicelline, responsável por ligar os genes jovens e, assim, reverter sinais do envelhecimento como rugas, flacidez, falta de hidratação e outras queixas comuns.

Para chegar a esse nível de eficácia, Eucerin desenvolveu a tecnologia patenteada Age Clock — um verdadeiro relógio biológico da pele, que serviu de base para criar esta formulação única.

Combinado com ácido hialurônico de cadeias longas e curtas, saponina bioativa e enoxolona, o produto é um potente anti-idade que age nos 10 sinais do envelhecimento como flacidez, rugas, falta de luminosidade, perda de contorno facial e etc. Usado de forma contínua, duas vezes ao dia, ele devolve à pele uma aparência até 5 anos mais jovem em apenas 4 semanas.

Com uma textura leve e de rápida absorção, o sérum proporciona uma experiência sensorial única, tornando o cuidado diário não só eficaz, mas também altamente prazeroso.

Este lançamento marca o início de uma nova geração anti-idade, que não apenas combate os sinais do tempo, mas também abraça o envelhecimento como parte da identidade dos consumidores modernos.

Ter o Eucerin Sérum Epigenetic em sua loja é mais do que apresentar uma inovação científica: é atender ao novo desejo de consumidores que querem envelhecer bem, com autoestima, cuidado e tecnologia de ponta.

www.eucerin.com.br | @eucerinbrasil

Eucerin®

Pele visivelmente até **5 anos** mais jovem*

Sérum Epigenetic

NOVO

TECNOLOGIA PATENTEADA · AGE CLOCK

Resultados em **4** Semanas*

*Teste de percepção em uso após 4 semanas

Foto: iStock.com/gorodenkoff

Bula Digital, passos seguros para a regulamentação

Com o processo de implementação em andamento, a busca de uma forma mais rápida e eficaz de levar informações ao consumidor chega as Bulas de Medicamentos, para ficar

A comunicação virtual chega às farmácias, e ao mundo, de forma avassaladora, diminuindo distâncias e fazendo com que as informações cheguem de forma mais direta e detalhada ao seu destino, sempre que solicitada. Facilitar o entendimento e o acesso às informações que constam nas Bulas de Medicamentos é uma preocupação genuína, que envolve as agências reguladoras, laboratórios e corpo médico, sempre em busca de atender com mais rapidez e eficácia as necessidades dos seus consumidores/pacientes.

A lei que regulamenta a Bula Digital de Medicamentos no Brasil é a Lei nº 14.338, de maio/2022. Essa lei altera a Lei nº 11.903, de 2009, e permite que os laboratórios disponibilizem QR Codes nas embalagens dos medicamentos, através dos quais a Bula Digital pode ser acessada, com todas as informações já presentes na bula impressa acrescidas de novos dados e com recursos para facilitar a visualização e o entendimento.

A RDC 885/2024 é uma resolução da Anvisa (Agência Nacional de Vigilância Sanitária) que estabelece critérios para a implementação gradual da Bula Digital, tendo entrado em vigor em Setembro/2024, com vigência até Dezembro/2026, tendo esse prazo definido como período de adequação e implementação. A obrigatoriedade da bula impressa permanece para a grande maioria dos medicamentos nessa fase do projeto, sendo a Anvisa responsável por definir quais medicamentos terão, neste momento, apenas a Bula Digital, em um movimento que visa a substituição das mesmas e a regulamentação definitiva sobre o assunto.

QR Code, inovação na informação

Um QR Code (Quick Response Code) é um código de barras bidimensional, que pode armazenar um grande número de informações que devem ser acessadas com o auxílio de um smartphone ou outro dispositivo com câmera. Através do QR Code impresso na embalagem do medicamento, pode-se obter não só as informações presentes na bula impressa em sua totalidade, ponto importante e obrigatório diante das determinações da Anvisa, mas também ter acesso a versões em áudio e vídeo, que ampliam e facilitam o acesso de pessoas com diferentes necessidades.

