

Dia do

Médico

18 de outubro

Participações especiais

Dr. Carlos Rieder – ABN

Dr. Sérgio Palma – SBD

Dr. Bruno de Lima Naves – SBACV

Dr. Antonio Carlos Lopes – SBCM

Dr. Alberto Chebabo – SBI

Dra. Angélica Nogueira – SBOC

Dra. Luciana Landeiro – SBOC

Dr. Glaydson Gomes Godinho – SBOT

Dr. Ricardo Alkmim – Sobrac

Dr. Geraldo Eduardo Faria – SBU

Dr. João Fernando M. Ferreira – Socesp

Dr. Marcos Moura

Dr. Rodrigo Vetorazzi





A FORMULAÇÃO DO PRODUTO É CIÊNCIA, MAS A FORMA DO PRODUTO É ARTE.

Os produtos mais bem sucedidos na área de Consumer Health são aqueles desenvolvidos com base na ciência de nutrição humana e com design moderno na forma de dosagem.

A paixão e expertise da Catalent em milhares de lançamentos de sucesso e bilhões de doses fornecidas, podem suportar o crescimento da sua marca no mercado. **Catalent**, onde a ciência encontra a arte.

Catalent
CONSUMER HEALTH

DPM Editora LTDA.

Endereço correspondência:

Rua Cunha Gonçalves, 138

05594-070 - São Paulo - SP - Brasil

Tel./Fax: (11) 5533-5900

E-mail: revista@dpm.srv.br

Publisher

Nelson Coelho - Mtb 50.499

Editora

Madalena Almeida - Mtb 20.572

Comercial

Tel.: (11) 5533-5900

anuncio@dpm.srv.br

Francisco José Schiffini

E-mail: francisco@snifdoctor.com.br

Direção de arte:

Raquel Correia

Colaboradores desta edição:

Acácio Alves de Souza Lima Filho, Alberto Chebabo, Angélica Nogueira Rodrigues, Antonio Carlos Lopes, Arnaldo Pedace, Bruno Naves, Carlos Rieder, Floriano Serra, Geraldo Eduardo Faria, Geraldo Monteiro, Gilberto Santos, Glaydson Gomes Godinho, Hamilton Conde, Isabel Fomm de Vasconcelos, João Fernando Monteiro Ferreira, Luciana Landeiro, Marcos Moura, Nelson Mussolini, Octávio Nunes, Ricardo Alkmim Teixeira, Rodrigo Vetorazzi, Sérgio Palma, Sílvia Sfeir, Tais Capito, Tatiana M. Ribeiro e Yuri Trafane.

Circulação: Impressa e Digital

A Revista UPpharma é uma publicação bimestral da DPM Editora Ltda.

Este descritivo está em conformidade com as leis de imprensa, uma vez que a DPM é responsável pela produção do conteúdo editorial da Revista.

As informações contidas nos artigos de nossos colaboradores não refletem necessariamente a opinião desta Editora.

Cartas para a redação

Revista UPpharma

E-mail: cartas@dpm.srv.br

Assinatura

E-mail: assinatura@dpm.srv.br

Tel.: (11) 5533-5900

Fale com o editor

editor@dpm.srv.br

Sites

www.dpm.srv.br

www.dpmeditora.com.br

Ars Curandi

Um dos pensamentos mais bonitos que já li, referia-se a uma preocupação lógica de esforço e descontentamento refletivo no final de uma tarefa ou propósito. Não me lembro do autor para poder referenciar esta frase: “Quando a gente pensa que não fez tudo que podia é porque, além do tudo, fez muito mais. Se, porventura, pensar que faltou algo, é porque o impossível também foi feito. Isso se chama amor”.

A afirmação pode ser conclusiva para aqueles que estão à frente desta histórica batalha pandêmica: o profissional da saúde. Muitas vezes, aplaudido pelo paciente de alta, ou circunspecto por haver perdido uma batalha desigual para um vírus icônico, mas, de qualquer maneira, vitorioso por haver lutado na batalha. E é para esse vitorioso lutador que dedicamos esta edição especial da UPpharma, comemorativa ao Dia do Médico, 18 de outubro.

Para alcançarmos este objetivo, principalmente em tempos de recolhimento social, contamos com diversos profissionais da área de comunicação, como você poderá ler nos créditos da abertura da matéria de capa e, principalmente, com as médicas e médicos que dedicaram um tempo neste “rally” da vida para homenagear seus colegas.

Agradecemos a todos os médicos, sociedades e assessores que estiveram empenhados em produzir esta homenagem multidisciplinar aos colegas de luta.

Parabéns às doutoras e doutores neste dia tão especial!

Nelson Coelho
Publisher



CAPA

10 | ESPECIAL DIA DO MÉDICO

Uma grande homenagem a esses grandes heróis

14 | A valorização dos colegas neurologistas – Dr. Carlos Rieder.

15 | Médico tem valor – Dr. Bruno Naves.

18 | Brava gente brasileira – Dr. Antonio Carlos Lopes

19 | SBD mantém 89 Programas de Residência Médica – Dr. Sérgio Palma.

20 | O trabalho multidisciplinar como grande legado – Dr. Alberto Chebabo.

24 | Um momento para refletir – Dra. Luciana Landeiro.

25 | Uma bela profissão! – Dra. Angélica Nogueira Rodrigues.

26 | Um ano de desafios enormes – Dr. Glaydson Gomes Godinho.

28 | O compromisso de se dedicar à vida – Dr. Geraldo Eduardo Faria.

29 | O papel do médico vai além da prevenção – Dr. Ricardo Alkmim Teixeira.

32 | Bravos e gigantes! – Dr. João Fernando Monteiro Ferreira.

33 | Uma tesoura velha me ajudou a ser médico – Dr. Marcos Moura.

34 | Grandes heróis – Dr. Rodrigo Vetorazzi.

36 | Uma pausa para reflexão – Hamilton Conde.

LEIA MAIS

06 | Conta-Gotas

Resumo das principais notícias do setor farmacêutico.

08 | Sindusfarma

A relação entre a indústria farmacêutica e a classe médica se baseia em sólidos padrões éticos – Nelson Mussolini.

09 | Comunicação

Comunicação: para se aproximar da excelência é preciso evoluir da prática intencional para a prática deliberada – Yuri Trafane.

38 | Marketing de Acesso

Doenças crônicas e o papel do acesso – Silvia Sfeir.

40 | Propriedade Industrial

Marcas de alto renome no segmento farmacêutico – Tais Capito.

42 | Neuromarketing

Conceitos da Neurovisão – Gilberto Santos.

43 | Varejo Farmacêutico

Transforme os funcionários em colaboradores – Geraldo Monteiro.

44 | Recrutamento e Seleção

O líder no mundo pós-pandemia – Arnaldo Pedace.

45 | Marketing de Conteúdo

Um dos conceitos mais importantes do marketing de conteúdo é a “Jornada do Cliente” – Yuri Trafane.

46 | Saúde Feminina

Aborto Legal, uma conquista: só que Não! – Isabel Fomm de Vasconcellos Caetano.

47 | Ponto de Vista

Um desafio para o sistema de saúde brasileiro – Octávio Nunes.

48 | Ciências Farmacêuticas

As fórmulas farmacêuticas – Acácio Alves de Souza Lima Filho e Lauro Domingos Moretto.

52 | Inteligência de Mercado

Diferença regulatória – Tatiana M. Ribeiro.

54 | Dose Única

O lado bom da quarentena...ou não! – Floriano Serra.



Agência de Marketing Digital

MARKETING COMO VOCÊ NUNCA VIU!

A FORÇA DO SEU

11 3230-9010 | 3dgarage@3dgarage.com.br

WEBSITES, BLOGS E PORTAIS | E-MAIL MARKETING | GOOGLE ADWORDS
GESTÃO DE REDES SOCIAIS | CRIAÇÃO DE LOGOTIPOS



Executive e Business

COACHING

Coaching de times de alta performance

Atuando em dois níveis, o coaching de times, complementa o trabalho do coaching individual, com líderes e equipe, para se entender os pontos de vista de cada um, e assim podendo contribuir para uma melhora de performance da equipe.

E SUA EMPRESA ESTÁ TOTALMENTE ALINHADA?

11 992 123 264
contato@sergioalbuquerque.com.br



**SERGIO
ALBUQUERQUE**
coaching & consultoria empresarial

Conta-Gotas



“DEFINIÇÃO DE MARKETING EM UMA FRASE:
QUEM NÃO É VISTO, NÃO É LEMBRADO”

(Autor desconhecido)

● GIRO

A Astellas Farma Brasil anunciou a executiva **Danielle Leão** como diretora da unidade de negócios de Oncologia e Hematologia. Com mais de 16 anos de experiência na indústria farmacêutica, Danielle já atuou em outras companhias multinacionais no mercado brasileiro, tendo contribuído anteriormente com linhas de Oncologia e Hematologia.

Alexandre Seraphim é o novo Gerente Geral da Zodiac Produtos Farmacêuticos. O executivo, que possui mais de 30 anos de experiência na indústria farmacêutica, ocupou diferentes posições em marketing, vendas, distribuição, desenvolvimento de negócios e finanças em diversas empresas.

A GSK Consumer Healthcare (CH) tem novo Presidente para a operação no Brasil: o executivo **Camilo Tedde**. Com mais de 25 anos de experiência em FMCG (Fast-moving consumer goods), B2B e Healthcare, Camilo Tedde trabalhou e morou em Portugal, no Peru, Chile, Canadá e na Colômbia.

● MERCADO DE TRABALHO

O Sindicato da Indústria de Produtos Farmacêuticos (Sindusfarma) lançou seu Banco de Talentos, um novo instrumento de gestão de Recursos Humanos integrado à moderna plataforma digital da Bolsa de Empregos. O Banco de Talentos passa a oferecer aos associados da entidade uma vitrine privilegiada de profissionais disponíveis no mercado e interessados em atuar no setor farmacêutico, seus fornecedores e prestadores de serviço. A Bolsa de Empregos Sindusfarma está no ar desde fevereiro, com recorde de acessos.

● PESQUISA

A AbbVie e a Universidade Harvard firmaram parceria de US\$ 30 milhões para formar uma aliança multidisciplinar na Escola de Medicina da Harvard (HMS – Harvard Medical School) para o estudo e desenvolvimento de novas terapias contra infecções virais emergentes, principalmente àquelas causadas por coronavírus e por vírus que provocam a febre hemorrágica.

● CAMPANHA

A Novartis lançou a campanha *Perto do Coração*, que tem o objetivo de conscientizar sobre a insuficiência cardíaca, e mostrar aos pacientes que a IC não deve impedi-los de fazer o que está perto de seus corações.

● ENGAJAMENTO

A Eurofarma continua suas ações de ajuda humanitária no combate ao coronavírus. A empresa destinou mais de R\$ 1,3 milhão para a compra de cestas básicas, que serão doadas para instituições indicadas por médicos visitados pela sua equipe de vendas. A iniciativa, batizada de Prato Cheio, tem como objetivo ajudar instituições, como asilos e orfanatos, neste momento de pandemia e maior vulnerabilidade.

O Laboratório Cristália deu seu apoio para a realização de eventos de conscientização sobre o suicídio no Setembro Amarelo, campanha de prevenção ao suicídio iniciada no Brasil em 2015. O objetivo da ação foi impactar médicos psiquiatras, psicólogos, pacientes, familiares e cuidadores para aumentar a conscientização sobre a necessidade de prevenção do suicídio.



revista

UPpharma

versão digital corporativa



A versão digital da Revista UPpharma é perfeita para sua Força de Vendas, que está conectada a tudo o que acontece no segmento e quer informação de qualidade com velocidade.

• Envio Personalizado

Inserção do logo do laboratório assinante no e-mail para sua Força de Vendas.

• Valorização de seus profissionais

Sua Força de Vendas merece ficar bem informada, com o prestígio exclusivo da empresa em que trabalha.

• Informação com velocidade

Sua Força de Vendas recebe o exemplar no primeiro dia da circulação.

• Interatividade

É possível interagir com as matérias e seus autores, com links exclusivos.

• Praticidade

Leitura direta das matérias pelos links desenvolvidos no índice.

• Sustentabilidade

E tudo isso sem o uso de papel e impressão, respeitando o nosso público e a natureza.

Faça agora mesmo a assinatura para sua Força de Vendas!

Tel.: (11) 5533.5900

E-mail: assinatura@dpm.srv.br

DPM
EDITORA

www.dpm.srv.br

MITO

Relação promíscua entre médicos e indústria farmacêutica

Atualmente, a relação entre a indústria farmacêutica e a classe médica se baseia em sólidos padrões éticos. A realidade mudou e muitos médicos ainda não se deram conta.

Recentemente, tive a honra de ser convidado pela Academia Nacional de Medicina para participar de um debate sobre a incorporação de novas tecnologias na área de saúde.

A importância ímpar da Academia Nacional de Medicina não precisa ser exaltada. Os maiores cérebros da ciência médica brasileira têm assento nessa instituição.

Fui recepcionado, com muita deferência, pelo Prof. Dr. Rubens Belfort, Presidente, e pelo nobre colega de Comissão Nacional de Incorporação de Tecnologias no SUS (Conitec), do Ministério da Saúde, Dr. Aníbal Gil Lopes.

Apresentações com muito conteúdo foram feitas pelos palestrantes. A mim, coube falar sobre o papel da indústria farmacêutica no desenvolvimento de tecnologias e medicamentos inovadores e sua incorporação nos sistemas de saúde, na qualidade de representante do setor. Diversos pontos de vista foram abordados pelos expositores, com propriedade. Saí enriquecido desse encontro.

Durante os debates que se seguiram às apresentações, alguns mitos sobre a relação da indústria farmacêutica com os médicos foram externados.

Tentei esclarecer alguns pontos, para dirimir esses mitos, como aquele segundo o qual a indústria farmacêutica lucra muito! Expliquei que sim, nosso negócio é uma atividade de alto risco: um medicamento que não comprova eficácia gera grandes prejuízos. Demonstrei ainda que todo

empreendimento de alto risco precisa ter retorno alto para sobreviver, pois, caso contrário, não encontra investidores dispostos a aplicar as vultosas somas que as novas tecnologias e novos medicamentos requerem.

Falei sobre outro mito: “a indústria farmacêutica publica somente os resultados das pesquisas que dão certo”. Sim, isso é um fato, pois, se um estudo demonstra que determinado fármaco não é suficientemente seguro e eficaz, essa pesquisa é descontinuada e o produto não chega ao mercado.

Mas não tive a oportunidade de falar sobre outro mito, citado com muita sutileza e muito respeito por um dos acadêmicos: “a relação promíscua entre médicos e indústria farmacêutica, com o objetivo de estimular a prescrição de produtos dos laboratórios”.

Foi mencionado que a indústria farmacêutica gasta quantias elevadas na oferta de benefícios, tais como viagens de lazer e passagens de primeira classe, para participações em congressos que mais parecem um convescote. Isso acontecia? Sim, acontecia, mas houve uma evolução nos últimos 20 anos que alterou de forma substancial essa prática.

No ano 2000, na condição de compliance officer de uma grande empresa internacional, tive o privilégio de introduzir no País um dos primeiros Códigos de Conduta da indústria farmacêutica. Fomos fundo! Revisamos todos os planos de marketing da empresa. Abolimos todas as práticas, que, mesmo legítimas, pudes-

sem pôr em risco a relação ética com a classe médica.

Por ser a primeira empresa do setor farmacêutico a adotar uma série de guias e estabelecer vários limites na promoção entre os médicos, fomos muito criticados pelos concorrentes – e até por alguns profissionais da área de Saúde.

Mas esses conceitos rapidamente se disseminaram entre todos os laboratórios farmacêuticos, independentemente da origem do capital, culminando com a edição de Códigos de Conduta pelas empresas, entidades de classe, associações de especialidades médicas e do próprio Conselho Federal de Medicina.

Algumas práticas, que eram aceitas no passado, foram há muito banidas e hoje são fortemente reprimidas pelas entidades de classe. Hoje, as empresas e os profissionais de saúde declaram em suas atividades os conflitos de interesse de forma clara e transparente.

O fato é que, atualmente, a relação entre a indústria farmacêutica e a classe médica se baseia em sólidos padrões éticos. A realidade mudou e muitos médicos ainda não se deram conta. Por isso, há necessidade de debater esse assunto sempre e com muita profundidade, pois somente dessa forma esse mito deixará de existir. 

Nelson Mussolini é Presidente Executivo do Sindicato da Indústria de Produtos Farmacêuticos (Sindusfarma) e membro do Conselho Nacional de Saúde.
E-mail: presidencia@sindusfarma.org.br

A prática não leva à perfeição

Para me aproximar ainda mais da excelência na comunicação, preciso evoluir da prática intencional para a prática deliberada, que tem algumas características especiais, entre as quais a mais importante é contar com o apoio de um observador externo.

Como lançamos mão da comunicação todos os dias o tempo todo, concluímos que estamos suficientemente treinados no tema. E como estamos suficientemente treinados, inferimos que somos competentes na área.

Mas basta observar a quantidade de problemas relacionados a falhas de comunicação em uma empresa (ou em qualquer família), para entender que o raciocínio do início desse texto está equivocados.

Mas como é possível não sermos excelentes em algo que praticamos com tanta frequência? Os estudos do professor Anders Ericsson, da Florida State University, nos ajudam a entender a questão. Se eu pudesse resumir o livro "Peak", de Ericsson, em uma sentença, diria que: a prática não leva à perfeição. Pelo menos não a prática simples. Aquela que acontece sem a intenção de gerar desenvolvimento.

Se eu começar a jogar tênis com meus amigos no clube, certamente, vou melhorar um pouquinho a cada dia. Durante algum tempo.

Mas a partir de um determinado momento, a evolução vai diminuir seu ritmo até o ponto de atingir um platô do qual eu não vou mais sair. A menos que faça um esforço específico para tal. Mesmo que eu me reúna com meus parceiros de tênis todos os dias e jogue longas horas, depois de atingir um determinado nível, a evolução será muitíssimo lenta ou nula. É exatamente o que acontece conosco e nossa comunicação. Os vícios se estabelecem, viram hábitos e continuamos repetindo

erros indefinidamente, o que nos impede de atingir a excelência.

