



SantaCruz

WWW.SANTACRUZDISTRIBUIDORA.COM.BR

Set • Out
245 | 2021

[CONVENIÊNCIA]
[DERMO]
[DIABETES]
[GENÉRICOS]
[HIGIENE E BELEZA]
[OTC]
[RX]

V HIDRA-MATTE

VICHY LABORATOIRES

VICHY
LABORATOIRES

NOVO

CAPITAL SOLEIL HYDRA-MATTE FPS50 PROTETOR SOLAR FACIAL

EFEITO MATTE 12H*

TEXTURA LEVE
TOQUE SECO

- ✓ **HIDRATA SEM PESAR**
COM ÁGUA VULCÂNICA DE VICHY
- ✓ **ALTA PROTEÇÃO SOLAR**
COM FPS50
- ✓ **PARA TODOS OS TIPOS DE PELE**
INCLUSIVE AS OLEOSAS



*Teste instrumental. Aplique em quantidade abundante. Reaplique a cada 2h para a manutenção da proteção solar.
**Considerando o preço por grama em relação às outras embalagens da linha facial.

VICHY LABORATOIRES V

HIDRA-MATTE

O QUE ESTÁ EM ALTA

Nova jornada de compra
do consumidor na farmácia

CATEGORIAS SANTACRUZ EM FOCO

77% da população brasileira
tem deficiência de vitamina D

VENDAS AQUECIDAS NESTE VERÃO!

O verão promete ser de busca por
produtos que tenham bons preços

APP SC Digital

A melhor **experiência**
de compras na palma
da sua mão!



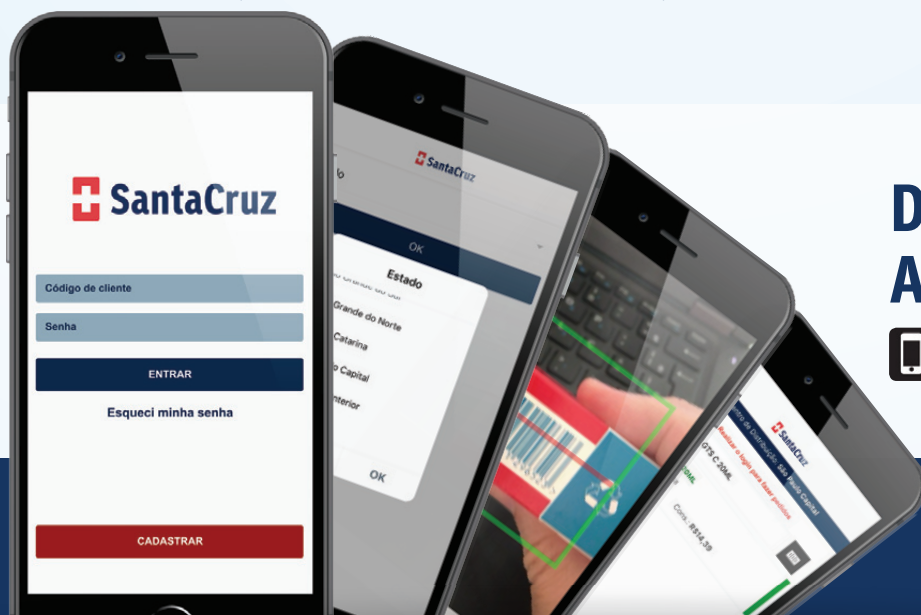
CONFIRA TODAS AS FUNCIONALIDADES

Consulta de
produtos

Preço fábrica e
máximo consumidor

Consulta de
estoque

Realização da
compra



**Disponível para
Android e iOS**

Disponível na
App Store

DISPONÍVEL NO
Google Play

**FAÇA JÁ O DOWNLOAD
NO SEU SMARTPHONE**

Betadine XR

dicloridrato de betaistina

INOVAÇÃO* EM UMA DOSE DIÁRIA**

1^a
É ÚNICA
BETAISTINA XR
DO BRASIL*¹

*O dicloridrato de betaistina na forma farmacêutica de liberação prolongada, Betadine XR, é único no Brasil.
**Em comparação com as apresentações de dicloridrato de Betaistina de liberação imediata.
Em atendimento às diretrizes da Resolução-RDC 96, de 17/12/2008, por favor, não divulgar o material recebido.

24h de liberação do princípio ativo²

Apenas 1 comprimido ao dia²

Menor risco de irritação gástrica**³



Referências Bibliográficas: 1) Kairos Web Brasil. Disponível em: <<http://brasil.kairosweb.com>>. Acesso em: maio, 2021. 2) Bula do produto BETADINE XR: comprimidos de liberação prolongada. Farmacêutica Responsável: Gabriela Mallmann. Achē Laboratórios Farmacêuticos S.A. 3) Shamma RN, et al. Development and optimization of a multiple-unit controlled release formulation of a freely water-soluble drug for once-daily administration. International Journal of Pharmaceutics, v.405, p.102-112, 2011.

BETADINE XR: dicloridrato de betaistina USO ORAL Comprimidos de liberação prolongada 32 mg e 48 mg USO ADULTO
Indicações: Tratamento de Síndrome de Ménière e Tratamento sintomático da tontura de origem vestibular. Contraindicações: Pacientes com hipersensibilidade conhecida à substância ativa ou a qualquer um dos excipientes, e com feocromocitoma. Cuidados e advertências: Pacientes com asma brônquica e com história de úlcera péptica precisam ser cuidadosamente monitorados durante a terapia. Betaistina não deve ser usada durante a gravidez, a não ser que seja claramente necessário. O dicloridrato de betaistina está enquadrado na categoria de risco B. Recomenda-se avaliar os possíveis benefícios do tratamento com betaistina em mulheres amamentando e os possíveis riscos à criança. Interações medicamentosas: Inibidores da monoamina oxidase (IMAO) e anti-histamínicos. Reações adversas: Náusea, dispepsia e dor de cabeça. A betaistina mostrou não ter efeito ou ter efeito insignificante na habilidade de dirigir ou operar máquinas. Posologia: A dose para adultos varia de 32-48 mg por dia. Os comprimidos de liberação prolongada de Betadine XR devem ser tomados uma vez ao dia, aproximadamente no mesmo horário e antes de início da rotina diária do paciente, seja ela diurna ou noturna. Os comprimidos devem ser ingeridos inteiros, por via oral com água, com ou sem alimentos e não devem ser mastigados, partidos ou esmagados. VENDA SOB PRESCRIÇÃO MÉDICA. MS - 1.0573.0730. Material técnico científico de distribuição exclusiva a profissionais de saúde habilitados à prescrição e/ou dispensação de medicamentos. Para informações completas, consultar a bula/folheto na íntegra através da Central de Atendimento ao Cliente no site www.ache.com.br ou pelo telefone: 0800 701 69 00. MB 02 VP – SAP 4282800 03/20

CONTRAINDICAÇÕES: PACIENTES COM HIPERSENSIBILIDADE CONHECIDA À SUBSTÂNCIA ATIVA OU A QUALQUER UM DOS EXCIPIENTES, E COM FEOCROMOCITOMA. NTERAÇÕES MEDICAMENTOSAS: INIBIDORES DA MONOAMINA OXIDASE (IMAO) E ANTI-HISTAMÍNICOS.

CAC
Central de Atendimento
a Clientes
0800 701 6900
cac@ache.com.br
8:00 h às 17:00 h (seg. a sex.)

Campanha
RESPEITO
PELA PRESCRIÇÃO
E PELA ADESÃO
AO TRATAMENTO
achē

Junho/2021

achē
mais vida para você

CONSULTE A DISPONIBILIDADE NO SANTACRUZ DIGITAL

ÍNDICE

08 JORNADA DE COMPRA DO CONSUMIDOR NA FARMÁCIA



16 77% DA POPULAÇÃO BRASILEIRA TEM DEFICIÊNCIA DE VITAMINA D



22 VACINAÇÃO SALVA TRÊS MILHÕES DE PESSOAS POR ANO



30 VOCÊ SABE O QUE É DOR MISTA?



SantaCruz

O QUE ESTÁ EM ALTA

08 Jornada de compra do consumidor na farmácia. Pesquisa da Febrifar revela o que mudou em um ano totalmente atípico.

12 Vendas aquecidas neste verão! O próximo verão promete ser de busca por produtos que tenham bons preços ou que o custo-benefício seja interessante.

CATEGORIAS SANTACRUZ EM FOCO

16 77% da população brasileira tem deficiência de vitamina D. As taxas adequadas são muito importantes para a manutenção da saúde.

TÉCNICAS DE VENDAS

20 Dia das Crianças: oportunidade para a construção de relacionamento com os pais.

ABC DA SAÚDE

22 Vacinação: muitas doenças no Brasil e no mundo deixaram de ser um problema de saúde pública por causa da vacinação massiva da população.

24 Combate ao estresse. O número de pessoas que relataram sintomas como crise de ansiedade e estresse agudo mais que dobrou.

27 As dores do home office. 41% das pessoas reclamam de problemas na coluna. Antes da pandemia, esse número não passava de 18%.

29 Melatonina. Conhecida como o hormônio indutor do sono, a melatonina é um componente essencial do organismo.

GLOSSÁRIO DO VAREJO FARMACÊUTICO

30 Dor mista: é um quadro associado de dor nociceptiva ou inflamatória, que ocorre quando há um dano tecidual no corpo.

OPORTUNIDADES SANTACRUZ

06 Novidades Os principais lançamentos do mercado você encontra na SantaCruz.

32 Produtos em destaque Tenha no seu PDV os produtos que estão em destaque neste bimestre.

34 Packs e promocionais Aumente os resultados da sua loja com packs e itens promocionais.

EDIÇÃO Nº 245 - Set · Out 2021

Marketing: Nathalia Satt | Rosimeire Oliveira

Projeto Gráfico: Thatto Comunicação

Jornalista Responsável: Lígia Favoretto (MTB: 49.748/SP)

Tiragem: 30.000 exemplares

Fale conosco: sugestões e comentários sobre a Revista SantaCruz podem ser enviados para o e-mail: comunicacao@stacruz.com.br

A **Revista SantaCruz** tem circulação dirigida a todos os profissionais do canal farmacêutico. As matérias assinadas são de inteira responsabilidade dos autores, não expressando necessariamente a opinião da SantaCruz. 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 à SantaCruz 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 da SantaCruz, estando sujeito o infrator às penas previstas em lei.

SantaCruz É rápido
digital e fácil
0800 728 2786
Sistema de Contingência: (11) 2766-1019

Tele vendas
0800 728 2789
Sistema de Contingência: (11) 4861-9110

SAC **0800 707 7298**
Sistema de Contingência: (11) 2766-1018
centraldeatendimento@stacruz.com.br

www.santacruzdistribuidora.com.br

OS GRANDES LANÇAMENTOS ESTÃO NA SANTACRUZ

Aproveite os **packs** promocionais de Gillette Mach3 e obtenha mais benefícios para a sua loja com a marca líder de mercado*:

* Share Valor Nielsen, Jun/21.

✓ Alta rentabilidade

✓ Incremento de valor na cesta de compra

✓ A loja vira referência para recompra



Cartela de Carga de Aparelho para Barbear Gillette Mach3
4 unidades com 1 aparelho Mach 3 Aquagrip Grátis.

714446

AP GILLETTE MACH3 C/4 CARGAS



Kit 2 Aparelhos de Barbear Gillette Mach3 Acqua-Grip + 4 Cargas Gillette Mach3 com 2un

713221

CARGA GIL MACH3 PACK 4 C/2+2AP



Pack Carga de Aparelho para Barbear Gillette Mach3 6 Unidades com 2 Cargas Cada, com 20% de Desconto embutido no preço.

