



SantaCruz

WWW.SANTACRUZDISTRIBUIDORA.COM.BR

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

CHEGOU UMA GRANDE NOVIDADE

SUSTAGEN[®] senior adultos 50+

Sabor baunilha

SUSTAGEN SENIOR
BAUNILHA 370G

716629



Sem Sabor

SUSTAGEN SENIOR SEM
SABOR 740G

716626

SUSTAGEN SENIOR SEM
SABOR 370G

716628

22g de proteínas*

em duas porções diárias
da versão Sem Sabor.



Fonte de fibras

Superioridade nutricional nas
5 principais vitaminas e minerais que
faltam na alimentação do adulto sênior!¹

Mais completo, mais nutrientes
e em maior quantidade.¹

Único que é fonte de fibras!¹

Mais disposição e energia para nutrir
o hoje e o amanhã que você deseja.

Fonte: ¹ Comparativo feito com base nas informações do rótulo do principal concorrente, 2022.

Este produto não substitui a alimentação saudável e balanceada. Seu consumo deve estar associado a uma dieta equilibrada e hábitos de vida saudáveis. Consulte um médico ou nutricionista. NÃO CONTÉM GLÚTEN. *Fonte de proteínas.

WELLNESS:

VOCÊ SABE O QUE É?

Principalmente após a pandemia, o público busca não somente remediar doenças, mas a melhora de sua saúde no dia a dia.

ABERTURA DE NOVAS LOJAS ACIRRA CONCORRÊNCIA ENTRE FARMÁCIAS

As farmácias que possuem um mix mais adequado tendem a melhorar o seu negócio e, por consequência, pressionar a concorrência.

USO RACIONAL DE MEDICAMENTOS

As farmácias e os farmacêuticos têm um papel essencial na promoção do autocuidado e do uso racional de medicamentos.

Targifor+C[®]

+ Imunidade **+ Disposição**

Você
merece **+**



TARGIFOR[®] C (aspartato de arginina + ácido ascórbico). Indicação: astenia (fadiga e cansaço). MS 1.8326.0402. O USO DO MEDICAMENTO PODE TRAZER ALGUNS RISCOS. Leia atentamente a bula. SE PERSISTIREM OS SINTOMAS, O MÉDICO DEVERÁ SER CONSULTADO. *A arginina combate o cansaço e tem efeito benéfico no sistema imunológico. Saiba mais em targifor.com.br. MAT-BR-2102694. Fev/23

Atendimento ao Consumidor
☎ 0800-703-0014
sac.brasil@sanofi.com

SANOFI 

ÍNDICE



DO SIMPLES NACIONAL PARA O LUCRO REAL: QUAL O MELHOR REGIME TRIBUTÁRIO PARA AS FARMÁCIAS?

12



16

**WELLNESS:
VOCÊ SABE O QUE É?**



28

ABERTURA DE NOVAS LOJAS ACIRRA CONCORRÊNCIA ENTRE FARMÁCIAS



24

**CANDIDÍASE:
UM VERDADEIRO INCÔMODO**



TÉCNICA DE VENDAS

8. **Wellness: você sabe o que é?** Principalmente após a pandemia, o público busca não somente remediar doenças, mas a melhora de sua saúde no dia a dia. Com isso, a categoria de bem-estar e qualidade de vida cresce nas farmácias.

GLOSSÁRIO DO VAREJO FARMACÊUTICO

12. **Do Simples Nacional para o Lucro Real: qual o melhor regime tributário para as farmácias?** A escolha do regime tributário deve ser feita com base em uma análise cuidadosa das necessidades e características do negócio.

NO PDV

16. **Uso Racional de Medicamentos.** As farmácias e os farmacêuticos têm um papel essencial na promoção do autocuidado e do uso racional de medicamentos.

CATEGORIA SC EM FOCO

20. **Dia das Mães e dos Namorados: datas sazonais que aumentam as vendas.** Confira todas as dicas para preparar a sua farmácia para o Dia das Mães e para o Dia dos Namorados e incremente o *ticket* médio de seus consumidores.

ABC DA SAÚDE

24. **Candidíase: um verdadeiro incômodo.** Apesar de a candidíase afetar muitas mulheres, falar sobre o assunto ainda é um tabu. Mas, é importante destacar que com as orientações corretas, a paciente poderá ter controle e remissão da doença.

O QUE ESTÁ EM ALTA

28. **Abertura de novas lojas acirra concorrência entre farmácias.** As farmácias que possuem um *mix* mais adequado, que têm um trabalho mais forte de não medicamento, *layout* mais moderno, tendem a melhorar o seu negócio e, por consequência, pressionar a concorrência.

EDIÇÃO Nº 255 - Mai · Jun 2023

Marketing: Nathalia Satt | Camila Ramos | 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

www.santacruzdistribuidora.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.

OPORTUNIDADES SANTACRUZ

NOVIDADES

6. Os principais lançamentos do mercado você encontra na SantaCruz.

PRODUTOS EM DESTAQUE

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

PACKS E PROMOCIONAIS

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

COMPRAS:

Televendas: 0800 728 2789

WhatsApp: (11) 94301.7104

Sistema de Contingência: (41) 2101.9410

PEDIDO ELETRÔNICO:

Suporte: 0800 728 2786

WhatsApp: (11) 2185.3474

Sistema de Contingência: (41) 2101.9419

MAIS INFORMAÇÕES:

SAC: 0800 000 3035

WhatsApp: (11) 2185.7257

centraldeatendimento@stacruz.com.br

Sistema de Contingência: (41) 2101.9418

OS GRANDES LANÇAMENTOS ESTÃO NA SANTACRUZ!

Buscopan Composto

é indicado para o tratamento dos sintomas de cólicas intestinais, estomacais, urinárias, das vias biliares, dos órgãos sexuais femininos e menstruais.



120613

BUSCOPAN COMPOSTO BLISTER 30X4



Acesse a bula



Buscopan composto, butilbrometo de escopolamina e dipirona. Indicações: tratamento dos sintomas de cólicas intestinais, estomacais, urinárias, das vias biliares, dos órgãos sexuais femininos e menstruais. MS 1.7817.0891.

SE PERSISTIREM OS SINTOMAS O MÉDICO DEVERÁ SER CONSULTADO

Disponível apenas nos estados: AM/PB/RN



121042

HILUROPT 1,5MG/ML SOL OFT 10ML

A Gbio Farmacêutica lançou Hiluropt, um colírio lubrificante sem conservantes com hialuronato de sódio 0,15%. Hiluropt protege e lubrifica a superfície ocular, aliviando a irritação, o ardor e a secura dos olhos. Seu frasco multidose sem conservantes é o único com tecnologia aprovada pelo FDA para produtos de prescrição médica, possui o sistema OSD que é puramente mecânico, impede a contaminação microbiológica e não requer adição de conservantes e aditivos. Conta com uma tecnologia segura, inovadora, com manuseio fácil e intuitivo. MS 1.5423.0326.001-1.

www.gbio.com.br

Hiluropt® (hialuronato de sódio) é indicado para proteger e lubrificar a superfície mucosa, aliviando a irritação, ardor e secura dos olhos. Hiluropt® é contraindicado para pessoas que apresentam hipersensibilidade (alergia) a qualquer um dos componentes da sua fórmula. MS 1.5423.0326.

SE PERSISTIREM OS SINTOMAS O MÉDICO DEVERÁ SER CONSULTADO

716568

SHAMPOO
ELSEVE PURE
HYALURÔNICO
200ML



716593

CREME DE
TRATAMENTO ELSEVE
PURE HIALURÔNICO
300G



716444

NACTIL
600MG C/15
COMP REV



716633

KIT TOAL UM
PIQUITUCHO PRE
240UN



716578

FR HUG
NATURALCARE RN
MEGA 6X34

Destaque da capa

716629

SUSTAGEN
SENIOR
BAUNILHA 370G



716529

SOROX TANGERINA 550ML

71653

SOROX LIMAO 550ML

716537

SOROX UVA 550ML



716682

CR DENT COLG T12
CARV ATIV 180G



716618

ACNIBEN
ESPUMA LIMP
FAC 150ML



WELLNESS: VOCÊ SABE O QUE É?

Principalmente após a pandemia, o público busca não somente remediar doenças, mas a melhora de sua saúde no dia a dia. Com isso, a categoria de bem-estar e qualidade de vida cresce nas farmácias

Se antes as farmácias eram espaços que vendiam apenas medicamentos, hoje, além dos itens de Higiene & Beleza (H&B) terem ganhado força, os produtos de *wellness* também se tornam protagonistas. O termo em inglês, que poderia ser traduzido como bem-estar, busca cuidar da saúde de forma holística.

“O que está acontecendo nos EUA e na Europa é um grande avanço de soluções para bem-estar, foco, energia, sono, relaxamento, imunidade. Tudo isso gira em torno de prevenção”, comenta o *co-founder* da SaudaBe Group, Rodrigo Marsilli. O crescente interesse em bem-estar, envolve cuidados com a saúde física e mental, os

consumidores estão cada vez mais conscientes e dispostos a se cuidarem.

“À medida que as pessoas lidam com o estresse diário, aumento do custo de vida, mudanças climáticas e diversos problemas políticos e sociais, tudo isso combinado, têm aumentado a procura por pequenas mudanças de hábitos, como o consumo de produtos que ajudam a manter e a melhorar a saúde no curto e no longo prazo”, complementa a analista sênior de Gerenciamento de Categoria da Haleon, Rackel Araujo Durães da Silva.

Segundo Marsilli, o Brasil é o quarto maior mercado de alimentos e bebidas saudáveis do mundo, girando em torno de US\$ 35 bilhões ao ano, ou seja, o potencial de uma venda incremental apenas desses produtos é bastante relevante. É colocar na cesta do *shopper* um produto que ele não está comprando na farmácia hoje.