No caso do tênis, se eu passar a prestar atenção nos meus golpes, comparar com os de outras pessoas, assistir jogos de atletas melhores do que eu de forma atenta e experimentar alterações no meu estilo, certamente, volto a melhorar. O mesmo acontece na comunicação. Se eu entender cada conversa que tenho como uma oportunidade de aprender, prestando atenção naquilo que digo, nos meus gestos e intenções, e conectar isso com a reação das pessoas e os resultados obtidos, vou evoluir em minhas competências como comunicador.

Mas tanto no tênis, que nos serve de metáfora nesse artigo, quanto na comunicação, essa prática (chamada de Intencional) tem um limite.

Para me aproximar ainda mais da excelência, preciso evoluir da prática intencional para a prática deliberada, que tem algumas características especiais, entre as quais a mais importante é contar com o apoio de um observador externo. No caso do tênis, um professor ou treinador. No caso da comunicação, um treinamento na área ou um coaching com esse foco (de preferência os dois) podem fazer a diferença.

Quando passamos a contar com um estímulo externo e insights que nos ajudam a refletir sobre o que estamos fazendo, voltamos a evoluir e se formos suficientemente diligentes atingiremos a excelência.

E considerando que essa é uma das competências-chave para o sucesso em qualquer atividade profissional, vale a pena refletir sobre o tipo de prática que você vem cultivando com relação à comunicação: simples, intencional ou deliberada. 

Quando passamos a contar com um estímulo externo e insights que nos ajudam a refletir sobre o que estamos fazendo, voltamos a evoluir.

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

Dia do Médico

Uma justa homenagem a esses grandes heróis

Diante da crise que assola o mundo atualmente, o trabalho da classe médica tem sido cada vez mais reverenciado por todas as esferas da sociedade.

Os médicos sempre foram, indiscutivelmente, profissionais essenciais para a sociedade. São eles que, com seus amplos conhecimentos, se dedicam todos os dias à nobre missão de salvar vidas.

Pelo amor à profissão, trilharam uma longa e exaustiva jornada. São vários anos de vida acadêmica, de especialização, programas de residência, sem contar a necessidade contínua de estudos e atualização.

Para cuidar do bem mais precioso das pessoas, a saúde, na maior parte das vezes, os médicos precisam encarar rotinas desgastantes, remuneração nem sempre condizente, falta de estrutura para assistência, privação de vida familiar e uma série de outros desafios, que transformam esses profissionais em verdadeiros heróis. E diante da crise que assola o mundo atualmente, o trabalho da classe médica tem sido cada vez mais reverenciado por todas as esferas da sociedade.

O fato é que o ano de 2020 trouxe um cenário totalmente atípico e nunca vivido antes pelas últimas gerações. A pandemia

transformou – e talvez de forma definitiva – a vida de pacientes e médicos.

Com isolamentos sociais compulsórios, que se estendem aos convívios no trabalho e até nas famílias, a sociedade teve de se adaptar a um ambiente em que tudo parece ter ficado mais difícil para todos. Restrições na abertura de estabelecimentos comerciais e na circulação, proibição de eventos e aulas, adoção do home office por várias empresas, serviços comprometidos, inclusive na área saúde, devido às emergências provocadas pelo coronavírus, e uma série de outras situações trouxeram o chamado “novo normal”.

Nesse cenário adverso, precisamos sim, preservar vidas.

E são os médicos que estão todos os dias na linha de frente, atuando de forma brilhante e engrandecendo a medicina.

UNINDO ESFORÇOS

Também foi durante a pandemia que o trabalho multidisciplinar ganhou uma nova dimensão, sendo requisitado como

nunca antes. Com a sobrecarga do sistema de saúde, médicos de várias especialidades vêm atuando conjuntamente na tentativa de amenizar os impactos da crise e garantir a melhor assistência aos pacientes e familiares.

Sociedades médicas, da mesma forma, se uniram para fornecer informações técnicas e legítimas aos associados e à população, bombardeada todos os dias por fake news que causam ainda mais pânico e confusão.

Nesse ambiente, médicos e sociedades podem sentir-se prestigiados e reconhecidos pela oportunidade de realizar esse trabalho uníssono e importante, que deixará grandes aprendizados para toda a categoria.

Mas a pandemia parece ainda estar longe de chegar ao fim. Os médicos continuam firmes, dedicados e resilientes, enfim, não se distanciam nunca de sua missão, que é proteger vidas humanas.

Por isso, nesse 18 de outubro, mais do que nunca, a classe médica merece todos os aplausos. Nesta data, todas as homenagens não serão suficientes para agra-

18 de outubro - Dia do

Médico

Voltar ao Sumário



decer o grandioso trabalho realizado por esses profissionais.

A UPpharma, como acontece todos os anos, costuma preparar uma edição especial para homenagear os médicos. Mas neste ano, diante da pandemia, decidimos fazer algo maior, à altura desses gigantes, que arriscam suas próprias vidas por amor à profissão.

Em um trabalho conjunto com as sociedades médicas, preparamos um conteúdo diferenciado neste 18 de outubro.

Nesse projeto ousado de informação jornalística movimentamos um grande número de profissionais como nunca ocorreu na área da saúde. Todos dispostos a cooperar na elaboração desta edição de maneira a tornar possível uma homenagem histórica ao Dia do Médico. Essa dedicação por parte de jornalistas, assessorando médicos e sociedades, vem ao encontro da percepção da população,

que também tem reverenciado a atuação da classe médica neste período, colocando-se lado a lado desses profissionais na luta pelo bem-estar das pessoas.

Portanto, trata-se de uma homenagem que expressa o respeito e a eterna gratidão de todos por uma categoria não se dá por vencida diante de uma ameaça invisível, que continua fazendo vítimas.

Sem este trabalho, feito a diversas mãos e em tempo recorde, não teríamos atingido o objetivo de homenagear mais de 140.000 médicos no mesmo dia!

Como reconhecimento a toda a classe médica, as sociedades que participaram desta grande homenagem irão disponibilizar o conteúdo desta UPpharma especial a seus associados, valorizando ainda mais cada profissional que vem atuando na área da saúde nesses tempos de crise. Nosso muito obrigado a esses importantes parceiros.

Os médicos continuam firmes, dedicados e resilientes, enfim, não se distanciam nunca de sua missão, que é proteger vidas humanas.

Agradecemos também a cada médico que dedicou um tempo para nos enviar uma homenagem sincera aos colegas das Sociedades e da profissão, que publicamos nas páginas seguintes por ordem alfabética.

E como não podia deixar de ser, parabenizamos a classe médica e deixamos nossos votos de muito sucesso e felicidades em todas as áreas de suas vidas. 

Parabéns doutores!

Nossos agradecimentos aos colegas jornalistas, que nos ajudaram na elaboração desta grande homenagem (em ordem alfabética).

Academia Brasileira de Neurologia – ABN
Acontece Comunicação – **Chico Damaso e Beatriz Zolin**

Hospital Albert Sabin
MCA Três - Assessoria em Comunicação e Marketing – **Renata Sbrissa**

Sociedade Brasileira de Angiologia e de Cirurgia Vasculare – SBACV
Way Comunicações – **Bete Faria Nicastro, Elenice Cóstola e Nathália Perone**

Sociedade Brasileira de Arritmias Cardíacas – Sobrac
Phototexto Comunicação & Imagem – **Bárbara Cheffer**

Sociedade Brasileira de Clínica Médica – SBCEM
Acontece Comunicação – **Chico Damaso e Beatriz Zolin**

Sociedade Brasileira de Dermatologia – SBD
Approach Comunicação – **Taysa Porcino e Rogéria Lemos**

Sociedade Brasileira de Infectologia – SBI
Tino Comunicação – **Danilo Tovo, Vinicius Volpi e Regiane Monteiro**

Sociedade Brasileira de Oncologia Clínica – SBOC
Edelman Brasil – **Brenda Messora e Rosa Nahia**

Sociedade Brasileira de Ortopedia e Traumatologia – SBOT
Phototexto Comunicação & Imagem – **Bárbara Cheffer e Marina Damásio**

Sociedade Brasileira de Urologia – SBU
Magnitude Comunicação – **Adriana Veronez**

Sociedade de Cardiologia do Estado de São Paulo – Socesp
DocPress – **José Luchetti, Anadi Luchetti, Vanessa Brauer e Wal Reis**

Feliz Dia do Médico. Esse é o m

Uma homenagem da Eurofarma a todos os médicos e profissionais de saúde do Brasil.

Nosso mais sincero obrigado a todos vocês neste momento.

Com a certeza de que, juntos, no futuro, poderemos viver Dias Melhores para Sempre!

Confira mais em nossas redes sociais:

 [eurofarmalab](#)

 [eurofarma](#)

 [eurofarma](#)

 [eurofarmalab](#)

[eurofarma.com.br](#)



nosso desejo, de todo coração.



18/10 Dia do Médico



Eurofarma

Ampliando horizontes

Feliz Dia do Médico. Esse é o nosso desejo, de todo coração.

Uma homenagem da Eurofarma a todos os médicos e profissionais de saúde do Brasil.

Nosso mais sincero obrigado a todos vocês neste momento.

Com a certeza de que, juntos, no futuro, poderemos viver Dias Melhores para Sempre!

Confira mais em nossas redes sociais:

 [eurofarmalab](#)

 [eurofarma](#)

 [eurofarma](#)

 [eurofarmalab](#)

[eurofarma.com.br](#)

18/10 Dia do Médico

 **Eurofarma**
Ampliando horizontes



Valorização dos colegas neurologistas

A cada avanço quanto ao combate à doença, registramos notório crescimento da medicina e valorização da presença dos neurologistas nos hospitais e unidades de saúde.

O cérebro humano é puro mistério. O sistema nervoso e suas milhares de estruturas constituem labirinto de possibilidades, muitas vezes ainda desconhecidas. Ano após ano, essa multiplicidade de caminhos tem vias desvendadas, enquanto outras permanecem intransitáveis enquanto novos conhecimentos não surgem para abri-las.

Nós, neurologistas, temos em nossas mãos responsabilidade de cuidar do presente e desbravar o futuro. Além de assistir o paciente, estamos sempre atrás de novas respostas científicas.

Em 2020, fomos surpreendidos com a chegada da pandemia da Covid-19 e a Neurologia tornou-se uma das protagonistas dessa batalha. A relação com o novo coronavírus começou às cegas. Nossos neurologistas, dos mais diversos cantos do Brasil e do planeta, embarcaram em jornada longa contra um inimigo totalmente imprevisível.

A cada avanço quanto ao combate à doença, registramos notório crescimento da medicina e valorização da presença dos neurologistas nos hospitais e unidades de saúde. Nossos colegas se desdobraram entre lidar com manifestações neurológicas provocadas pela Covid-19 e manter o atendimento de excelência aos pacientes de

doenças crônicas. Graças à competência, dedicação e trabalho em equipe, muitas vidas já foram salvas.

O período também propôs adaptações. Em função do isolamento social, a indispensável atualização médica ganhou mais intensidade no formato a distância. A Academia Brasileira de Neurologia (ABN), em seu papel de promoção do desenvolvimento científico da especialidade, promove diversas lives e webinars para associados e demais médicos, possibilitando ampliação do conhecimento.

Orgulha-nos a capacidade de flexibilização dos nossos colegas. Mesmo ante todas as dificuldades, seguem firmes em prol de uma Neurologia de qualidade e da melhor saúde aos pacientes.

Muitos colocaram em risco preciosidades e a própria vida para cumprir sua arte. A escolha reflete a nobreza profissional, amor à profissão e lealdade ao Juramento de Hipócrates.

Nós, da ABN, parabenizamos os associados e todos os neurologistas pelo empenho e garra frente às adversidades impostas pela pandemia. É notável a entrega e o compromisso pela assistência, buscando zelar pelo bem-estar e saúde da população brasileira. Obrigado! 



Dr. Carlos Rieder - ABN

Nós, da ABN, parabenizamos os associados e todos os neurologistas pelo empenho e garra frente às adversidades impostas pela pandemia.

Carlos Rieder é Presidente da Academia Brasileira de Neurologia (ABN).

18 de outubro - Dia do

Médico

SBACV

Sociedade Brasileira de Angiologia
e de Cirurgia Vascular

Dr. Bruno Naves



**Voltar ao
Sumário**

Aos Colegas Médicos!

Nenhum outro profissional de saúde possui treinamento tão amplo, conhecimento científico, experiência clínica, realizações de pesquisa e habilidades de ensino e supervisão como os médicos possuem.



Dr. Bruno Naves - SBACV

Médico tem valor! Todos nós sabemos bem disso. O vestibular mais concorrido, a faculdade mais longa, anos de residência, especializações e a vida inteira estudando. Somos detentores de um conhecimento que é transformador. Cuidamos do que é o bem mais importante de todos, a saúde. Enfrentamos adversidades, como a pandemia, por exemplo, e arriscamos nossa própria vida por amor, amor à profissão, amor ao próximo.

Nenhum outro profissional de saúde possui treinamento tão amplo, conhecimento científico, experiência clínica, realizações de pesquisa e habilidades de ensino e supervisão como os médicos possuem. Estabelecemos uma relação médico-pa-

ciente verdadeira e sincera, tão forte que pode durar a vida inteira. Às vezes, somos responsáveis por famílias que depositam, em nossas mãos, toda a confiança e, em retribuição, fazemos o nosso melhor, sempre. Todos os dias praticamos a empatia, que é a capacidade de sentir o que sentem os demais. Mas, mais do que isso, temos o privilégio de poder sentir a compaixão, que é um estado superior. É ter o compromisso e as ferramentas para aliviar o sofrimento.

Temos de manter a nossa autoestima e reconhecer o nosso valor, pois os desafios são muitos. Remuneração muito defasada, judicialização, excessivo número de escolas, formação inadequada; mas com a união da classe, podemos superar tudo e fazer com que esta nossa profissão continue maravilhosa. Uma palavra especial aos Vasculares no dia de hoje: somos uma especialidade clínica e cirúrgica, atendemos urgências e casos crônicos e estabelecemos relações duradoras com nossos pacientes para cuidar da saúde vascular. Tenho muito orgulho de, neste momento, presidir a SBACV e dizer que somos uma grande família, unida, coesa, com um grande programa de educação continuada e eventos cada vez melhores, com alto grau de excelência científica.

E, além de promover a atualização científica, também buscamos, juntos com as outras entidades médicas, como AMB, CFM e Sindicato, uma luta contínua em favor de melhores condições de trabalho e de honorários, para exercermos, com dignidade, nossa profissão. O Dia do Mé-

dico, neste ano, deve ser muito comemorado, pois perdemos muitos colegas na linha de frente desta guerra que vivemos. Essa é uma homenagem a todos que se foram e a todos que permanecem exercendo nossa profissão com paixão.

Precisamos estar cada vez mais unidos para suportar as constantes ameaças que vêm de todos os lados para diminuir o mérito do nosso trabalho e remuneração. Por mais que tentem, unidos, somos fortes; sabemos do nosso valor e somos médicos com muito orgulho. 

Cuidamos do que é o bem mais importante de todos, a saúde. Enfrentamos adversidades, como a pandemia, por exemplo, e arriscamos nossa própria vida por amor, amor à profissão, amor ao próximo.

Dr. Bruno Naves é Presidente da Sociedade Brasileira de Angiologia e de Cirurgia Vascular (SBACV).

18 de outubro

Dia do Médico

NOSSA HOMENAGEM AOS GRANDES DEFENSORES DA SAÚDE

Um reconhecimento ao importante trabalho desempenhado pelos profissionais da medicina.

Médicos são verdadeiros heróis que atuam em defesa da vida, mesmo nos momentos mais difíceis. Todo reconhecimento é pouco aos que cuidam com dedicação extrema do nosso maior bem: a **saúde**.

Deixamos aqui nossa gratidão e homenagem a esses profissionais essenciais na vida da população e na história da Biolab.

*Feliz dia
do médico*

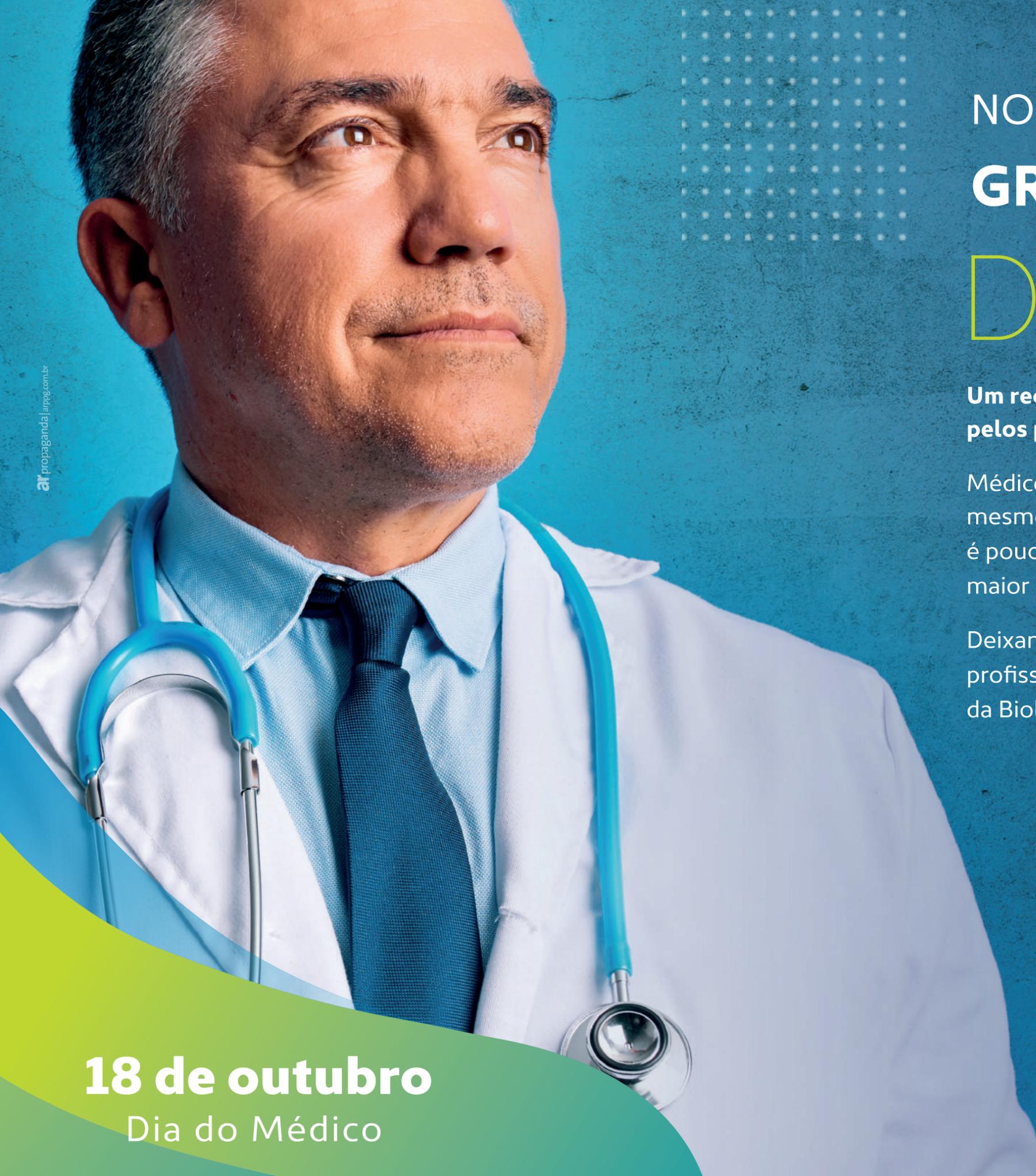
biolab_farmaceutica 

biolab_farmaceutica 

biolab_farmaceutica 

biolab
FARMACÊUTICA

www.biolabfarma.com.br
SAC 0800 724 6522



at propaganda | anppg.com.br

NOSSA HOMENAGEM AOS GRANDES DEFENSORES DA SAÚDE

Um reconhecimento ao importante trabalho desempenhado pelos profissionais da medicina.