A possibilidade da atualização ou inclusão de outras informações que possam ajudar aos pacientes quanto a melhor e mais eficaz conduta no uso do medicamento também é real e possível, assim como aumentar o tamanho da letra utilizada nos textos através do zoom, para facilitar a leitura. Disponibilizar versões em libras, através de tecnologias de multimídia, busca de palavras, leitura de tela ou conversão de texto em áudio são apenas algumas possibilidades em um leque amplo de inovação, tornando essa forma de comunicação interativa, intuitiva e muito amigável. Quanto à rastreabilidade, a lei também estabelece regras para os medicamentos, incluindo um sistema para elaborar um mapa de distribuição, o que permitirá acompanhar o medicamento desde a produção até o consumidor final.

Diante das novas diretrizes, o que muda na farmácia?

A determinação sobre quais medicamentos podem optar por oferecer apenas a Bula Digital nesta fase da implementação parte da Anvisa e define, nos termos da RDC nº 885/2024, que isso é permitido apenas para medicamentos com princípio ativo, forma farmacêutica e concentração que estejam disponíveis no mercado nacional há pelo menos 5 anos e que se enquadrem em condições bem definidas. Medicamentos em embalagens de amostra grátis, medicamentos destinados a estabelecimentos de saúde, como hospitais, clínicas e ambulatórios, medicamentos com destinação governamental através do Ministério da Saúde ou destinados ao uso através do SUS (Sistema Único de Saúde), são alguns exemplos.

Nestes termos, também estão contidos os MIPs (Medicamentos Isentos de Prescrição), acondicionados em embalagens múltiplas, que são dispostos usualmente nas farmácias em gôndolas, diretamente em embalagens primárias, como blisters, por exemplo. Vale lembrar que, caso seja solicitada pelo usuário, a bula física deverá estar disponível na farmácia. Nesta fase, também é permitida a inclusão voluntária da Bula Digital para qualquer medicamento aprovado pela Anvisa, desde que mantidas as bulas impressas em todas as unidades de medicamentos, conforme previsto na regulamentação vigente.

Foto: iStock.com/gorodenkoff

CONFIRA ALGUMAS POSSIBILIDADES COM AS BULAS DIGITAIS:

- Atualização ou inclusão de outras informações
- Aumentar o tamanho da letra utilizada nos textos
- Disponibilizar versões em libras
- Busca de palavras
- Leitura de tela
- Conversão de texto em áudio

A Anvisa também ressalta a necessidade da farmácia adotar ferramentas de comunicação visual que informem, de forma clara e precisa, a presença de medicamentos com Bula Digital, destacando a possibilidade de solicitação da bula impressa a um dos atendentes. A frase sugerida pela Anvisa para o cumprimento da norma é:

“ATENÇÃO: Este estabelecimento dispensa medicamentos com bula digital. Você pode acessá-la online. Caso prefira, solicite a bula impressa a um de nossos atendentes.”

Com benefícios evidentes, tanto em relação a melhora da acessibilidade como quanto à velocidade e eficiência de atualizações nas informações, alguns desafios se revelam no acesso ainda desigual da população em geral à tecnologia e em estabelecer processos que garantam a autenticidade e integridade das informações contidas na Bula Digital. Até o final de 2026, um período de adaptação e transição, em busca das melhores soluções tecnológicas para estabelecer um contato mais esclarecedor e humano, um caminho mais eficaz no acesso à informação.

A Anvisa também ressalta a necessidade da farmácia adotar ferramentas de comunicação visual que informem, de forma clara e precisa, a presença de medicamentos com Bula Digital, destacando a possibilidade de solicitação da bula impressa a um dos atendentes