O especialista separa a categoria em quatro grandes divisões e alguns exemplos:



Alimentos

Snacks e chocolates com alguma entrega de funcionalidade.



Bebidas

Vegetais, funcionais e águas.



Suplementação

Soluções para atividade física, especialmente proteínas que estão em alta.



Vitaminas

Ajudam no sono, mente, energia e imunidade.

PARA O PEQUENO VAREJISTA

De acordo com Marsilli, é necessário escolher itens que atendam às necessidades dos clientes, conhecer o perfil e o comportamento do público-alvo para incrementar o *mix* de produtos buscando o aumento de faturamento das lojas.

“Entender e analisar o histórico de vendas, conhecer os itens mais buscados, identificar as categorias que tiveram maior venda por loja, definir o sortimento e o estoque ideal para evitar rupturas”, comenta ele.

Além disso, diz Rackel, da Haleon, é importante dar visibilidade para o consumidor. Criar um espaço destinado a esses produtos é essencial para o consumidor entender que você atende as demandas dele.

Visando uma boa lucratividade, afirma o sócio da SaudaBe Group, é essencial investir em produtos com diferentes faixas de preço, como por exemplo destinar percentuais definidos para os itens: com valor de venda mais alto, outros que tenham boa aceitação pelo público, itens populares e os de preço baixo. Elaborar um *mix* que atenda os mais variados perfis de compradores, garantindo a diversidade de marcas e faixas de preços, com alternativas para os clientes com os distintos desembolsos, formatos e formulações.

“Eu também gostaria de destacar a importância de trabalhar com distribuidores especializados neste mercado, hoje, o Brasil tem uma boa oferta dos distribuidores que agregam todo o sortimento de *wellness* e podem ajudar muito na operação das lojas”, finaliza Rackel.



FOTO: Hispanolistic/istockphoto.com



VITAMINAS PARA OS DIAS MAIS FRIOS

Pelas particularidades climáticas do inverno em nosso País, muitas pessoas sofrem neste período com desconfortos respiratórios e alergias, problemas cardíacos e queda da imunidade. As enfermidades que mais atingem a população durante a estação são: gripes, resfriados, pneumonia, sinusite e infarto.

Vitaminas e suplementos têm como maior benefício fortalecer o sistema imunológico. Os itens de multivitaminas, monovitaminas e minerais têm papel importante e são altamente recomendados pelos médicos.

Confira as principais vitaminas correlacionadas:

Vitamina
A

Vitamina A: possui ação antioxidante, ajuda a controlar os processos celulares do sistema imunológico e age na proteção da pele.

Vitamina
C

Vitamina C: é um poderoso antioxidante e suporte ao sistema imunológico, ajuda na prevenção de gripes e infecções.

Vitamina
D

Vitamina D: atua como regulador do metabolismo ósseo, é essencial para o bom funcionamento do organismo. Tem um papel importante na saúde dos ossos, força muscular e na saúde cardíaca.

Selênio

Selênio: ajuda a reforçar e fortalecer o sistema imune, além de reduzir inflamações, com ação antioxidante.

Vitamina
E

Vitamina E: atua no combate aos radicais livres, fortalecendo o sistema imune.

Vitamina
B6

Vitamina B6: auxilia na formação das hemácias e células do sistema imunológico.

Vitamina
B9

Vitamina B9: ajuda a regular as células Tregs (responsáveis por regular a resposta imune) e tem ação anti-inflamatória.

Zinco

Zinco: ajuda na imunidade, no desenvolvimento e funções de células imunes. Contribui para o bom funcionamento do sistema imunológico, nas reações enzimáticas, atuando na divisão e no crescimento celular, cicatrização de feridas, coagulação sanguínea, funcionamento da tireoide e na quebra dos carboidratos (açúcares).

Além disso, as farmácias devem trabalhar outros produtos no inverno, como itens higiênicos (higienizadores, sabonetes para mãos e lenços de papel); Medicamentos Isentos de Prescrição (MIPs) – antigripais, analgésicos, descongestionantes, medicamentos para tosse, antiasmáticos e antialérgicos; dermocosméticos; fitoterápicos; termômetros; entre outros.

Fonte: analista sênior de Gerenciamento de Categoria da Haleon, Rackel Araujo Durães da Silva



Você encontra na SantaCruz



713973

C-TRIPLE -
VITAMINA C
500MG C100



716447

ALTAD
500 UI
GOTAS 10ML



116973

ADDERA +
IMUNIDADE FR
C/90CP REV



126136

VITA-E
400 MG
C/30 CAPS



100851

MAGNEN
B6 C/30
COMP



715759

CENTRUM
FORÇA E
MOVIM C 30
CA

VITA E (ACETATO DE RACEALFATOCOFEROL) é indicado como suplemento vitamínico em dietas restritivas e inadequadas. A vitamina E é uma vitamina lipossolúvel que não é sintetizada pelo organismo humano e necessita ser ingerida via alimentação ou suplementação. A deficiência de vitamina E é rara, mas desenvolve-se quando a ingestão alimentar é inadequada. Pode ocorrer também associada a condições patológicas tais como: fibrose cística, atresia biliar, má absorção de gorduras, anormalidades do transporte lipídico, como na abetalipoproteinemia. Os sinais de deficiência desta vitamina são os distúrbios miopáticos e neurológicos. A vitamina E é utilizada no tratamento da sua deficiência. Vita E é contra-indicado em pacientes que apresentem hipersensibilidade a quaisquer dos componentes de sua fórmula. MS 1057301370029 Magnen B6 é destinado à suplementação vitamínico-mineral nos casos de dietas restritivas e inadequadas, como auxiliar do sistema imunológico, em doenças crônicas ou convalescença e para idosos. Magnen B6 (GLICINATO DE MAGNÉSIO, CLORIDRATO DE PIRIDOXINA) é contraindicado para pacientes que apresentam hipersensibilidade a qualquer um dos componentes da fórmula, para pacientes com Parkinson, em uso de levodopa isolada e em casos de insuficiência renal grave. Este medicamento é contraindicado para menores de 10 anos. Este medicamento não deve ser utilizado por mulheres grávidas sem orientação médica ou do cirurgião-dentista. MS 1015502410039

SE PERSISTIREM OS SINTOMAS O MÉDICO DEVERÁ SER CONSULTADO

CONSULTE A DISPONIBILIDADE NO SANTACRUZ DIGITAL



É TOSSE? xarope BENETOSSE

SUA NOVA OPÇÃO
PARA A TOSSE
COM A CONFIANÇA
DE BENEGRIP

ALÍVIO
DA TOSSE | 3 EM 1

- » expectora
- » fluidifica
- » elimina o catarro



121134



DO SIMPLES NACIONAL PARA O LUCRO REAL: QUAL O MELHOR REGIME TRIBUTÁRIO PARA AS FARMÁCIAS?

A escolha do regime tributário deve ser feita com base em uma análise cuidadosa das necessidades e características do negócio. O Simples Nacional pode ser mais vantajoso para empresas menores e com faturamento limitado, enquanto o Lucro Real pode ser mais interessante para empresas com alta lucratividade e necessidade de deduções

Muitos varejistas acabam tendo gastos onerosos com tributos, sendo que algumas mudanças simples podem ser feitas e a grande maioria não sabe. A escolha de qual regime tributário é melhor depende de algumas variáveis, como o faturamento anual, despesas, lucratividade, mix de produtos, e até mesmo o estado em que o estabelecimento está localizado.

“Por exemplo, no estado de Santa Catarina, onde o Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços (ICMS) é débito e crédito, para muitos produtos, como dermocosméticos, o ICMS na venda é 25%, o que gera uma desvantagem para empresas do Lucro Real em comparação com o Simples Nacional”, relata o CEO da SimTax, Giovanni Coelho.

Para isso, é preciso entender algumas particularidades, veja a seguir.

TIPOS DE REGIMES TRIBUTÁRIOS

É importante escolher entre os tipos de regimes e o caminho para decidir qual é a melhor opção para o seu negócio.

1

O que é Simples Nacional?

Você é dono de uma pequena farmácia e precisa pagar vários impostos todos os meses. Um imposto para o governo federal, outro para o governo estadual e ainda outro para o município onde fica a sua farmácia. Além disso, cada imposto tem uma alíquota diferente e uma forma de pagamento diferente. Isso pode ser muito confuso e trabalhoso, não é mesmo?

Para simplificar, principalmente para os novos negócios, o governo criou o Simples Nacional. Este regime é como se fosse uma superguia, que une todos os impostos em um só lugar.

Você só precisa pagar uma vez e pronto. Além disso, as alíquotas dos impostos são reduzidas e simplificadas, o que faz com que você economize tempo e dinheiro.

“O Simples Nacional foi criado para que empresas comecem de uma forma que a parte tributária não atrapalhe a vida do empreendedor, mas ele tem um limite”, explica Coelho.

Na verdade, o especialista explica que existe um sublimite anual de R\$ 3,6 milhões onde você paga o Simples de maneira convencional, mas ainda é possível se manter no Simples até R\$ 4,8 milhões anuais. “Entre R\$ 3,6 milhões e R\$ 4,8 milhões, o ICMS é calculado de outra forma e aí já começa a ficar mais complexo.”

Além do limite, o Simples é um sistema progressivo, onde existe uma tabela que, conforme seu faturamento for aumentando, sua carga tributária cresce na mesma proporção.

QUAIS SÃO OS TRIBUTOS DO SIMPLES NACIONAL?