Médicos são verdadeiros heróis que atuam em defesa da vida, mesmo nos momentos mais difíceis. Todo reconhecimento é pouco aos que cuidam com dedicação extrema do nosso maior bem: a **saúde**.

Deixamos aqui nossa gratidão e homenagem a esses profissionais essenciais na vida da população e na história da Biolab.

*Feliz dia
do médico*

18 de outubro
Dia do Médico

biolab_farmaceutica 

biolab_farmaceutica 

biolab_farmaceutica 

biolab
FARMACÊUTICA

www.biolabfarma.com.br
SAC 0800 724 6522

EVOLUIR É VITAL



Brava gente brasileira

Enquanto a Ciência busca caminhos para vencer a Covid-19, seguimos na raça a compor a linha de frente. Tem de ser assim: afinal, “a medicina é uma profissão a serviço da saúde do ser humano e da coletividade e será exercida sem discriminação de nenhuma natureza”.



Dr. Antonio Carlos Lopes -
SBCM

nosso maior bem tem de ser preservado: o paciente.

De pouco em pouco, vamos aprendendo a amenizar os impactos provocados pela doença. Enfrentamos toda a sorte de obstáculos. O medo de ser contaminado, a insalubridade nos centros de atendimento, as unidades lotadas de pacientes, a ganância de certas operadoras de planos de saúde, a falta de remuneração adequada, a subnotificação, a baixa adesão da população às medidas preventivas, a exaustão física e emocional...

Contra uma pandemia que parece estar longe de terminar, entregamos diariamente o nosso máximo. Extrema dedicação, disposição e força de vontade formam a base central de nossa terapêutica. Enquanto a Ciência busca caminhos para vencer a Covid-19, seguimos na raça a compor a linha de frente. Tem de ser as-

sim: afinal, “a medicina é uma profissão a serviço da saúde do ser humano e da coletividade e será exercida sem discriminação de nenhuma natureza”, como preconiza o primeiro artigo do Código de Ética Médica.

Já avançamos no campo científico, mas a jornada é árida. Em momento algum, os médicos tiram isso da mente. Não importa o quanto dura seja a contenda, nossa missão é a de proteger a vida humana. Não temos dúvidas que conseguiremos. Parabenizo a todos os colegas médicos pelo esforço, devoção e empenho. Aos que a pandemia tomou como vítimas, expressei sentimentos e respeito a familiares e amigos. A nossa missão é a de proteger a vida humana frente a todo e qualquer empecilho. O médico tem valor, gigante. Sigamos juntos!

No Brasil, a comemoração do Dia do Médico acontece em 18 de outubro, em homenagem a São Lucas, padroeiro dos médicos, segundo a fé cristã. De fato, seria ótimo se o santo pudesse nos transmitir poderes divinos para enfrentar essa missão aparentemente de outro plano que 2020 nos apresenta.

A “ameaça invisível”, o vírus, nos pegou de surpresa e nos mantém em vigilância por meses. Os médicos, entretanto, mostram força e resiliência. Diariamente, nos dedicamos e trabalhamos como nunca, pois

Contra uma pandemia que parece estar longe de terminar, entregamos diariamente o nosso máximo. Extrema dedicação, disposição e força de vontade formam a base central de nossa terapêutica.

Dr. Antonio Carlos Lopes é Presidente da Sociedade Brasileira de Clínica Médica (SBCM).

18 de outubro - Dia do

Médico

SBD

Sociedade Brasileira de Dermatologia

Dr. Sérgio Palma



Voltar ao Sumário

Homenagem aos dermatologistas

Neste 18 de outubro, expressamos nosso reconhecimento aos dermatologistas brasileiros com uma salva de palmas pela forma como realizam seu trabalho, engrandecendo a especialidade e a medicina.



Dr. Sérgio Palma - SBD

Com mais de 10 mil dermatologistas em atividade, cuidando da saúde, beleza e bem-estar de milhões de pessoas, a Sociedade Brasileira de Dermatologia (SBD) destaca a formação profissional e ética desses especialistas, comprometidos com a qualidade do atendimento em diferentes frentes, como a clínica, cirúrgica, sanitária e cosmética.

Até o momento, há cerca de três mil doenças dermatológicas catalogadas. Cabe ao dermatologista cuidar para que sejam diagnosticadas e tratadas, assim como minimizar e aliviar o sofrimento dos pacientes, buscando o avanço tec-

nológico de ponta e a melhoria da qualidade de vida, seja em serviços públicos ou privados.

Além de lutar contra as doenças que atingem pele, cabelos, unhas e outros anexos, o dermatologista tem a responsabilidade de acolher a demanda crescente por cuidados de caráter estético. Trata-se de necessidade decorrente do aumento da expectativa de vida no Brasil e de avanços nas relações sociais e culturais.

É importante destacar que, para atender esses desafios, os dermatologistas passam por formação ampla, que inclui, além dos seis anos de graduação em medicina, outros três anos de formação na especialidade. Segundo a Matriz Curricular dos Programas de Residência Médica em Dermatologia, no total são exigidas 8.640 horas de treinamento prático e teórico.

Atualmente, a SBD mantém 89 Programas de Residência Médica, em 24 estados. Todos são obrigados a seguir os parâmetros de excelência da SBD e da Comissão Nacional de Residência Médica (CNRM) e estão sob supervisão direta da entidade, única instituição reconhecida pelo Conselho Federal de Medicina (CFM) e pela Associação Médica Brasileira (AMB) como representante dos dermatologistas no País.

Por tudo isso, estamos confiantes de estarmos no bom caminho para a entrega de dermatologistas éticos e bem formados à população, o que transparece em

sua relação com os pacientes, familiares e outros profissionais da saúde.

Diante da dedicação em seu processo de formação, das exigências diárias na prática médica e da responsabilidade assumida no cuidado com os pacientes, neste 18 de outubro, expressamos nosso reconhecimento aos dermatologistas brasileiros com uma salva de palmas pela forma como realizam seu trabalho, engrandecendo a especialidade e a medicina.

Parabéns, amigos e amigas dermatologistas! 🎉

Além de lutar contra as doenças que atingem pele, cabelos, unhas e outros anexos, o dermatologista tem a responsabilidade de acolher a demanda crescente por cuidados de caráter estético.

Dr. Sérgio Palma é Presidente da Sociedade Brasileira de Dermatologia (SBD).



A interação multidisciplinar como grande legado

Com cerca de mil associados, a Sociedade Brasileira de Infectologia (SBI) foi uma das mais requisitadas durante a pandemia. Em meio à crise da Covid-19, a Sociedade trabalhou em conjunto com outras entidades médicas, Governo e em diversas frentes, de forma a respaldar informações e esclarecer dúvidas de médicos, associados e da população.

Nesta entrevista, o Vice-Presidente, Dr. Alberto Chebabo, comenta esse trabalho da SBI e a importância de se manter uma atuação multidisciplinar no enfrentamento da Covid-19, envolvendo sociedades médicas e os profissionais de saúde que estão nas linhas de frente nos hospitais e unidades de saúde.

UPpharma - Com a pandemia, o médico infectologista foi um dos especialistas mais requisitados. Como tem sido o trabalho da SBI para orientação dos associados ou mesmo da população neste quadro atípico da saúde, nunca antes vivido pelas atuais gerações?

Dr. Alberto Chebabo - De fato, tem sido um período bem atribulado que vem demandando uma resposta rápida da SBI. Temos emitido posicionamentos, bem como diversas notas técnicas, visando atender aos associados, à população e até mesmo demandas judiciais. A nossa Diretoria Científica tem mantido esse compromisso de esclarecer não só os médicos, mas também as pessoas.

É um trabalho árduo, que vem exigindo bastante esforço de nossa diretoria, mas que também tem nos proporcionado uma aproximação maior dos médicos de outras especialidades e da população.

Na sua opinião, quais outros aprendizados ficarão dessa crise?

Acredito que uma das primeiras conquistas é o fortalecimento da SBI como uma entidade técnica. Na verdade, esse tem sido nosso foco. Num momento adverso como o que vivemos, há muita polarização, politização e muitas dúvidas em relação a tudo o que envolva o novo coronavírus.

O posicionamento da SBI vem contribuindo para esclarecer os médicos e a sociedade como um todo.

Em uma época de fake news, essa atuação se torna ainda mais importante. Sem dúvida, é motivo de muito orgulho mantermos uma organização moderadora, imparcial e ética, que consegue gerar respostas técnicas às demandas que surgem, tornando-se uma fonte confiável, que se baseia na ciência para divulgação de qualquer informação à sociedade ou ao Governo.

A pandemia também trouxe uma grande oportunidade, mostrando a necessidade de uma atuação multidisciplinar para garantir uma assistência eficiente e de mais qualidade aos pacientes. Como a SBI vê essa interação multidisciplinar?

Realmente, foi um ganho importante para todos. A SBI tem interagido com várias sociedades e tem sido um trabalho muito positivo, pois atuamos em conjunto em várias frentes, inclusive, junto à Anvisa, para emissão de notas técnicas relacionadas a esse cenário complexo gerado pela Covid-19.

Cada Sociedade vem contribuindo em sua área, respaldando as informações e permitindo unir essas várias facetas do conhecimento.

A própria população já percebe melhor essa interação multidisciplinar nos atendimentos, com os médicos infectologistas trabalhando lado a lado dos demais



Dr. Alberto Chebabo - SBI

colegas. Sem dúvida, é um trabalho que engrandece a medicina.

Gostaria de deixar uma mensagem para os médicos neste 18 de outubro?

Queria dizer que a SBI é uma entidade reconhecida pela ética e compromisso com a informação séria e técnica. Temos vários frentes de atuação e trabalhamos para fazer da Sociedade uma organização mais forte e atuante.

Esperamos que neste 18 de outubro, os médicos infectologistas sejam cada vez mais reconhecidos e também continuem participando de nossas atividades, nos ajudando a manter a SBI como referência e a realizar sempre um trabalho baseado em evidências científicas em prol da melhoria da saúde no Brasil.



18 de outubro

Dia do Médico

aos médicos: GRATIDÃO.

Em tempos de
pandemia, muitos
heróis surgiram. Mas
alguns sempre foram:
nossos médicos.

Parabéns a todos.
Nossa gratidão pelo
trabalho realizado
sempre, especial-
mente agora na linha
de frente contra a
COVID-19.

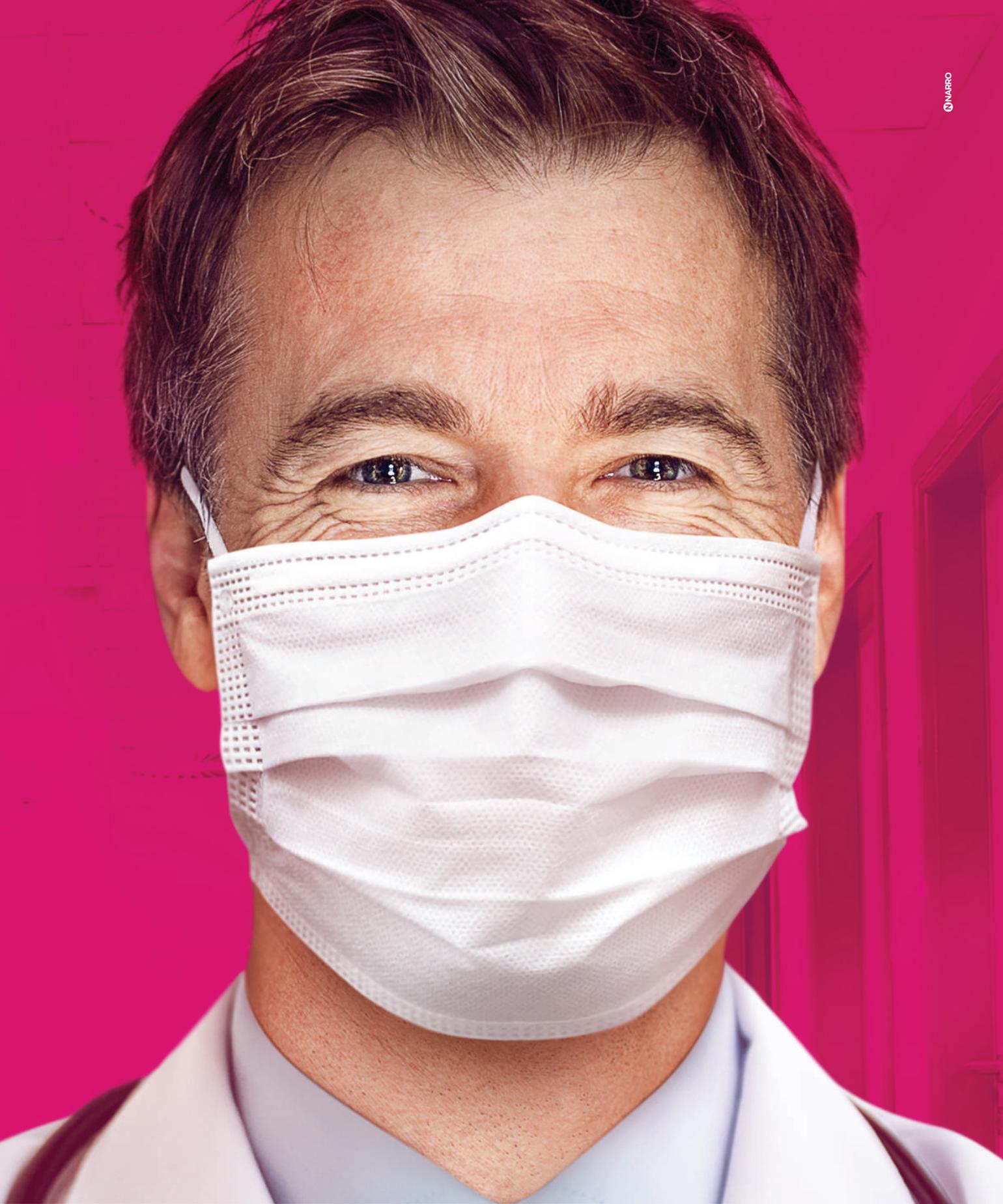
 **CRISTÁLIA**
Sempre um passo à frente...

POR TRÁS DESSA MÁSCARA EXISTE A VOZ DA CONFIANÇA

Muito obrigado a todos os profissionais que,
mesmo em tempos de incerteza, inspiram
segurança e nos fazem vislumbrar dias melhores.
Nosso agradecimento a todos os médicos!
Uma homenagem do Aché.

18 de outubro
Dia do Médico

#vozdaconfiança



 **CAC**
Central de Atendimento
a Clientes

0800 701 6900
cac@ache.com.br
www.ache.com.br 

achē
mais vida para você

POR TRÁS DESSA MÁSCARA EXISTE A VOZ DA CONFIANÇA

Muito obrigado a todos os profissionais que,
mesmo em tempos de incerteza, inspiram
segurança e nos fazem vislumbrar dias melhores.
Nosso agradecimento a todos os médicos!
Uma homenagem do Aché.

18 de outubro
Dia do Médico

#vozdaconfiança



achē
mais vida para você



Um momento para refletir

A taxa de suicídio entre médicos é a mais alta entre as profissões. A pandemia trouxe mais um fator estressante à rotina dos médicos.



Dra. Luciana Landeiro - SBOC

A escolha do dia 18 de outubro para homenagear os médicos no Brasil tem origem cristã. Nessa data, a Igreja Católica comemora o Dia de São Lucas, um santo que em vida foi médico e filósofo e é considerado o protetor dos médicos pelos católicos. Normalmente, a data é comemorada de forma simples.

Isso significa que se você trabalha em uma instituição de saúde, eles, provavelmente, vão lhe enviar um card de agradecimento, dar algum presente ou oferecer uma refeição especial. Pessoalmente, sou grata por esse reconhecimento. Aproveito para apreciar a sorte que tenho por fazer parte desta profissão. Neste ano, porém, estou mudando a forma como vejo o Dia do Médico. Aproveito a oportunidade para homenagear os médicos em grande escala. Não é mais sobre mim, é sobre todos os médicos.

Têm sido tempos difíceis para os médicos. De acordo com a pesquisa "Burnout Rises Above 50% in Some Specialties, New Survey Shows" (Medscape, 17 jan. 2019), 44% dos médicos entrevistados reportaram sofrer de burnout, 11% se definiram como "deprimidos" e 4% receberam o diagnóstico de depressão. No total, 15 mil médicos foram entrevistados; entre eles, 62% eram do sexo masculino, e as idades variaram entre 28 e 70 anos. As taxas de burnout foram maiores entre as mulheres.