714445

CARGA GILLETTE MACH3 C/6 20%DESC



117243

ENIAGOR 50MG/ML SOL CAP 2FR 50ML



117237

INILOK 40MG C/90 COMP REV



INILOK® (pantoprazol magnésio di-hidratado). **INDICAÇÕES:** Inilok® 40 mg é indicado para o tratamento das esofagites de refluxo moderadas ou graves e dos sintomas de refluxo gastroesofágico. Também é indicado para tratamento intermitente de sintomas de acordo com a necessidade (sob demanda). **CONTRAINDICAÇÕES:** Hipersensibilidade conhecida ao pantoprazol, benzimidazóis substituídos ou a qualquer um dos componentes de sua formulação. **ADVERTÊNCIAS E PRECAUÇÕES:** Inilok® é considerado categoria B de risco na gestação. A experiência clínica na gravidez e lactação é limitada. A decisão do uso de Inilok® em ambas as situações deve ser tomada em conjunto com o médico ou o cirurgião-dentista levando-se em consideração o risco e benefício na mulher e criança. Embora seja raro, há possibilidade de comprometer a capacidade de dirigir veículos e operar máquinas. Pessoas sob eventual uso crônico (geralmente acima de 01 ano) devem ser monitoradas. Populações especiais: ajustes de doses são desnecessários em idosos e nas doenças renais e hepáticas leves e moderadas. Não é indicado a menores de 18 anos. **INTERAÇÕES MEDICAMENTOSAS:** O Inilok® é de metabolização principalmente hepática por via do citocromo P450 (2C19 e 3A4). Substâncias que compartilham a mesma via metabólica estão sob risco. Ademais, medicações dependentes do pH ácido para serem absorvidas, sofrem interferência em sua biodisponibilidade entre outros metotrexato, cumarínicos, anti-retroviróticos (inibidor de protease), antifúngicos imidazólicos. **REAÇÕES ADVERSAS:** O pantoprazol é muito bem tolerado, de modo que a maioria dos eventos adversos observados tem sido leve e transitória, não apresentando relação consistente com o tratamento. Reações incomuns como distúrbios no sono, cefaleia, diarreia, náusea/vômito, inchaço e distensão abdominal, dor e desconforto abdominal, boca seca, constipação e aumento nos níveis de enzimas hepáticas podem ocorrer. **POSOLÓGIA:** A posologia habitualmente recomendada é de um comprimido de 40mg ao dia, antes, durante ou após o café da manhã, a menos que seja prescrito de outra maneira pelo seu médico. A duração do tratamento fica a critério médico e depende da indicação. Na maioria dos pacientes, o alívio dos sintomas é rápido. Em geral, um período de tratamento de quatro a oito semanas é suficiente. **VENDA SOB PRESCRIÇÃO MÉDICA.** Reg. MS nº 1.0118.0622. **CONTRAINDICAÇÕES:** Hipersensibilidade conhecida ao pantoprazol, benzimidazóis substituídos ou a qualquer um dos componentes de sua formulação. **INTERAÇÕES MEDICAMENTOSAS:** O Inilok® é de metabolização principalmente hepática por via do citocromo P450 (2C19 e 3A4). Substâncias que compartilham a mesma via metabólica estão sob risco. Ademais, medicações dependentes do pH ácido para serem absorvidas, sofrem interferência em sua biodisponibilidade entre outros metotrexato, cumarínicos, anti-retroviróticos (inibidor de protease), antifúngicos imidazólicos. **ENIAGOR** (minoxidil) **INDICAÇÕES:** Este medicamento é indicado no tratamento da alopecia androgênica (calvície hereditária) em homens adultos. **CONTRAINDICAÇÕES:** Eniagor® é contraindicado a pacientes com história de hipersensibilidade ao minoxidil ou a qualquer um dos componentes da fórmula. Este medicamento é contraindicado para uso por mulheres. **ADVERTÊNCIAS E PRECAUÇÕES:** Deve-se verificar se o couro cabeludo se apresenta saudável e normal antes de usar Eniagor® 5%. Se a vermelhidão e/ou irritação do couro cabeludo persistir, devem ser instituídas medidas adequadas. Eniagor® 5% não é recomendado nos casos de perda repentina ou fragmentada de cabelos, nos casos de calvície completa ou perda completa dos cabelos do corpo inteiro e nos casos em que a queda de cabelos é devido ao uso de algum medicamento, deficiências alimentares, quimioterapia, enfermidades ou situações que causam danos ao couro cabeludo. Eniagor® 5% contém uma base alcoólica que pode causar ardência, queimação e irritação nos olhos. **REAÇÕES ADVERSAS:** Com exceção das reações dermatológicas, devido à intolerância cutânea à formulação tópica (por exemplo: irritação, coceira, dermatite leve do couro cabeludo), não houve reações individuais ou reações sistêmicas significativas. **INTERAÇÕES MEDICAMENTOSAS:** Não são conhecidas interações medicamentosas associadas ao uso concomitante de medicamentos sistêmicos e Eniagor®. O estrato córneo controla e limita a taxa de absorção do Eniagor®. Medicamentos de uso local, como por exemplo a tretinoína e o ditranol, capazes de atravessar a barreira córnea, podem levar a um aumento da absorção de Eniagor®, quando aplicados concomitantemente. **POSOLÓGIA:** recomenda-se a aplicação de 1 mL de Eniagor® no couro cabeludo, sobre a área calva e áreas circunvizinhas, duas vezes ao dia, iniciando a aplicação no centro da área afetada. A dose total diária não deve exceder 2 mL ou duas aplicações diárias (1 mL pela manhã e 1 mL à noite). Deve-se aplicar Eniagor® apenas quando o cabelo e o couro cabeludo estiverem perfeitamente secos. Deve-se esperar pelo menos quatro horas após a aplicação para lavar os cabelos novamente. **CONTRAINDICAÇÕES:** Eniagor® é contraindicado a pacientes com história de hipersensibilidade ao minoxidil ou a qualquer um dos componentes da fórmula. Este medicamento é contraindicado para uso por mulheres. **INTERAÇÕES MEDICAMENTOSAS:** Não são conhecidas interações medicamentosas associadas ao uso concomitante de medicamentos sistêmicos e Eniagor®. Medicamentos de uso local, como por exemplo a tretinoína e o ditranol, capazes de atravessar a barreira córnea, podem levar a um aumento da absorção de Eniagor®, quando aplicados concomitantemente.

SE PERSISTIREM OS SINTOMAS O MÉDICO DEVERÁ SER CONSULTADO

CONSULTE A DISPONIBILIDADE NO SANTACRUZ DIGITAL



714218

NUTREN CONTROL CHOCOLATE 200ML

Formulação exclusiva para auxiliar no controle dietético de pessoas com necessidades especiais no metabolismo de açúcares.

714207

NUTREN CONTROL BAUNILHA 380G



714192

SUSTAGEN KIDS CHOCOLATE 900G

Sustagen Kids é um complemento alimentar desenvolvido para oferecer uma nutrição mais completa.

714195

SUSTAGEN ADULTO+ CHOCOLATE 900G

Sustagen Adultos conta com uma combinação exclusiva de 26 vitaminas e minerais, dentre essas as que auxiliam na disposição, imunidade e na saúde óssea.



- ✓ Água Micelar 7 em 1 Neutrogena Purified Skin® oferece uma limpeza purificante que elimina toxinas e controla a oleosidade da pele.
- ✓ Neutrogena Face Care Intensive Hidratante Matte 3 em 1 oferece hidratação intensa com toque aveludado, efeito primer instantâneo e mattificante.



713291

NEUTROG PUFI AG MICELAR 400ML

714237

NEUTROG HIDRA MATTE 3 EM 1 100G



CIÊNCIA MÉDICA VISÍVEL NA PELE

- ✓ Reduz as marcas de envelhecimento e o aparecimento da hiperpigmentação.
- ✓ Proporciona 24 horas de hidratação e fortalecimento da pele.



714342

EUCERIN ANTI-PIGMENT MAOS 75ML



Fórmula exclusiva que irá auxiliar na prevenção* e fortalecer* o seu sistema imunológico diariamente!

*Referente ao Benegrip Imuno Complex que contém vitaminas D, C, A, Zinco e Selênio, com a dose diária recomendada de consumo dos nutrientes que auxiliam no funcionamento do sistema imune.

714258

BENEGRIP IMUNO COMPLEX C/60CAPS



Expectorante e mucolítico em caso de tosse produtiva.

115871

BLUMEL HEDERA 15MG/ML XPE C100ML

BLUMEL® HEDERA (extrato seco de folhas de Hedera helix L.) INDICAÇÃO: é indicado como expectorante e mucolítico em caso de tosse produtiva. CONTRAINDICAÇÃO: Este medicamento não deve ser utilizado por mulheres grávidas sem orientação médica ou do cirurgião-dentista. Informe ao seu médico ou cirurgião-dentista se você está fazendo uso de algum outro medicamento. M.S.: 1.5584.0409

SE PERSISTIREM OS SINTOMAS O MÉDICO DEVERÁ SER CONSULTADO

CONSULTE A DISPONIBILIDADE NO SANTACRUZ DIGITAL

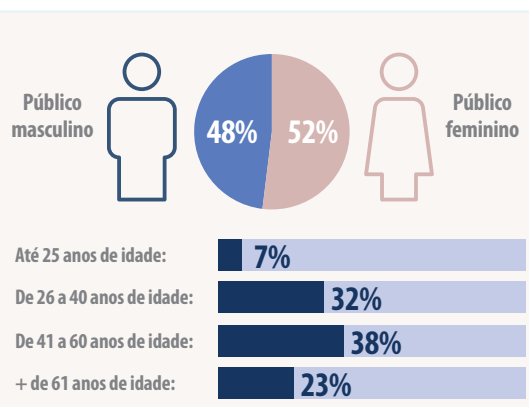
Jornada de compra do consumidor na farmácia: O QUE MUDOU EM UM ANO TOTALMENTE ATÍPICO

A análise dos dados permite uma avaliação do momento vivido e da evolução do comportamento do consumidor, o que facilita a projeção de tendências para o setor farmacêutico.

Em busca de uma análise do perfil de consumo e dos reflexos da pandemia para os frequentadores de farmácias, a Federação Brasileira das Redes Associativistas e Independentes de Farmácias (Febrifar) promoveu a 5ª pesquisa de âmbito nacional. As anteriores foram realizadas em 2016, 2018, 2019 e 2020. A análise dos dados permite uma avaliação do momento vivido e da evolução do comportamento do consumidor, o que facilita a projeção de tendências para o setor farmacêutico.

A pesquisa foi coordenada pelo Instituto Febrifar de Pesquisa e Educação Corporativa (IFEPEC) em parceria com o Núcleo de Economia

Industrial e da Tecnologia (NEIT), do Instituto de Economia da Universidade Estadual de Campinas (Unicamp). Foram entrevistados quatro mil consumidores nas ruas, após efetuarem suas compras em farmácias, selecionados de acordo com os agrupamentos a qual pertencem, segundo dados da IQVIA, isto é: Associação Brasileira de Redes de Farmácias e Drogarias (Abrafarma), Redes Corporativas Regionais, Febrifar, Demais Agrupamentos e Farmácias Independentes; sendo 51% do Sudeste, 17% do Sul 17%; 5% do Norte, 19% do Nordeste, 8% do Centro-Oeste. A amostra de foi dividida considerando o universo pesquisado, que selecionou os entrevistados utilizando os seguintes critérios:



A edição de 2021 da pesquisa transcorre a jornada de compra do consumidor na farmácia e o que mudou em um ano totalmente atípico.

“A realização dessa pesquisa no decorrer do tempo vem se mostrando uma ótima ferramenta de apoio na tomada de decisões, retratando de forma real o comportamento dos consumidores nos agrupamentos de farmácias de cada região. É imprescindível dispor de dados para estruturar os melhores rumos a serem tomados”, revela o presidente da Febrifar e da Farmarcas, Edison Tamascia.

Com base na pesquisa, é possível observar tendências e derrubar diversos mitos referentes ao mercado. O objetivo do estudo foi analisar a cesta de compra do brasileiro; fazer uma análise sobre a fidelização do consumidor; entender seu comportamento de compra; verificar de que forma ele interage no canal digital; e suas mudanças de hábito de consumo.

RECORTE DO MOMENTO

É muito importante entender que a pesquisa nada mais é do que um retrato atual, por isso que ela é realizada anualmente, em um momento atípico como o vivido, é normal que o comportamento de consumo tenha tido alteração.

Isso é visto na afirmação de que 75% dos entrevistados alteraram os hábitos de compra de medicamentos. “Mas isso nem podia ser diferente, pois grande parte do período estivemos com nossa capacidade de locomoção limitada. Contudo, para saber se essas mudanças se consolidam, precisamos aguardar pesquisas futuras”, considera Tamascia.

Na realidade, as maiores mudanças apresentadas foram em relação à frequência nesses estabelecimentos sendo que 49,7% afirmaram que reduziram as idas às farmácias. Porém, não foi observada queda de vendas no período, ou seja, possivelmente no tempo em que tiveram que ficar em casa os consumidores otimizaram a logística de ida a estes lugares.