Os tributos que fazem parte do Simples Nacional são:

- Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços (ICMS);**
- Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social (COFINS);**
- Programa de Integração Social (PIS);**
- Imposto de Renda da Pessoa Jurídica (IRPJ);**
- Contribuição Social sobre o Lucro Líquido (CSLL);**
- Contribuição Patronal Previdenciária (CPP).**

2

O que é o Lucro Real

O Lucro Real é um regime tributário desafiador e complexo, que exige das empresas uma contabilidade rigorosa e detalhada para apurar seus lucros reais e pagar os impostos de forma correta. Cada venda, devolução, imposto, despesa e receita precisa ser minuciosamente analisada, o que requer uma equipe administrativa altamente qualificada e organizada.

A apuração dos impostos é feita separadamente, o que demanda ainda mais habilidade e conhecimento por parte da equipe fiscal e tributária. Segundo informa Coelho, a empresa precisa estar em dia com todas as regras e normas definidas pelo governo, o que aumenta a necessidade de uma equipe altamente qualificada e especializada.

“Mesmo com todas essas exigências, o Regime Tributário do Lucro Real pode ser vantajoso para empresas de grande porte ou que atuam em setores específicos, pois permite uma apuração mais precisa dos impostos e pode resultar em uma carga tributária mais justa e equilibrada. No entanto, é importante estar preparado para os desafios que esse regime impõe e contar com profissionais capacitados para lidar com eles.”

POR QUE OS DOIS REGIMES ESTÃO PRESENTES NAS FARMÁCIAS?

Atualmente, muitas farmácias de pequeno porte optam pelo regime do Simples Nacional devido à sua simplicidade e facilidade de adesão. No entanto, quando as empresas ultrapassam o limite de faturamento permitido, é necessário escolher entre o regime de Lucro Presumido ou Lucro Real.

O CEO da SimTax diz que muitas empresas optam pelo Lucro Real, e essa escolha pode ser benéfica em alguns casos, pois permite uma apuração mais precisa dos impostos e uma carga tributária mais justa e equilibrada.



FOTO: iStockphoto.com

VANTAGENS E DESVANTAGENS DE CADA TIPO DE REGIME

Tanto o Simples Nacional quanto o Lucro Real são regimes tributários disponíveis para as farmácias, e cada um tem suas vantagens e desvantagens.

SIMPLES NACIONAL



Vantagens

- **Simplificação tributária:** o Simples Nacional é um regime tributário simplificado, que unifica o pagamento de diversos impostos e contribuições em uma única guia, reduzindo a burocracia e facilitando a gestão tributária.
- **Menor carga tributária:** para muitas empresas, o Simples Nacional oferece uma carga tributária menor do que outros regimes tributários, o que pode aumentar a lucratividade e a competitividade.
- **Facilidade de adesão:** o processo de adesão ao Simples Nacional é descomplicado e rápido, e pode ser feito pela internet.



Desvantagens

- **Teto de faturamento:** o Simples Nacional tem um teto de faturamento anual, acima do qual a empresa deve migrar para outro regime tributário.
- **Alíquotas progressivas:** as alíquotas do Simples Nacional são progressivas, o que significa que quanto maior o faturamento, maior a alíquota, o que pode prejudicar empresas com alta lucratividade.

LUCRO REAL



Vantagens

Possibilidade de deduções: no Lucro Real, a empresa pode deduzir algumas despesas da base de cálculo do imposto, reduzindo a carga tributária.

Flexibilidade na gestão financeira: no Lucro Real, a tributação é sobre o lucro efetivo, o que dá mais flexibilidade para a gestão financeira da empresa.

Possibilidade de benefícios fiscais: em alguns casos, o Lucro Real pode permitir o acesso a benefícios fiscais, como a redução de impostos sobre determinados produtos.



Desvantagens

- **Complexidade tributária:** o Lucro Real é um regime tributário mais complexo, que exige maior conhecimento técnico em contabilidade e fiscalização, além de ter mais obrigações acessórias.
- **Maior custo de gestão:** a gestão tributária no Lucro Real pode ser mais cara, pois a empresa precisará investir em recursos financeiros e humanos para garantir o cumprimento das obrigações fiscais.
- **Tributação sobre o lucro efetivo:** em períodos de baixa lucratividade, a empresa pode pagar mais impostos do que se estivesse no Simples Nacional.

“Em resumo, a escolha do regime tributário deve ser feita com base em uma análise cuidadosa das necessidades e das características do negócio. O Simples Nacional pode ser mais vantajoso para empresas menores e com faturamento limitado, enquanto o Lucro Real pode ser mais interessante para empresas com alta lucratividade e necessidade de deduções.”

É POSSÍVEL PASSAR DO SIMPLES PARA O LUCRO REAL?

O especialista revela que é possível que uma empresa que esteja enquadrada no regime tributário do Simples Nacional mude para o Lucro Real. Essa mudança pode ser feita a qualquer momento, desde que a empresa cumpra as condições e os requisitos para o novo regime.

“No entanto, é importante ressaltar que essa mudança não é simples e pode ter consequências financeiras significativas para a empresa. Por exemplo, no Lucro Real, a empresa tem de lidar com uma série de obrigações acessórias e contábeis mais complexas”, destaca.

Ele pontua ainda que, antes de decidir pela mudança de regime tributário, é importante que a empresa faça uma análise cuidadosa da sua situação financeira e contábil, para avaliar se essa mudança é realmente vantajosa e qual será o impacto financeiro dela. Além disso, a empresa deve se informar sobre os procedimentos e exigências necessárias para fazer a transição para o Lucro Real.



FOTO: koldunova_Ama/istockphoto.com

Myralis

nasoar^{xt}

cloreto de sódio 0,9%

DIFERENTES CONCENTRAÇÕES
PARA CADA PERFIL DE PACIENTE

1,67%

120811

5,0%

121221



MEDICAMENTO NOTIFICADO CONFORME RDC Nº 576/2021. SE PERSISTIREM OS SINTOMAS, O MÉDICO DEVERÁ SER CONSULTADO. NASOAR É UM MEDICAMENTO. SEU USO PODE TRAZER RISCOS. PROCURE O MÉDICO E O FARMACÊUTICO. LEIA A BULA.

NACTIL

Acetilcisteína 600mg

Os benefícios da Acetilcisteína, agora em comprimidos.

- Garantia da dosagem de 600mg;
- Primeira opção sem sabor;
- Melhor comodidade de ingestão.

ÚNICO
em comprimidos revestidos¹



Dupla camada de revestimento



716503

716444



2 APRESENTAÇÕES:
15 e 30 comprimidos

Referência: 1. PNB Março/2023



USO RACIONAL DE MEDICAMENTOS

As farmácias e os farmacêuticos têm um papel essencial na promoção do autocuidado e do uso racional de medicamentos. Os MIPs são os produtos que podem ser adquiridos nas farmácias físicas e no comércio eletrônico das mesmas

Apesar dos medicamentos serem produtos foco de vendas das farmácias, seu consumo correto é imprescindível para o funcionamento dos tratamentos e o farmacêutico tem um papel fundamental na orientação assertiva, fator que também contribui para a fidelização dos clientes.

O diretor da Unidade de Negócios Genéricos da Eurofarma, Donino Scherer Neto, ressalta que medicamentos são necessários para tratar e controlar doenças. No entanto, para que eles possam desempenhar suas funções de forma correta e eficaz, é preciso discernimento e conhecimento para saber como e quando utilizá-los (posologia, via de administração, efeitos colaterais, reações, interações com outros medicamentos etc.), avaliando corretamente as instruções que vêm com eles (embalagem, bula), bem como dar destino certo aos resíduos gerados pelo seu

consumo (sustentabilidade). Essas informações estão contidas nas embalagens e são reforçadas pelas recomendações dos profissionais de saúde, mas cabe ao usuário também entender e respeitar as instruções em todas as etapas de sua utilização. A isso chama-se de uso racional de medicamentos, entender sua real necessidade, correta utilização e descarte.

De acordo com a vice-presidente executiva da Associação Brasileira da Indústria de Produtos para o Autocuidado em Saúde (ACESA), Dra. Marli Martins Sileci, o uso racional de medicamentos envolve o consumo de Medicamentos Isentos de Prescrição (MIPs), seguindo as informações da bula e da rotulagem para tratar sintomas do dia a dia, como dor de cabeça, febre, coriza, alergia, azia, enjoo e tosse, como analgésicos/antitérmicos, antiácidos, antialérgicos, entre outros. Isso possibilita às pessoas manter a

própria saúde, prevenir e lidar com sintomas corriqueiros que interferem em seu bem-estar.

“É sempre importante esclarecer que o uso de MIPs consiste na automedicação. Em um contexto de frequente pressão e déficit de recursos do sistema de saúde brasileiro, a disponibilização de MIPs reduz a necessidade de os cidadãos irem a um serviço de saúde para tratar de um sinal ou sintoma já conhecido de uma doença não grave. Isso não quer dizer que os MIPs possam ser utilizados indiscriminadamente, muito pelo contrário, é preciso que o consumidor siga as instruções de bula e rotulagem e, em caso de dúvidas ou se os sintomas persistirem, procure a orientação de um profissional da saúde.”

Segundo a “Pesquisa Socioeconômica do Autocuidado – O Valor Socioeconômico Global do Autocuidado 2022”, produzida pela Global Self-Care Federation, que reúne associações regionais e nacionais, fabricantes e distribuidores de MIPs, o incentivo ao autocuidado pode gerar globalmente uma redução de custos de aproximadamente US\$ 178,8 bilhões em 2030, ligados a cuidados mais caros, como consultas médicas, admissões hospitalares e compra de medicamentos com prescrição.