A taxa de suicídio entre médicos é a mais alta entre as profissões. Muitos médicos ficam frustrados ao tentar atender às demandas dos sistemas hospitalares, seguradoras, diretores médicos, além de

ter que lidar com excessos de burocracia, cargas horárias extenuantes e um aumento crescente da "computadorização" da prática, quando tudo o que realmente queremos fazer é cuidar dos pacientes. A pandemia trouxe mais um fator estressante à rotina dos médicos.

Todos os médicos que conheço, pessoalmente ou virtualmente, que cuidam de pacientes com Covid-19, vêm enfrentando níveis de estresse mais elevados do que a maioria de nós jamais conheceu. E, embora estejamos passando por níveis mais altos de estresse, muitos de nós estão mais sozinhos do que nunca, pois precisaram se distanciar de suas famílias e colegas para tentar protegê-los.

Nesse cenário, a Sociedade Brasileira de Oncologia Clínica (SBOC) criou um pro-

Todos os médicos que conheço, pessoalmente ou virtualmente, que cuidam de pacientes com Covid-19, vêm enfrentando níveis de estresse mais elevados do que a maioria de nós jamais conheceu.

18 de outubro - Dia do

Médico

Voltar ao Sumário



grama de saúde mental intitulado “Equilíbrio na travessia” com o intuito de prestar apoio a seus associados durante a pandemia. O mesmo foi lançado em 28/04/20. E de lá para cá, tivemos sete webinars com temas relevantes, como “Saúde Mental em tempos de Covid”, “O Mundo e a Medicina após a Pandemia”, “Parentalidade e Oncologistas: Reflexões na Pandemia na Travessia”, entre outros. Outra importante ação da SBOC nesse período foi a parceria firmada com o *De Rose Meditation*, em maio e junho/2020, oferecendo aulas on-line

gratuitas de meditação e mind fulness para seus associados.

Como disse inicialmente, pretendo abordar este Dia do Médico com mais seriedade do que nunca. Muitos profissionais de saúde, incluindo médicos, morreram de Covid-19 e podemos perder mais colegas antes da pandemia terminar. Vou continuar a usar o Dia do Médico como um momento para refletir sobre o meu lugar neste chamado. Mas, mais do que isso, vou usá-lo para celebrar outros médicos.

Espero que todos nós nos lembremos – não apenas no Dia do Médico – dos sacrifícios feitos por cada um desses profissionais para seguir em suas jornadas. 

Dra. Luciana Landeiro, Oncologista e Coordenadora do Programa de Saúde Mental da Sociedade Brasileira de Oncologia Clínica (SBOC).

SBOC

Sociedade Brasileira de Oncologia Clínica

Dra. Angélica Nogueira Rodrigues

Uma bela profissão!



Dra. Angélica Nogueira Rodrigues - SBOC

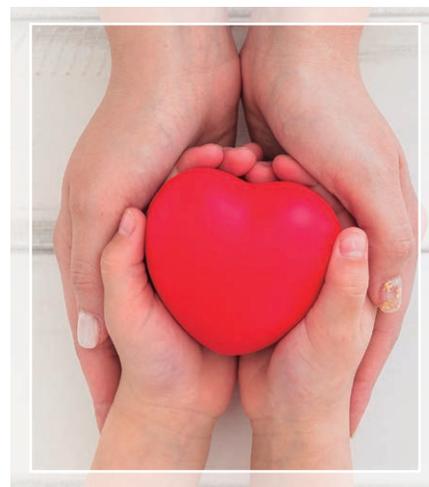
Depois de Deus, foi ele quem me curou
Mãos abençoadas
Muito além de uma profissão, um sacerdote
Tirou com as mãos a minha dor
Profissional de homens e de almas

É igual sal: branquinho, barato e tem em todo lugar
Mercenários
Já não existem mais como os de antigamente

Heróis!
São a linha de frente, essenciais ao enfrentamento
Aplausos ao seu comprometimento, protegeram-nos no maior desafio de nossa geração

A percepção cicla, mas a relevância da entrega é uma constante.

Caro colega, parabéns por sua bela profissão!



Dra. Angélica Nogueira-Rodrigues é autora do poema e Diretora da Sociedade Brasileira de Oncologia Clínica (SBOC).

18 de outubro - Dia do

Médico

SBOT

Sociedade Brasileira de Ortopedia e
Traumatologia

Dr. Glaydson Gomes Godinho



**Voltar ao
Sumário**

Um ano de desafios enormes

A melhor comemoração que podemos ter é sabermos da nossa capacidade de superação, de luta e de união em defesa da nossa especialidade, dos nossos pacientes e pela preservação dos nossos valores.



Dr. Glaydson Gomes
Godinho - SBOT

Prezado colega, o momento não nos permite celebrações festivas pelo nosso dia. Por outro lado, temos tido a chance de avaliarmos mais detidamente os valores que aprendemos, ou não, a cultivar em nossa existência.

Quero, nesta oportunidade, fazer uma convocação a todos: vamos comemorar o quanto fizemos de bem pela humanidade e o que angariamos de satisfação pessoal pelo exercício da nossa profissão, e, muito especialmente, pelo nosso desempenho como ortopedistas.

Ano de desafios enormes, de lágrimas derramadas por tantos pacientes mortos, por tantos colegas vencidos pela pandemia da Covid-19, cujas memórias reverenciamos agora. Ano de medo e ansiedades, porém, sem levar-nos à desistência, sem tornar-nos derrotados diante do desafio colocado a todos.

Mas, a luta pela sobrevivência da nossa Sociedade Brasileira de Ortopedia e Trau-

matologia e pela manutenção de seus valores está acima de qualquer barreira. Com muito orgulho nos unimos em defesa do nosso trabalho, das nossas bandeiras da defesa profissional e nos mantivemos mais ativos do que nunca com um dos nossos maiores valores, que é a busca incessante pelo aprimoramento técnico e científico.

A diretoria da SBOT, unida às diretorias dos seus comitês e comissões, avançou sem medo e vem tomando decisões corajosas e responsáveis, necessárias e urgentes para criar formas de adequação a um momento novo e único, sem precedentes que possam servir de referências, sem a chance de se escolher entre experiências certas ou erradas, mas unicamente apontando para os possíveis acertos.

A melhor comemoração que podemos ter é sabermos da nossa capacidade de superação, de luta e de união em defesa da nossa especialidade, dos nossos pacientes e pela preservação dos nossos valores. Parabéns para todos nós!

Com muito orgulho nos unimos em defesa do nosso trabalho, das nossas bandeiras da defesa profissional e nos mantivemos mais ativos do que nunca com um dos nossos maiores valores.

Dr. Glaydson Gomes Godinho é Presidente da Sociedade Brasileira de Ortopedia e Traumatologia (SBOT).

**Parabéns
a eles e elas,
que fazem da
profissão a missão
de uma vida.**

18/10
DIA DO MÉDICO

Sabemos que ao empunhar uma
caneta, vocês escrevem lindas
histórias de vida.

Parabéns pelo seu dia!





O compromisso de se dedicar à vida

Nossa mensagem de esperança e otimismo pela expectativa de que, em breve, possamos todos viver tempos melhores. A você, colega urologista, nossos votos de felicidades pelo seu dia.



Dr. Geraldo Eduardo Faria - SBU

Neste ano em que vivemos uma situação inusitada, provocada pela pandemia, que modificou substancialmente as nossas vidas, impactando nossos relacionamentos pessoais, familiares e profissionais, queremos, antes de tudo, prestar nossa homenagem e respeito aos médicos, que, na linha de frente, nunca se furtaram ao compromisso de dedicar sua atenção e carinho aos milhares de brasileiros e brasileiras acometidos pela Covid-19.

Foi necessária uma crise de saúde para resgatar o respeito e a credibilidade da classe médica junto à população, não só brasileira, mas de todo o mundo. Manifestações de carinho e apreço pelos profissionais de saúde estamparam publicações em todo o planeta. Motivo de orgulho para todos nós!

Nesse 18 de outubro, queremos expressar nosso respeito e justa homenagem aos colegas médicos e, em especial, aos urologistas que não foram vencidos pela doença. A eles nosso reconhecimento e aos seus familiares nosso conforto.

Nossa mensagem de esperança e otimismo pela expectativa de que, em breve, possamos todos viver tempos melhores. A você, colega urologista, nossos votos de felicidades pelo seu dia. A Sociedade Brasileira de Urologia - Seção de São Paulo deseja-lhe sucesso em sua vida pessoal e familiar. Parabéns! 



Manifestações de carinho e apreço pelos profissionais de saúde estamparam publicações em todo o planeta. Motivo de orgulho para todos nós!

Dr. Geraldo Eduardo Faria é Presidente da Sociedade Brasileira de Urologia de São Paulo (SBU).



Ajudar e confortar

O papel do médico vai além da prevenção, da terapia, da cura ou do tratamento paliativo. Precisamos ouvir, proteger, confortar e apoiar.



Dr. Ricardo Alkmim Teixeira -
SOBRAC

Exercer a medicina requer responsabilidade, atenção, cuidado, muito estudo e, sobretudo, coragem. Em tempos de uma pandemia inédita para nossa geração, exercer a medicina tem se mostrado um desafio ainda maior. As incertezas biológicas, o aprendizado acelerado e as mudanças de comportamento da humanidade têm exigido de nós algumas decisões e posicionamentos importantes.

O alicerce para nossas condutas, basicamente formado por conhecimento científico e experiência profissional, tem experimentado uma metamorfose que vai além do senso acadêmico: crença conceitual, expectativa e otimismo, espiritualidade e até mesmo alguma lógica intuitiva. Não há regras que devam ser seguidas compulsoriamente quando a guerra contra o invisível assusta. Fundamental, entretanto, que cada opinião e decisão seja cercada de premissas hipocráticas básicas: não prejudicar, ajudar, confortar.

Esse é o papel do médico. Temos de ir além da prevenção, da terapia, da cura ou do tratamento paliativo. Precisamos ouvir, proteger, confortar e apoiar. O médico deve usar o conhecimento acumulado e a experiência adquirida para entender, finalmente, que a mente, o coração e o livro devem estar sempre abertos.

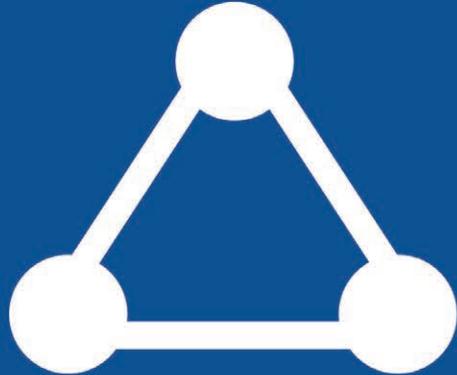
O método, a academia e os processos são fundamentais para consolidação de con-

ceitos e condutas. Em tempos de crise, a sociedade aceita que a velocidade seja acelerada, que alguns riscos, antes inaceitáveis, sejam praticados e que a opinião seja tão forte quanto a evidência. Amanhã, ao olharmos para trás, precisamos ter a capacidade, a humildade e a grandeza de apontar os erros e acertos porque nosso desempenho precisa ser sempre melhor no futuro. E esse futuro, é hoje.

Sairemos mais fortes de tudo isso. Como médicos, este é o maior plantão de nossas vidas. Certamente, iremos merecer ao final, o melhor repouso, a melhor refeição e o afago do obrigado sincero. A maior batalha de nosso tempo acende em nosso peito a assustadora sensação de ser necessário. Somos necessários à medida que somos humanos, e essa humanidade levará a própria humanidade ao próximo estágio de crescimento e superação!

Feliz dia dos Médicos, caros colegas! Vocês merecem. 

Dr. Ricardo Alkmim Teixeira é Presidente da Sociedade Brasileira de Arritmias Cardíacas (Sobrac).



Opinion

VIABILIZANDO A TROCA DE CONHECIMENTOS



► **Faça o seu cadastro como formador de opinião**

Receba convites para participar de reuniões online com grupos fechados



Small Group

Makers online

TEMOS CIENTÍFICOS E EXPERIÊNCIAS ENTRE PROFISSIONAIS



- ▶ **Faça o cadastro do seu serviço**
- ▶ **Convide formadores de opinião para suas reuniões**
- ▶ **Aguarde um patrocínio.**

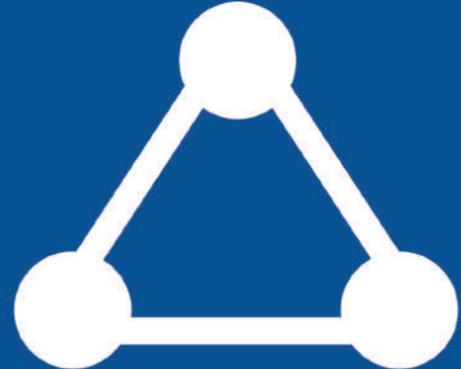


Ligue para:
0800 771 5643



Cadastro na plataforma:
www.opinionmakers.com

 **atitude**
www.atitude.com.br



Opinion Makers online

VIABILIZANDO A TROCA DE CONHECIMENTOS CIENTÍFICOS E EXPERIÊNCIAS ENTRE PROFISSIONAIS



- ▶ **Faça o cadastro do seu serviço**
- ▶ **Convide formadores de opinião para suas reuniões**
- ▶ **Aguarde um patrocínio.**



- ▶ **Faça o seu cadastro como formador de opinião**

Receba convites para participar de reuniões online com grupos fechados



Small Group



Ligue para:
0800 771 5643



Cadastro na plataforma:
www.opinionmakers.com

atitude
www.atitude.com.br

18 de outubro - Dia do

Médico

SOCESP

Sociedade de Cardiologia do Estado de São Paulo

Dr. João Fernando Monteiro Ferreira



Voltar ao Sumário

Bravos e gigantes!

Em nome de toda a Diretoria da Sociedade de Cardiologia do Estado de São Paulo, gostaria de homenagear aqueles colegas que estão na linha de frente dessa batalha, junto com outros tantos especialistas e profissionais da saúde. Vocês são bravos, gigantes nessa luta jamais imaginada.

O Dia do Médico é uma data em que, tradicionalmente, celebramos entre os nossos colegas. É comemorada em 18 de outubro, em referência ao Dia de São Lucas, padroeiro da medicina, médico grego que viveu na cidade de Antioquia, no primeiro século. Porém, nesse ano, a comemoração será diferente, afinal, tudo está atípico nos últimos tempos. O coronavírus nos trouxe uma nova realidade, um novo olhar para o mundo e para a própria vida.

Em nome de toda a Diretoria da Sociedade de Cardiologia do Estado de São Paulo, gostaria de homenagear aqueles colegas que estão na linha de frente dessa batalha, junto com outros tantos especialistas e profissionais da saúde. Vocês são bravos, gigantes nessa luta jamais imaginada. Uma guerra que será vencida pela força de todos. Pelo coletivo e não pelo individualismo. Gostaria de homenagear os colegas que estão dando suporte e também àqueles mais velhos, nossos eternos professores que fazem parte do grupo de maior risco da Covid-19, têm estado mais reclusos, mas nos trazendo conhecimento adquirido ao longo de uma vida.

O Dia do Médico, neste ano, é ainda uma data para agradecer não só aos nossos colegas, mas também aos seus familiares e amigos, que têm dado suporte emocional, carinho e compreendido o desafio que estamos enfrentando. O dia a dia não tem sido nada fácil e esse suporte é determinante para seguirmos em frente.

O dia 18 de outubro é uma data para lembrar antes daqueles que, infelizmente, se foram lutando bravamente. No juramento que fizeram, ainda durante a formação universitária, praticaram a risca os princípios de Hipócrates. Honraram professores, seus pais, seus pacientes e deixaram um legado para filhos, alunos e toda a sociedade.

Juntos, atravessaremos esses tempos difíceis e, como “mar calmo não faz bom marinheiro”, sairemos dessa tormenta mais fortes e mais preparados. Parabéns, colegas médicos. A SOCESP tem muito orgulho de vocês e contem conosco.

A SOCESP, com as suas múltiplas atividades on-line de reciclagem e aperfeiçoamento, está ao lado dos colegas para fomentar conhecimento em inúmeras plataformas. Recentemente, realizamos um Congresso Virtual com cerca de 7 mil participantes e a presença de conferencistas nacionais e internacionais extremamente qualificados. Comemoramos os 30 anos da Revista Científica da SOCESP com uma edição especial inteiramente voltada para a Insuficiência Cardíaca. Visite nosso site: <https://soces.org.br/home/> e saiba como participar de nossas atividades.



Dr. João Fernando Monteiro Ferreira - SOCESP

Dr. João Fernando Monteiro Ferreira é Presidente da Sociedade de Cardiologia do Estado de São Paulo (SOCESP).



Uma tesoura velha me ajudou a ser médico

Minha mãe, forte e guerreira como sempre, me disse: “Você vai continuar seus estudos. Essa sempre foi a vontade de seu pai e a minha também”.



miocárdio. Ele havia deixado um sítio e uma casa, e então minha mãe, com seus 11 filhos, estava viúva e sozinha, tendo de cuidar de tudo.

Vendo as suas dificuldades, conversei com minha mãe dizendo da minha intenção de deixar o sonho de ser médico para depois, ou talvez para sempre, e ajuda-lá nos trâmites de banco, inventário etc.

Minha mãe, forte e guerreira como sempre, me disse: “Nunca. Você vai continuar seus estudos. Essa sempre foi a vontade de seu pai e a minha também”. Foi aí que ela me contou a história dessa tesoura para me fazer mudar de ideia.

Sempre via essa tesoura na gaveta do armário de meu pai. Meu pai era farmacêutico prático, que, à época, era um “faz-tudo”. Manipulava medicações, engessava, drenava abscessos e fazia partos também. Quando o andamento do parto complicava, as parteiras chamavam meu pai. E ele ia lá para resolver. Afinal, morávamos no interior, bem longe dos médicos.

Meu pai foi quem fez o parto dos 11 filhos. Parto domiciliar. Para todos os filhos, ele usou essa tesoura para cortar o cordão umbilical. Ela tinha somente esse uso: “cortar o cordão umbilical de todos os filhos”.