Entre os dados apurados, foi detectado que preço ainda é o principal fator decisório para a escolha de uma farmácia. Tamascia explica o porquê: “Por anos seguidos tivemos os preços sendo apontados como o principal fator para decisão do estabelecimento farmacêutico, neste ano esse número ficou em 75,4%. Isso mostra



EMBORA O CONSUMO ONLINE TENHA CRESCIDO EXPONENCIALMENTE NO PAÍS, MEDICAMENTOS AINDA SÃO UM ITEM QUE A PREFERÊNCIA PELA COMPRA SE DÁ PELO CANAL FÍSICO, SENDO QUE 88,8% NÃO COMPRAM MEDICAMENTOS PELA INTERNET

uma grande preocupação dos pesquisados com a questão financeira, principalmente em um momento em que a economia e o desemprego são as maiores aflições da população.”

Ao analisar essa questão vários pontos devem ser levados em consideração, como é o caso da percepção prévia de preços que os consumidores já possuem, além disso, a escolha de preço pode ir além da escolha do estabelecimento, ele pode buscar os melhores preços dentro de uma farmácia, dentro das várias opções existentes.

“Dos consumidores que não compraram todos os produtos que pretendiam, 70,6% afirmaram que isso ocorreu pela falta de estoque. Esse é um dado preocupante, mostrando que as farmácias podem ainda aprimorar seu *mix* de produtos e o gerenciamento de estoques, minimizando a chance desse tipo de ruptura que é prejudicial para a fidelização”, alerta o presidente da Febrifar e da Farmarcas.

Embora o consumo *online* tenha crescido exponencialmente no País, medicamentos ainda são um item que a preferência pela compra se dá pelo canal físico, sendo que 88,8% não compram medicamentos pela internet. “Mais uma vez, posso afirmar que são vários fatores pelos quais as pessoas ainda não compram medicamentos nos canais digitais. Um deles é que temos uma grande disponibilidade de farmácias no Brasil, assim o consumidor



UM DADO QUE CHAMA A ATENÇÃO É QUE 86,6% DOS CONSUMIDORES NÃO PEGARAM NENHUM PRODUTO SEM AJUDA DO BALCONISTA

não precisa de longos deslocamentos para encontrar um estabelecimento, isso sem contar que muitas vezes a ida à farmácia é resultado de uma necessidade momentânea, por exemplo, o consumidor com dor de cabeça quer o remédio o quanto antes, o que dificulta a compra *online*. Também pode se levar em conta o fato de existir a necessidade de receitas para a compra de muitos medicamentos”, pontua. Em relação à tendência de mudar, ele acredita que o *delivery* ainda vai se desenvolver muito, mas não se deve ter grande alteração em um curto período de tempo.

OUTROS DADOS RELEVANTES

Em relação aos programas de fidelidade, 68,8% participam dos programas da própria farmácia em que estava realizando a compra ou em outras; 94,5% fazem uso de serviços farmacêuticos; 81% compraram todos os produtos que precisavam; 70,6% não levaram todos os produtos que precisavam por falta de estoque.

Dos que realizaram a compra no momento da pesquisa, 24% compraram marca; 25,5% compraram genérico; 4,5% compraram não medicamento; 26,7% compraram marca + genérico; 8,1% compraram marca + NM; 6,0% compraram genérico + NM; 4,7% compraram genérico + marca + NM.

Sobre a troca de medicamentos, marca por genérico, 76,6% dos atendentes não sugeriu a troca, mesmo assim, 72,9% dos consumidores trocou a categoria de produtos. Dos 27,1% que trocaram, 87% trocaram marca

por genérico; 72,4% trocaram para economizar; 24,9% trocaram por falta de estoque; 13% trocaram genérico por marca 13%; e 0,9% por outros motivos.

Outro dado que chama a atenção é que 86,6% dos consumidores não pegaram nenhum produto sem ajuda do balconista. “O balconista é uma pessoa que está capacitada para auxiliar, na compra dos medicamentos que não são Medicamentos Isentos de Prescrição (MIPs), o atendimento com o balconista é fundamental, principalmente para os medicamentos que dependem de receita. Outro ponto é que as farmácias estão aprimorando o Gerenciamento por Categorias (GC), mas muitas vezes simplifica solicitar um auxílio”, destaca Tamascia.

Durante a pandemia, 75% relataram ter mudado os hábitos de compra; 49,7% reduziram a frequência; somente 5,5% compraram mais por telefone; 21,8% compraram mais por WhatsApp; 97,9% não mudaram de farmácia durante a pandemia e 77,8% manterão os hábitos adquiridos na pandemia.

TENDÊNCIAS DA RETOMADA PÓS-PANDEMIA

A tendência para o pós-pandemia, de acordo com Tamascia, é que o mercado farmacêutico continue com seu ritmo normal de crescimento, lógico que alguns pontos serão potencializados com a experiência do período, como é o caso do *delivery* e a necessidade cada vez mais da digitalização em 360º das farmácias, ou seja, de todo o processo, algo que vai além do consumidor e do *e-commerce*.

“Dados da IQVIA apontam um maior crescimento das farmácias independentes e das redes associativistas em relação às grandes redes no período, assim, por terem essas lojas com uma de suas características estarem mais nos bairros, se faz essa associação sim. E com certeza esse resultado é benéfico para esses agrupamentos”, afirma.

Características da cesta de compras

Regiões	Qtd. média itens de compra	Valor médio da compra (R\$)	Valor médio do item (R\$)
Sudeste	3,3	57,55	17,43
Sul	2,8	52,76	18,84
Norte	2,2	45,74	17,43
Nordeste	2,4	47,91	19,96
Centro-Oeste	3,0	53,21	17,73

Fonte: pesquisa Jornada de compra do consumidor na farmácia: o que mudou em um ano totalmente atípico da Febrafar, realizada pelo IFEPEC em parceria com o NEIT, do Instituto de Economia da Unicamp

Principal fator para a escolha da farmácia?

Regiões	Preço	Localização	Estoque	Estoque	Estacionamento	Farmácia Popular	Outros
Sudeste	74,2%	16,1%	5,1%	0,9%	1,2%	2,2%	0,3%
Sul	74,6%	15,3%	5,2%	0,9%	1,2%	2,6%	0,3%
Norte	77,6%	13,8%	5,6%	0,5%	0,5%	2,0%	0,0%
Nordeste	78,5%	12,0%	5,1%	0,7%	1,1%	2,3%	0,3%
Centro-Oeste	76,2%	14,0%	4,5%	0,9%	1,2%	3,0%	0,3%

Fonte: pesquisa Jornada de compra do consumidor na farmácia: o que mudou em um ano totalmente atípico da Febrafar, realizada pelo IFEPEC em parceria com o NEIT, do Instituto de Economia da Unicamp

FOTO: andreas/istockphoto.com

Colgate

SENSITIVE
PRO-alívio
IMEDIATO



PREVINE O SANGRAMENTO GENGIVAL*



ALIVIA A SENSIBILIDADE

*Com a escovação diária, remove a placa bacteriana para ajudar a prevenir sangramento gengival.



EXPERIMENTE JÁ!

CHEGOU O CREME DENTAL QUE VAI
REVOLUCIONAR O SEGMENTO DE SENSIBILIDADE

COLGATE SENSITIVE PRO-ALÍVIO IMEDIATO | **NOVO TAMANHO 140g**

AÇÃO IMEDIATA*



Fórmula clinicamente comprovada e desenvolvida com o poder da tecnologia da Arginina para uma ação imediata* e eficaz contra o desconforto causado pela sensibilidade nos dentes.

711483



704386



*Com a escovação diária, remove a placa bacteriana para ajudar a prevenir sangramento gengival.

zero

0% ARTIFICIAL AROMAS ADOÇANTES CONSERVANTES CORANTES

Vegano

Não contém glúten

DISPONÍVEL EM DOIS SABORES: MENTA E MORTELÁ



LANÇAMENTOS

CONSULTE A DISPONIBILIDADE NO SANTACRUZ DIGITAL

VENDAS AQUECIDAS NESTE VERÃO!



A temporada de verão está chegando e com ela as novas necessidades dos clientes. A farmácia precisa estar preparada para a demanda de vendas sazonal, que tende a ser lucrativa.

Ter estoque planejado; ótima exposição dos produtos e *kits* promocionais são alternativas assertivas e de sucesso. É importante lembrar que o planejamento e as compras antecipadas à estação fazem toda a diferença para evitar rupturas.

Com a pandemia provocada pelo Covid-19 ainda ativa, mas com mais imunizados, pode haver um maior fluxo de pessoas viajando para praias ou para o campo no início do próximo ano, o que tende a fazer com que a procura por categorias típicas da estação cresça.

A consultora especializada em varejo farmacêutico, Silvia Osso, diz que normalmente, em novembro, todo o comércio varejista já está preparado para as vendas e inicia o acréscimo de compra de produtos para o verão, fazendo uma alteração nos pedidos, baseado nas vendas de anos anteriores ou em estudos oferecidos pela indústria. “Este ano, como as vendas estão retraídas, é necessário fazer análises minuciosas e ao receber a mercadoria, efetuar uma bela

exposição para estimular e alavancar as oportunidades da farmácia. Sugiro até que as compras e estudos comecem em outubro. Quanto antes, melhor.”

O próximo verão promete ser de busca de produtos que tenham bons preços ou que o custo-benefício seja interessante. O *mix* não muda tanto, mas a ambientação da farmácia deve sofrer algumas alterações. “A farmácia tem que estar com muita ‘cara’ de férias. O cliente que passar por ela tem que achar que o verão está logo ali, esperando por ele ou por seus familiares. Caprichar na execução do tema é fundamental.”

No que diz respeito ao *layout* da farmácia, ele não deve ser alterado visto que os clientes gostam de comprar em locais onde estão habituados e têm comodidade e conforto para efetuar suas compras. As categorias não mudam de lugar. “O que muda é que além do ponto natural, devem existir pontos extras chamando a atenção dos produtos contendo ótima sinalização visual. As pontas de gôndolas, cestos expositores e o *checkout* devem ser explorados com produtos de verão. Devem ter excelente sinalização e preços interessantes. Idealmente devem existir ofertas tipo “leve 3 pague 2” ou conjuntos de produtos complementares afins como acetona + esmalte + algodão e outros”, ensina Silvia.

Rotina do consumidor X estratégias de vendas

O VP de Consultoria & Insights do Retail Farma Brasil (RFB), Rogério Lima, acredita que a reflexão inicial que devemos sempre fazer é colocar o cliente no centro e imaginar todas as possibilidades. Além de maior exposição ao sol que o verão provoca, o aumento de festas também é muito significativo. Portanto, todos os produtos que são utilizados nestas duas dinâmicas passam por um aumento grande na procura.

“Para exposição ao sol, o protetor solar já é um clássico, não é verdade? Mas também não podemos nos esquecer do cuidado com a pele como um todo, como hidratantes, por exemplo. Já para o aumento de festas, o universo gastro é bem impactado. Desde omeprazol em RX, até os clássicos da saúde digestiva em Medicamentos Isentos de Prescrição (MIPs). Quanto aos dermocosméticos, que têm alta procura na temporada, é fundamental saber das indústrias a recomendação das soluções de exposição dentro dos móveis específicos dos próprios fornecedores. Porém, dentro das gôndolas tradicionais da farmácia, a categoria rosto em dermocosméticos, deve ser agrupada ao lado de solar”, orienta Lima.

Atendimento vencedor

Para vender mais durante o verão, os especialistas são unânimes em dizer que o atendimento faz toda a diferença. Equipe bem treinada alavanca muito as vendas. São muitos lançamentos, muitas inovações científicas, muita educação ao consumidor, o que demanda um atendimento diferenciado no PDV. “Dermoconsultores são importantíssimos. Caso a loja não tenha um dermoconsultor ainda, elejam balconistas ou farmacêuticos para abordar corretamente o *shopper* no ponto de venda (PDV). Existem programas de capacitação de indústria para ajudar o pequeno varejo nesta evolução”, lembra o VP de Consultoria & Insights do Retail Farma Brasil (RFB), Rogério Lima.