Você encontra no GrupoSC

CORISTINA D PRO
C/16 COMP
Cód. SC 119942
Cód. PP 404738

DECONGEX PLUS
C/12 COMP NOVO
Cód. SC 113217
Cód. PP 400383

ALLEGRA 120MG
C/10 COMP
Cód. SC 168856
Cód. PP 100119

EXPECTOVIC XPE
120ML MORANGO
Cód. SC 115905
Cód. PP 403826

CORISTINA D PRO (Maleato de Clorfeniramina,Paracetamol,Cloridrato de Fenilefrina) Indicações: Coristina D PRO é indicado no tratamento dos sintomas de gripes e resfriados. MS: 17817091900073. **DECONGEX PLUS** (maleato de bronfeniramina + cloridrato de fenilefrina) Indicações: Decongex Plus é um medicamento indicado para adultos, cuja formulação é composta por um descongestionante (desentupimento) nasal de efeito rápido e um antialérgico, que controlam e reduzem os sintomas relacionados à gripe, ao resfriado, à rinite e à sinusite (doença que afeta as cavidades existentes ao redor do nariz), alérgicas ou não, além de diminuir o excesso de secreção (coriza). MS: 1.0573.0231. **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: 1.8620.0010. **EXPECTOVIC®** (guaifenesina) Indicações: Expectovic é um expectorante destinado ao tratamento da tosse em gripes e resfriados. MS: 1449300050120. **SE PERSISTIREM OS SINTOMAS, O MÉDICO DEVERÁ SER CONSULTADO.**

Consulte a disponibilidade no Santacruz Digital e no ePan

Foto: divulgação.

Aché Laboratórios, uma conversa sobre o mercado farmacêutico

Marco Antonio Teixeira, Diretor Executivo de Comercial, Medicamentos Isentos de Prescrição e Dermocosméticos do Aché Laboratórios, em uma conversa franca e elucidativa quanto aos caminhos de um mercado em ascensão.

1) O Aché Laboratórios possui algumas marcas que compõem o ranking de categorias mais vendidas nas farmácias. Em uma visão ampla, quais perspectivas e expectativas futuras desse mercado no Brasil?

O mercado farmacêutico no Brasil tem demonstrado um crescimento consistente, impulsionado pelo envelhecimento da população, conscientização sobre o cuidado com a saúde, maior acesso a medicamentos e avanços de terapias cada vez mais eficazes à disposição. Para o futuro, esperamos que o setor continue em expansão, especialmente com o público 50+ crescendo e demandando soluções mais específicas para qualidade de vida e bem-estar. Além disso, a digitalização da jornada de compra e a personalização do atendimento nas farmácias tendem a ganhar relevância. O Aché acompanha essas tendências e investe continuamente em inovação,

seja no desenvolvimento de novos produtos, na ampliação do portfólio ou na forma como se comunica com os consumidores e profissionais de saúde.

2) A queda de temperaturas, que tem seu auge com a chegada do inverno, requer proteção e tratamento principalmente quando pensamos em doenças respiratórias. Pode-se observar um impacto positivo nas vendas nesse período? Em quais categorias?

Sim. Historicamente, a queda de temperatura e a chegada do inverno impactam positivamente as vendas de medicamentos, especialmente nas categorias voltadas ao tratamento e prevenção de doenças respiratórias. Entre as mais beneficiadas, podemos destacar:

Antigripais, antitérmicos e analgésicos: com o aumento de casos de gripes e resfriados, cresce a busca por medicamentos para alívio dos sintomas.

Vitaminas e suplementos: o consumo de vitamina C e complexos vitamínicos tende a aumentar, impulsionado pela busca por reforço da imunidade.

Antibióticos: doenças respiratórias mais severas, como infecções bacterianas, levam a um crescimento na prescrição de antibióticos.

Antialérgicos: o tempo seco, locais mais fechados e as variações de temperatura aumentam os casos de alergias respiratórias, elevando a demanda por anti-histamínicos.

O impacto positivo nas vendas reflete um comportamento recorrente do consumidor, que se torna mais atento à saúde nessa estação. Além disso, ações promocionais e campanhas educativas contribuem para conscientizar a população sobre a importância da prevenção e do tratamento adequado.

3) Em um mercado em constante movimento, o lançamento de novos produtos e a atualização de marcas já consolidadas são fundamentais. O que isso representa quando falamos em inovação e pesquisa?

A inovação e a pesquisa são pilares fundamentais para a evolução do mercado farmacêutico, permitindo não apenas o lançamento de novos produtos, mas também a modernização de marcas já consolidadas. Em um setor altamente dinâmico, isso representa:

- **Atendimento às novas demandas dos consumidores:** o comportamento do consumidor está em constante mudança e a inovação permite desenvolver soluções mais eficazes, seguras e alinhadas às necessidades atuais, como novas formulações, apresentações mais práticas e combinações de ativos mais eficientes.

- **Diferenciação e competitividade:** o desenvolvimento contínuo de produtos garante que as marcas se mantenham relevantes no mercado, ampliando sua participação e fortalecendo a relação com médicos, farmacêuticos e consumidores.