“Ela representa todo o esforço de seu pai em cuidar de todos seus filhos e é a maior

testemunha da vontade de seu pai. Você vai ser médico. Você vai ser obstetra”, disse minha mãe. Prestei o vestibular de medicina e passei.

E aqui estou eu. Hoje ajudando mulheres a engravidarem. Graças à garra de uma mãe fantástica. E graças à uma tesoura também.

E ela continua a me inspirar, agora ao meu lado. 

Hoje, ajudo mulheres a engravidarem. Graças à garra de uma mãe fantástica. E graças à uma tesoura também. E ela continua a me inspirar, agora ao meu lado.

Dr. Marcos Moura é médico especialista em reprodução humana da Clínica Matrix, de Ribeirão Preto (SP).

Vou contar-lhes a história dessa tesoura velha e de como ela mudou minha vida. Sempre quis ser médico. Desde criança. Queria ser obstetra, cuidar de gestantes, fazer parto, ajudar a trazer crianças ao mundo.

Quando estava me preparando para prestar vestibular de medicina, meu pai faleceu subitamente, de infarto agudo do



Grandes heróis

Nestes tempos atuais da pandemia do novo coronavírus, em que há bastante consternação e exposição médica, deixo meu sincero agradecimento e congratulações àqueles que foram, e sempre serão, um pouco meus heróis.

Em 2020, perdi minha mãe! Não de Covid, mas de câncer de estômago. Pouco importa o diagnóstico! O que fica é a saudade e a reflexão daquele período em que a acompanhava passo a passo no seu curto, mas penoso tratamento. Era estarrecedor observar que mesmo após cirurgia, quimioterapia, imunoterapia, sonda, cateter, a doença evoluía mal e o final chegava da forma mais dura.

Vivi momentos bastante conflituosos. Deixei de ser médico para me tornar familiar de paciente grave. Na minha concepção, pouco podia fazer pela minha mãe. Sou ortopedista e nada entendo de oncologia clínica. Por outro lado, sentia que ela e meus familiares próximos ansiavam uma conduta, uma ação, uma palavra, um gesto, qualquer coisa que pudesse curar ou simplesmente aliviar um pouco do sofrimento. Eu também sofri, e como!

Foi neste momento de tanta dor e questionamento, que alguns colegas e, principalmente, muitos amigos e familiares médicos fizeram por mim o que minha mãe e minha família esperavam: uma conduta, uma ação, uma palavra ou gesto, emergindo à minha consciência o poder que tem o ato médico.

Ficou muito menos difícil enfrentar e confortar. Ficou muito mais claro entender que tratar vai muito além de medicar ou operar.

Nestes tempos atuais da pandemia do novo coronavírus, em que há bastante

consternação e exposição médica, deixo meu sincero agradecimento e congratulações àqueles que foram, e sempre serão, um pouco meus heróis. Aqueles que, independentemente de classe social, cor ou credo, e que, às vezes, rompendo a barreira do cientificamente comprovado levam a pessoas como eu conforto, alento e esperança. 



Dr. Rodrigo Vetorazzi - Hospital Albert Sabin de São Paulo

Meus agradecimentos àqueles que, independentemente de classe social, cor ou credo, e que, às vezes, rompendo a barreira do cientificamente comprovado levam a pessoas como eu conforto, alento e esperança.

Dr. Rodrigo Vetorazzi é Médico Coordenador da Ortopedia do Hospital Albert Sabin de São Paulo.

Você tem 10 minutos para vender o seu produto para os médicos?

A gente tem!



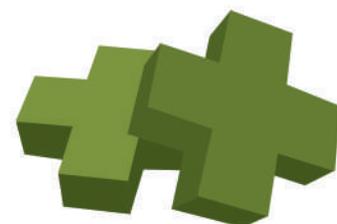
www.snifdoctor.com.br

- Mais de 10 minutos a cada visita
 - Mais de 93.000 médicos assinantes
-  E seu produto pode estar em Destaque

Ligue (11) 5533-5900 e marque uma apresentação, ou por e-mail dpm@dpm.srv.br



Rua Cunha Gonçalves, 138 - 05594-070
São Paulo - SP



SnifDoctor
.com.br

Seu produto por mais tempo perto do
médico mais distante e do mais ocupado.



DIA DO MÉDICO

Uma pausa para reflexão

Todo o esforço ao longo de décadas merecia um reconhecimento melhor da sociedade como um todo. O tempo investido pelo médico, desde a sua formação e ao longo da sua carreira, tem um valor extraordinário.



Hamilton Conde

São 6h00 da manhã, e a mãe tenta convencer uma criança de 5 a 6 anos a abrir os olhos e a tomar o café da manhã. Estamos atrasados! Abra os olhos! Toma logo esse café! Começa aí uma jornada que não acaba nunca. Vejamos a linha do tempo de formação de um médico:

Entre o curso primário e o fundamental são aproximadamente 14 anos. A graduação leva de 5 a 6 anos. Residência e especialização mais 3 anos. Portanto, temos aproximadamente 20 anos de formação.

Acontece que a decisão de ser médico é um compromisso consigo mesmo de que precisará estudar e se atualizar enquanto exercer a profissão. O fato é que nem todo mundo sabe dessa característica da profissão "médico". É, seguramente, a profissão que mais exige aprimoramento permanente, já que lida com vidas. Um erro, por desatualização ou inabilidade, pode ser fatal.

OS DESAFIOS DA PROFISSÃO "MÉDICO" - PERÍODO DE FORMAÇÃO

Não importa o nível educacional, econômico e social daquele que decide pela medicina. O futuro médico sabe de antemão que, quando iniciar a faculdade, enfrentará ambientes desafiadores, seja pelas condições físicas, às vezes, precárias das universidades por onde passará durante a sua formação, seja pelas experiências que viverá nos ambientes médico/ambulatorial/hospitalar.

Nesta fase, a vocação tem de prevalecer para que a sua formação seja a melhor possível. Vaidades são deixadas de lado, pois o que importa é aprender a fazer, independentemente do ambiente em que esteja trabalhando e da condição social do paciente a ser atendido.

O que falar dos confortos médicos durante os plantões de residência. Obviamente, estamos nos referindo aos serviços médicos universitários federais, estaduais e municipais. Poucos têm a oportunidade de fazer residência em serviços de alto padrão.

O DESAFIO DA EVOLUÇÃO PROFISSIONAL

Enquanto os mais antigos na profissão conseguem planejar melhor o seu dia a dia e os finais de semana com a família, quem estiver chegando tem de se submeter a plantões e plantões noturnos e de finais de semana para conseguir uma renda mínima e reconhecimento como profissional em evolução. O salário médio de um residente de medicina no Brasil anda por volta de R\$ 3.200,00, e alguns chegam a trabalhar 72 horas por semana.

A FALTA DE RECONHECIMENTO

Todo o esforço ao longo de décadas merecia um reconhecimento melhor da sociedade como um todo. O tempo investido pelo médico, desde a sua formação e ao longo da sua carreira, tem um valor



Voltar ao Sumário

extraordinário. Cada segundo, cada minuto, cada hora, cada dia são momentos decisivos na carreira de um médico. Minutos podem fazer muita diferença entre a vida e a morte dentro de um pronto-socorro ou no centro cirúrgico durante uma cirurgia.

É chegado o momento de entendermos definitivamente que o tempo útil do médico é o seu maior patrimônio. Ele investiu décadas para adquirir conhecimentos e habilidades, e passará o resto da sua vida profissional em permanente processo de atualização.

ATUALIZAÇÃO DOS TEMPOS

Já está na hora do lançamento de um aplicativo que considere valor, mesmo que simbólico, ao tempo útil do médico. No dia a dia de um médico em atividade, são inúmeras as interferências para atender aos mais diversos chamados serviços (extra), sem contrapartida. Especialmente agora, com a crise da Covid-19, as interrupções via celular têm-se tornado mais frequentes por ser o canal de acesso disponível e disputado por todos que querem acessar o médico.

Diariamente, são disponibilizados no mercado aplicativos com as mais diversas finalidades, entretanto, nenhuma que leve em consideração o valor do tempo útil dos profissionais.

Para finalizar, na minha opinião, tempo útil de um médico aliado ao seu conhecimento, habilidades e experiência é o seu principal produto. De alguma forma, ele precisa ser precificado para cada atividade que necessite de sua atenção e interatividade.

Quem sabe possa este ser um justo presente aos médicos no “Dia dos Médicos”. 

É chegado o momento de entendermos definitivamente que o tempo útil do médico é o seu maior patrimônio. Ele investiu décadas para adquirir conhecimentos e habilidades, e passará o resto da sua vida profissional em permanente processo de atualização.



Hamilton Conde é Diretor Presidente da Atitude Mídia Digital.
E-mail: hamilton.conde@atitude.com.br

Doenças crônicas e o papel do acesso

A menos que os brasileiros façam mudanças em seus estilos de vida e a indústria de alimentos altere a maneira como os alimentos são preparados e comercializados, o número de pessoas com doenças crônicas – e o custo de tratá-las – continuará aumentando.

Quando se fala da área de acesso na indústria farmacêutica vem à mente produtos de alto valor para doenças complexas. Muitas vezes, até cobrindo somente um nicho de pacientes, como é o caso de doenças raras.

Mas a área de Acesso tem como missão tratar o maior número de pacientes com determinada doença, independentemente das condições econômicas dos pacientes ou pagadores. Estas doenças podem evoluir ou trazer comorbidades que afetam os sistemas de saúde de um País ou uma carteira de vidas no sistema suplementar.

O acesso a tratamentos e equipamentos aumentou muito depois da criação do SUS e deu uma alavancada com a che-

gada dos genéricos, em 1999, quando tivemos a oportunidade de ofertar produtos mais baratos a uma grande parcela da população que não tinha condições de comprar seus tratamentos nas farmácias. Isso é Acesso!

Hoje, 72% das causas de mortes no Brasil são acometidas pelas doenças crônicas, que são classificadas como: hipertensão arterial, diabetes, doença crônica de coluna, colesterol (principal fator de risco para as cardiovasculares) e depressão, apresentando maior prevalência no País.

A existência dessas doenças está associada a fatores de risco, como tabagismo, consumo abusivo de álcool, excesso de peso, níveis elevados de colesterol, baixo consumo de frutas e verduras e sedentarismo.

As doenças crônicas podem reduzir profundamente a qualidade de vida do paciente e de sua família, afetando o prazer de viver, as relações familiares e os custos de vida. Trabalhar pode ser difícil para pessoas com doenças crônicas: as taxas de absenteísmo são mais altas, e a renda, geralmente, é menor entre as pessoas que têm uma doença crônica em comparação às que não a têm. Limitações funcionais podem ser angustiantes, e a depressão, que pode reduzir a capacidade do paciente de lidar com a dor e piorar o curso clínico da doença, acaba tornando uma complicação comum.

O caso de doenças crônicas é um gargalo nos sistemas de saúde de todo o mundo. No Ministério da Saúde, a vigilância epidemiológica de DCNT-Doenças Crônicas Não Transmissíveis é responsabilidade da Secretaria de Vigilância em Saúde (SVS).



Conforme documento de diretrizes deste departamento, ele possui três componentes essenciais da vigilância de DCNT: Monitoramento dos fatores de risco; Monitoramento da morbidade e mortalidade das DCNT; e Monitoramento e avaliação das ações de assistência e promoção da saúde.

Como os números da saúde pública são grandes no Brasil, em crônicas não é diferente. Temos hoje, conforme dados do IBGE de 2014, 40% da população adulta brasileira, o equivalente a 57,4 milhões de pessoas, com pelo menos uma doença crônica não transmissível (DCNT) – segundo também dados da Pesquisa Nacional de Saúde (PNS).

Importante também entender que essas enfermidades atingem, principalmente, o sexo feminino (44,5%) – são 34,4 milhões de mulheres e 23 milhões de homens (33,4%) portadores de enfermidades crônicas.

As doenças crônicas são importantes causas de mortalidade no País, além de causarem outras enfermidades que afetam a capacidade e a qualidade de vida da população adulta.

Por isso, o Ministério da Saúde (MS) lançou, em 2011, o Plano de Enfrentamento das Doenças Crônicas Não Transmissíveis no Brasil, com metas e ações previstas até 2022. Nesse contexto, estão previstas a redução da mortalidade por DCNT em 25%, do consumo de sal em 30%, do tabaco em 30%, do álcool abusivo em 10%, da inatividade física em 10%, além do aumento da ingestão de frutas, legumes e verduras em 10% - com a expectativa de reduzir a hipertensão em 25% e frear o crescimento do diabetes e da obesidade.

Há um programa específico também no Ministério da Saúde que investe na prevenção e combate das doenças crônicas, por meio da Atenção Básica, por meio da Estratégia Saúde da Família (ESF).

O monitoramento, realizado pelo Ministério Saúde, permitiu concluir que quanto maior a cobertura da (ESF) menor é a proporção de internações por condições sensíveis à atenção básica, como diabetes e hipertensão.

A cobertura da estratégia, que era de 49,2% em 2008, subiu para 55,3% em 2012. Já o número de internações por condições sensíveis à atenção básica, que era de 35,8% em 2008, caiu para 33,2% em 2012, conforme informações do Ministério da Saúde.

O Farmácia Popular foi criado em 2004, com o objetivo de ampliar acesso da população a medicamentos essenciais, disponibilizados pela Fundação Oswaldo Cruz (Fiocruz) e dispensados em uma rede de farmácias dos estados, municípios e instituições privadas sem fins lucrativos.

A expansão do Farmácia Popular ganhou novo impulso a partir de junho 2006, quando o Governo Federal possibilitou o credenciamento de farmácias privadas, ampliando o acesso por meio de um maior número de pontos de vendas em todo o Brasil. São 107 medicamentos disponíveis para as seguintes doenças: hipertensão, diabetes, úlcera gástrica, depressão, asma, infecções e verminoses. Além dessas, estão disponíveis produtos com indicação nos quadros de cólicas, enxaqueca, queimadura, inflamações e alcoolismo, além dos anticoncepcionais.

Já na Saúde Suplementar, vários planos de saúde possuem programas de medicina preventiva disponíveis para seus associados. Tais estratégias de programas de prevenção que estão disponíveis para doenças crônicas incluem intervir antes que a doença ocorra (prevenção primária), detectar e tratar a doença em um estágio inicial (prevenção secundária) e controlar a doença para retardar ou interromper sua progressão (prevenção terciária). Essas intervenções, combinadas com mudanças no estilo de vida, podem reduzir substancialmente a incidência de doenças crônicas e a incapacidade e morte associadas às mesmas.

É muito melhor prevenir doenças do que tratar as pessoas depois que adoecem. Isso é, particularmente, verdadeiro para as doenças crônicas, que estão associadas a sofrimento, grande número de mortes e elevados custos com a saúde.

É muito melhor prevenir doenças do que tratar as pessoas depois que adoecem. Isso é, particularmente, verdadeiro para as doenças crônicas, que estão associadas a sofrimento, grande número de mortes e elevados custos com a saúde.

A menos que os brasileiros façam mudanças em seus estilos de vida e a indústria de alimentos altere a maneira como os alimentos são preparados e comercializados, o número de pessoas com doenças crônicas – e o custo de tratá-las – continuará aumentando.

O envelhecimento da população agrava esses desafios, pois tanto a prevalência quanto a gravidade das doenças crônicas aumentam com a idade. A indústria farmacêutica tem um papel de suma importância em fazer parcerias de longo prazo com seus respectivos sistemas de saúde, ajudando a educar e fornecer serviços de informações de qualidade para melhorar a maneira de como cuidamos da nossa saúde.

Quando os pagadores incorporam fatores, como o fortalecimento do envolvimento do paciente e a melhoria da coordenação do atendimento aos doentes crônicos, há maior probabilidade de geração de economia e qualidade de vida melhor para seus respectivos pacientes. 

Silvia Sfeir é Diretora de Acesso ao Mercado da Bayer S/A, Mestre em Administração de Empresas pela FECAP e Professora de Pós-Graduação no INSPER em Planejamento Estratégico e Marketing. E-mail: silviaas@insper.edu.br

Marcas de alto renome no segmento farmacêutico

Considerando que, na área farmacêutica, as empresas encontram mais dificuldades para registrar suas marcas do que as empresas de outros segmentos, é fundamental que elas obtenham a proteção mais ampla possível para tais marcas.

No artigo intitulado “Quem tem direito ao alto renome?”¹, publicado nesta coluna, em 2012, a Dra. Deborah Portilho questionava a falta de reconhecimento, pelo INPI (Instituto Nacional da Propriedade Industrial), do alto renome de marcas na área farmacêutica, destacando o porquê as empresas deveriam se preocupar com essa questão.

Conforme iremos verificar adiante, algumas marcas farmacêuticas, finalmente, foram declaradas de alto renome. Todavia, ainda falta a conscientização dos empresários sobre a importância de tal reconhecimento, razão pela qual este artigo, além de atualizar – a convite da Dra. Deborah Portilho – as informações que constam de seu citado artigo têm por ob-

jetivo chamar a atenção dos executivos do mercado farmacêutico para a importância da obtenção do reconhecimento do alto renome de suas marcas.

Para tanto, a título de contextualização, vamos lembrar aqui o que é uma marca de alto renome e qual a importância desse reconhecimento pelo INPI. Para isso, devemos recordar que as marcas são regidas por alguns princípios, entre eles, o **princípio da especialidade**, o qual prevê que a marca deve ser nova – diferente das existentes – dentro daquela classe de produtos/serviços. Em outras palavras, de acordo com esse princípio, a novidade da marca é apenas relativa, pois podem existir outras marcas iguais ou semelhantes para identificar produtos/serviços de



Tendo em vista, que as marcas em geral são, inegavelmente, os ativos mais valiosos que as empresas possuem, a solicitação do reconhecimento do alto renome de determinadas marcas de uma empresa deve ser pensada de forma estratégica.

empresas de outros segmentos, desde que isso não gere erro e/ou confusão para os consumidores.