O crescimento do autocuidado ainda pode gerar globalmente até 2030:

- **7,9 bilhões de horas economizadas de tempo individual, que seriam perdidas por indisponibilidades nas pessoas causadas por problemas de saúde.**

- **2,8 bilhões de horas médicas economizadas, que poderiam ser investidas para o atendimento de casos mais sérios.**

- **Ganhos de 71,9 bilhões de dias produtivos.**

- **US\$ 2,8 bilhões em prosperidade econômica, pelo aumento da produtividade e da habilidade das pessoas de administrar suas obrigações.**

- **39 milhões de QALYs (*quality adjusted life year* - ano de vida ajustado à qualidade), em 2030, 25% a mais do que 2019. Sendo que um QALY equivale a um ano em perfeita saúde.**

Já segundo o estudo da Fundação Instituto de Administração (FIA), intitulado “Utilização de Medicamentos Isentos de Prescrição e economia gerada para os sistemas de saúde”, publicado em 2017, o uso de MIPs gera uma economia anual de R\$ 364 milhões para o Sistema Único de Saúde (SUS). O levantamento ainda aponta que para cada R\$ 1,00 investido no consumo deste tipo de medicamento há uma economia para o setor público de saúde de até R\$ 7,00.

A ACESSA tem quatro regras para o uso racional dos MIPs. São elas:

- 1. Cuidar sozinho apenas de pequenos males ou sintomas menores, já diagnosticados ou conhecidos.**

- 2. Escolher somente medicamentos isentos de prescrição médica e, se tiver dúvidas, pedir ajuda ao farmacêutico.**

- 3. Ler sempre as informações da embalagem do produto antes de tomá-lo.**

- 4. Parar de tomar o medicamento se os sintomas persistirem e procurar imediatamente auxílio médico.**

PAPEL DO FARMACÊUTICO NO USO RACIONAL DE MEDICAMENTOS

As farmácias e os farmacêuticos têm um papel essencial na promoção do autocuidado e do uso racional de medicamentos. Os MIPs são os produtos que podem ser adquiridos nas farmácias físicas e no comércio eletrônico das mesmas. “Eles são produtos destinados ao alívio dos sintomas do dia a dia e que estão disponíveis ao consumidor no autosserviço, sem que ele tenha que entregar uma receita médica ao farmacêutico”, diz a Dra. Marli. Ela explica ainda que o farmacêutico tem o papel de orientar as pessoas sobre a escolha do medicamento mais adequado para tratar seu sintoma, tirar dúvidas sobre a utilização correta dos MIPs e, se necessário, encaminhar essas pessoas a consultarem um médico.

Segundo dados da IQVIA, em pesquisa realizada em parceria com a ACESSA, 77% das pessoas pedem orientações ao farmacêutico no momento da compra dos MIPs. “O brasileiro confia nos profissionais de farmácia. De acordo com pesquisa de 2014 realizada pelo instituto alemão GfK Verein, o farmacêutico era visto como confiável por 76% dos brasileiros, ocupando o quinto lugar, atrás apenas de bombeiros, professores, paramédicos e pilotos.”

A executiva pontua que o farmacêutico é o profissional mais indicado para orientar o consumidor quanto aos benefícios e efeitos adversos dos MIPs, nas farmácias e drogarias. Ele tem informação quanto à administração, duração do tratamento, modo de ação do medicamento e possíveis reações adversas, contraindicações e interações com outros medicamentos e/ou alimentos.

O executivo da Eurofarma, pontua que hoje, muitas farmácias têm se tornado mais que um local de venda de medicamentos, mas verdadeiros *hubs* de saúde. Além de uma boa preparação dos profissionais para realizar o atendimento (esclarecer as dúvidas quanto à eficácia, necessidade e diversidade de medicamentos, bem como compartilhar as orientações de uso e indicação), é sempre importante manter a disponibilidade de medicamentos de referência, fitoterápicos, genéricos e similares; proporcionar acesso às informações corretas e aprofundar sobre as mudanças de fórmulas e indicações; e acompanhar as informações sobre as novidades do mercado farmacêutico, seja em MIPs ou medicamentos de receituário, para saber como compartilhar o que é essencial com os clientes.

“A maior contribuição do farmacêutico é a confiança que sua formação e conhecimento asseguram aos consumidores. Essa relação mudou após a pandemia, com a introdução de novos canais de atendimento *online* e *omnichannel*, mas a capacidade de orientar e esclarecer dúvidas é essencial para garantir mais segurança na tomada de decisão em caso dos medicamentos de venda livre, destinados ao tratamento de sintomas e doenças de baixo risco, e também ao dispensar corretamente o que as prescrições médicas determinam em termos de medicamento e dosagem, o que contribui significativamente para um tratamento assertivo.”



Foto: Calaimage/Agnieszka Wozniak/istockphoto.com

AUTOUCUIDADO X MIPS



O QUE É E COMO REALIZAR

O uso racional de MIPs se enquadra em um dos sete pilares do Autocuidado estabelecidos pela Organização Mundial da Saúde (OMS), que é o uso racional de produtos e serviços de saúde e traz como benefício a diminuição substancial de custos para o sistema de saúde, a otimização de recursos governamentais, a diminuição de custos aos usuários, conforto para os usuários (não há necessidade de ir a um serviço de saúde para tratar de um sintoma já conhecido), uma melhor qualidade de vida (produtos de caráter preventivo, como vitaminas, antioxidantes, etc.), além do direito de atuar sobre a própria saúde.

Os outros seis pilares do Autocuidado são: a prática de atividades físicas, o conhecimento seguro de informações em saúde, uma alimentação saudável, o bem-estar mental e o autoconhecimento, consciência sobre as atitudes de risco como tabagismo e consumo de álcool em excesso e uma boa higiene pessoal e do ambiente.

Fonte: vice-presidente executiva da Associação Brasileira da Indústria de Produtos para o Autocuidado em Saúde (ACESSA), Dra. Marli Martins Sileci

NIVEA

**AQUEÇA SEU FATURAMENTO
NO INVERNO COM NOSSOS
CAMPEÕES DE VENDAS!**

Nº1
NO MUNDO
EM CUIDADOS
CORPORAIS*



A PROTEÇÃO E O CUIDADO Nº1 EM VENDAS!

DIA DAS MÃES E DOS NAMORADOS:

datas sazonais que aumentam as vendas

Confira todas as dicas para preparar a sua farmácia para o Dia das Mães e para o Dia dos Namorados e incremente o *ticket* médio de seus consumidores

O planejamento de datas comemorativas da sua farmácia está em dia? Apesar de as vendas do varejo dependerem de variáveis estruturais como a renda da família, o emprego ou as taxas de juros, os grandes picos de venda são em datas especiais.

“O Dia das Mães é a segunda melhor data do varejo de modo geral. No que diz respeito a farmácias e drogarias, o incremento de vendas se dá principalmente pelos produtos de beleza e cuidados pessoais. De modo geral, as vendas tendem a aumentar nessas datas de 10% a 30%, dependendo das categorias”, contextualiza o presidente do Instituto Brasileiro de Executivos de Varejo & Mercado de Consumo (IBEVAR), Prof. Claudio Felisoni.

A *head* de *trade marketing* e excelência comercial da Amend Cosméticos, Gabriela Ferreira, diz que o comércio explora a ocasião como o “Natal do primeiro semestre”. “Como o consumidor fica mais propenso a comprar nesta data,

promoções de descontos, brindes e embalagens presenteáveis tornam-se bastante atrativos”, diz ela.

Para isso, uma das dicas é planejar a decoração especial para a loja física e a efetuar, antecipadamente, aos demais concorrentes. As farmácias podem, inclusive, trabalhar em vitrines que chamem atenção. Ter uma decoração encantadora poderá ser um diferencial para se destacar entre outros varejistas.

“Sinalize produtos em seu ponto natural com lembretes ‘sua mãe pode estar querendo ganhar um deste!’ ou outra sinalização alusiva a data. Se tem *site*; Facebook; Instagram e outras mídias, faça também *posts* usando os mesmos princípios”, exemplifica a consultora especializada em varejo farmacêutico, Silvia Osso.

Ela também fala sobre a importância de ter um trabalho especial nos caixas na semana que antecede a data promocional. O varejista pode criar um item por dia, como venda extra de

produtos voltados apenas para o Dia das Mães. Os atendentes podem oferecer dizendo: “O Sr. gostaria de levar este creme para as mãos para presentear sua mãe no Dia das Mães. É feito de silicone etc.”.

FOTO: Olga Peshkova/istockphoto.com



Já nos pontos naturais, produtos em alta para o Dia das Mães, são dermocosméticos e protetores solares. “A exposição deve iniciar com produtos faciais (pois têm maior valor agregado), seguidos de protetores infantis, corporais e finalizar com bronzeadores (dentro de um bloco de marca), quanto às embalagens, exponha as maiores antes das menores. Essa ordem estimula um *ticket* médio maior para a categoria, o mesmo para o Fator de Proteção Solar (FPS)”, comenta a gerente sênior de *trade* categoria da J&J Consumer Health, Camila Decoussau.

O AMOR ESTÁ NO AR

Já o Dia dos Namorados, diz a especialista da Amend, é a terceira principal data do calendário promocional e o público é composto por pessoas de todas as idades sendo bastante relevante para o varejo.

“O consumidor gasta em torno de R\$ 140 de desembolso na data e no ano de 2022 apresentou queda de 2,6% por conta da pressão inflacionária. Para 2023, com a taxa de desemprego 10,5% (dados do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística - IBGE), as categorias precisam de atratividade para se destacar diante das ofertas no ponto de venda (PDV)”, alerta a especialista. Para conquistar os consumidores, as promoções são bem-vindas. Mas o Prof. Felisoni alerta sobre a importância de saber como fazê-las. “Todas as promoções precisam ser adequadamente dimensionadas financeiramente. Nem sempre, e muitas vezes, o crescimento das vendas significa aumento dos lucros. Precisa ser compatibilizada com os aspectos financeiros, o resultado do lucro.”