Oportunidade para lançamentos e novidades

Os consumidores estão cada vez mais bem-informados e chegam às lojas sabendo exatamente o que querem, os produtos que viram na TV ou uma influenciadora digital que viram usando e sua farmácia precisa oferecer as novidades do mercado. Silvia recomenda que se crie o hábito de pesquisar *sites*, *blogs*, publicidades e propagandas dos concorrentes e de todas as mídias sociais e também ouvir os vendedores das distribuidoras e da indústria. “Lembro que devem ser analisadas com atenção as quantidades a serem compradas, evitando exageros e alto grau de entusiasmo. É melhor ir comprando poucas quantidades mais vezes para evitar comprometer o fluxo de caixa.”

Você encontra na SantaCruz



148361

TYLENOL
200MG INF
15ML



705268

P SOLAR NIVEA
KIDS&P FPS60
125ML



711887

NEUTROG
SUNFRESH
FPS90 200ML



735529

EFFEX FAMILY
REPELENTE
100ML



103818

EPOCLER
ABACAXI C/6
FLAC 10ML

TYLENOL® (paracetamol) Este medicamento é indicado, em adultos, para a redução da febre e para o alívio temporário de dores leves a moderadas, tais como: dores associadas a resfriados comuns, dor de cabeça, dor no corpo, dor de dente, dor nas costas, dores musculares, dores leves associadas a artrites e cólicas menstruais. Em bebês e crianças é indicado para a redução da febre e para o alívio temporário de dores leves a moderadas, tais como: dores associadas a gripes e resfriados comuns, dor de cabeça, dor de dente e dor de garganta. Contraindicação: não deve ser administrado a pacientes com hipersensibilidade ao paracetamol ou a qualquer outro componente de sua fórmula. MS - 1.1236.3326 **EPOCLER** (citrato de colina, betaina e racemetionina) Indicações: tratamento de distúrbios metabólicos hepáticos. MS 1.7817.0079.

SE PERSISTIREM OS SINTOMAS O MÉDICO DEVERÁ SER CONSULTADO

O PRÓXIMO VERÃO PROMETE SER DE BUSCA DE PRODUTOS QUE TENHAM BONS PREÇOS OU QUE O CUSTO-BENEFÍCIO SEJA INTERESSANTE. O MIX NÃO MUDA TANTO, MAS A AMBIENTAÇÃO DA FARMÁCIA DEVE SOFRER ALGUMAS ALTERAÇÕES

Produtos a serem trabalhados no verão

Medicamentos

- Medicamentos para febre (antitérmicos);
- Dor de cabeça (analgésicos);
- Indisposição de estômago ou flatulência (antiácidos);
- Laxantes (caso costume ter prisão de ventre);
- Náusea;
- Vômito e diarreia decorrente de quadros virais;
- Resfriados e viroses intestinais, que dispensam a ida ao médico e podem ser atenuados com os Medicamentos Isentos de Prescrição (MIPs), que são liberados pela Agência Nacional de Vigilância Sanitária (Anvisa) para ficarem expostos no autosserviço;
- Há ainda os de uso contínuo que dependendo do lugar aonde o cliente vai, precisa levá-los na mala como produtos para hipertensão e diabetes.



Para quem viaja com crianças

No verão, muitas pessoas viajam com crianças ou com familiares e precisam ter uma “farmacinha” para usar em viagens. São exemplos:

- ➔ Termômetro;
- ➔ Loção ou creme para picadas de inseto ou queimaduras de sol;

- ➔ Líquido bactericida ou água oxigenada para limpeza de cortes e machucados;
- ➔ Curativos adesivos para machucados;
- ➔ Embalagens pequenas de compressas de gaze ou rolo de atadura de gaze;
- ➔ Esparadrapo antialérgico ou fita microporo;
- ➔ Soro fisiológico;
- ➔ Solução nasal à base de cloreto de sódio e sem conservantes;
- ➔ Protetor solar;
- ➔ Repelente de insetos;
- ➔ Antialérgico caso que viaja tenha asma ou é alérgico a algum tipo de alimento ou insetos;
- ➔ Demais medicamentos de uso contínuo receitados pelo médico.

Itens de Higiene Pessoal e Cosméticos (HPC)

- ➔ Kits masculinos compostos de barbeadores ou aparelhos para barba e cremes ou loções, para o mesmo fim, além de desodorantes, gel para cabelo e protetores solares.
- ➔ Os femininos mais procurados são os sabonetes, colônias, talcos, cremes hidratantes para o corpo e mãos, protetores solares, repelentes, xampus, cremes para cabelos, desodorantes, depilatórios, entre outros.



Há a possibilidade de montar kits com dermocosméticos e produtos para maquiagem ou para tratamento para cabelos.



É importante também expor bem os preservativos e lubrificantes que também têm um acréscimo de vendas nessa época.



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

CONSULTE A DISPONIBILIDADE NO SANTACRUZ DIGITAL

77% DA POPULAÇÃO BRASILEIRA TEM DEFICIÊNCIA DE VITAMINA D



Os hábitos contemporâneos contribuem para que as pessoas que vivem em grandes cidades se exponham cada vez menos ao sol e com isso tenham níveis baixos ou deficientes de vitamina D.

Estudos mostram que 77% da população brasileira têm vitamina D abaixo de 20ng/ml, o que é considerado insuficiente.

As taxas adequadas de vitamina D são muito importantes para a manutenção da saúde, já que ela é um pró-hormônio que, entre outras funções no corpo, auxilia no funcionamento do sistema imunológico, do sistema muscular e tem papel importante na absorção de cálcio pelo organismo. Ou seja, atua como um hormônio multifuncional, já que diversas células e tecidos possuem receptores para síntese da vitamina. A deficiência dessa vitamina está ligada a uma série

de doenças, como as autoimunes e ósseas (osteoporose, osteomalácia e raquitismo).

A farmacêutica responsável pela Farmácia Universitária da Faculdade de Ciências Farmacêuticas da Universidade de São Paulo (USP), Maria Aparecida Nicoletti, explica que a vitamina D é armazenada principalmente no fígado. "As necessidades de vitamina D aumentam conforme as pessoas envelhecem e, geralmente, o motivo está relacionado a pouca ou nenhuma exposição das pessoas ao sol."

Níveis ideais de vitamina D

O nível de vitamina D ideal no sangue é entre 30 e 60ng/ml, segundo a Sociedade Brasileira de Nutrologia (SBN). A dose ideal de suplementação para cada paciente varia de acordo com seu perfil. Quando há deficiência é possível fazer uma dose de ataque inicial mais alta, para melhorar o estoque desta vitamina. De acordo com a marca Addera, da Mantecorp Farmasa, depois são mantidas doses que podem variar de acordo com o estado de cada paciente. Mas de forma geral, a suplementação em doses de 1.000 a 2.000 UI (unidades internacionais) ao dia para adultos nesse período de confinamento e diminuição da

exposição solar é uma medida importante para manter os níveis adequados de vitamina D e uma boa saúde. A dose 1.000-2.000 UI/dia é considerada pela legislação em vigor um suplemento nutricional eficaz, seguro e pode ser utilizada sem a necessidade de realização prévia de exame de sangue para avaliação dos níveis de vitamina D. Outro fator relevante é que doses até 2.000 UI/dia podem ser tomadas sem a recomendação médica sendo seguras e consideradas suplementos alimentares. Além disso, uma dúvida frequente é se precisa tomar sol para “ativar” a vitamina D, isso não é verdade. Se você tomar sol de maneira adequada você consegue produzir a vitamina D, mas se tomar suplemento, não precisa “ativá-lo” através do sol. Para finalizar, é importante dizer que a vitamina D não engorda e que suas principais funções são ajudar a imunidade, a saúde dos ossos, os músculos e na absorção de cálcio e fósforo.

Apresentações de vitamina D disponíveis

As formas de apresentação mais comumente encontradas são:

- ➔ Cápsulas gelatinosas/moles;
- ➔ Comprimidos revestidos;
- ➔ Comprimidos orodispersíveis;
- ➔ Soluções orais (gotas);
- ➔ E tem ainda as opções de vitamina D + associações com outros nutrientes.

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

COMO TRABALHAR A CATEGORIA NO PONTO DE VENDA

Sugestão de exposição



A Mantecorp recomenda que a categoria de vitamina D fique sempre próxima à categoria de imunidade, saúde óssea e muscular, pois, estas são as três principais funções da vitamina D no organismo.

Árvore de decisão





A árvore de decisão leva em conta principalmente formato como gotas para crianças e comprimidos ou cápsulas para adultos, além da dose, lembrando que produtos de até 2.000 UI por porção podem ficar no autosserviço.

Cross-merchandising



Como sugestão de *cross-merchandising*, caso as categorias de cálcio, imunidade e saúde muscular não fiquem próximas de vitamina D, são oportunidades interessantes, além de produtos infantis, já que a vitamina D é única com suplementação de rotina indicada pela Sociedade Brasileira de Pediatria (SBP) e produtos para cuidados femininos, já que esse é principal público do mercado de vitamina D no Brasil.

Você encontra na SantaCruz

<p>714095 SOF D GO 2.000UI C/30 COMP</p>		<p>103749 DPREV 1000 UI C/ 30 COMP REVEST</p>		<p>103644 ADDERA D3 1.000 UI C/30 COMP</p>		<p>713467 VITA MEDLEY D3 2000UI C/30 CAPS</p>		<p>704127 DOSE D C/ 20ML</p>	
---	---	--	---	---	---	--	--	---	---

SOF D® (colecalfiferol) indicado para a prevenção e tratamento auxiliar da osteoporose, na desmineralização óssea pré e pós menopausa (perda de componentes que atuam na formação e densidade dos ossos), raquitismo (enfraquecimento dos ossos devido a deficiência de vitamina D), osteomalácia (enfraquecimento e desmineralização dos ossos em adultos) e prevenção no risco de quedas e fraturas. SOF D não deve ser utilizado em pacientes que apresentem hipersensibilidade aos componentes da fórmula. É contraindicado também em pacientes que apresentem hipervitaminose D (absorção excessiva da vitamina), elevadas taxas de cálcio ou fosfato na corrente sanguínea e também em casos de má formação nos ossos. Restrições a grupos de risco: não existem restrições ou cuidados especiais quanto ao uso do produto por pacientes idosos. Estudos têm relatado que idosos podem ter níveis mais baixos de vitamina D do que os adultos jovens, especialmente aqueles com pouca exposição solar. MS 1.0553.0384. DPREV é um medicamento a base de colecalfiferol (vitamina D3), indicado para pacientes que apresentam insuficiência e deficiência de vitamina D. Pode ser utilizado na prevenção e tratamento auxiliar na desmineralização óssea, do raquitismo, osteomalácia e prevenção no risco de quedas e fraturas. DPREV (colecalfiferol) não deve ser utilizado em pacientes que apresentem hipersensibilidade aos componentes da fórmula. É contraindicado também em pacientes que apresentem hipervitaminose D (absorção excessiva da vitamina), elevadas taxas de cálcio ou fosfato na corrente sanguínea e também em casos de má formação nos ossos. Restrições a grupos de risco: não existem restrições ou cuidados especiais quanto ao uso do produto por pacientes idosos. Estudos têm relatado que idosos podem ter níveis mais baixos de vitamina D do que os adultos jovens, especialmente aqueles com pouca exposição solar. MS: 1.1861.0277. VitaMedley Vitamina D 2.000 UI. A vitamina D auxilia no funcionamento do sistema imune, auxilia na absorção do cálcio e fósforo, auxilia na formação dos ossos e dentes e auxilia no funcionamento muscular. ALÉRGICOS: CONTEM DERIVADOS DE SOJA E PODE CONTER DERIVADOS DE PEIXE E AMENDOIM. NÃO CONTEM GLÚTEN.

SE PERSISTIREM OS SINTOMAS O MÉDICO DEVERÁ SER CONSULTADO

QUAL O PAPEL DAS FÓRMULAS INFANTIS DE SEGUIMENTO NA ALIMENTAÇÃO DAS CRIANÇAS DE PRIMEIRA INFÂNCIA?