É exatamente em relação a esse princípio que o **reconhecimento do alto renome** ganha importância, pois este é uma **exceção ao princípio da especialidade**, ou seja, às marcas cuja fama e prestígio forem devidamente comprovadas, o INPI concede proteção, não apenas na classe em que a marca foi originalmente registrada, mas em todas as demais². Dessa forma, o titular passa a ter o direito de impedir terceiros de utilizar e, principalmente, de registrar aquela marca, ainda que para designar um produto completamente distinto, evitando assim o aproveitamento parasitário da marca e também sua diluição, *i.e.*, seu enfraquecimento pela convivência com outras marcas iguais ou muito semelhantes.

Em 2012, à época do citado artigo da Dra. Deborah Portilho, este reconhecimento ainda se dava de forma incidental, ou seja, o titular só podia ter o alto renome de sua marca reconhecido, caso um terceiro tentasse depositar uma marca idêntica ou semelhante perante o INPI. Nesse caso, o titular da marca apresentava, conforme a circunstância, uma oposição ou um processo administrativo de nulidade (“PAN”), solicitando o indeferimento do pedido ou a nulidade do registro, com base no alto renome de sua marca.

Se e quando os termos da oposição ou do PAN fossem acatados pelo INPI, o alto renome da marca estaria, então, conseqüente e automaticamente reconhecido.

Felizmente, desde a publicação da Resolução INPI/PR nº 107/2013, com as alterações dadas pela Resolução INPI/PR nº 172/2016³, esse processo passou a ser feito de forma autônoma, por petição específica, agilizando não apenas a solicitação do reconhecimento do alto renome, mas também sua análise pelo INPI. Contudo, mesmo após a implementação dessas resoluções, somente em março de 2017 – praticamente 20 anos após a entrada em vigor da atual Lei da Propriedade Industrial nº. 9.279/96 (LPI), por meio da qual o alto renome foi instituído – é que foram publicados os dois primei-

ros reconhecimentos de alto renome de marcas da indústria farmacêutica, quais sejam ENO e VIAGRA⁴.

Desde então, além dessas duas, as seguintes marcas da indústria farmacêutica tiveram seu alto renome reconhecido⁵, sendo que três ainda no ano de 2017: BAYER (logotipo), ASPIRINA e NEOSAL-DINA, e duas em 2020: MEDLEY (logotipo) e NEOSORO.

Como se verifica, algumas marcas de prestígio na indústria farmacêutica, que poderiam já estar usufruindo da proteção prevista pelo instituto do alto renome, entre elas marcas como BAND-AID, MERTHIO-LATE, TYLENOL e SONRISAL e até outras não tão distintivas, mas igualmente famosas, tais como DORIL, GELOL e MELHORAL – todas citadas pela Dra. Deborah Portilho em 2012 –, curiosamente, ainda não possuem esse reconhecimento, muito provavelmente por uma simples falta de interesse de seus titulares.

Entretanto, considerando que, na área farmacêutica, as empresas encontram mais dificuldades⁶ para registrar suas marcas do que as empresas de outros segmentos, é fundamental que elas obtenham a proteção mais ampla possível para tais marcas. Nesse aspecto, o reconhecimento do prestígio e da fama daquelas marcas já estabelecidas no mercado impediria que outras iguais ou semelhantes fossem registradas, em diferentes classes, por terceiros, a exemplo das marcas “BANDAID ROSA” e “MERTHIOLATE”, ambas concedidas pelo INPI para designar confecção e/ou comércio de artigos de vestuário, em evidente “carona” na fama e no prestígio das marcas originais BAND-AID e MERTHIOLATE.

Nesse aspecto, vale observar que as concessões desses registros pelo INPI só foram possíveis em vista do citado princípio da especialidade das marcas, o qual, automaticamente, deixaria de ser observado pela Autarquia, caso as marcas originais BAND-AID e MERTHIOLATE já tivessem sido declaradas de alto renome.

De qualquer modo, considerando que as marcas em geral são, inegavelmente,

os ativos mais valiosos que as empresas possuem, a solicitação do reconhecimento do alto renome de determinadas marcas de uma empresa deve ser pensada *de forma estratégica*, como uma maneira de aumentar, ainda mais, o valor de mercado desses bens. Assim, se não for para evitar o uso indevido e até mesmo o registro de suas marcas por terceiros não autorizados, que seja para elevar o valor desses importantes ativos, que apesar de serem classificados como “imateriais”, se manifestam de forma bastante concreta nos resultados das empresas! 

REFERÊNCIAS:

1 PORTILHO, Deborah, “Quem tem direito ao alto renome?”, Revista UPpharma nº 130, ano 34, Jan./Fev. de 2012.

2 Art. 125 da Lei da Propriedade Industrial nº 9.279/96: “À marca registrada no Brasil considerada de alto renome será assegurada proteção especial, em todos os ramos de atividade.”

3 https://www.gov.br/inpi/pt-br/assuntos/noticias/inpi-publica-resolucao-sobre-marcas-de-alto-renome/Resolucao_107_2013_alteradapela_172_2016.pdf (visitado em 06/09/2020)

4 Reconhecimentos do alto renome publicados na Revista de Propriedade Industrial (RPI) nº. 2412, de 28 de março de 2017.

5 https://www.gov.br/inpi/pt-br/servicos/marcas/arquivos/guia-basico/inpi_marcas_marcasdealtorenomeemvigncia_01_09_2020.pdf/view (visitado em 06/09/2020)

6 Nesse sentido, além de atenderem aos requisitos legais previstos na LPI, as marcas de medicamentos precisam atender às regras dispostas na Resolução da Diretoria Colegiada (RDC) da Anvisa nº. 59/2014 e na Orientação de Serviço (OS) da Anvisa nº. 43/2017, para evitar o risco sanitário quanto ao erro ou confusão na prescrição, dispensação, administração e/ou uso do medicamento.

Tais Capito é advogada especializada em Direito Empresarial pela PUC/SP, com atuação na área de Propriedade Intelectual há 10 anos, e Sócia-Diretora da Capitto Marcas e Patentes Ltda.
E-mail: contato@capittomarcas.com.br

Conceitos da Neurovisão

O eyetracking é uma técnica que avalia o rastreamento ocular, permitindo medir a posição e o comportamento do movimento ocular, possibilitando entender para quais informações e aspectos visuais os consumidores direcionam o seu olhar.

A visão é um dos sentidos mais estudados e bem entendidos. Sabemos com muitos detalhes como a informação chega aos olhos, sua projeção e processamento, até entendermos o que estamos observando. Mas é neste processamento que há partes responsáveis por desenhar automaticamente a nossa atenção visual, chamada atenção bottom-up ou de baixo para cima. Mudanças ou diferenças no contraste, brilho, movimento, densidade, cores e outros parâmetros podem levar nossos olhos a serem direcionados automaticamente para certas partes do cenário visual que estamos experimentando.

Com avanço deste conhecimento, foram desenvolvidos vários algoritmos computacionais que simulam e modelam estes efeitos. Um exemplo famoso é o vídeo de grande sucesso mundial (predicting bottom-up visual attention in Gangnam Style - <https://www.youtube.com/watch?v=V5yLeOJfzS8>) que se utilizou da neurociência validando o rastreamento visual, prevendo a atenção bottom-up. As alterações nas várias versões posteriores do vídeo capturavam os mapas de rastreamento e procuravam intensificar as áreas de interesse que devem chamar a atenção do espectador.

Assim, surge o eyetracking, que é uma técnica que avalia o rastreamento ocular, permitindo medir a posição e o comportamento do movimento ocular, possibilitando entender para quais informações e aspectos visuais os consumidores direcionam o seu olhar.

Entender para onde uma pessoa está olhando é uma tarefa que não podemos

apenas perguntar. Pense quando algum representante de vendas está mostrando (presencial ou virtual) o seu material promocional para um médico e gostaria de saber para onde o médico está olhando – você apenas perguntaria?

Somos extremamente pobres em saber, quanto mais em relatar o que estamos realmente observando. Faça um teste você mesmo. Caminhe por uma rua próxima e tente perceber por que você está vendo as cenas por onde olha. Parece ser uma tarefa impossível. Observar o que você está olhando torna-se uma tarefa intranponível para monitorar cada movimento do seu olho, e tenderemos a filtrar as fixações menores e focar no que você prestou atenção. Além disso, dar a você essa tarefa muda sua mentalidade de um passeio natural para um foco interoceptivo intenso em que seus olhos estão fixos. Você passa de um comportamento natural para um altamente não natural.

Isso é muito trivial, você concorda? Porém, o fato é que na maioria das pesquisas de mercado, ao abordar a atenção visual e processos relacionados sobre o que mais atrai a atenção de um médico em uma peça promocional, por vezes, é necessário o uso de outras ferramentas e métodos que melhor podem medir passivamente para onde os olhos se fixam, permitindo que a pessoa possa seguir a sua leitura ou exposição naturalmente. A técnica de eye-tracking tem permitido que pesquisadores possam determinar com precisão as partes de uma figura ou vídeo que estão sendo realmente observados, quais elementos foram notados por quanto tempo, e em qual sequência foram percebidas.

Uma pergunta: quando você está promovendo uma mensagem promocional ao seu médico, sabe dizer se o seu material (folder ou vídeo) apresenta um equilíbrio visual e atrativo, a fim de que o seu cliente fixe a sua atenção exatamente onde deveria estar focado? As técnicas de neuromarketing ajudam você a ter esta resposta e, mais além, abrem as alternativas de melhoria contínua do seu processo de comunicação com o seu cliente. 

Pense quando algum representante de vendas está mostrando o seu material promocional para um médico e gostaria de saber para onde o médico está olhando – você apenas perguntaria?

Transforme os funcionários em colaboradores

O colaborador ideal é sempre bem-educado e tem capacidade para dirigir seu próprio trabalho. Antes de tudo, ele trabalha em equipe.

O envolvimento dos empregados é fundamental para conquistar clientes em um mercado competitivo como o varejo farmacêutico. Por isso, uma farmácia que pretenda fazer a diferença, satisfazer clientes e conquistar mercado não pode abrir mão da qualificação e do envolvimento de seus empregados. Em empresas com um modelo de gestão moderna, o funcionário é colaborador fundamental.

O colaborador ideal é sempre bem-educado e tem capacidade para dirigir seu próprio trabalho. Antes de tudo, ele trabalha em equipe, com isso, o trabalho em equipe permite que a empresa concentre seus esforços na análise e melhoria de processos.

Vale destacar ainda que, o estímulo das pessoas no local de trabalho é um dos muitos fatores para o sucesso de um empreendimento. Por isso, criar um ambiente alegre e descontraído, em que as pessoas possam se colocar por inteiro, ajuda no desenvolvimento profissional e, conseqüentemente, no crescimento da empresa. Na verdade, um empreendimento que comercialize produtos e serviços de qualidade deve investir constantemente nas pessoas, apostando, principalmente, em suas qualificações profissionais. Desta forma, é possível conseguir somar no ambiente de trabalho todas as questões que envolvam o funcionário. Além disso, a própria autenticidade ajuda a estabelecer um bom clima para que exista um diálogo aberto e forte.

Há alguns fatores na empresa que podem ser **desestimuladores** para os funcionários e que podem gerar **insatisfação**, tais como:

- 1- Salários e benefícios;
- 2- Condições de trabalho;
- 3 - Ameaças constantes;
- 4- Despreparo técnico para o desempenho da função;
- 5 - Treinamento insuficiente;
- 6- Metas difíceis de serem cumpridas.

Diante de ocorrências como as citadas, o gestor da farmácia pode se deparar com atitudes entre os funcionários que sinalizam motivações deficientes, são elas:

- a) Ausência do local de trabalho;
- b) Resistência a mudanças;
- c) Apatia.

Volume e qualidade do trabalho:

- a) Não atendem às expectativas;
- b) Troca constante de empregados;
- c) Desrespeito aos horários.

Para **despertar o estímulo entre os empregados**, há algumas ações que o gestor da farmácia pode adotar:

1 – Estabelecer objetivos

- a) Objetivos têm de ser específicos, realistas e com prazo razoável para implementação.
- b) Precisam estar em linguagem simples e conter padrões de desempenho a serem atingidos.

2 – Elogiar

- a) Reforçar os acertos e encorajar comportamento positivo.
- b) Mostrar satisfação com o resultado, mesmo que não seja brilhante.

3 – Orientar

- a) Verificar o erro e demonstrar seus sentimentos pelo ocorrido.
- b) Orientar o profissional em vez de atacar a pessoa.
- c) Transmitir respeito e confiança ao subordinado.

Exposto isso, cabe ao gestor da farmácia identificar e selecionar colaboradores fundamentais. Deve também identificar no colaborador as qualidades essenciais para oferecer ao cliente um atendimento superior, tais como:

- Honestidade
- Sinceridade
- Iniciativa
- Equilíbrio
- Tolerância
- Modéstia
- Charme
- Comunicação
- Capacidade de ouvir
- Sensibilidade
- Compreensão
- Personalidade agradável
- Integração à equipe 

O líder no mundo PÓS-PANDEMIA

Dados da Pesquisa realizada pelo IBGE mostra que, nos próximos 20 anos, 58% dos empregos formais e informais no Brasil poderão ser substituídos por máquinas.

Muito se fala em um “novo normal” pós-pandemia. Mas, afinal de contas, como será esse mundo que estão pregando? Penso que, primeiro, devemos torná-lo um normal melhor. Com a preparação da volta, é fundamental depois de uma forçada adaptação ao trabalho remoto, que foi a solução para as empresas manterem suas atividades em funcionamento e também para a manutenção dos empregos, pensarmos agora em como será esse retorno. Mas agora devemos pensar como será esse retorno.

Mergulhamos no desconhecido. Um cenário de guerra contra um inimigo invisível, chamado coronavírus (Covid-19). A pandemia provocou impactos incalculáveis em vários segmentos.

A pandemia do novo coronavírus fez com que grande parte das organizações fosse obrigada a se adaptar ao home office ou

a outras modalidades de trabalho, para continuar suas atividades. As relações de trabalho estão mudando, e os líderes precisam acompanhar as transformações. Antes, o perfil do líder de sucesso era o autoritário, superior, estratégico, distante etc. O coronavírus trouxe um novo componente na relação líder e subordinado: a “confiança”.

Essa será a palavra mágica daqui para frente, utilizada pelos recrutadores para definir o perfil do novo líder em um novo cenário digital.

Dados da Pesquisa realizada pelo IBGE mostra que, nos próximos 20 anos, 58% dos empregos formais e informais no Brasil poderão ser substituídos por máquinas. Como consequência, novas atividades surgirão e exigirão profissionais com capacidade crítica e analítica desenvolvidas. O perfil do líder será diferente do que es-

távamos acostumados a ver nas organizações. Os recrutadores irão buscar pessoas com novo perfil de liderança. Tudo indica que a Covid-19 tornou ainda mais urgente uma mudança nas organizações, impondo novas características e um novo comportamento de gestão para os líderes.

A Covid-19 trouxe um componente novo para as organizações: a preocupação com a saúde. Nesse momento, o líder foi obrigado a tomar todas as medidas necessárias como os protocolos necessários para proteger a saúde dos liderados. Tudo indica que essa preocupação deverá continuar pós-pandemia.

Estamos assistindo a uma das maiores transições da história da humanidade, como novos hábitos, tanto na vida pessoal quanto profissional. Eles foram acontecendo de maneira tímida. Prepare-se agora para um novo mundo. 



A pandemia do novo coronavírus fez com que grande parte das organizações fosse obrigada a se adaptar ao home office ou a outras modalidades de trabalho, para continuar suas atividades. As relações de trabalho estão mudando, e os líderes precisam acompanhar as transformações.

Arnaldo Pedace é Gerente de Relações Sindicais Trabalhistas do Sindusfarma – Sindicato da Indústria de Produtos Farmacêuticos.
E-mail: trabalhista@sindusfarma.org.br

Jornada do Cliente



Os visitantes do seu site, blog ou rede social já estabeleceram uma certa confiança com a marca e forneceram suas informações e passaram a ser prospects. Isso quer dizer que eles querem mais conteúdos e mais atenção.

Um dos conceitos mais importantes para o desenvolvimento de uma estratégia de marketing de conteúdo consistente é a “Jornada do Cliente”. O ponto de partida é entender que as pessoas passam por uma série de etapas, desde o momento em que descobrem que têm um problema até o ponto de tomar uma decisão de compra. Isso é importante porque em cada fase dessa jornada existem ferramentas mais adequadas para atingir os objetivos na esfera do marketing de conteúdo.

Existem muitas formas de dividir essa jornada e outras tantas de representá-la. Neste artigo, vamos usar uma das mais simples, e exatamente por isso, uma das mais conhecidas. Segundo essa abordagem, o cliente potencial passa por três grandes fases: consciência, consideração e decisão.

Na fase de “consciência” a pessoa descobre que tem um problema, quer entendê-lo melhor e inicia os movimentos para tentar resolvê-lo. Esse momento também é chamado de “topo de funil” (no modelo de funil de marketing/vendas), e alguns modelos dividem-no em “descoberta”, quando a pessoa se dá conta do desafio que tem diante de si, e em “interesse” a partir do que ela começa a pensar em como encaminhá-lo.

Como estamos lidando com “suspects”, o melhor é trabalhar com abordagens mais básicas e abrangentes, lançando mão de textos, vídeos e áudios que apresentam o assunto e ajudam a criar uma boa base de conhecimento.

Listas de dicas, resultados de pesquisas e explicações sobre “o que é” ou quais os termos utilizados no mercado são interessantes. A ideia aqui é informar sobre a existência do problema que dá origem à existência do seu serviço ou produto, mas ainda sem falar dele.

Na etapa de “consideração”, o cliente potencial quer deixar de focar no problema e começa a se preocupar com a solução, buscando entender quais as formas alternativas de lidar com a questão. Também conhecido como “meio de funil”, pode ser dividido em “consideração” quando o prospect avalia as opções e “intenção” ligada ao aumento do desejo de agir.

Os visitantes do seu site, blog ou rede social já estabeleceram uma certa confiança com a marca e forneceram suas informações e passaram a ser prospects. Isso quer dizer que eles querem mais conteúdos e mais atenção.

As ferramentas mais comuns aqui são e-mails personalizados, newsletters indicando outros materiais e e-mail marketing. E o conteúdo deve ser mais aprofundado, mostrando como resolver os problemas e levantando as alternativas. Obviamente, a categoria do seu produto deve aparecer, pelo menos como uma opção.