Segundo ele, como as datas acontecem todos os anos, as ações não deveriam ser uma surpresa para a farmácia. O varejista precisa se preparar para elas com um banco de dados adequado: decisões são tomadas no PDV, o varejo que é precavido acumula um conjunto de informações e realiza promoções a partir das observações do que já feito no passado.

Também é interessante facilitar a vida dos clientes de última hora. “Geralmente, nestes casos, a maioria dos clientes está estressado ou apressado, ou ainda sem saber o que comprar para a ocasião. É por isso que o melhor que pode ser feito é facilitar a escolha do presente, fazendo com que a experiência de compra seja rápida e agradável”, comenta Silvia.



FOTO: Svetlana Link/istockphoto.com

Além de um espaço dedicado aos produtos de Dia dos Namorados, ofereça também cestas ou *kits* exclusivos de produtos para a data. O ideal é oferecer um conjunto de presentes especiais específicos para esses dias já que esses conjuntos ou *kits* funcionam bem para os clientes que estão confusos ou inseguros sobre o que comprar. “Vale lembrar que os *kits* ajudam a aumentar o *ticket* médio da farmácia e podem ser a estratégia certa na hora de ajudar a vender aqueles itens que não estão tendo tanta saída”, finaliza ela.



FOTO: Lyndee Starford/istockphoto.com

DIA DAS MÃES: CATEGORIAS MAIS VENDIDAS

Desde produtos de beleza facial e corporal em forma de dermocosméticos e nutracêuticos, até os mais simples como sabonetes, aromatizadores e cremes corporais, podem ser oferecidos. Assim como alguns itens de maquiagem e perfumes.

A FARMÁCIA DEVE PENSAR EM: a maioria das indústrias de Higiene & Beleza (H&B) oferece kits, com preços atraentes, para a data. A farmácia pode se diferenciar com embalagens

interessantes inclusive tipo *nécessaires* onde o cliente, com ajuda de funcionárias montam seu próprio kit.

Eles podem ser de todos os preços e apelos, tipo kit banho (com sabonete, colônias e desodorantes); kit mãos (esmaltes, removedores, alicates etc.); entre outros. Uma outra opção é que a própria farmácia monte esses kits, usando cestos; latas; baldes de latão ou outros envoltos em celofanes e laçarotes, pois ainda têm um grande apelo para os consumidores.

DIA DOS NAMORADOS: CATEGORIAS EM ALTA

Inclua itens que tenham apelo emocional, que evoquem aromas e embelezamento. Lembrem-se também dos preservativos diferenciados e lubrificantes".

A FARMÁCIA DEVE PENSAR EM: expor as categorias com cuidado e bem-organizadas, principalmente os produtos de cuidados com a pele, mãos, maquiagem, cabelo, no ponto natural; destacando-os nos pontos extras e pontas de gôndolas. A maioria das farmácias não têm vitrines, caso a tenha, faça uma vitrine arrebatadora.

Se sua farmácia não tem vitrine, não há problema. Crie um espaço exclusivo dedicado aos produtos do Dia dos Namorados, com opções de lançamentos e promoções especiais para as datas. Pode também utilizar as pontas de gôndolas para as exposições.

Abuse de materiais de comunicação para destacar as promoções especiais. Utilize frases de efeito afetivo, ou com humor que chamem atenção de quem circula pela farmácia. Pode ser um chamariz para chamar a atenção de quem ainda não se lembrou que o Dia dos Namorados vem aí.

Você encontra na SantaCruz



715931

NIACINAMIDE 10
SERUM 30ML



707303

NEUTROG
BOOST GEL
AQUA 50G



703538

SAB NIVEA
INTIMO SUAVE
250ML



716063

DEO NIVEA
AERO B&W M
INVIS 200ML



714693

LIPIKAR
CLEANSING
OIL AP+ 400ML



706144

CICAPLAST
BAUME B5
TUBO 20ML

REVOLUÇÃO UV: MEXORYL 400
O MELHOR FILTRO SOLAR
CONTRA OS RAIOS UV
MAIS PROFUNDOS²

ANTHELIOS
UVMUNE 400
FLUIDO fps 60

GARANTA JÁ!



TODOS OS TIPOS DE PELE

716757

CANDIDÍASE

UM VERDADEIRO INCÔMODO

Apesar de a candidíase afetar muitas mulheres, falar sobre o assunto ainda é um tabu. Mas, é importante destacar que com as orientações corretas, a paciente poderá ter controle e remissão da doença

Mais da metade (52%) das mulheres brasileiras já tiveram candidíase ao menos uma vez na vida, segundo dados de uma pesquisa do Ibope encomendada pela Bayer. A doença é causada pelo fungo *Candida albicans*, que faz parte da flora vaginal saudável e pode ser encontrado no organismo feminino, naturalmente, em pequena quantidade. Em situações de estresse, baixa imunidade ou outras condições que possam deixar o organismo debilitado, esse fungo acaba por se multiplicar de forma desordenada, ocasionando a infecção. A vagina, por ser um local quente e úmido, se torna o ambiente perfeito para essa proliferação.

"A candidíase é um processo inflamatório-infeccioso causado pela proliferação de fungos no

meio vaginal que levam ao aparecimento de sintomas (como corrimento e prurido)", explica a médica ginecologista pelo Centro Universitário São Camilo, com residência em ginecologia e obstetrícia no Hospital Ana Costa, de Santos (SP), e especialização em ginecologia endócrina pelo Universidade Federal de São Paulo (Unifesp), Dra. Nathalia Daud.

A especialista frisa que a candidíase não é uma infecção sexualmente transmissível (IST). Alguns fatores podem fazer com que haja um desbalanço da microbiota vaginal normal, havendo uma proliferação deste microrganismo.

Alguns fatores de risco para desenvolvimento da candidíase incluem: diabetes descontrolado, doenças autoimunes, uso de antibióticos,

estresse, hábitos de higiene inadequado (tais como: higiene anal realizado sentido ânus - vagina). O uso de vestes úmidas por muito tempo e/ou roupas muito justas e sintéticas também podem favorecer o aparecimento de candidíase. A gestação, por suas alterações hormonais, também é um importante fator de risco.

De acordo com a Bayer, a candidíase pode ser tratada facilmente. Atualmente existem tratamentos antifúngicos à base de Clotrimazol, que resolvem o problema com apenas uma aplicação de comprimido vaginal e que podem ser comprados sem a necessidade de prescrição médica. A ginecologista complementa ao dizer que o tratamento vai depender do tipo da candidíase, podendo ser realizadas com tratamento oral ou tópico, variando de dose única até mesmo seis meses.

Segundo o Hospital Rede D'Or São Luiz, o tratamento é feito com antimicóticos, que podem ser ingeridos pelo paciente, e com pomadas antifúngicas, que devem ser espalhadas na região onde há sinal do estabelecimento de fungos (aparência avermelhada, coceira, rachaduras e manchas esbranquiçadas).

Porém, a discussão em torno da doença pode ser complicada. Segundo uma pesquisa conduzida pelo IPEC - Inteligência em Pesquisa e Consultoria Estratégica - e encomendada pela marca Gino-Canesten, 68% das entrevistadas afirmam que a saúde íntima impacta muito em autoconfiança, autoestima e na forma como se enxergam. Além disso, 45% das entrevistadas sentem um certo desconforto em falar sobre sua saúde íntima, enquanto 30% delas sentem vergonha ou desconforto em comprar medicamentos para sua saúde íntima.

"As principais queixas são prurido local e corrimento, que podem se tornar mais intensos no período pré-menstrual. Disúria (ardência ao urinar) e dispareunia (dor na relação) também podem estar presentes. Ao exame ginecológico, observa-se hiperemia (vermelhidão) na vulva e, eventualmente, fissuras e escoriações (pelo ato da paciente coçar a região); ao exame especular, verifica-se o corrimento de característica esbranquiçada ou amarelada, em quantidade variável, de aspecto grumoso, espesso, podendo estar aderido às paredes vaginais (aspecto de leite coalhado)", comenta a Dra. Nathalia.

De acordo com a Pfizer, é possível prevenir a candidíase. Veja a seguir, as principais formas de

prevenção que podem ser repassadas às clientes da farmácia:

Não ficar muito tempo com biquíni molhado: o fungo gosta de ambientes úmidos e quentes, e ficar horas com o biquíni molhado pode favorecer seu crescimento e, consequentemente, aumentar o risco de candidíase.

Trocar de roupa assim que acabar de fazer esporte: o suor também deixa as roupas molhadas, criando um ambiente propício para a *Candida albicans* se multiplicar. Peças úmidas de suor que ficam em contato direto com o corpo, como roupas íntimas, devem ser trocadas todos os dias ou após os exercícios físicos.

Evitar roupas muito justas: elas abafam a região íntima e podem promover o desequilíbrio da flora genital natural, aumentando os riscos de candidíase.

Cuidar da imunidade: cuidar do corpo com uma dieta bem balanceada, fazer exercícios, combater o estresse e descansar o suficiente ajudará a promover um sistema imunológico saudável que pode manter os fungos sob controle.

Secar as roupas em locais arejados: ao higienizar suas roupas, deixe-as secando em locais ventilados, para garantir que estarão bem secas na próxima vez que for usá-las.

Manter-se limpa e seca: além de ter cuidado com suas peças de roupas, boas práticas de higiene pessoal podem ajudar a manter o fungo sob controle.