As crianças de primeira infância são aquelas com idade entre 1 e 3 anos.¹ Nessa faixa etária, algumas ainda podem estar em aleitamento materno, conforme preconizado pela Organização Mundial da Saúde, que prevê o aleitamento exclusivo até o 6º mês de vida e complementado até os 2 anos de vida ou mais.² No Brasil, entretanto, o que se vê é alta prevalência de consumo de leite de vaca para crianças desta idade, o que pode representar um fator de risco preocupante de obesidade, devido ao alto teor proteico desse alimento, conforme já amplamente demonstrado na literatura científica.^{3,4}

Estudo com representatividade nacional de 2013 mostrou que o leite de vaca não modificado era o alimento consumido pela maior parte das crianças de 1 a 3 anos, correspondendo a 79,6% das crianças com idades entre 12 e 24 meses e 83,1% entre 25 e 59 meses.⁵

Esse alto consumo de leite de vaca contraria as recomendações da Sociedade Brasileira de Pediatria, que, para crianças de 1 a 3 anos, recomenda três porções diárias de laticínios, preferencialmente fortificados com vitaminas e minerais e teor adequado de proteína,² que seria importante para minimizar eventuais carências ou excessos nutricionais decorrentes de uma alimentação inadequada, devido ao baixo consumo de frutas, legumes e fibras; pela alta e precoce ingestão de frituras, salgadinhos e açúcar; e pela ingestão de proteína elevada, comportamentos bastante comuns em crianças desta faixa etária no Brasil,^{6,7} o que pode

acarretar em desequilíbrio de oferta energética e proteica; ingestão abaixo das recomendações de vários micronutrientes: vitaminas A, D, B12, C e ácido fólico; iodo; ferro e zinco; e baixa ingestão de ácidos graxos da cadeia ômega-3, principalmente de DHA (Ácido docosahexaenoico).⁸⁻¹⁰

Como opção para suprir essas deficiências nutricionais, alguns estudos têm avaliado a possibilidade de substituição do leite de vaca por fórmulas especialmente criadas para essa faixa etária. Chouraqui e colaboradores,¹¹ em publicação de 2019, observaram uma melhor adequação na ingestão de Vitamina C, Vitamina D, Vitamina E, Ferro, Fósforo, Zinco, Fibras e ácidos graxos ômega-3 entre as crianças que consumiram formulações desenvolvidas especialmente para suprir as necessidades de crianças de 1 a 3 anos quando comparado às que consumiram leite de vaca não modificado.

No Brasil, a Agência Nacional de Vigilância Sanitária, através da Resolução da Diretoria Colegiada – RDC 44/2011 – regulamentou a produção e a comercialização das Fórmulas Infantis de Seguimento para Crianças de Primeira Infância, que determina teores adequados de macro e micronutrientes para atender às necessidades nutricionais de crianças de 1 a 3 anos, fazendo deste alimento um excelente veículo para a oferta nutrientes ausentes ou expressos em baixa concentração no leite de vaca, podendo ainda apresentar ajustes de relevância à saúde, especialmente a redução dos teores proteico e de sódio garantindo uma nutrição especializada para as crianças de Primeira Infância.

Referências:

1. LEI Nº 11.265 DE 03 DE JANEIRO DE 2006. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2004-2006/2006/lei/111265.htm [Acessado em julho/2021].
2. Sociedade Brasileira de Pediatria. Manual de Alimentação da Infância à Adolescência. Departamento Científico de Nutrologia, 4ª. ed. São Paulo, 2018.
3. Lind MV, Larnkjaer A, Molgaard C, Michaelsen KF. Dietary protein intake and quality in early life: impact on growth and obesity. Curr Opin Clin Nutr Metab Care. 2017;20(1):71-76.
4. Günther AL, Buyken AE, Kroke A. Protein intake during the period of complementary feeding and early childhood and the association with body mass index and percentage body fat at 7 y of age. Am J Clin Nutr. 2007;85(6):1626-1633.
5. Bortolini GA, Vitolo MR, Gubert MB, Santos LMP. Early cow's milk consumption among Brazilian children: results of a national survey. Jornal de Pediatria. 2013;89(6):608-613.
6. Fisberg M, Duarte Batista L. Nutrition Related-Practices in Brazilian Preschoolers: Identifying Challenges and Addressing Barriers. Building Future Health and Well-Being of Thriving Toddlers and Young Children. Nestlé Nutrition Institute Workshop Series;10.1159/0005115092020. p. 1-10.
7. Organization WH, University UN. Protein and amino acid requirements in human nutrition: World Health Organization; 2007.
8. Suthivoravut U, Abiodun PO, Chomtho S, Chongviriyaphan N, Cruchet S, Davies PS, et al. Composition of Follow-Up Formula for Young Children Aged 12-36 Months: Recommendations of an International Expert Group Coordinated by the Nutrition Association of Thailand and the Early Nutrition Academy. Ann Nutr Metab. 2015;67(2):119-132.
9. Szajewska H, Makrides M. Is early nutrition related to short-term health and long-term outcome? Ann Nutr Metab. 2011;58 Suppl 1(38-48).
10. Were FN, Lifschitz C. Complementary Feeding: Beyond Nutrition. Ann Nutr Metab. 2018;73. Suppl 1(20-25).
11. Chouraqui, Turck, Tavoularis, Ferry, Dupont. The Role of Young Child Formula in Ensuring a Balanced Diet in Young Children (1-3 Years Old). Nutrients. 2019;11(9).

A MELHOR NUTRIÇÃO EVOLUIU PARA A PRÓXIMA FASE.

EM BREVE

NOVO Nestlé **NANLAC COMFOR** 1 a 3 ANOS

EM BREVE

NOVO Nestlé **NANLAC SUPREME** 1 a 3 ANOS

PREBIÓTICOS

TEOR PROTEICO ADEQUADO*

DHA E ARA

COM PROTEÍNA DE ALTA QUALIDADE*

PERFIL PROTEICO EXCLUSIVO*

TEOR PROTEICO ADEQUADO*

O MAIOR NÍVEL DE DHA EPA*

NOVO NANLAC*. Nutrindo cada possibilidade dos pequenos.

NÃO CONTÉM GLÚTEN

* NA IMPOSSIBILIDADE DO ALEITAMENTO MATERNO, NANLAC É UMA FÓRMULA INFANTIL DE 1ª INFÂNCIA E DEVE FAZER PARTE DE UMA ALIMENTAÇÃO EQUILIBRADA.

O MINISTÉRIO DA SAÚDE INFORMA: O ALEITAMENTO MATERNO EVITA INFECÇÕES E ALERGIAS E É RECOMENDADO ATÉ OS 2 (DOIS) ANOS DE IDADE OU MAIS.

CONSULTE A DISPONIBILIDADE NO SANTACRUZ DIGITAL

O PORTFÓLIO DE NUTRIÇÃO INFANTIL AINDA MAIS COMPLETO!

709910



707655



705768



709478



NOVO

EM BREVE



EM BREVE



IMAGEM MERAMENTE ILUSTRATIVA.

CONSULTE A DISPONIBILIDADE NO SANTACRUZ DIGITAL

"O MINISTÉRIO DA SAÚDE INFORMA: APÓS OS 6 (SEIS) MESES DE IDADE, CONTINUE AMAMENTANDO SEU FILHO E OFEREÇA NOVOS ALIMENTOS."

"O MINISTÉRIO DA SAÚDE INFORMA: O ALEITAMENTO MATERNO EVITA INFECÇÕES E ALERGIAS E É RECOMENDADO ATÉ OS 2 (DOIS) ANOS DE IDADE OU MAIS."

DIA DAS CRIANÇAS:

oportunidade para a construção de relacionamento com os pais

O Dia das Crianças é uma data sazonal importante e que pode ajudar na construção de demandas dentro das farmácias. O foco deve estar direcionado para o *shopper*, que neste caso, são os pais, mães e cuidadores. Além disso, é uma excelente ocasião para reforçar o compromisso do varejo farmacêutico com as crianças e suas famílias.

A busca por higiene e bem-estar se tornou imprescindível. Segundo informa o diretor comercial da Johnson & Johnson Consumer Health Brasil, Silvío Silva, apenas em 2020, a indústria de Higiene Pessoal, Perfumaria e Cosméticos (HPPC) cresceu 5,8% na comparação com o ano anterior. “E essa data pode alavancar vendas de produtos do segmento infantil. As farmácias têm uma vantagem frente a outros canais, já que oferecem uma alternativa ágil e cômoda para quem busca opções na hora de fazer as compras, sobretudo pela fácil localização e por apresentarem tráfego menor do que as grandes redes varejistas, fator importante na decisão de compra durante a pandemia”, revela.

Para ter êxito na data a alavancar cada vez mais as vendas, é importante ter claro o portfólio de interesse, sendo assim, categorias de cuidados infantis, perfumaria, maquiagens para crianças ganham destaque.

O mestre e professor na área de marketing, palestrante de cursos e consultor do mercado farmacêutico, Messias Cavalcante, diz que para ampliar a venda de uma categoria, é importante começar pelo bom trabalho de exposição do produto dentro da farmácia. “Uma boa exposição

já tem grande poder de alavancar a demanda por si só.” O especialista recomenda ainda que é fundamental criar dentro da loja um bom Gerenciamento por Categorias (GC), onde os produtos voltados a esse perfil se encontrem próximos, gerando uma conexão mais fácil entre os diversos itens voltados para o segmento infantil, e por fim, utilizar como ponto de atenção os produtos com personagens que estão na mídia ou na lembrança do público.

Silva, da Johnson & Johnson, ressalta que é importante que a farmácia disponibilize a linha completa de produtos em cada categoria, com itens para recém-nascidos, bebês e crianças. Assim, o comprador terá oportunidade de contemplar todas as suas demandas. “Além disso, o *shopper* também pode sentir-se atraído por produtos ainda desconhecidos por ele e que possam lhe proporcionar benefícios. Vale destacar que a variedade deve vir acompanhada de uma boa organização, a fim de melhorar a experiência de compra do consumidor”, explica o executivo.

Ele comenta ainda que separar as categorias em seções, iniciar a exposição dos itens com objetos de maior valor agregado e expor as embalagens maiores antes das menores, dos



mesmos produtos, são algumas dicas essenciais para atrair mais atenção do comprador. “O estoque também é parte importante. É necessário estudar o comportamento dos clientes de cada loja para identificar o que mais compra e com que frequência. Esse passo é fundamental para planejar o estoque em variedade e quantidade”, orienta Silva.

Fazer uso de materiais de *merchandising* cedidos pela indústria também é uma opção interessante, principalmente aqueles de campanha que estão na mídia. Cavalcante menciona ainda que outra sugestão é trabalhar as categorias infantis próximas às categorias femininas, já que as mães são as grandes decisoras da compra e acabam sendo impactadas pela comunicação visual.

Ações promocionais que geram vendas

Vale destacar que é sempre válido investir em promoções que agreguem itens da mesma linha ou que sejam complementares, como toalhinhas hipoalergênicas e creme antiassaduras, por exemplo. O executivo da Johnson & Johnson pontua que os tradicionais “leve 2 pague 1” ou “leve 3 pague 2” são ótimas formas de oferecer ao *shopper* preços acessíveis para atender as necessidades dos pequenos e garantir um aumento no ticket médio do local.

Cavalcante complementa dizendo que algumas ações têm alto potencial de garantir um espaço especial da sua farmácia na lembrança dos clientes. De acordo com ele, uma oportunidade

é fazer uso das redes sociais convidando o cliente a postar uma foto tirada na loja, por exemplo, com o objetivo de premiar a foto mais curtida, o que gera engajamento e curiosidade, atraindo novos consumidores para o ponto de venda (PDV).

Exposição recomendada para as categorias infantis

É essencial reservar um local específico na farmácia para produtos voltados aos pequenos. Como forma de elaborá-lo, o ideal é sinalizar cada espaço e separar as categorias conforme a rotina de higiene e cuidados, passando por banho, pós-banho e troca de fraldas.

Este setor deve sempre começar por produtos de alto valor agregado, de forma com que os *shoppers* percorram toda a seção até chegar nos itens de maior demanda. Considerando a rotina de uso, disponibilize os produtos por higiene bucal infantil, seguidos de banho, pós-banho, específicos, troca e fraldas.

A divisão por blocos (“0 a 2 anos”, “2 anos ou mais” etc.) também facilita a experiência do consumidor na hora de encontrar o que procura.

Vale destacar alguns cuidados na exposição, como a disposição de produtos com embalagens maiores antes dos de embalagens menores, para mostrar todas as opções. Em banho e pós-banho, sabonetes em barra devem ser expostos nas prateleiras inferiores, enquanto os líquidos, em prateleiras superiores.