- **Acompanhamento de tendências e avanços científicos:** a pesquisa permite incorporar novas tecnologias, princípios ativos mais modernos e até novos formatos de administração, tornando os tratamentos mais acessíveis e eficazes.

- **Expansão de portfólio e novas oportunidades:** a inovação possibilita a entrada em novas categorias e nichos, atendendo desde demandas específicas, como suplementos personalizados, até novas abordagens terapêuticas.

Foto: divulgação.

Para o futuro, esperamos que o setor continue em expansão, especialmente com o público 50+ crescendo e demandando soluções mais específicas para qualidade de vida e bem-estar

4) Partindo de novos interesses e das facilidades acessadas por via digital, quais novas abordagens são vistas como eficazes pelo Aché em ações que visem a melhor apresentação e divulgação dos produtos?

Pensando nas novas expectativas e mudanças dos consumidores, vemos 3 pontos que ganham mais relevância na experiência de compra: omnicanalidade, excelência no atendimento e experiências.

- **Omnicanalidade (omnichannel):** o mundo digital e os diferentes formatos de compra, tais como clique e retire, site, aplicativos, entre outros, vêm se intensificando, não apenas como via de compra e obtenção de ofertas exclusivas, como também de consulta a disponibilidade e maiores informações sobre o produto e as características da sua patologia ou necessidade.

- **Excelência no atendimento:** garantir que as equipes que estão na linha de frente vão além de entregar o que se pede. Precisa de conhecimento técnico, conexão com as necessidades do cliente, personalização da venda,

atendimento empático e assertivo, no tempo do cliente.

- **Experiência:** com as facilidades dos canais digitais, a loja será cada vez mais desafiada a proporcionar experiências que podem ser desde serviços até experiências inovadoras que reconectem as pessoas com seus desejos e necessidades. Experiências que marquem o consumidor e o conectem também ao propósito das empresas e marcas são cada vez mais um fator de escolha e fidelização.

5) Divulgação, informação e orientação ao consumidor são fundamentais para a eficácia e consolidação de qualquer produto. Qual a importância do papel da farmácia nesse cenário, sendo o elo de comunicação direta da indústria com o consumidor final? Quais caminhos para intensificar essa comunicação que envolve indústria, farmácias e consumidor?

A sinergia entre indústria e farmácia é fundamental para que o consumidor tenha acesso a medicação, serviços de saúde, informação e assistência farmacêutica. O papel da farmácia é essencial para a população. Para nós do Aché, é o que nos permite materializar nosso propósito de levar mais vida para mais pessoas. Temos intensificado na nossa estratégia diversas ações para estarmos mais próximos dos nossos clientes distribuidores e varejistas: reorganizamos toda a estrutura comercial para atendimento das diferentes unidades de negócio do Aché, nos diferentes canais. Estamos mais presentes e com mais atividades comerciais e de trade marketing nos eventos do setor, desde feiras de negócios até congressos de varejo que trazem as tendências. Criamos a área de trade digital, responsável por ampliar e apurar as informações dos nossos produtos e categorias de atuação junto aos clientes com presença digital. Em 2025 estamos intensificando a disseminação do nosso Programa de Excelência no Atendimento ao Shopper de Medicamentos (PEAS), que leva capacitação e indicadores de atendimento dos clientes no balcão da farmácia e auxilia nossos parceiros a melhorar a experiência de compra. Acreditamos que estas e outras iniciativas são relevantes para a farmácia e nossa contribuição com este varejo é essencial para cuidados de saúde e bem-estar da população.

A inovação e a pesquisa são pilares fundamentais para a evolução do mercado farmacêutico, permitindo não apenas o lançamento de novos produtos, mas também a modernização de marcas já consolidadas

Foto: divulgação.

PDV FARMA

Suas compras no GrupoSC podem virar pontos para você

TROCAR POR PRÊMIOS!

Para ganhar é muito simples!

Entre no site ou aplicativo e fique atento as oportunidades de turbinar ainda mais os seus pontos!

COMPRE produtos para sua loja no **GrupoSC**

ATINJA a meta mensal de compras para liberar pontos.