Quando atinge o momento da “decisão”, o objetivo é escolher o melhor caminho entre os levantados na fase anterior e colocá-lo em prática. Esse “fundo de funil” tem duas subfases chamadas de “avaliação”, no momento em que a pessoa seleciona uma das alternativas e “compra”, que é autoexplicativa.

Aqui estamos falando de um lead qualificado que domina o assunto e tem interesse em conteúdos que ajudem a entender a eficácia do produto e serviço e os resultados que pode obter com eles.

E os conteúdos devem estar ligados à ação como: dicas de ferramentas, métricas, calculadoras de orçamento, retorno de investimento e casos de sucesso. É o momento de um call-to-action chamando para um teste ou para contatar um consultor para conduzi-lo à compra. 

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

ABORTO LEGAL, UMA CONQUISTA SÓ QUE NÃO!

Se os legisladores de 1940 entendiam o sofrimento que seria causado por uma gravidez resultante de um estupro, a portaria do MS de 2020 retrocede da compreensão para a intolerância, do acolhimento para a punição da própria vítima.

Em 27 de agosto de 2020, o Ministro Interino da Saúde assina uma portaria para complicar ainda um pouco mais a vida da mulher que, vítima de estupro, engravida e quer se livrar dessa dolorosa lembrança.

As brasileiras, desde 7 de dezembro de 1940, data da promulgação da chamada “Lei do Aborto Legal” (Decreto-Lei n.2848, no Código Penal), têm o direito a praticar o aborto em caso de gravidez resultante de violência sexual.

Direito esse largamente e longamente contestado desde que foi adquirido há – pasme-se! – 80 anos.

A portaria de 2020 visa, de fato, tornar mais burocrático e complicado, no SUS, o processo de autorização do aborto legal à vítima do estupro. Bem, isso não é grande novidade.

Ao longo desse quase um século, desde a existência da Lei, pouquíssimas vítimas de violência sexual conseguiram exercer esse seu direito. A burocracia e a resistência de grande parte do pessoal da saúde, sempre dificultaram, e muito, o cumprimento dessa Lei.

Nos anos 1990, havia um oásis no meio do deserto em que se encontraram as grávidas vitimadas pela violência. Era o Hospital Jabaquara, aqui em São Paulo, um hospital público municipal, no qual essas mulheres encontravam não só a possibilidade de interromper essa indesejada gravidez como também todo o apoio médico e psicológico para fazer isso.

Ou seja, as vítimas eram cuidadas e não acusadas.

Sob a direção do saudoso Dr. Jorge Anda-luft, o Hospital Jabaquara foi exemplo e inspiração para que, afinal, se começasse a cumprir uma lei, que, na maioria das vezes, era driblada pela burocracia e pela intolerância dos preconceitos machistas, que sempre negaram às mulheres as decisões sobre a sua própria vida – como bem explica o médico ginecologista e obstetra Dr. Riechelmann, que cito aqui novamente.

Muito lutaram as feministas e os humanistas, tanto no meio jurídico quanto no policial, para “desculpabilizar” as mulheres estupradas. Uma mulher estuprada, até muito pouco tempo atrás, não daria queixa à polícia, não denunciaria o crime, porque sabia que seria humilhada numa delegacia, por perguntas do tipo “que roupa você estava usando?”, perguntas que deixavam claro que ela sofrera a violência sexual porque atraía o violentador por meio de atos provocativos.

Só a partir de 1985, com a criação da Primeira Delegacia de Defesa da Mulher, atos como o espancamento dentro do próprio lar, ou fora dele, e o das violências sexuais, começaram a poder ser denunciadas e tratados como realmente o são: como crimes!

A portaria de 2020 traz crueldades evidentes, tais quais obrigar o médico a denunciar o estupro sofrido por sua paciente ou colocá-la num ultrassom para que ela visualize o feto, o resultado da violência traumática que ela sofreu. Violência

maior ainda parece a tentativa estúpida de obrigar as mulheres a levarem a termo essa gravidez, a passarem nove meses de sua vida convivendo com o sofrimento da lembrança e o sofrimento de uma gravidez não desejada.

O filho que resulta de um ato de amor faz com que as mulheres encarem com bastante resiliência as mudanças fisiológicas desagradáveis, e nem sempre saudáveis, decorrentes da gravidez. O filho que resulta de um ato de agressão fará piores os sofrimentos decorrentes do estado gravídico.

Os legisladores, todos homens, lá no final dos anos 1930, já tinham essa generosa compreensão. Agora, parecemos retroceder. A Lei de 1940 não diz quando é que essa interrupção da gravidez pode acontecer. Não coloca prazos.

Para a medicina, a definição técnica de aborto é a de extração de um feto até 22 semanas de gravidez ou 500g de peso.

Se os legisladores de 1940 entendiam o sofrimento que seria causado por uma gravidez resultante de um estupro, a portaria do MS de 2020 retrocede da compreensão para a intolerância, do acolhimento para a punição da própria vítima. Nem sempre caminhamos para a frente. 

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



Um desafio para o sistema de saúde brasileiro

Se formos considerar que, passada a pandemia, pacientes de outras doenças não relacionadas à Covid-19 também passarão a demandar as redes de assistência, pública ou privada, aí sim, teremos o verdadeiro colapso no sistema de saúde.

Lançado em 1957, pela então União Soviética, o Sputnik 1 foi o primeiro satélite artificial a orbitar a Terra, dando início à corrida espacial, um dos capítulos mais importantes da chamada Guerra Fria, disputada pela hegemonia mundial travada entre soviéticos e norte-americanos.

Passados 63 anos, a Rússia, uma das repúblicas da antiga URSS, anunciou o lançamento de um novo Sputnikik. Desta vez, não um satélite, mas uma vacina contra a Covid-19. Ganhou este nome para mostrar que a Rússia, assim como no passado, no período da Guerra Fria, venceu a corrida pelo desenvolvimento de uma vacina para combater o vírus.

O anúncio partiu do gabinete de Vladimir Putin, no Kremlin, em Moscou. Governantes espalhados pelo mundo transformaram a pandemia em fato político como forma de ganhar notoriedade ou, simplesmente, com o intuito de se manter no poder, como parece ser o caso do ex-agente secreto da KGB, instalado na Praça Vermelha há duas décadas.

A notícia da vacina foi recebida com ceticismo pela comunidade científica mundial, uma vez que os estudos teriam utilizado um número ínfimo de pacientes na fase, que é considerada a mais importante do processo de pesquisa e desenvolvimento de um medicamento.

Seja como for, a corrida pela descoberta da vacina envolve países como Estados Unidos, Reino Unido e Itália, além de instituições, universidades e laboratórios farmacêuticos globais, que, isoladamente ou em parcerias com governos, geraram grande expectativa na tentativa de frear o avanço da doença por meio da imunização.

Na China, a CoronaVac já está sendo testada em médicos e profissionais de saúde, e um braço da pesquisa passou a ser

desenvolvido no Brasil, numa parceria da empresa Sinovac com o Instituto Butantan, que prometeu disponibilizar 45 milhões de doses da vacina no SUS-Sistema Único de Saúde ainda em 2020. A conferir!

A esperança de se obter a vacina pode dar a falsa sensação de que a ciência encontrou a solução e que, portanto, a nós, cidadãos comuns, só nos resta esperar e relaxar.

Medidas restritivas e o isolamento social foram instituídas em praticamente todos os estados brasileiros, não para cercear a liberdade, mas para evitar um colapso no sistema de saúde. Algumas cidades, incluindo capitais, passaram pela experiência de gerenciar uma crise sem precedentes, tentando evitar que a demanda por leitos nos hospitais, incluindo unidades de terapia intensiva, fosse maior do que a capacidade de atendimento.

Como a atenção aos pacientes infectados pelo vírus passou a ser prioridade absoluta em meio à pandemia, outras doenças foram quase esquecidas pelo sistema.

Pesquisa feita on-line pelo Instituto Quioterapia e Beleza, revelou que 46% das 850 mulheres ouvidas no Brasil inteiro não conseguiram dar continuidade no tratamento tão logo a pandemia chegou.

A pesquisa da ONG, que dá suporte e fornece informações importantes para que mulheres enfrentem o câncer com dignidade e autoestima, revelou ainda que 77% das entrevistadas acreditam que o sistema de saúde não estará preparado para receber outro tipo de impacto que as autoridades tanto queriam evitar: o acúmulo de casos de tratamento interrompidos somados aos casos que o INCA (Instituto Nacional do Câncer) havia projetado para 2020.

Segundo o INCA, teremos em 2020 quase 300 mil novos casos de cânceres na

mulher, sendo 60 mil só de câncer de mama. Um estudo conjunto feito pelas Sociedade Brasileira de Cirurgia Oncológica (SBCO) e Sociedade Brasileira de Patologia (SBP) apontou redução de 70% nas cirurgias oncológicas, e 50 mil brasileiros deixaram de receber diagnóstico de câncer entre março e maio de 2020.

Os dados levantados pelas Sociedades revelam ainda que, no mesmo período, foram realizados 5.940 exames na rede pública de São Paulo, ante 22.680 biópsias realizadas em entre março e maio de 2019.

Os casos de tratamento de câncer interrompidos pela pandemia e os exames que deixaram de ser realizados vão se somar aos novos casos de câncer no Brasil. Isso é um fato!

Se formos considerar que, passada a pandemia, pacientes de outras doenças não relacionadas à Covid-19 também passarão a demandar as redes de assistência, pública ou privada, aí sim, teremos o verdadeiro colapso no sistema de saúde.

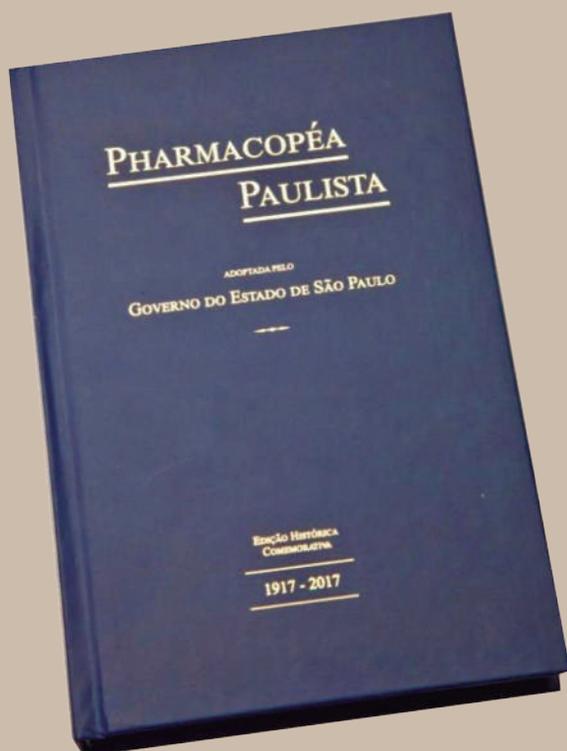
E não haverá lockdown ou quaisquer outras medidas de restrição que possam indicar a descensão da curva de demanda como se estivéssemos manejando os casos de Covid.

A sobrecarga não veio durante a pandemia, o que pode ser bom, mas o sistema de saúde brasileiro não foi verdadeiramente testado. Somente saberemos se o sistema estará preparado quando este chegar o momento. Pode ser que até lá, já tenhamos as vacinas contra a doença, mas não teremos Sputnikiks para todas as outras doenças. 

Octávio Nunes é Diretor Executivo da MDHealth – Educação Médica Independente.
E-mail: octavionunes07@gmail.com

AS FÓRMULAS FARMACÊUTICAS Da Theriaca à Triaga Brasília e às farmacopeias

No século XIV, ainda em Veneza, ocorreu a subdivisão das atividades: as farmácias que elaboravam e as que vendiam os produtos para revenda e ao público.



OS PRIMÓRDIOS DE FÓRMULAS DE REMÉDIOS

Em nossas incursões no campo das Ciências Farmacêuticas, na Farmácia Científica do passado, deparamo-nos com os conhecimentos trazidos e implantados pelos padres jesuítas no período colonial brasileiro.

Um destes temas é o da Triaga Brasília, a panacea elaborada pelos padres jesuítas no Brasil, que chegou a ser utilizada, inclusive, na Europa no século XVIII, tendo sido considerada como “remédio extraordinário das terras brasileiras”.

Era uma composição de cerca de 60 drogas, ou seja, uma panacea, remédio que tem o poder de curar as doenças, especialmente aquelas decorrentes de envenenamentos. Este tipo de remédio está inserido em lendas e fatos com múltiplos registros da história.

Neste artigo, para contribuir com mais alguns tópicos do processo evolutivo dos medicamentos de nossos dias, vamos partir da obsessão do rei Mitridates (120 – 63 a.C.), que, receoso de ser envenenado por seus inimigos, ingeria doses reduzidas de venenos tradicionais da época, com o objetivo de tornar seu organismo protegido contra as ameaças, latentes de seu tempo.

Depois de ter guerreado por longos períodos contra Roma (guerras mitridáticas), Mitridates sucumbiu ao general romano Pompeio Magno (106 - 48 a.C.). No palácio conquistado, no interior de uma arca,

Pompeo Magno encontrou uma série de receitas e, entre elas, aquela do precioso mitridático, a panacea desenvolvida por Mitridates.

A fórmula desenvolvida por Mitridates foi utilizada e notabilizada entre os médicos romanos da época, sendo, posteriormente, reformulada por Andrômaco – o Velho, de Creta, médico de Nero. Coube a Andrômaco utilizar a maioria dos ingredientes do mitridático, adicionando outros, entre os quais os troscos, ou seja, pastilhas de carne de víbora e ópio, numa composição com 62 constituintes, denominada *Theriaca magna*, em latim. Esse tipo de composição era chamada de electuario, que significa remédio composto de várias drogas misturadas com mel e vinho, que acabou dando origem ao termo receituário de nossos dias.

A recuperação da fórmula do mitridático foi comemorada publicamente em Roma como sendo o maior troféu da vitória contra Mitridates. Andrômaco escreveu um breve poema e o ofertou a Nero, descrevendo os ingredientes, o modo de preparação e o de usar do remédio. Tal poema foi transcrito pelo médico Cláudio Galeno (129-199 d.C.) em sua obra *De Theriaca ad Pisonem* (a Triaga de Piso). O texto difundiu a receita entre todos os médicos da Europa até finais do século XVIII e inícios do XIX, quando, praticamente, a fórmula deixou de ser utilizada. Foram mais de 1.700 anos de uso de uma preparação farmacêutica.

Theriaca é palavra derivada da língua grega que significa “contra o que é feroz” (Therion – animais venenosos), que deu origem à palavra “terapêutica” de nossos dias, que é a parte da medicina que se dedica ao estudo dos métodos e procedimentos para tratar doenças.

No poema de Andrômaco, *os usos da Theriaca eram: contra os venenos letais, contra as injúrias de feras, contra males do estômago, contra a asma, contra os gases do ventrículo, contra as complicações dos intestinos, contra as cólicas, contra os “arquáticos”, contra a hidropsia, a tísia, o tétano, os espasmos do tendão, o ‘opisthotono’, a pleurite e as afecções da vesícula. Ela curava os nefríticos, os purulentos e era usada contra a peste e a mordida de cão raivoso”.*

O termo “farmacopeia” para designar compêndio com fórmulas de medicamentos somente foi adotado a partir de 1548, pelo médico francês Jacques Du Bois.

As imitações da Theriaca de Andrômaco se multiplicaram pelo mundo, sendo a mais famosa a Theriaca de Veneza, que, durante muitos séculos, teve o monopólio do remédio em razão de ser um centro de entrada e de venda de mercadorias de todo o mundo e também por reunir os mais célebres cientistas da época, na República Sereníssima.

As farmácias mais famosas de Veneza (TreTorri, AlloStruzzo e Alla Testa d’oro) eram consideradas verdadeiros locais de culto. A arte de elaborar a Theriaca era cultuada como uma confraternização.

A manipulação era feita em público, na presença de interessados locais e de outros países, bem como de autoridades. Os que elaboravam a Theriaca faziam um juramento de “não dar, não mandar dar e não ensinar a fazer remédios venenosos”. No século XIV, ainda em Veneza, ocorreu a subdivisão das atividades: as farmácias que elaboravam e as que vendiam os produtos para revenda e ao público. Nas farmácias de venda ao público existia um local para encontros entre os nobres que se interagiam e, não raro, se confrontavam.

Em Roma, a Spezieriadi Santa Maria della Scala era uma farmácia utilizada pelos monges, que cultivavam no próprio jardim as plantas medicinais necessárias ao preparo de remédios. No final do século XVII, a Spezeria foi aberta ao público e passou a ser frequentada também por príncipes, cardeais e até mesmo os médicos dos papas.

Isso lhe valeu o apelido de “farmácia dos papas” e também permitiu usufruir benefícios fiscais. Neste estabelecimento, foram produzidos remédios famosos, como Acqua della Scalla, lavanda antiviral usada para doenças do trato respiratório, dores reumáticas e alergia, a Acqua Melissa, usada como agente calmante, e a sua Theriaca composta de 57 substâncias diferentes. Em 1954, as carmelitas

deixaram de produzir estes preparados, e a Spezierias e tornou um museu com vasos, balanças, almofarizes, trituradores e alambiques de destilação.

A Triaga Brasília dos jesuítas no Brasil colonial

Os padres jesuítas chegaram ao Brasil pela primeira vez em 1549. Além da missão religiosa, dedicavam-se a suprir a necessidade de remédios para a cura e preservação da saúde de colonos, escravos e índios. Detentores de conhecimentos farmacêuticos, como o Padre José de Anchieta – considerado o primeiro farmacêutico do Brasil, tinham boticas ao lado de seus colégios em que eram guardados e preparados os insumos e remédios que provinham de Portugal.

A interação com os nativos possibilitou aos padres conhecerem a flora, a fauna

Os padres jesuítas chegaram ao Brasil pela primeira vez em 1549. Além da missão religiosa, dedicavam-se a suprir a necessidade de remédios para a cura e preservação da saúde de colonos, escravos e índios.

e os minerais utilizados, ampliando o conhecimento e reduzindo a dependência de ingredientes oriundos de ultramar.