Fonte: diretor comercial da Johnson & Johnson Consumer Health Brasil, Silvío Silva

Você encontra na SantaCruz

708312
COLONIA
J&J BABY
LAVANDA
400ML



705770
NINHO FASES
1+PREBIO 800G



713445
FR HUG TRIPLA G
JUMBINHO 12X18



742288
SH GRANADO
BEBE 250ML

711832
ESC DENT
COLG SMILES
MINIONS 2PK

O MINISTÉRIO DA SAÚDE INFORMA: APÓS OS 6 (SEIS) MESES DE IDADE, CONTINUE AMAMENTANDO SEU FILHO E OFEREÇA NOVOS ALIMENTOS

O MINISTÉRIO DA SAÚDE INFORMA: O ALEITAMENTO MATERNO EVITA INFECÇÕES E ALERGIAS E É RECOMENDADO ATÉ OS 2 (DOIS) ANOS DE IDADE OU MAIS

CONSULTE A DISPONIBILIDADE NO SANTACRUZ DIGITAL



VACINAÇÃO SALVA três milhões de pessoas por ano

Muitas doenças comuns no Brasil e no mundo deixaram de ser um problema de saúde pública por causa da vacinação massiva da população. Já dizia o ditado popular, melhor prevenir do que remediar.

A Organização Mundial da Saúde (OMS)

estima que as vacinas salvam em torno de três milhões de pessoas por ano. De acordo com o Ministério da Saúde (MS), poliomielite, sarampo, rubéola, tétano e coqueluche são alguns exemplos de doenças comuns no passado, que foram erradicadas ou estão controladas.

Saúde não é uma responsabilidade somente dos órgãos governamentais, mas de toda a população e o Dia Nacional da Vacinação, comemorado em 17 de outubro, reforça a relevância das vacinas e faz com que toda a população compreenda a importância dessa medida para a prevenção de doenças.

O médico pediatra e presidente da Sociedade Brasileira de Imunizações (SBIIm), Dr. Renato Kfour, lembra que as vacinas derrubaram a mortalidade infantil e aumentaram a expectativa de vida da população. "É muito importante saber que aquele produto é capaz de produzir uma resposta protetora

e é seguro. O grande desafio é manter as pessoas motivadas a se vacinarem mesmo quando as doenças desaparecem.”

Independentemente da vacinação do Covid-19, o calendário vacinal normal não pode ser esquecido e as farmácias podem fazer esse reforço junto à população. Segundo informa o Dr. Kfourri, as vacinas vão continuar sendo a ferramenta principal de

prevenção de saúde. “Para o pós-Covid, tem muita coisa vindo aí. A vacina da dengue, da meningite, para outros vírus respiratórios, é uma evolução da vacina do Covid. Temos o desenvolvimento da tecnologia de RNA mensageiro, que é uma tecnologia nova para Covid, pode ser que seja útil para outras vacinas também e as vacinas com código genético, que é outra tecnologia.”

ACESSO AMPLIADO

No fim de 2017, a Agência Nacional de Vigilância Sanitária (Anvisa) aprovou a resolução que permite que estabelecimentos de saúde realizem atividades de vacinação, incluindo farmácias e drogarias. A regulamentação, aguardada por todo o setor farmacêutico, veio ao encontro de um momento de protagonismo da farmácia na saúde da população.

Segundo o Conselho Regional de Farmácia do Estado de São Paulo (CRF-SP), os serviços de vacinação em farmácias e drogarias devem seguir as diretrizes da RDC 197/17, que define os requisitos mínimos para funcionamento dos serviços de vacinação humana. A norma dá ao setor regulado mais clareza e segurança jurídica quanto aos requisitos que devem ser seguidos em todo o território nacional.

Requisitos mínimos para o funcionamento de estabelecimentos que oferecem vacinação

- ➔ Licenciamento e inscrição do serviço no Cadastro Nacional de Estabelecimentos de Saúde (CNES);
- ➔ Afixação do Calendário Nacional de Vacinação, com a indicação das vacinas disponibilizadas;
- ➔ Responsável técnico;
- ➔ Profissional legalmente habilitado para a atividade de vacinação;
- ➔ Capacitação permanente dos profissionais;
- ➔ Instalações físicas adequadas, com observação da RDC 50/02 e mais alguns itens obrigatórios a exemplo do equipamento de refrigeração exclusivo para a guarda e conservação de vacinas, com termômetro de momento com máxima e mínima;
- ➔ Procedimentos de transporte para preservar a qualidade e a integridade das vacinas;
- ➔ Procedimentos para o encaminhamento e atendimento imediato às intercorrências;
- ➔ Registro das informações no cartão de vacinação e no Sistema do Ministério da Saúde (MS);
- ➔ Registro das notificações de eventos adversos pós vacinação e de ocorrência de erros no Sistema da Agência Nacional de Vigilância Sanitária (Anvisa);
- ➔ Possibilidade de vacinação extramuros por serviços mediante licença;
- ➔ Possibilidade de emissão do Certificado Internacional de Vacinação ou Profilaxia (CIVP).



23 DE SETEMBRO:

DIA DE COMBATE AO ESTRESSE



Os casos de depressão aumentaram 90% e o número de pessoas que relataram sintomas como crise de ansiedade e estresse agudo mais que dobrou entre os meses de março e abril deste ano.

A mudança brusca de rotina que a pandemia causou na vida e no trabalho das pessoas trouxe impactos também para a saúde mental. É o que mostra um estudo realizado pela Universidade do Estado do Rio de Janeiro (UERJ) e publicado pela revista *The Lancet*. De acordo com o artigo, os casos de depressão aumentaram 90% e o número de pessoas que relataram sintomas como crise de ansiedade e estresse agudo mais que dobrou entre os meses de março e abril deste ano.

Segundo informa o psicólogo do Hospital Amaral Carvalho, Rodrigo de Lima Candido, inicialmente, é importante definir que o estresse é uma reação natural do organismo diante de uma situação perigosa ou que, de alguma forma, ameaça a integridade do indivíduo. "A pandemia pelo Covid-19 pode ser caracterizada como um evento estressor, uma vez que provocou inúmeras mudanças em nossas vidas,

como a necessidade do distanciamento e isolamento social, o medo do contágio e consequente adoecimento, o contato com a finitude e o medo da perda de alguém querido, a insegurança econômica e a instabilidade política vivida atualmente", diz.

A pandemia, enquanto evento estressor, pode gerar na população grande impacto em sua saúde mental. Importante atentar para alterações emocionais, de comportamento e de humor. "Como reações emocionais podemos citar a sensação de desamparo, o isolamento psicológico, o medo paralisante e o pânico, a sensação de vazio, a impotência diante de situações que fogem do controle. As alterações de comportamento e de humor estão relacionadas a perturbações do padrão de sono, alterações no hábito alimentar (falta de apetite ou "compulsão" na alimentação), irritabilidade, rebaixamento do humor, ansiedade", relata Candido.

Para o presidente da WP LAB, Waldemiro Pereira Neto, o grande problema é que a pandemia desencadeou uma série de emoções antes desconhecidas pela população em geral, fazendo com que a insônia, por exemplo, se agrave. "A qualidade do sono é muito importante para a manutenção da saúde dos indivíduos e não pode ser ignorada", enfatiza. O executivo complementa dizendo: "Se o estresse não for tratado precocemente, pode evoluir para distúrbios mentais mais severos, como a Síndrome do Burnout"

SE O ESTRESSE NÃO FOR TRATADO PRECOCEMENTE, PODE EVOLUIR PARA DISTÚRBIOS MENTAIS MAIS SEVEROS, COMO A SÍNDROME DO BURNOUT



COMO CONTROLAR E TRATAR O ESTRESSE?

Existem diversos medicamentos disponíveis no mercado e suas ações diferem no sentido em que foram prescritos. O psicólogo do Hospital Amarel Carvalho comenta que é extremamente importante que o uso de medicamentos psicotrópicos seja feito diante da prescrição médica, uma vez que esse profissional pode avaliar a necessidade e um plano para o uso, as reações observadas, o ajuste de dose, o acompanhamento da estabilidade de sintomas. "Buscar ajuda profissional é uma das formas de cuidar da saúde mental." Existem também os calmantes fitoterápicos, que são excelentes alternativas. Eles agem no organismo sendo indicados para o tratamento de sintomas leves, como estados de irritabilidade, agitação nervosa, tratamento de insônia e distúrbios da ansiedade. De acordo com a marca Maracugina, da Hypera Pharma, a fitoterapia faz com que o ser humano volte a se conectar com a natureza e

assim buscar na vegetação uma forma de ajudar o organismo em vários sentidos, como a restaurar a imunidade enfraquecida, normalizar funções fisiológicas, desintoxicar órgãos e até mesmo para rejuvenescer.

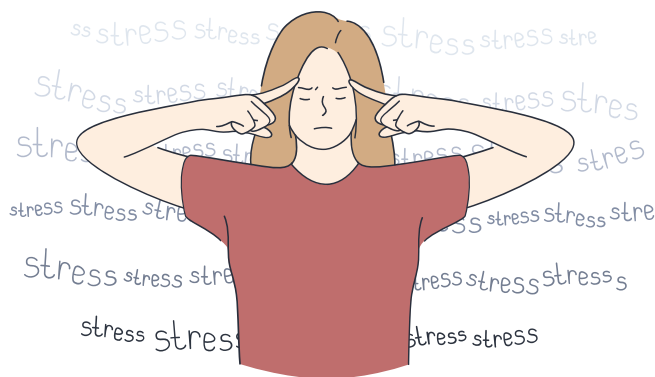
Os tratamentos medicinais de origem vegetal são amplamente utilizados no Brasil como integrativa terapêutica, em destaque por aqueles que estão em tratamento de doenças crônicas e fazendo uso de outros medicamentos. A Agência Nacional de Vigilância Sanitária (Anvisa) considera como medicamento fitoterápico aquele obtido exclusivamente de matérias-primas de origem vegetal e o Ministério da Saúde (MS) tem estabelecido políticas que encorajam o desenvolvimento de estudos com plantas medicinais objetivando colocar em prática os benefícios advindos destas pesquisas. A homeopatia também é bem aceita entre os acometidos, despertando as forças curativas do próprio organismo.

Você encontra na SantaCruz

				
105300 MARACUGINA PI 90MG/ML SOL 100ML	103451 SINTOCALMY 600MG C/30 COMP	103680 NERVOCALM 250MG 60COMP	171694 CALMAN C/20 COMP	155416 SERENUS C/20 DRG

MARACUGINA PI Passiflora incarnata L. Indicações: para o tratamento da ansiedade leve, como estados de irritabilidade, agitação nervosa, tratamento de insônia e distúrbios da ansiedade. MS: 1.7817.0850.006-0. **SINTOCALMY** (Passiflora incarnata L.) Sintocalmy é indicado para tratar estados de irritabilidade, agitação nervosa, tratamento de insônia e distúrbios da ansiedade. Contraindicações: Crianças menores de 12 anos não devem usar este medicamento sem orientação médica. Pacientes com histórico de hipersensibilidade e alergia a qualquer um dos componentes da fórmula não devem fazer uso deste produto. Este medicamento não deve ser utilizado junto a bebidas alcoólicas. Também não deve ser associado a outros medicamentos com efeito sedativo, hipnótico e anti-histamínico. MS - 1.0573.0368. **NERVOCALM** (Argentum nitricum, Kali bromatum) é indicado como auxiliar no tratamento da ansiedade (angústia), nervosismo, irritabilidade, inquietude, impulsividade, agitação, depressão (melancolia), insônia, sono perturbado, tremores, palpitação e cefaleia (dor de cabeça). Contraindicações: Pacientes com hipersensibilidade aos componentes da fórmula devem fazer uso do medicamento Nervocalm® sob orientação médica. MS: 1.0247.0083.002-5. **CALMAN** (Passiflora incarnata L. + Crataegus oxyacantha L. + Salix alba L.) Ansiedade, distúrbios comportamentais do sono na criança, distúrbios neurovegetativos, enurese de origem não orgânica, hipertensões leves, insônia e irritabilidade. Calman está contraindicado a pacientes com alergia aos componentes de sua formulação. Informe seu médico sobre qualquer medicamento que esteja usando antes do início ou durante o tratamento. MS: 1.1861.0017. **SERENUS**® (Extrato seco de Passiflora incarnata L. Extrato seco de Crataegus oxyacantha L. Extrato seco de Salix alba L.) É indicado no combate da ansiedade e distúrbios do sono. Serenus® é contraindicado para pacientes com hipersensibilidade aos componentes da fórmula. MS - 1.0974.0168

SE PERSISTIREM OS SINTOMAS O MÉDICO DEVERÁ SER CONSULTADO



DE QUE FORMA A CATEGORIA DEVE SER TRABALHADA NO PONTO DE VENDA?