ACUMULE pontos com suas compras: **R$ 1 = 1 ponto**

TROQUE seus pontos por diversos prêmios do nosso catálogo!

Sua equipe de vendas também pode participar!

OFERTAS E CAMPANHAS

Com condições especiais para você pontuar mais.

TREINAMENTOS

Mais capacitação e pontos para você e sua equipe.

CLUBE DE VANTAGENS

Descontos exclusivos em diversas lojas sem usar seus pontos.

APROVEITE E CADASTRE-SE* AGORA MESMO!

Acesse o **SITE** ou **APLICATIVO** e comece a aproveitar as vantagens!

WWW.PDVFARMA.COM.BR

*Consulte o regulamento para saber quem pode participar!

PNEUMONIA No Inverno, as defesas do corpo em alerta!

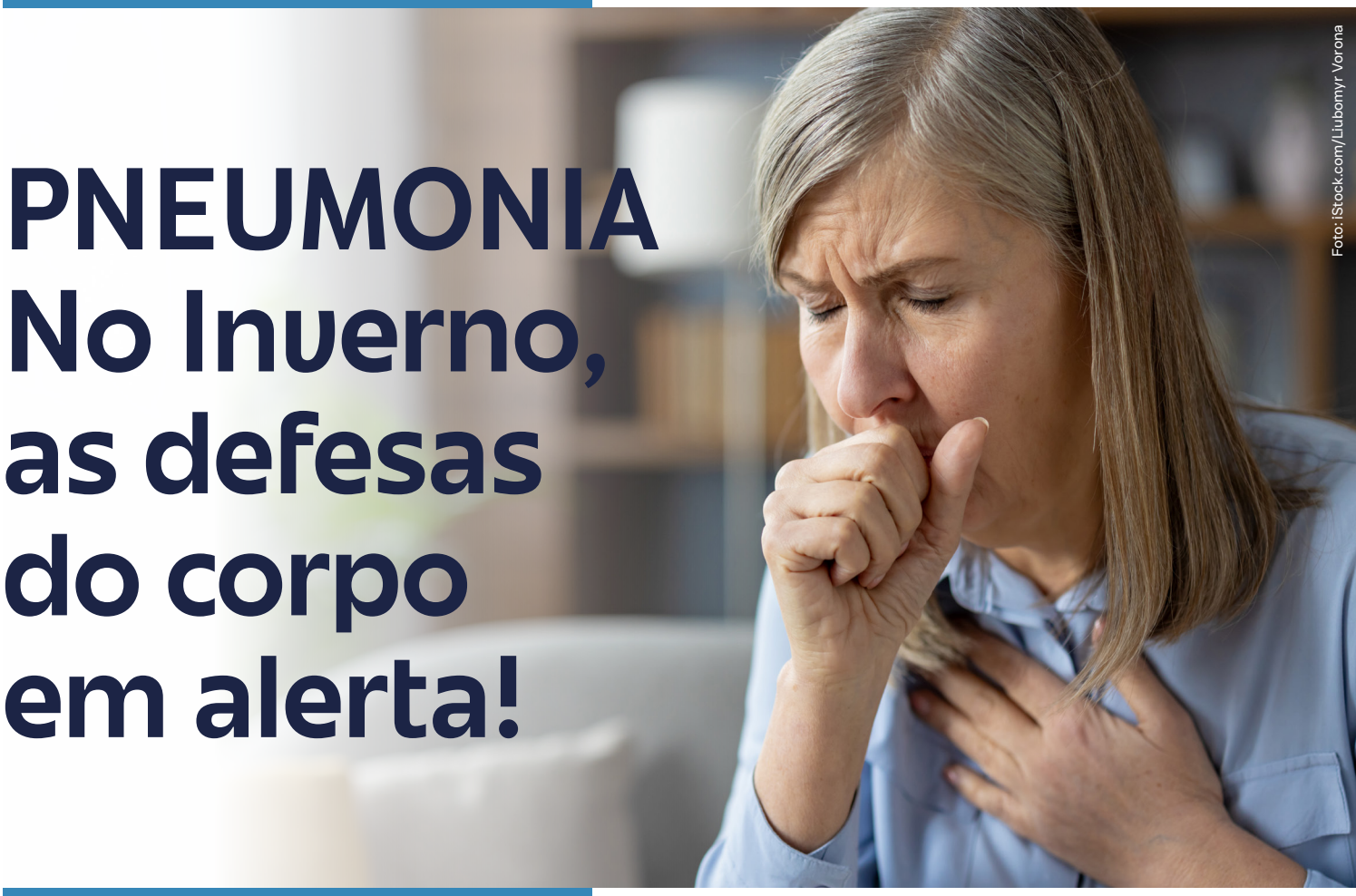

Foto: iStock.com/Liubomyr Vorona

Um sistema respiratório saudável, principalmente no inverno, pede atenção especial, em todas as idades. Informações e produtos, à disposição na farmácia, em um hub de saúde atuante e necessário, sempre

A chegada do Inverno desperta preocupações quando o assunto é a saúde das vias respiratórias devido a fatores como a presença do ar mais frio e seco, o aumento da concentração de poluentes e a maior circulação de vírus, como os da gripe e resfriado. A Pneumonia é uma infecção que atinge os pulmões e pode ser causada por vírus, bactérias, fungos ou reações alérgicas, sendo a bacteriana o tipo mais comum. De modo geral, é um processo desencadeado por uma gripe, que quando não é tratada adequadamente tende a diminuir significativamente a capacidade do Sistema Imunológico. Com as barreiras de proteção do organismo enfraquecidas, bactérias chegam ao pulmão, desencadeando assim um processo inflamatório.

A análise dos sintomas através de avaliação clínica e raio-X do tórax leva a um diagnóstico mais preciso, a partir do qual, com direcionamento médico, os procedimentos para tratamento são definidos e podem incluir antibióticos, analgésicos, antitérmicos e outros itens que somados a hidratação e repouso buscam a recuperação total.

Nas grandes cidades, mais sujeitas a condições como densidade populacional, deslocamentos diários maiores e a incidência de aglomerações em ambientes fechados, a presença de fatores que potencializam as chances do contato com o vírus da gripe aumenta no período de Inverno. O gerenciamento do estresse, praticar atividades físicas, preferir ambientes bem ventilados, manter uma rotina adequada de sono e alimentação saudável são atitudes que contribuem para manter o sistema imunológico alerta e forte no combate aos agentes causadores da Pneumonia.