Por fim, a Dra. Nathalia explica que a candidíase pode ser classificada tanto como não complicada (aquela que ocorre esporadicamente, em intensidade leve ou moderada, tem como agente a *Candida albicans*, em mulheres híginas), quanto como complicadas (quando o quadro é recorrente ou com clínica severa, ou causada por espécies não albicans com mulheres com alguma patologia ou condição que comprometa seu sistema imune).



COMO TRABALHAR PRODUTOS DE SAÚDE FEMININA NAS GÔNDOLAS

Os itens de cuidados e saúde feminina vão desde os medicamentos para tratamentos de doenças como a candidíase, até produtos de Higiene Pessoal & Beleza (H&B), como absorventes, depilatórios, entre outros.

De acordo com a CEO da Connect Shopper, Fatima Merlin, alguns passos são importantes para cada uma dessas categorias:

-  Entender a categoria e sua segmentação;
-  Estruturar a categoria de maneira lógica, pela visão do *shopper*;
-  Segmentar a mesma proposta, olhando pela ótica de momento e necessidade;
-  Pensar em como a decisão do *shopper* acontece;
-  Garantir um produto visível, acessível e disponível;
-  Cuidar do *mix* do ideal.

QUAIS MEDICAMENTOS PRECISAM DE PRESCRIÇÃO?

De acordo com a Bayer, os tratamentos de comprimido vaginal de clotrimazol não precisam de receita médica.

Entre os medicamentos sem retenção de receita estão os comprimidos de fluconazol, os cremes vaginais de nistatina, os comprimidos de pronazol, as cápsulas de traxonol, entre outros.

Os banhos de assento com medicamentos, como o de cloridrato de benzydamina, também são tarja vermelha.

TIPOS DE CANDIDÍASE

Candidíase vaginal: afeta a vagina das pacientes do sexo feminino, sendo causada pelo fungo *Candida albicans*.

Candidíase masculina: mais conhecida como balanopostite, é uma infecção que afeta o pênis e também é causada pelo fungo *Candida albicans*.

Candidíase cutânea ou intertrigo: acomete a pele, podendo afetar também as unhas dos pacientes.

Sapinho: tipo de candidíase que afeta a boca, podendo se espalhar até o esôfago e a garganta.

Candidíase sistêmica: é uma variante da doença em que seus fungos causadores se alastram pela corrente sanguínea, surgindo em líquidos e fluidos corporais onde, normalmente, não há a presença de qualquer fungo ou bactéria. Ela acontece majoritariamente em pacientes que estão com o sistema imunológico comprometido ou que possuem outras doenças já existentes.

Fonte: Hospital Rede D'Or São Luiz

Você encontra na SantaCruz



120067

FLUCONAZOL
150MG C/02
CAPS CMD

181602

GINO CANESTEN
2%CREME 20G
+3 APL

708652

SAB GINO-
CANESTEN
CALM 100ML

711862

ABS INTIMUS
P DIARIO
ANTIB C/80

Gino-Canesten® 3 (clotrimazol) creme vaginal é indicado para o tratamento local de vaginite, infecção causada por fungos, geralmente do gênero *Candida*, localizada na área genital, cujo sintoma mais evidente é o aparecimento de corrimento. Esse corrimento é caracterizado por ser esbranquiçado, semelhante ao aspecto de leite talhado e geralmente acompanhado de coceira. Gino-Canesten® 3 creme vaginal também é indicado para o tratamento local de vulvite, infecção localizada na área genital externa da mulher e em áreas próximas, e também de balanite, infecção localizada no pênis (glândula e prepúcio) do parceiro sexual. Gino-Canesten® 3 creme vaginal é contraindicado nos casos de alergia ao clotrimazol, ao álcool cetostearylíco e/ou a qualquer outro componente do medicamento. MS 10429004/20066. O fluconazol 150 mg é indicado para o tratamento de Candidíase vaginal (infecções da vagina causadas por fungos do gênero *Candida*) aguda e recorrente (de repetição), como profilaxia (prevenção) para reduzir a candidíase vaginal recorrente (três ou mais episódios por ano), balanite por *Candida* (infecção fúngica da região conhecida popularmente como "cabeça do pênis") e Dermatomicoses (infecções fúngicas na pele e nos seus anexos, por exemplo, unha, conhecidas popularmente como micoses) como: *Tinea pedis*, *Tinea corporis*, *Tinea cruris*, *Tinea unguium* (onicomicoses) e infecções por fungos do gênero *Candida*. O fluconazol 150 mg não deve ser utilizado se você tem hipersensibilidade (alergia) ao fluconazol ou a compostos azólicos (classe química do fluconazol) ou ainda, a qualquer componente da fórmula. Não tome fluconazol 150 mg com terfenadina (medicamento antialérgico), cisaprida, astemizol, eritromicina, pimozida e quinidina, porque pode ser perigoso e provocar alterações do ritmo do coração. Para mais informações, leia as questões "4. O que devo saber antes de usar este medicamento?" e "8. Quais os males que este medicamento pode me causar?". MS 1.0481.0120



Fluconazol
Consulte a bula

SE PERSISTIREM OS SINTOMAS O MÉDICO DEVERÁ SER CONSULTADO

LANÇAMENTO! Abasteça seu estoque!



VYZULTA®
latanoprosteno bunode 0,24 mg/mL (0,024%)

1ª Inovação no tratamento do GLAUCOMA em + de 20 anos!

Única prostaglandina com mecanismo de ação duplo e liberação de óxido nítrico!

VYZULTA® - latanoprosteno bunode - solução oftálmica tópica com 0,024% de latanoprosteno bunode; embalagem contendo 1 frasco de 2,5 mL ou 1 frasco de 5 mL. - Uso Oftálmico Tópico. - Uso Adulto. **INDICAÇÃO:** É indicado para a redução da pressão intraocular (PIO) em pacientes com glaucoma de ângulo aberto ou hipertensão ocular. **CONTRAINDICAÇÃO:** Categoria de risco C. Este medicamento não deve ser utilizado por mulheres grávidas sem orientação médica ou do cirurgião-dentista. **ADVERTÊNCIAS E PRECAUÇÕES:** Pigmentação: VYZULTA® pode causar alterações nos tecidos pigmentados. As alterações mais frequentemente relatadas com os análogos das prostaglandinas foram o aumento da pigmentação da íris e do tecido periorbital (pálpebra). Espere-se que a pigmentação aumente enquanto a solução oftálmica de latanoprosteno bunode for administrada. Com a instilação no uso de VYZULTA®, a pigmentação da íris tende a ser permanente, enquanto que a pigmentação do tecido periorbital (pálpebra) e as alterações dos cílios tendem a ser reversíveis na maioria dos pacientes. A utilização em pacientes pediátricos menores de 16 anos de idade não é recomendada devido às potenciais preocupações de segurança relacionadas com o aumento da pigmentação após utilização crônica a longo prazo. Alterações nos cílios: VYZULTA® pode mudar gradualmente os cílios e a penugem do olho tratado. Essas alterações incluem aumento de comprimento, espessura e o número de cílios ou pelos. As alterações nos cílios são geralmente reversíveis quando o tratamento é interrompido. Inflamação Intraocular: VYZULTA® deve ser utilizado com precaução em pacientes com histórico de inflamação intraocular (intervenções) e geralmente não deve ser utilizado em pacientes com inflamação intraocular ativa, já que pode agravar esta condição. Edema macular: Edema macular, incluindo edema macular cistóide, foi relatado durante o tratamento com análogos de prostaglandina. VYZULTA® deve ser utilizado com precaução em pacientes sílficos, em pacientes pseudofrícticos com uma cápsula de cristalino posterior rompida ou em pacientes com fatores de risco conhecidos para o edema macular. Ceratite bacteriana: Houve relatos de ceratite bacteriana associada ao uso de frascos de doses múltiplas de produtos oftálmicos tópicos. Esses frascos foram inadvertidamente contaminados por pacientes que, na maioria dos casos, tinham uma doença comensal concomitante ou uma ruptura da superfície epitelial ocular. Uso com Lentes de Contato: Deve-se remover as lentes de contato antes da administração de VYZULTA® porque este produto contém cloreto de benzalcônio. As lentes podem ser reinseridas 15 minutos após a administração. Mioses: Não foram observadas diferenças clínicas gerais de segurança ou eficácia entre idosos e outros pacientes adultos. Uso pediátrico: A segurança e a eficácia em pacientes pediátricos ainda não foram estabelecidas. Portanto, o uso de VYZULTA® não é recomendado nesses pacientes. Gravidez e Lactação: Não há dados humanos disponíveis para o uso de VYZULTA® durante a gravidez para informar quaisquer riscos associados a medicamentos. Com base em estudos em animais com latanoprosteno bunode, VYZULTA® pode causar abortos espontâneos, abortos e dígnos letais. ALBN (medicamento absorvível e farmacológico) quando administrado a coelhos grávidas. Anormalidades estrólicas observadas em fetuses de coelho incluíram anormalidades dos vasos da base e do arco aórtico, cabeça caquilar, anomalias esqueléticas e vertebrais esqueléticas, hiperextensão e má rotação de membros, distensão abdominal e edema. Não existem dados sobre a presença de VYZULTA® no leite humano, os efeitos no lactente amamentado ou os efeitos na produção de leite. Devido aos níveis extremamente baixos de plasma após a aplicação no olho, não é provável que atinja o leite materno ou a corrente sanguínea do bebê ou que cause quaisquer efeitos adversos nas crianças amamentadas. Categoria de risco C. Este medicamento não deve ser utilizado por mulheres grávidas sem orientação médica ou do cirurgião-dentista. **INTERAÇÕES MEDICAMENTOSAS:** Não foram realizados testes de interação medicamentosas entre VYZULTA® e outros medicamentos. Se mais de um medicamento oftálmico tópico estiver sendo usado, os medicamentos devem ser administrados com um intervalo de pelo menos cinco (5) minutos entre as aplicações. **REAÇÕES ADVERSAS:** As reações adversas oculares mais comumente observadas em pacientes tratados com latanoprosteno bunode foram: hiperemia conjuntival (6%), irritação ocular (4%), dor ocular (3%) e dor no local de instilação (2%). Aproximadamente 0,6% dos pacientes interromperam a terapia devido às reações adversas oculares, incluindo hiperemia ocular, irritação conjuntival, irritação ocular, dor ocular, edema conjuntival, visão borrada, ceratite pontilhada e sensação de corpo estranho. **POSOLOGIA E MODO DE USO:** Recomenda-se a dosagem de uma gota no saco conjuntival (do(s) olho(s) afetado(s)) uma vez ao dia no período noturno. Não administrar VYZULTA® mais do que uma vez ao dia, uma vez que foi demonstrado que a administração mais frequente de análogos das prostaglandinas pode diminuir o efeito de diminuição da pressão intraocular. Se há o uso concomitante de VYZULTA® com outros medicamentos oftálmicos tópicos para baixar a pressão intraocular, então administrar cada medicamento com pelo menos cinco (5) minutos de intervalo. Evitar que a ponta do frasco entre em contato com o olho, estruturas adjacentes, dedos ou qualquer outra superfície, a fim de evitar a contaminação da solução por bactérias ou vírus que causam infecções oculares. Danos graves aos olhos e a subsequente perda de visão podem resultar do uso de soluções contaminadas. **VENDA SOB PRESCRIÇÃO MÉDICA.** © Bausch & Lomb Incorporated. VYZULTA® é uma marca de Bausch & Lomb Incorporated ou de suas afiliadas. - M.S. 1.191.0029 - Importado por: BL Indústria Ótica Ltda. - CNPJ 07.011.022/0001-03 - SAC: 0800 702 6464. Documentação Científica e Informações adicionais estão à disposição da classe médica, mediante solicitação. ©2023 Bausch & Lomb Incorporated. Bausch & Lomb é uma marca registrada da Bausch & Lomb Incorporated ou suas afiliadas. Todos os direitos são reservados. É proibida a reprodução total ou parcial sem prévia autorização da BL Indústria Ótica Ltda. Referências: 1- Cavaliere ME, DeCory HH. The role of nitric oxide in the intraocular pressure lowering efficacy of latanoprosteno bunode: review of nonclinical studies. J Ocul Pharmacol Ther. 2016;34(1-2):52-60. doi: 10.1089/jop.2016.0188. Referências: 1- Close-Up Demand Report | Aug 22. 2- Cavaliere ME, DeCory HH. The role of nitric oxide in the intraocular pressure lowering efficacy of latanoprosteno bunode: review of nonclinical studies. J Ocul Pharmacol Ther. 2016;34(1-2):52-60. doi: 10.1089/jop.2016.0188. Mar 23.