Para a Hypera, hoje a categoria de calmantes/fitoterápicos ainda precisa ser mais bem difundida para aumentar o rol de conhecimento do *shopper*, e isso requer que a categoria seja trabalhada em pontos estratégicos dentro do ponto de venda (PDV). A empresa considerou abaixo as principais medidas a serem adotadas como execução para calmantes:

PRIMÁRIO: dentro do universo de fitoterápicos preferencialmente nas primeiras prateleiras se for um módulo baixo, e na altura dos olhos se for um modular de parede, pois dentro deste universo os calmantes conseguem trazer fluxo de *shoppers* para a categoria de fitoterápicos como um todo, e assim é necessário que a prateleira tenha boa visibilidade.

SECUNDÁRIO: buscando alavancar a correção de cesta de compra/uso com suplementos vitamínicos, indicamos uma dupla exposição dentro do universo de vitaminas em lojas que tenham espaço em gôndola disponível para acoplar ao menos uma prateleira de fitoterápicos.

PONTOS EXTRAS: importante fomentar o cross da categoria em pontos estratégicos da farmácia como balcão ou ponta de gôndola próximo à vitaminas.

MAG-B

AUXILIA NO FUNCIONAMENTO DO SISTEMA IMUNOLÓGICO E NO METABOLISMO MUSCULAR E CARDIOVASCULAR¹⁴

MAGNÉSIO + VITAMINA B6



APRESENTAÇÕES: 30 E 60 COMPRIMIDOS⁸

1 COMPRIMIDO:
140 mg de magnésio⁷
2 mg de vitamina B6⁷

RECOMENDAÇÃO DE USO:
2 COMPRIMIDOS
AO DIA⁷

Referências Bibliográficas: 1. Tom M, Gómez S, González-Gross M, et al. Possible roles of magnesium on the immune system. *European Journal of Clinical Nutrition* 2003; 57: 1193-7. 2. Qian B, Shen S, Zhang JM, Jing P. Effects of vitamin B6 deficiency on the composition and functional potential of T cell populations. *Hindawi. Journal of Immunology Research* 2017; 2017:2197975. 3. Dominguez LJ, Barbagallo M, Lauretani F, et al. Magnesium and muscle performance in older persons: the InCHIANTI study. *Am J Clin Nutr* 2006; 84(2): 419-426. 4. Houston M. The role of magnesium in hypertension and cardiovascular disease. *Journal of Clinical Hypertension* 2011; 13(11): 843-847. 5. Supakitsant C, Phupong V. Oral magnesium for relief in pregnancy-induced leg cramps: a randomised controlled trial. *Matern Child Nutr* 2015; 11:139-45. 6. Guerrero-Romero F, Simental-Mendia LE, Hernandez-Ronquillo G, Rodriguez-Moran M. Oral magnesium supplementation improves glycaemic status in subjects with prediabetes and hypomagnesaemia: A double-blind placebo-controlled randomized trial. *Diabetes Metab* 2015; 41(3):202-207. 7. Composição do produto - tabela nutricional. 8. Apresentações comercializadas de MAG-B. 9. Schwallenberg GK, Genús SJ. The importance of Magnesium in Clinical Healthcare. *Scientifica* 2017; 2017(5):1-14.

Data veiculação: mai./21 a mai./22

PRODUTO ISENTO DE REGISTRO CONFORME RESOLUÇÃO - RDC 27/2010. MATERIAL DESTINADO EXCLUSIVAMENTE A PROFISSIONAIS DE SAÚDE. É PROIBIDA A REPRODUÇÃO PARCIAL OU TOTAL DO CONTEÚDO DESTES MATERIAIS POR QUALQUER MEIO SEM AUTORIZAÇÃO PRÉVIA DA APSEN FARMACÉUTICA.

Material destinado aos farmacêuticos

CONSULTE A DISPONIBILIDADE NO SANTACRUZ DIGITAL



AS DORES DO HOME OFFICE

FOTO: ianmas09/istockphoto.com



Já se vão mais de 17 meses que o cotidiano do brasileiro mudou completamente com a pandemia provocada pelo Covid-19, que impôs um ritmo diferente no dia a dia. O isolamento social forçou a permanência em casa e, conseqüentemente, o sedentarismo, agravado pela adoção do *home office*.

Com receio da exposição à doença, muitos deixaram os treinos de lado e pararam de frequentar academias, que passaram a ficar fechadas nas várias fases de planos de contenção do novo coronavírus.

As conseqüências podem ser percebidas no corpo: 41% das pessoas reclamam de problemas na coluna. Antes da pandemia, esse número não passava de 18%. É o que revela uma pesquisa realizada pela Universidade Federal de Minas Gerais (UFMG), Universidade Estadual de Campinas (Unicamp) e pela Fundação Oswaldo Cruz (Fiocruz), que mostra que as dores no corpo dos brasileiros, de modo geral, aumentaram com a pandemia.

Antes de 2020 as pessoas passavam, em média, quatro horas por dia na frente do computador, hoje são mais de oito horas, o que traz entre dores nas costas, braços, articulações e joelhos.

O neurocirurgião e cirurgião de coluna do Instituto de Ciências Neurológicas (ICNE), Dr. Matheus Lopes, diz que na pandemia está todo mundo mais estressado, ansioso e confinado e o confinamento é muito ruim para o organismo. “As pessoas acabam trabalhando no sofá ou nas cadeiras da mesa de jantar, sem ergonomia, pernas cruzadas por muito tempo, o que provoca formigamento e encurtamento dos músculos, sem o alongamento correto.”

Segundo ele, é fundamental se adequar melhor à questão da postura, adaptar os móveis, a altura do computador, apoio nas costas com almofada. “Pequenas medidas podem ajudar, assim como fazer pausas mais frequentes. A cada hora, levantar e fazer uma caminhada pela casa, beber água, ir ao banheiro, fazer o corpo se movimentar de alguma forma, vai ajudar tanto fisicamente, quanto emocionalmente”, enfatiza.

Regiões mais afetadas pelas dores do home office

Os locais que estão sendo mais afetados são:



Orientações no ponto de venda

Para aliviar as dores provocadas pelo *home office*, sejam elas musculares, tensionais ou nas articulações, medicamentos de uso tópico podem ser interessantes. Entre eles estão os adesivos, sprays, géis, cremes e bolsas térmicas, entre outros.

Diante de tantas versões, a capacitação da equipe do balcão torna-se fundamental para garantir um bom atendimento. É imprescindível que o lojista e seus funcionários conheçam as diferenças entre cada apresentação para ter uma exposição adequada de cada subcategoria.

Ao trabalhar com estas categorias em farmácias e drogarias, a sócia-diretora da Mind Shopper, Alessandra Lima, diz que é fundamental criar uma área/seção dentro da loja só para elas, mais próxima do balcão de atendimento, ou próxima da seção de diabetes ou fralda adulto, preferencialmente com um profissional especializado. Além disso, é imprescindível trabalhar com comunicação visual que traga algum tipo de informação educativa junto dos produtos. “Ações de *cross-merchadising*

podem e devem ser feitas. Elas aumentam o tiquete médio da loja e fazem com que o *shopper* se lembre de comprar algum item que tenha caído no esquecimento. O objetivo é que produtos correlatos que se complementam fiquem expostos lado a lado. Exemplos: faixa e pomadas anti-inflamatórias; curativo adesivo e *spray* antisséptico; bolsa térmica e imobilizador.”

Sortimento ideal

- Entre os Medicamentos Isentos de Prescrição (MIPs): sprays, loção ou gel e analgésicos (que podem ficar no autosserviço). Já os anti-inflamatórios e relaxantes musculares de prescrição devem permanecer atrás do balcão.
- Bolsas térmicas;
- Adesivos com substâncias inflamatórias e analgésicas;
- Talas, ataduras, faixas e curativos;
- Itens de mobilidade como: bengalas e muletas; *comfort care* como almofadas anatômicas e travesseiros; acessórios ortopédicos como, por exemplo, palmilhas e colar cervical; de estética, que seriam malhas de proteção a queimados e modeladores; de esporte e lazer como bolas para exercício e faixas elásticas; até soluções para compressão que envolvem meias-calças, produtos antitrombose etc.

Fonte: sócia-diretora da Mind Shopper, Alessandra Lima

Queixas oculares

A exposição intensa às telas de computadores, *tablets* e celulares, fez com as queixas de dores oculares também fossem registradas durante a pandemia, como coceira, visão embaçada, dores de cabeça e fadiga ocular. Mais de um terço (38%) dos que responderam a uma pesquisa realizada pela instituição britânica Fight for Sight afirmaram que sua visão piorou desde o início da pandemia. Outro estudo estima esse percentual em 22%. Para manter os olhos sempre lubrificados e evitar o ressecamento, colírios isentos de prescrição, com ação lubrificante podem ser administrados. Em farmácias e drogarias, a orientação pode e deve ser voltada a isso, para que os pacientes observem os sinais da Síndrome do Olho Seco, como vermelhidão, coceira e sensação de areia nos olhos.

MELATONINA:

o hormônio do sono

Conhecida como o hormônio indutor do sono, a melatonina é um componente essencial do organismo.

É importante saber que o ato de dormir faz parte do ritmo biológico de cada indivíduo e que obedece a um ritmo circadiano que se renova a cada 24 horas, o que pode ser chamado de ciclo sono-vigília, que é regulado pela quantidade de luz à qual as pessoas são expostas, por intermédio da melatonina.

É durante o sono que o organismo recupera o desgaste físico e mental, e ainda cumpre tarefas essenciais para o seu bom funcionamento. Noites mal dormidas podem afetar o metabolismo, aumentar o nível de estresse, diminuir a qualidade de vida e, conseqüentemente, reduzir o rendimento em atividades relacionadas ao trabalho e principalmente no desempenho físico e mental. Distúrbios do sono como insônia, sono fragmentado, apneia e outros problemas chegam a acometer 18% da população. Este cenário vem se agravando com a recente pandemia provocada pelo Covid-19.

A melatonina é produzida pela glândula pineal, que apresenta importante função na regulação dos ritmos biológicos. A ausência de luz tem papel fundamental na secreção da melatonina, que é capaz de induzir o início do sono.

A maioria das pessoas produz melatonina em quantidades adequadas se tiver uma alimentação equilibrada, praticar atividades físicas e manter bons hábitos na hora de dormir. Estudos indicam que a produção deste hormônio tende a cair com o avanço da idade.

A suplementação é indicada apenas em alguns casos de distúrbios do sono. Também tem sido usada com sucesso na correção dos distúrbios

causados pelo *jet-lag* (mudança brusca de fuso horário que pode pegar o metabolismo da pessoa de surpresa). Hoje a melatonina não é permitida para venda em suplementos, porém a Agência Nacional de Vigilância Sanitária (Anvisa) vem fazendo um importante trabalho mapeando este importante ingrediente e deve autorizar sua comercialização em farmácias em breve. Por enquanto, o triptofano é uma excelente alternativa, é um aminoácido essencial, ou seja, é um dos nove aminoácidos que não são sintetizados pelo corpo humano. Esse aminoácido essencial é o precursor da serotonina e da melatonina. Consumir alimentos fonte de triptofano como: banana, peixes, laticínios, grão de bico, chocolate e mel em quantidade adequada é fundamental para a produção regular de serotonina e melatonina.

Outros benefícios



Sabe-se que a melatonina também está associada ao metabolismo energético. Estudos mostraram que indivíduos que apresentaram ausência ou redução da produção de melatonina desenvolveram:

Alterações do colesterol;

Resistência insulínica;

Distúrbios do balanço energético;

Obesidade;

Além de poder atuar no controle de enxaquecas e possuir efeito ergogênico, ou seja, pode melhorar o desempenho físico.

Fonte: EPN Brasil



DOR MISTA

pode se manifestar em diversas regiões do corpo

Você já ouviu o termo dor mista? Sabe o que é e como ocorre? A reportagem a seguir vai esclarecer todas as dúvidas e te deixar preparado para o atendimento dos seus clientes na farmácia.

A dor mista é uma “somatória de dores” e cada uma delas apresenta suas próprias características. A dor inflamatória normalmente apresenta característica em aperto ou pressão e edema local, entre outros fatores, e a dor neuropática normalmente apresenta formigamento, queimação e dormência, entre outros possíveis fatores.