Na farmácia, itens que reforcem o sistema imunológico, como Vitaminas, Suplementos e Probióticos, MIPs (Medicamentos Isentos de Prescrição) que atuem no alívio de sintomas de gripes e resfriados e ajudem a reduzir o risco de complicações e produtos como Álcool em Gel e Sabonetes Bactericidas que auxiliam na higiene das mãos, compõe uma cesta de produtos que se torna perfeita se somada a atendimento individualizado e informação de qualidade.

No Inverno, respire livremente

Prevenção, com ações que envolvam informação e dê diretrizes de comportamento que levem a práticas seguras, são extremamente importantes para a redução da transmissão de doenças. Quando falamos em Pneumonia, campanhas de vacinação contra gripe são importantes, pois o agravamento do quadro de uma doença, neste caso a gripe, pode levar a outra, a Pneumonia. A SBPT (Sociedade Brasileira de Pneumologia e Tisiologia) recomenda a Vacina Anti-Pneumocócica, que previne a Pneumonia causada pela bactéria pneumococo, entre outras infecções graves. Destaca que a imunização diminui a intensidade dos sintomas em caso de contágio, além de ajudar a prevenir a forma grave da doença e a mortalidade ligada a esse tipo de Pneumonia. A vacina está disponível para diversos grupos, incluindo crianças, adultos acima dos 60 anos, portadores de doenças crônicas e indivíduos com deficiência no sistema imunológico, com diferentes tipos de vacinas disponíveis para atender as necessidades específicas de cada grupo.

Ainda falando em prevenção, a SBPT ressalta em suas recomendações a importância da higiene bucal e da lavagem das mãos com água e sabão e o uso de álcool 70%, como medidas fundamentais. Além disso, usar a parte interna do braço para cobrir o nariz e a boca no momento de tossir e espirrar, na ausência de lenços descartáveis, é uma medida de prevenção simples e importante, com o intuito de que ao manter as mãos limpas não haja contaminação de objetos de uso comum.