SAC 0800 702 6464
sac@bausch.com
www.bausch.com.br

Material destinado a Profissionais de Saúde

BAUSCH + LOMB
Ver melhor. Viver melhor.

BIODERMA
LABORATOIRE DERMATOLOGIQUE

A 1ª ROTINA DERMATOLÓGICA PARA CADA TIPO DE PELE SECA

Atoderm



ABERTURA DE NOVAS LOJAS ACIRRA CONCORRÊNCIA ENTRE FARMÁCIAS

As farmácias que possuem um *mix* mais adequado, as que têm um trabalho mais forte de não medicamento, as que estão com um *layout* mais moderno, tendem a melhorar o seu negócio e, por consequência, pressionar a concorrência

Atualmente, o País abriga cerca de 90 mil farmácias e drogarias. Esse total leva em consideração filiais de grandes, médias e pequenas redes, estabelecimentos independentes e franquias.

Segundo revela o CEO da Associação Brasileira das Redes de Farmácias e Drogarias (Abrafarma), Sergio Mena Barreto, de acordo com a IQVIA, nos últimos 24 meses foram abertos 18.176 novos estabelecimentos, totalizando 91.087 ao final de 2022. Na Abrafarma não foi diferente, as redes associadas mais uma vez incrementaram o número de pontos de venda (PDVs). As 29 maiores empresas do varejo farmacêutico somam agora 9.645 lojas em todos os estados brasileiros e no Distrito Federal, incremento de 7,12% em relação ao ano anterior, e 1.548 lojas novas em dois anos.

Nos últimos dois anos 5.125 lojas foram fechadas, a maioria (4.142) de farmácias independentes, seguida por 601 de outras redes. Na Abrafarma, o percentual de fechamentos limita-se a 1% do total de lojas em funcionamento, ou 192 lojas em dois anos. “Esse dado reforça o trabalho assertivo das maiores redes do País, cujos planos de abertura de unidades levam em conta minuciosas avaliações do potencial de cada região e do público consumidor no entorno”, diz Mena Barreto. Na Federação Brasileira das Redes Associativistas e Independentes de Farmácias (Febrafar) houve um aumento, nos últimos cinco anos, de mais de 12 mil farmácias, o que tem, claramente, um impacto concorrencial, pois se tem mais lojas em todas as regiões, o que aumenta de forma significativa, a concorrência. Mas, segundo pontua o presidente da Febrafar,

Edison Tamásia, o que de fato tende a aumentar a concorrência é a profissionalização e a mudança do modelo. “Então, as farmácias que possuem um *mix* mais adequado, as farmácias que têm um trabalho mais forte de não medicamento, as que estão com um *layout* mais moderno, tendem a melhorar o seu negócio e, por consequência, pressionar a concorrência. E não são apenas as redes, mas as que estão mais estruturadas nos últimos anos.”

Mena Barreto complementa: “Não é a abertura de lojas que acirra a concorrência, pois o que acontece na maioria das vezes é a instalação de estabelecimentos pequenos, de modelo insustentável em médio prazo, daí a alta taxa de mortalidade desse tipo de farmácia. O que torna o mercado mais competitivo é a abertura de lojas de boa qualidade.”

PRINCIPAIS DIFERENCIAIS PARA SE DESTACAR DIANTE DA CONCORRÊNCIA

Em primeiro lugar, cuidar do sortimento – quanto mais diversidade, mais longevidade – e da ruptura de estoques. Podemos juntar a esses dois elementos básicos, o investimento em marca, identificação do cliente, e uso intensivo da tecnologia para mapear a jornada do consumidor. Centralidade no cliente é o mantra em uma época em que ele está cada vez mais conectado e consciente de suas necessidades.

Além disso:



Um bom programa de fidelidade;



Ter um bom *mix*;



Layout adequado;



Uma perfumaria bastante estruturada;



Boa gestão;



Investir na digitalização da farmácia de forma 360°;



Ter profissionais capacitados e treinados

Fontes: Associação Brasileira das Redes de Farmácias e Drogarias (Abrafarma) e Federação Brasileira das Redes Associativistas e Independentes de Farmácias (Febrafar)



FOTO: Al_Wair/iStockphoto.com

QUER ABRIR UMA FILIAL? SAIBA QUANDO É O MOMENTO CERTO!

Para qualquer empresário que deseja abrir uma filial, independentemente do tamanho, é preciso se preocupar com o fluxo financeiro deste processo, não se pode montar uma filial para sacrificar outra que já se tenha, não se pode montar uma nova loja achando que ela vai dar certo já no primeiro mês, e quando isso não acontece, sacrifica-se o outro estabelecimento.

Assim, de acordo com o CEO da Associação Brasileira das Redes de Farmácias e Drogarias (Abrafarma), Sergio Mena Barreto, o processo para abertura de uma nova farmácia tem de passar por uma análise profunda, um processo que precisa de estudo do fluxo financeiro, que tenha capital e que se tenha estrutura operacional para tocar esse negócio.

“Neste setor, o crescimento é orgânico, então está no DNA das redes o investimento em capilaridade. A decisão de expandir vai ao encontro de uma série de análises prévias que apontam o potencial daquela localidade. Costumo dizer que ainda há grande espaço para crescimento, pois no lugar de uma farmácia antiquada e mal gerida, cabe sempre um estabelecimento maior, mais moderno e com uma proposta de valor clara para os clientes. O crescimento está se acelerando em cidades menores. Antigamente, dizia-se: ‘farmácia boa é ao lado de um hospital’, ‘padarias e centros comerciais ao redor fazem toda a diferença’ ou ‘farmácia é no sentido centro-bairro’. Sem querer desmerecer o

conhecimento acumulado, o famoso *‘feeling’*, deve-se acrescentar a ele dados... muitos dados. Não existe crescimento empírico hoje em dia. Tomar decisões baseadas em dados é de fundamental importância para nortear os projetos de expansão e tornar esse crescimento realmente sustentável.”

Já o presidente da Federação Brasileira das Redes Associativistas e Independentes de Farmácias (Febrafar), Edison Tamascia, acredita que a hora de abrir uma filial seja algo intuitivo. “Tem dinheiro no caixa, quer crescer, tem estrutura para crescer, vai lá e monta uma filial, não tem dinheiro, não monta. Tem dinheiro, mas não tem estrutura, não monta. É preciso saber a disposição do empresário primeiro e depois analisar pontos estratégicos. Se tem processo, metodologia, estrutura para montá-la e tratar da mesma forma, esse é o melhor momento e são vários os pontos positivos relacionados a crescimento e ganhos. Mas, sem estrutura, pode-se comprometer o negócio antigo e o novo.