“Embora possa ocorrer também nos quadros agudos de dor, os quadros mistos são frequentes em dores crônicas. Desse modo é fundamental tratar a dor de maneira precoce e adequada. Nos quadros mistos é importante o tratamento do componente inflamatório e do componente neuropático”, revela o ortopedista e traumatologista da Faculdade de Medicina da Universidade de São Paulo (FMUSP), Dr. Camilo Helito.

O especialista diz que, considerando somente as dores em ortopedia, a dor mista é encontrada em 59% dos atendimentos. “A dor mista pode se manifestar em qualquer região do corpo. A prevalência de dor mista em quadros de lombalgia pode chegar a 54%, cervicalgia

30% e osteoartrite 29%. Mesmo em situações pós-traumáticas ou em dores pós-cirúrgicas os quadros mistos podem estar presentes.”

DIAGNÓSTICO DA DOR MISTA

O diagnóstico da síndrome miofascial é estabelecido com base em pelo menos um dos seguintes critérios listados pela farmacêutica responsável pela Farmácia Universitária da Faculdade de Ciências Farmacêuticas da Universidade de São Paulo (USP), Maria Aparecida Nicoletti:

- Sensibilidade aumentada sobre um ponto de espessamento muscular;
- Resposta muscular local à manipulação do ponto-gatilho;
- Dor referida;
- Reprodução da dor usual;
- Restrição de amplitude de movimento;
- Fraqueza sem atrofia;
- Sintomas autonômicos associados.

TRATAMENTO E PREVENÇÃO

O tratamento envolve uma cobertura adequada dos dois componentes de dor. Para o componente inflamatório podem ser utilizados analgésicos e anti-inflamatórios e para o componente neuropático antidepressivos, anticonvulsivantes e vitaminas do complexo B.

A DOR MISTA É UM QUADRO ASSOCIADO DE DOR NOCICEPTIVA OU INFLAMATÓRIA, QUE OCORRE QUANDO HÁ UM DANO TECIDUAL NO CORPO

O médico da FMUSP comenta que como opção terapêutica é possível citar a terapia combinada de anti-inflamatório associado às vitaminas do complexo B (B1, B6 e B12). “As vitaminas do complexo B podem potencializar o efeito analgésico quando utilizadas em conjunto de um anti-inflamatório, proporcionando mais alívio da dor quando comparamos à uma terapia com anti-inflamatório isolado.

Campanha de conscientização



A P&G Health, através da campanha de conscientização sobre a Dor Mista, “Nem toda dor é igual. Identifique os sinais”, tem como objetivo informar e colaborar no alívio das dores das pessoas. A Sociedade Brasileira do Estudo da Dor (SBED) apoiou o projeto e fez parte das iniciativas. “Melhorar a vida das pessoas faz parte do propósito da P&G Health. O mais importante é saber que a dor mista é muito presente no dia a dia dos pacientes, porém, pouco falado. O objetivo é contribuir para uma melhor qualidade de vida de todos!, diz o diretor de marketing da P&G Health, Daniel Oliveira.

Você encontra na SantaCruz



- 100827 Diclofenaco 50mg comp disp20 TEU
- 162230 Nisulid 100mg c/12 comp
- 100851 Magnen b6 c/30 comp
- 150862 Voltaren 50mg c/20 comp

DICLOFENACO SÓDICO INDICAÇÕES: Este medicamento está indicado para o tratamento de: exacerbação de formas degenerativas e inflamatórias de reumatismo: artrite reumatóide, espondilite anquilosante, osteoartrite, espondilite; síndromes dolorosas da coluna vertebral; reumatismo não articular; crises agudas de gota; cólica renal e biliar; dor pós-operatória e pós-traumática, inflamação e edema. **CONTRAINDICAÇÕES:** Este medicamento é contraindicado para: Hipersensibilidade conhecida à substância ativa, ao metabissulfato de sódio ou a qualquer outro componente da formulação; Úlcera gástrica ou intestinal ativa, sangramento ou perfuração; No último trimestre de gravidez; falência hepática; falência renal; Insuficiência cardíaca grave. Como outros agentes anti-inflamatórios não esteroidais (AINES), diclofenaco também é contraindicado em pacientes nos quais crises de asma, urticária ou rinite aguda são causadas pelo ácido acetilsalicílico ou por outros AINES. Este medicamento é contraindicado para uso por pacientes com falência hepática e falência renal. Este medicamento é contraindicado para uso por pacientes com insuficiência cardíaca grave No 3º trimestre este medicamento pertence à categoria de risco de gravidez D, portanto, este medicamento não deve ser utilizado por mulheres grávidas sem orientação médica. M.S. Nº 1.0370.0306 **NISULID** (nimesulida) Este medicamento é destinado ao tratamento de condições que requerem atividade anti-inflamatória (contra a inflamação), analgésica (contra a dor) e antipirética (contra a febre). Este medicamento é contraindicado para uso por pacientes que tenham alergia à nimesulida ou a qualquer outro componente do medicamento; histórico de reações de hipersensibilidade (exemplo: broncoespasmo, estreitamento dos brônquios que causa dificuldade para respirar, rinite, inflamação da mucosa do nariz, urticária, alergia na pele angioedema, inchaço por baixo da pele) ao ácido acetilsalicílico ou a outros anti-inflamatórios não esteroidais (informe seu médico caso você tenha alergia a algum produto); histórico de reações hepáticas (do fígado) ao produto; pacientes com úlcera péptica (úlceras no estômago ou intestino) em fase ativa, úlceras recorrentes (úlceras que vão e voltam) ou tenham hemorragia no trato gastrointestinal (sangramento no estômago e/ou intestinos); pacientes com distúrbios de coagulação graves; pacientes com insuficiência cardíaca grave (mau funcionamento grave do coração); pacientes com mau funcionamento dos rins grave e pacientes com mau funcionamento do fígado. MS 1.0573.0301 **MAGNEN B6** é destinado à suplementação vitamínico-mineral nos casos de dietas restritivas e inadequadas, como auxílio do sistema imunológico, em doenças crônicas ou convalescença e para idosos. Magnen B6® é contraindicado para pacientes que apresentem hipersensibilidade a qualquer um dos componentes da fórmula, para pacientes com Parkinson, em uso de levodopa isolada e em casos de insuficiência renal grave. M.S. nº: 1.0155.024 **VOLTAREN**® (diclofenaco sódico) Indicação: Dor reumática ou degenerativa das articulações (artrite); Dor nas costas, síndrome do ombro congelado, cotovelo de tenista, e outros tipos de reumatismo; Crises de gota, Entorses, distensões e outras lesões; Dor e inchaço após a cirurgia; Condições inflamatórias dolorosas em ginecologia, incluindo períodos menstruais; Infecções do ouvido, nariz e garganta. Você não pode tomar este medicamento se: for alérgico (hipersensibilidade) ao diclofenaco ou a qualquer outro componente da formulação descrito no início desta bula; já teve reação alérgica após tomar medicamentos para tratar inflamação ou dor (ex: ácido acetilsalicílico, diclofenaco ou ibuprofeno). As reações alérgicas podem ser asma, secreção nasal, rash cutâneo (vermelhidão na pele com ou sem descamação), inchaço do rosto, lábios, língua, garganta e/ou extremidades (sinais de angioedema). Se você suspeita que possa ser alérgico, pergunte ao seu médico antes de usar este medicamento; tem úlcera no estômago ou no intestino; tem sangramento ou perfuração no estômago ou no intestino, sintomas que podem resultar em sangue nas fezes ou fezes pretas; sofre de insuficiência hepática ou renal; tem insuficiência cardíaca grave; você está nos últimos três meses de gravidez. MS. 1.0068.0060

SE PERSISTIREM OS SINTOMAS O MÉDICO DEVERÁ SER CONSULTADO

OPÇÕES ESTRAT

DERMO

FQM|DIVCOM®

Johnson & Johnson

Megalabs

GALDERMA

L'ORÉAL
Cosmética Ativa

Hypera
pharma



705241

EPISOL
COLOR FP70 P
CLARA 40G



705294

NEUTROG
SUNFRE FPS70
200ML



702060

ANTHE FPS50
AE 50G



709530

FISIOGEL LC
CREMOSA
400ML



703586

IMECAP HAIR
C/60 CAPS



799528

SOAPEX SAB
80G

NUTRIÇÃO

Abbott

DANONE
NUTRICIA
LIFE-TRANSFORMING NUTRITION

MeadJohnson
Nutritionals

Nestlé



701686

PEDIASURE PO
BAUNILHA 400G



704648

MILNUTRI COMPOSTO
LACTEO 800G



706272

ENFAMIL PREMIUM
GENTLEASE 800G



700936

NESTOGENO 1 F.I.
NESTLE 800G

O MINISTÉRIO DA SAÚDE INFORMA: APÓS OS 6 (SEIS) MESES DE IDADE, CONTINUE AMAMENTANDO SEU FILHO E OFEREÇA NOVOS ALIMENTOS

O MINISTÉRIO DA SAÚDE INFORMA: O ALEITAMENTO MATERNO EVITA INFECÇÕES E ALERGIAS E É RECOMENDADO ATÉ OS 2 (DOIS) ANOS DE IDADE OU MAIS

CONSULTE A DISPONIBILIDADE NO SANTACRUZ DIGITAL

ÉGICAS

Apostar no sortimento correto de consumo é uma ação poderosa, capaz de alavancar as vendas de diversas categorias de produtos.

HB



705956

BEPANTOL
BABY 100G +
20G



709262

FR PLENITUD
PROTECT G/
XG 2X16



708690

BB CREAM
BASE CLARA
30ML



709994

CR NIVEA FAC
NUTRITIVO
100G



702625

CICATRICURE
CR ANTI
RUGAS 60G

706347

CR DENT COLG
LUMI C/3 70G +
1 ENX

CONVENIÊNCIA

canonne



703358

VALDA
TABLETE POTE
C/200 UN



CONSULTE A DISPONIBILIDADE NO SANTACRUZ DIGITAL

Mais vendas com os packs e itens promocionais



701933

FIXODENT ORIG
39G+CR DENT ORAL B



701934

FIXODENT ORIG
68G+CR DENT ORAL B



790204

RENU FRESH
S/FRIC
355+120ML
GRTS



705788

PLAX FRESH MINT
250ML L4P3



706347

CR DENT COLG LUMI
C/3 70G + 1 ENX



700822

PRESERV OLLA
LUB SENS
PROMO L8P6



708079

BEPANTOL BABY 30G
15% OFF



708664

REPELEX
SPRAY 100ML
20% DESC



709059

SAB PROTEX
LIMPEZA PROF
L6P5 85G



708472

DERMODOX PREVENT
120G 40% DESC



709181

NIELY KIT NUTRI
MAGICA SH+COND



713896

KIT COREGA PO
FIXADOR 22GR L3P2



713999

KIT SENS BRANQ
EX FRESH L3P2 90G

CONSULTE A DISPONIBILIDADE NO SANTACRUZ DIGITAL



30 de outubro

Dia do Balconista

Foi-se o tempo em que as compras aconteciam somente no ponto de venda (PDV) e havia poucas opções de escolha. Hoje, a concorrência é grande e tem ainda os canais digitais, o que faz com que o balconista seja, mais do que nunca, fundamental para alavancar as vendas de farmácias e drogarias.



O Dia do Balconista é comemorado anualmente em 30 de outubro, no Brasil. A data reforça que é por intermédio dos balconistas ou atendentes que os clientes se comunicam inicialmente com a loja, sendo considerados a "cara" da marca, empresa ou estabelecimento.



Além de saber informar corretamente e prontamente os clientes sobre todos os produtos e serviços, deve ser sempre simpático e atencioso com o público. São responsáveis também pelo processo final de uma compra, fazendo o controle do caixa.



A SantaCruz homenageia a todos os profissionais balconistas, atenciosos e competentes, que estão sempre disponíveis para atender a população brasileira nas mais de 80 mil farmácias do País.

O Verão já começou na SantaCruz!

Muitas novidades e muitas
vendas para sua farmácia.

Fique de olho nas oportunidades!

A farmácia é o principal destino
para as compras da temporada.



Acerte no sortimento, na exposição
e aproveite todas as oportunidades que
a SantaCruz oferece para o seu negócio.

**Antecipe-se e comece a preparar
seu ponto de venda para a estação!**

Verão

 **SantaCruz**

www.santacruzdistribuidora.com.br