Pneumonia, a importância do Sistema Imunológico

Alguns sintomas da Pneumonia são muito similares aos de uma gripe forte, mas tem suas peculiaridades e, na maioria das vezes, ganham em intensidade quando são comparados. De acordo com o Ministério da Saúde, os principais sintomas são:

tratamento se resume em medicamentos para aliviar os sintomas, como febre e dor. “Em certos casos, remédios Antigripais podem ser usados para aliviar sintomas como dores no corpo e febre. A linha Benegripe é um exemplo disso, pois contém remédios que aliviam os principais sintomas de gripes e resfriados. Assim, podem complementar o tratamento da pneumonia e atenuar o mal-estar”, explica a Hypera Pharma. Outros procedimentos devem ser adotados nos casos de formas mais graves da doença, mas em todos os casos é necessário acompanhamento médico, desde os primeiros sintomas.

Idosos e crianças precisam de atenção especial, pois o diagnóstico precoce e o tratamento adequado diminuem significativamente a possibilidade de complicações. Em qualquer idade, o sistema imunológico tem papel fundamental no combate às infecções, incluindo as que podem causar Pneumonia. Ele deve ser capaz de identificar e responder de forma precisa a diferentes tipos de agentes patogênicos, como bactérias, vírus

Quanto ao tratamento, no caso de Pneumonia bacteriana normalmente faz-se uso de antibióticos, já se for de origem viral, na maior parte das vezes, o

As 10+, Vitaminas e Minerais para um Sistema Imunológico forte
CLIQUE AQUI

Na farmácia, itens que reforcem o sistema imunológico, como Vitaminas, Suplementos, Probióticos e MIPs (Medicamentos Isentos de Prescrição), compõem uma cesta de produtos que ajudam a reduzir o risco de complicações

ou fungos, e a partir do reconhecimento, eliminá-los. Níveis equilibrados de Vitaminas e Minerais são essenciais para uma pronta resposta do corpo e, em alguns casos, a suplementação pode ser um caminho muito benéfico para manter esse equilíbrio na rotina das atividades do dia a dia. Para o time Nestlé Brasil, "Nutren A-Z Multi é um suplemento alimentar com vitaminas e minerais essenciais para nutrição diária completa. Com minerais quelados, auxilia na energia, disposição e imunidade, onde as vitaminas B6, B12, A, C, D, Ácido Fólico e os minerais Ferro, Zinco e Selênio auxiliam no bom funcionamento do sistema imune".

Estar informado sobre as formas de prevenção e cuidados ajuda a diminuir consideravelmente o número de internações por agravamento do quadro clínico. Poder disponibilizar, além de bons produtos, informação de qualidade faz com que, mais do que nunca, a farmácia cumpra seu papel como agente impulsionador de um movimento direcionado à saúde para todos, diminuindo distâncias e atravessando fronteiras.

Você encontra no GrupoSC

REDOXON KIDS LARANJA C/25 GOMAS
Cód. SC 703693
Cód. PP 705784

BENEGRIP 500MG C/20 COMP
Cód. SC 102866
Cód. PP 401988

NUTREN MULTI AZ C/60CAPS
Cód. SC 716624
Cód. PP 720492

RINOSORO JET 0,9% C/100ML
Cód. SC 103398
Cód. PP 402253

BENEGRIP (dipirona monoidratada, maleato de clorfeniramina, cafeína) Indicações: tratamento sintomático da gripe e resfriado. MS 1.7817.0092.. **SE PERSISTIREM OS SINTOMAS, O MÉDICO DEVERÁ SER CONSULTADO.**

Consulte a disponibilidade no Santacruz Digital e no ePan

Farmácias Digitais: um ecossistema, todas as soluções para a sua farmácia.

Não importa o tamanho da sua farmácia, do autônomo à grande rede, temos soluções para farmácias venderem mais!

Farmácias app	O marketplace especialista em saúde e bem-estar.
Farmácias e-commerce	A plataforma especializada em soluções de vendas online para farmácias.
Farmácias docas virtuais	Estoque avançado e logística integrada ao GrupoSC.
Farmácias TX4	IA, totens de autoatendimento e câmeras de escaneamento de gôndolas para gestão estratégica.
Farmácias ads	Publicidade para farmácias e indústrias com visibilidade no marketplace.
Farmácias delivery	Realizamos a entrega da farmácia ao consumidor final garantindo uma melhor experiência de compra.