Tamascia diz que realizar pesquisas de mercado seria ótimo, mas fazer uma pesquisa sozinho é muito difícil, por causa da estrutura necessária. “Quando você está em um associativismo, ele irá ajudar, pois geralmente dispõe de ferramentas de geolocalização, de estrutura e metodologia para que se seja mais assertivo possível. Mas, é preciso que se tenha dados, como demográficos da região para ser assertivo na decisão.”

A NUTRIÇÃO QUE VOCÊ JÁ CONHECE, AGORA EM NOVO FORMATO



EAN: 7891000788608

EAN: 7891000773017

EAN: 7891000737064

EAN: 7891000223666

EAN: 7891000936580

EAN: 7891000663684

CONTÊM GLÚTEN

**Uma linha completa
de soluções nutricionais
para uma vida mais saudável.**

1. Uma alimentação equilibrada e uma boa noite de sono são fundamentais para o seu bem-estar 2. A nutrição tem papel fundamental para melhorar a qualidade de vida durante todos os seus ciclos. 3. Uma vida ativa e equilibrada é importante para a saúde do seu coração. 4. A vitamina D auxilia no funcionamento do sistema imune, na formação de ossos e dentes e no funcionamento muscular. 5. A vitamina D e o Magnésio auxiliam na formação de ossos e dentes e no funcionamento muscular. O Colágeno Tipo II não desnaturado auxilia na manutenção da função articular. 6. As vitaminas B6, B12, A, D, ácido fólico e os minerais Ferro, Zinco, Selênio auxiliam no funcionamento do sistema imune. As vitaminas B1, B2, C, B6, B12, niacina, ácido pantotênico e o mineral Ferro auxiliam no metabolismo energético.

OPÇÕES IMPERDÍVEIS!

Aposte no sortimento correto e alavanque suas vendas!



103661

SORINE SSC
SOL NAS
SPRAY 100ML



104341

OPTIVE SOL
OFT 15ML



128645

LEITE
MAGNESIA
PHIL 120ML



104744

KOLLAGENASE
0,6 U/G
30G+ESPAT



100440

FLORATIL
200MG BLISTER
C/6 CAPS



706394

CALCITRAN
MDK 30 COMP



103786

PROCTAN
HEMORROIDAS
25GR



706407

GEL DENTAL
PERIOXIDIN
53GR



141796

SAL DE FRUTA
ENO TRAD
10 OG



148544

BUSCOPAN
COMPOST
C/20 COMP
(NOVO)



710053

PURAVIT
IMUNE 75ML
FRC

Sorine SSC (cloreto de sódio) é indicado como fluidificante e descongestionante nasal. Você não deve utilizar este medicamento se tiver antecedentes de hipersensibilidade (alergia) aos componentes da fórmula. MEDICAMENTO DE NOTIFICAÇÃO SIM PLIFICADA RDC Nº 199/2006. AFE Nº 1.00.573-9 Optive (CARBOXIMETILCELULOSE SODICA, GLICERINA) age como protetor contra as irritações oculares. Pode ser usado como reumificante durante o uso de lentes de contato para aliviar a secura, desconforto e irritação que podem estar associados com o uso de lentes. Optive também é indicado no pós-operatório de cirurgias de correção visual LASIK. Optive é contraindicado para pacientes que apresentem alergia a qualquer um dos componentes da fórmula. 1014701700039 LEITE DE MAGNESIA DE PHILLIPS – hidróxido de magnésio 8% (p/v). USO ORAL. USO ADULTO E PEDIÁTRICO ACIMA DE 2 ANOS. Indicação: Como laxante suave para o tratamento da prisão de ventre ocasional e como antiácido, para alívio de azia e excesso de acidez no estômago. MEDICAMENTO DE NOTIFICAÇÃO SIMPLIFICADA RDC Nº: 576/2021. AFE 1.03764-8. KOLLAGENASE (collagenase) Kollagenase (collagenase) é destinada como agente desbridante enzimático, quando indicado o desbridamento, em feridas, úlceras e lesões necróticas, em geral. Promove o preparo do leito da ferida através da limpeza enzimática das áreas lesadas, com uma cicatrização uniforme e de forma mais rápida. Esta indicação compreende: úlceras de diversas etiologias (de pressão ou por decúbito, varicosa, relacionada à diabetes, entre outros), gangrenas de extremidade; lesões por congelamento; condições associadas à difícil cicatrização; queimaduras; previamente ao enxerto cutâneo por sua ação no leito da ferida e feridas onde se torne necessário a limpeza por desbridamento enzimático da lesão. A Kollagenase é contraindicada a pacientes com hipersensibilidade à collagenase ou a qualquer componente da formulação. MS Nº 1.0298.0431 Floratil® (Saccharomyces boulardii CNCM 1-745 liofilizado) está indicado como auxiliar no tratamento de diarreia de diferentes causas e na restauração da flora intestinal. Não são conhecidas, até o momento, condições que contraindiquem o uso de Floratil®, exceto em pacientes imunocomprometidos e criticamente doentes em ambientes hospitalares (sob condições clínicas extremamente debilitantes), que fazem uso do cateter venoso central, devido ao risco de fungemia (presença do fungo na corrente sanguínea) e sepsis (infecção no sangue). Nesse caso, o uso de Floratil® deve ser descontinuado ou o cateter venoso central deve ser removido. Floratil® também é contraindicado em casos de alergia à substância ativa ou a qualquer um dos demais componentes da fórmula. M.S. 1.0390.0216. Proctan® (acetato de hidrocortisona, lidocaina base, subgato de bismuto, óxido de zinco) USO ADULTO. Indicações: Dor e sangramento de hemorroidas internas ou externas, prurido anal, eczema perianal, proctite branda, fissuras, pré e pós-operatório em cirurgias anorretais. MEDICAMENTO DE NOTIFICAÇÃO SIMPLIFICADA RDC Nº 199 de 2006. AFE Nº 1.01.717-3. Proctan® É UM MEDICAMENTO. SEU USO PODE TRAZER RISCOS. PROCURE O MÉDICO E O FARMACÊUTICO. Sal de Fruta Eno: bicarbonato de sódio, carbonato de sódio, ácido cítrico SE PERSISTIREM OS SINTOMAS O MÉDICO DEVERÁ SER CONSULTADO. Indicações: alívio da azia e má digestão. PM-BR-ENO-22-00058 – JUL/2022 MS 1.9290.0003 SAL DE FRUTA ENO É UM MEDICAMENTO. SEU USO PODE TRAZER RISCOS. PROCURE O MÉDICO E O FARMACÊUTICO. LEIA A BULA Buscopan composto, butilbrometo de escopolamina e dipirona. Indicações: tratamento dos sintomas de cólicas intestinais, estomacais, urinárias, das vias biliares, dos órgãos sexuais femininos e menstruais. MS 1.7817.0891

SE PERSISTIREM OS SINTOMAS O MÉDICO DEVERÁ SER CONSULTADO

CHEGOU NALDECON[®] MULTI

MULTI ALÍVIO
CONTRA
SINTOMAS
DA GRIPE.

ANALGÉSICO
ANTITÉRMICO
DESCONGESTIONANTE



TUDO EM 1*

119835



NALDECON[®]
MULTI

paracetamol 400 mg

paracetamol 400 mg + cloridrato de fenilefrina 20 mg



GRIPE E RESFRIADO

7
SINTOMAS

COMBATE 7 SINTOMAS DA GRIPE

FEBRE • DOR NO CORPO • DOR DE GARGANTA • INDISPOSIÇÃO
CAUSADO • DOR DE CABEÇA • CONGESTÃO NASAL

NALDECON MULTI (paracetamol e cloridrato de fenilefrina) M.S. 1.7390.0012. Combate sintomas da gripe. SE PERSISTIREM OS SINTOMAS O MÉDICO DEVERÁ SER CONSULTADO. MAR/2023. *1 dose = 2 comprimidos.

Mais vendas com os packs e itens promocionais



716204

AVENE F60
ANTIAC+CLEAN
INTEN 40G



703045

ESC DENT
ORALB
CLASSIC 40
L3P2



789818

ESC DENTAL
COLG CLASSIC
CLEAN L3P2



711293

MILNUTRI 800G PACK
C/2 + BRINDE



707180

SH+COND SEDA SOS
CERAMIDAS 325ML



709176

NLY PROM KIT
COMP+FORTES
SH+COND



715070

SUNMAX SENS
F50 160ML+SENS
25ML



712503

TIO NACHO
SH+CON
ENGROS 415ML



701933

FIXODENT ORIG
40G+CR DENT
ORAL B EUROART



790204

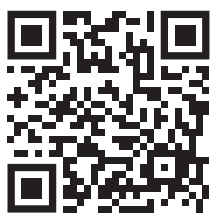
RENU FRESH S/
FRIC 355+120ML
GRTS

VOCÊ JÁ RECEBE AS MENSAGENS DE **WHATSAPP** DA SANTACRUZ?

Aproveite para receber
em primeira mão as
MELHORES OPORTUNIDADES
que nós temos para
a sua farmácia!

 **OFERTAS**
 **LANÇAMENTOS**

E MUITO MAIS!



Junte-se a nós no WhatsApp e fique por dentro
de todas as comunicações da SantaCruz.


É MUITO PRÁTICO E RÁPIDO!
Acesse o QR Code e atualize os seus dados.



santacruzdistribuidora.com.br



SantaCruz



PLP

SantaCruz

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.

Participe!

Faça seu cadastro pelo site

www.santacruzdistribuidora.com.br

ou envie um e-mail para

plpsantacruz@stacruz.com.br



Acesse pelo
QR Code:



**Sua loja
atualizada
com os
PRINCIPAIS
LANÇAMENTOS!**

- ✓ 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.

 **SantaCruz**