CLIQUE E CONFIRA O VÍDEO

Mais **conveniência** para o cliente

Mais **eficiência** para a operação

Mais **resultados** para o seu negócio

O futuro das farmácias **começa aqui.**

Farmácias digitais
GrupoSC

Acesse o QR Code e descubra todas as nossas soluções.

VITRINE DE LANÇAMENTOS

GRANDES **novidades** das **principais** marcas do mercado!

Acesse pelo banner do seu Pedido Eletrônico

Aproveite as condições especiais de pagamento e **saia na frente!**

Lançamentos imperdíveis!

Tenha na sua farmácia os lançamentos que estão em destaque neste bimestre.

SONRIDOR DOR/FEBRE 20CPR
Cód. SC 138500
Cód. PP 405736

O Sonridor 750mg é um medicamento à base de paracetamol, indicado para reduzir a febre e aliviar dores leves a moderadas, como dor de cabeça, dor muscular, dor de dente e desconfortos causados por gripes e resfriados. Atua no sistema nervoso central, diminuindo a sensibilidade à dor e ajudando no controle da temperatura corporal.

NEOSALDINA MUSCULAR 20CPR REV
Cód. SC 137057
Cód. PP 405731

Neosaldina Muscular é um remédio para dor muscular com ação analgésica e relaxante, indicado para o alívio da dor causada por contraturas musculares. Também pode ser utilizado no tratamento da dor de cabeça tensional.

SEDA SERUM LUMINOUS UV 110ML
Cód. SC 745601
Cód. PP 722837

Finalizador capilar que oferece hidratação, proteção e brilho para os fios. Com 6% de Glycol e Vita C Complex, ele protege os cabelos contra os danos causados pelos raios UV, enquanto hidrata profundamente e proporciona um brilho intenso. É perfeito para ser utilizado diariamente, mantendo os fios protegidos e com uma aparência saudável e radiante.

NEOSALDINA® MUSCULAR (dipirona monoidratada + citrato de orfenadrina + cafeína) Indicações: é indicada no alívio da dor associada a contraturas musculares, incluindo dor de cabeça tensional. M.S. 1.7817.0977. **SONRIDOR DOR E FEBRE** (Paracetamol) Indicações: Sonridor Dor e Febre é um medicamento indicado para redução de febre e alívio temporário de dores leves e moderadas, como desconfortos associados a gripes, resfriados comuns, dores de cabeça, musculares, no corpo, nos dentes, nas costas, cólica menstrual e leves incômodos relacionados a artrite. **SE PERSISTIREM OS SINTOMAS, O MÉDICO DEVERÁ SER CONSULTADO.**

COND ELSEVE LI SONHOS 2025 200ML
Cód. SC 769252 | Cód. PP 723324

SH ELSEVE LISO SONHOS 2025 200ML
Cód. SC 769256 | Cód. PP 723326

A linha Elseve Liso dos Sonhos proporciona cabelos lisos, alinhados e sem frizz por 1 semana.

TRESEMME SPRAY IMPERMEABILIZA 12X180ML
Cód. SC 773060
Cód. PP 723367

Com fórmula avançada o Coat Spray protege os fios contra a umidade, real causadora do frizz e garante um acabamento impecável.

PLP

Foto: iStock.com/supersizer

Sua loja sempre atualizada com os PRINCIPAIS LANÇAMENTOS do mercado!

- Você terá um prazo de 60 dias para pagar.
- Sua loja sai na frente com os principais lançamentos.
- Sem custo de adesão ou cancelamento.
- E ainda tem a garantia da devolução caso não ocorra a venda.

Participe!

Faça seu cadastro acessando o site ou por email.

SantaCruz: www.stcruz.com.br
plpsantacruz@stcruz.com.br

Panpharma: www.panpharma.com.br
plppanpharma@panpharma.com.br

O PLP é uma ferramenta que envia, automaticamente, para os clientes cadastrados, **lançamentos** com forte mídia ou visitação médica, **com até 60 dias para pagar.**

GrupoSC

SantaCruz panpharma