A cultura dos padres jesuítas, como a dos médicos daquele período, era oriunda do conhecimento disseminado nas obras de filósofos e médicos, entre os quais Hipócrates e Cláudio Galeno, figuras ícones nos campos da medicina e da farmácia. Os jesuítas não se limitavam a cultivar as antigas tradições, mas procuravam transpor os conhecimentos nas questões e problemas da população em que estavam vivenciando.

No Colégio da Bahia, passou-se a desenvolver a Triaga Brasilica, uma versão da Theriaca de Andrômaco, inspirada nas boticas dos colégios de Roma e de Veneza que, apesar de ser constituída por ingredientes e métodos novos, baseava-se na receita tradicional.

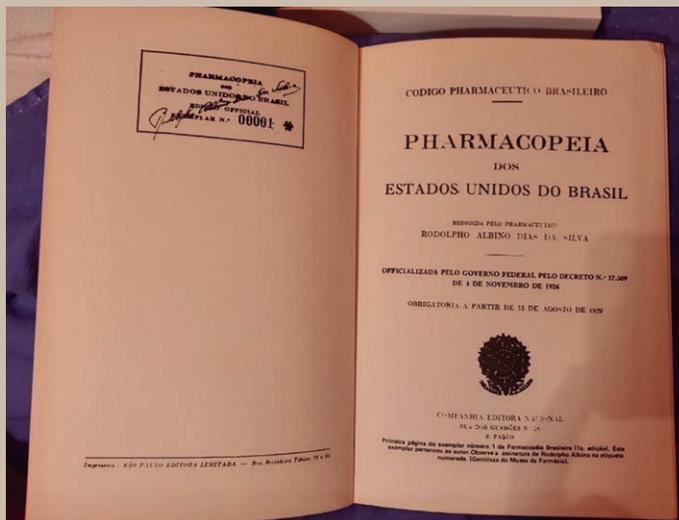
Os primeiros registros da existência da Triaga Brasilica são anteriores a 1716, segundo João Curvo Semedo, constante de sua obra Memorial de vários símplices qua da India Oriental, da America& de outras partes do mundo vem ao nosso Reyno para remédio de muitas doenças.

A Triaga Brasilica – “Celeberrima em todo aquelle novo Mundo da Botica do Collegio da Bahia” é uma entre centenas de receitas, encontrada na Collecção de Receitas do Colégio dos Jesuítas da Bahia. O formulário encontra-se no Arquivo Romano da Companhia de Jesus, com data de 1766, na folha de rosto.

A Triaga Brasilica era definida como um antídoto composto ou panacea, semelhante às triagas de Roma e de Veneza. Os registros encontrados em vários artigos sobre as triagas fazem referência à composição e usos: “No Collegio dos Religiosos da Companhia de Jesus da Bahia, se faz huma Triaga chamada Brasilica, composta de várias plantas, raízes, ervas, frutos, & outras que nascem no Brasil, dotadas de tão excellentes virtudes, que cada huma só per si pôde servir em lugar de Triaga Magna; pois com algumas das raízes, de que se compõem este Antídoto, se curam no Brasil de qualquer peçonha, & mordedura venenosa, como também de outras enfermidades, só com mastigallas; & a experiencia tem mostrado, que senão he melhor que a Triaga Magna, não he inferior a ella; porque ehefficacissima contra todo o veneno (excepto os corrosivos) como he o solimão, & o rosalgar”.

As Boticas dos Colégios Jesuítas elaboravam, forneciam e vendiam remédios aos habitantes locais e, inclusive, enviavam às populações vizinhas. Os jesuítas distribuíam gratuitamente remédios aos pobres e cobravam das pessoas de posse, bem como adotavam formulações diferenciadas desses remédios.

No manuscrito “Colecção de várias receitas e segredos particulares”, de 1766, existem várias fórmulas, entre as quais aquelas que usavam o óleo de copaíba, conhecido como “bálsamo dos jesuítas” com o qual se preparavam remédios para algumas indicações. Constam desta coleção as seguintes formulações e indicações: “o Bálsamo para Empigen (doenças de pelo), o Bálsamo Apoplético, a Caçoula admirável, o Emplastro para dores de cabeça, o Linimento para Empige, a Pílula Hiterica, a Tintura estomacal, a Triaga Brasilica, a Nova Triaga Brasilica, os Trociscos de jara-racas, o Unguento de azougue, Unguento para empijas e o Unguento preservativo



das herpes”. Depreende-se que o “bálsamo dos jesuítas” tinha várias indicações que ia desde os remédios para doenças de pele, passando pela cicatrização de feridas até dores de cabeça e herpes.

As Triagas, inclusive a Brasília, por conterem ingredientes como a papoula (ópio), pimenta, gengibre, valeriana, canela, bálsamos, genciana, entre muitas outras plantas medicinais, algumas em uso na terapêutica atual, constituem as bases históricas da legislação e regulamentos de medicamentos fitoterápicos tradicionais de muitos países.

A evolução das fórmulas e dos formulários até as primeiras farmacopeias

O processo evolutivo de fórmulas e coletâneas de formulações, desde Mitrídates até nossos dias foi enorme. Do início da era cristã até praticamente o século XIII existem poucos registros, como, por exemplo, o Antidotarium de autoria de Mattheus Platearius no século XII, o Antidotarium Nicolai Myrepsi no século XIII, o Antidotarium Grabadin de Pseudo-Mesue do século XIII e a coleção de receitas Antidotarium produzida na escola de Salerno, também do século XIII.

Durante um longo período, o domínio de fórmulas pertencia a uma categoria de comerciantes, a maioria dos quais oferecia produtos pouco confiáveis perante os médicos. A solução encontrada foi a elaboração de fórmulas feitas por médicos e padronizadas em formulários de cidades. Pouco a pouco, as coletâneas de antídotos passaram a ser coleções de fórmulas de remédios, ou seja, receituários, formulários, dispensários e códigos até a adoção do termo farmacopeia.

Com a separação da farmácia da medicina, em 1240, por Frederico II, Rei das Duas Sicílias e Imperador da Alemanha, houve gradual processo de fiscalização das atividades farmacêuticas, surgindo compêndios de cidades-repúblicas no período do Renascimento. Em 1498, surge o primeiro compêndio oficial, reconhecido historicamente como a primeira farmacopeia oficial, com o título “NUOVO RECEPTARIO COMPOSTO DAL FAMOSSISIMO CHOLLEGIO DEGLI EXIMII DOCTORI

DELLA ARTE ET MEDICINA DELLA INCLITACIPTADI FIRENZE” (Novo receituário composto pelo formosíssimo colégio dos exímios doutores da arte e medicina da emérita cidade de Florença).

O termo “farmacopeia” demorou bastante para ser reconhecido como designação oficial de um livro de fórmulas e normas farmacêuticas. Foi inicialmente utilizado pelo escritor Diógenes Laertius, no século III, para se referir à elaboração de remédios para diferenciar de antídotos. O termo “farmacopeia” para designar compêndio com fórmulas de medicamentos somente foi adotado a partir de 1548, pelo médico francês Jacques Du Bois, seguido de outras publicações em 1560 pelo médico alemão Bretschneider-Placotomas e, sucessivamente, em muitos outros países europeus.

A fórmula da Theriaca de Andrômaco, disseminada por Galeno, foi reeditada na Farmacopeia de Zwelter, em 1653, e no Códex francês de 1758, com algumas modificações.

Cronologicamente, as primeiras farmacopeias oficiais foram a do Ricettario Fiorentino, oficializado em 1573, seguido da Pharmacopoeia Londinensis, de 1618, e do Dispensatorium, Branden burgicum em 1698, entre outras.

A primeira farmacopeia vigente no Brasil foi a Pharmacopoeia Geral para o Reino e Domínios de Portugal, oficializada em 1794.

O primeiro compêndio farmacopeico elaborado no Brasil foi a Pharmacopeia Paulista, oficializada em 1917 para o Estado de São Paulo, seguido pelo Código Farmacêutico Brasileiro – Farmacopeia dos Estados Unidos do Brasil, oficializado em 1926.

Paralelamente à existência das Farmacopeias oficiais coexistiram muitos formulários elaborados por especialistas, que continham fórmulas e técnicas inovadoras, que serviam de referência para as farmácias magistrais e farmácias hospitalares, mas que não tinham nenhum caráter regulatório.

Entre estas, se destacaram no Brasil o Formulário e Guia Médico, elaborado por

Paralelamente à existência das Farmacopeias oficiais coexistiram muitos formulários elaborados por especialistas, que continham fórmulas e técnicas inovadoras, que serviam de referência para as farmácias magistrais e farmácias hospitalares.

Pedro Luiz Napoleão Chernoviz, e o Formulário Médico Farmacêutico Brasileiro de Virgílio Lucas, destinados às farmácias magistrais e o Formulário do Hospital das Clínicas da cidade de São Paulo, elaborado por José Silvio Cimino, destinado às farmácias hospitalares.

Esse extraordinário acervo de compêndios, que registra o processo evolutivo dos remédios, fármacos e medicamentos, é a memória que dá suporte aos cientistas na permanente luta pela preservação da saúde. Constitui a base para a prospecção de novos fármacos e medicamentos na prevenção e tratamento das doenças da atualidade, bem como daquelas consideradas raras e as novas que nos afligem na atualidade. 

Acácio Alves de Souza Lima Filho é Acadêmico Presidente da Academia de Ciências Farmacêuticas do Brasil.
E-mail: acaciolima@gmail.com

Lauro Domingos Moretto é Acadêmico Presidente Emérito da Academia de Ciências Farmacêuticas do Brasil.
E-mail: lauromoretto@terra.com.br

DIFERENÇA REGULATÓRIA

Medicamentos, suplementos alimentares e produtos da medicina tradicional chinesa

Embora estejam claro e público os enquadramentos regulatórios, é possível constatar o crescimento no número de produtos irregulares disponíveis no mercado.

A busca por novos hábitos de vida saudável e pelo consumo de produtos naturais tem aumentando de forma significativa nos últimos anos. O crescimento expressivo do comércio digital, que se intensificou no momento de pandemia enfrentado pelo País e o mundo, facilitou a oferta de produtos que se confundem quanto ao seu enquadramento regulatório quando falamos de Medicamentos, Suplementos Alimentares e Produtos da Medicina Tradicional Chinesa.

Apesar de todos os expressivos esforços do órgão regulador (Anvisa), no intuito de preservar a saúde da população brasileira, atualmente, é possível encontrar e adquirir produtos em lojas virtuais, que, irregularmente, se propagam com indicações que ferem a legislação para o enquadramento que se propõem ou ainda se classificam em categorias de produtos que infringem à determinação do órgão regulador, caracterizando um grande problema de saúde pública.

Em alinhamento com a missão da Anvisa, que objetiva a promoção da proteção da saúde da população, por intermédio do controle sanitário da produção e consumo de produtos submetidos à vigilância sanitária, os **Suplementos Alimentares, Produtos da Medicina Tradicional Chinesa (MTC)** e os **Medicamentos** devem cumprir sua regulamentação vigente e específica para que sejam disponibilizados com qualidade, eficácia e segurança para o consumidor.

Outras legislações, como a Lei nº 6.360/76, norma que orienta os produtos submetidos à Vigilância Sanitária, indica uma série de produtos relevantes para a saúde pública, submetendo-os a regime específico de controle sanitário no Brasil, entre eles os medicamentos e alimentos/suplementos.



Os Suplementos Alimentares, por meio do recente marco regulatório de 2018, foram regulamentados pela Resolução da Diretoria Colegiada da Anvisa nº 243, de 2018, que dispõe sobre os requisitos sanitários dos suplementos alimentares e pela Instrução Normativa nº 28, de 2018, que estabelece as listas de constituintes, limites de uso, alegações e rotulagem complementar dos suplementos alimentares, entre outras legislações pertinentes.

Por definição regulatória, suplementos alimentares não são medicamentos, e, por isso, não servem para tratar, prevenir ou curar doenças. Os suplementos são destinados a pessoas saudáveis. Sua finalidade é fornecer nutrientes, substâncias bioativas, enzimas ou probióticos em complemento à alimentação.¹

Portanto, um suplemento alimentar não pode apresentar indicação de prevenção, tratamento ou cura de doenças. Essas são alegações restritas a medicamentos que, obrigatoriamente, devem apresentar comprovação para suportar suas respectivas indicações.¹

Foi também objeto deste marco regulatório, melhorar o controle sanitário, gerenciar o risco dos produtos e minimizar a veiculação de alegações sem comprovação científica, uma vez que somente podem ser alegados os benefícios autorizados pela Anvisa e sinalizados na lista positiva da Instrução Normativa nº 28, de 2018.

Nem todos os suplementos devem ser registrados na Anvisa. Somente aqueles que contêm enzimas ou probióticos devem ter, obrigatoriamente, registro. Os suplementos registrados são avaliados e aprovados pela Anvisa antes de sua inserção no mercado.

Os demais suplementos são dispensados dessa exigência. Em contrapartida, os fabricantes precisam declarar que atendem às regras e comunicar o início da fabricação ou importação do produto ao órgão local de vigilância sanitária (do estado ou município).¹

A maior parte dos riscos associada ao uso de suplementos está relacionada a produtos irregulares, ou seja, que apresentam em sua composição substâncias que não

foram avaliadas ou mesmo que já foram avaliadas, mas que não estão permitidas pela insuficiência de dados sobre sua segurança ou por haver evidências de danos à saúde.¹

Os Produtos da Medicina Tradicional Chinesa (MTC) não são passíveis de registro e também não são classificados como alimentos ou medicamentos. Portanto, fazem parte de uma categoria própria regulamentada pela Resolução da Diretoria Colegiada da Anvisa nº 21, de 2014, que dispõe sobre a fabricação e comercialização de produtos da Medicina Tradicional Chinesa (MTC).

Por definição regulatória, são aqueles que possuem formulações obtidas a partir de matérias-primas de origens vegetal, mineral e cogumelos (fungos macroscópicos), de acordo com as técnicas da Medicina Tradicional Chinesa e integrantes da Farmacopeia Chinesa.

Os produtos passíveis de comercialização como MTC são de venda restrita à prescrição por profissional habilitado, não podem alegar em suas embalagens ou em qualquer material informativo ou publicitário, indicações ou alegações terapêuticas e ainda devem ter nomes comerciais, conforme sua designação tradicional descrita em referências sobre a Medicina Tradicional Chinesa.¹

A comercialização de produtos com composição diferente da descrita em referências da Medicina Tradicional Chinesa na Farmacopeia Chinesa e/ou com a utilização de matérias-primas de origem animal constitui uma infração sanitária.¹

Medicamento, de acordo com a Lei 5.991/1973, é todo produto farmacêutico, tecnicamente obtido ou elaborado, com finalidade profilática, curativa, paliativa ou para fins de diagnóstico. Assim, qualquer produto para o qual sejam feitas alegações terapêuticas, independentemente da sua natureza (vegetal, animal, mineral ou sintética), deve ser considerado medicamento e requer registro na Anvisa para ser fabricado e comercializado.

Uma vez constatada a aplicabilidade do registro como medicamento, o produto não poderá ser industrializado, exposto à venda ou entregue ao consumo antes de

ser registrado junto à Anvisa, conforme estabelecido pela Lei 6.360/1976.¹

Para que um medicamento seja registrado e comercializado, é necessário que a Anvisa avalie a documentação relacionada à qualidade, segurança e eficácia desse produto.

Embora estejam claro e público os enquadramentos regulatórios percorridos, é possível constatar o crescimento no número de produtos irregulares disponíveis no mercado, como por exemplo: Suplementos Alimentares comercializados com alegações terapêuticas para tratar, prevenir e curar doenças ou até mesmo que contenham substâncias não autorizadas para esta categoria, Produtos da Medicina Tradicional Chinesa que utilizam em sua formulação plantas da biodiversidade brasileira, contrariando a obrigatoriedade prevista na legislação de constarem em referências da Medicina Tradicional Chinesa na Farmacopeia Chinesa, e ainda aqueles que utilizam claramente indicações ou alegações terapêuticas, fato este que somente é permitido aos produtos devidamente enquadrados como Medicamentos, conforme amparo legal e aprovação da Anvisa para utilizarem indicação terapêutica, ou seja, destinados à prevenção, ao tratamento ou à cura de doenças.

Cabe reforçar que nem sempre o consumidor está ciente dos danos que estes produtos podem causar, e, como medida preventiva para evitar o agravamento deste cenário, se faz necessária a adoção de uma comunicação efetiva e assertiva, que busque a conscientização da população em relação ao uso indiscriminado de produtos, sem a correta orientação de um profissional capacitado, bem como a disponibilização de informações em mídias que alcancem o maior número de consumidores possível, os auxiliando a detectar e reconhecer produtos irregulares, protegendo a saúde de todos e reduzindo o comércio destes produtos, que se encontram em desacordo com as regulamentações.^{UP}

REFERÊNCIA:

1 <http://portal.anvisa.gov.br/>

Tatiana M. Ribeiro é Farmacêutica e Especialista em Assuntos Regulatórios.
E-mail: tatiana.miramontes@gmail.com

O lado bom da quarentena... ou não!

Fazer da quarentena um céu ou inferno, depende dos adultos, que também têm suas carências, mas a luta pela sobrevivência psicológica e emocional exige boa vontade e tolerância.

“Sempre procurei transformar os desastres em oportunidades”, disse o poderoso magnata norte-americano, John Rockefeller. Outros dizem que as grandes oportunidades passam em nossa vida apenas uma vez. Quem perder o bonde, vai ter que ir a pé.

O problema é que nem todo mundo percebe essa oportunidade ou, se a percebe, não a aproveita. A quarentena é algo horrível, limitante e até claustrofóbico, mas, já que é inevitável, é preciso tirar proveito dela. Existe um lado bom nessa prisão domiciliar? Pode ser que sim, ou pode ser que não.

Quando a vida era “normal”, na fase pré-pandemia, os casais, geralmente, trabalhavam fora, cada um com sua atividade, e se encontravam à noite.

Entre eles, podia ou não haver um momento para conversas e intimidade, mas, no geral, o roteiro do programa se resumia diariamente a jantar, televisão e cama.

Com a quarentena, ante o advento do home office, a convivência passou a ser de 24 horas, sem pausa para intervalos comerciais.

Nessas circunstâncias, a tendência é de que venha à tona tudo aquilo que houver de reprimido entre o casal, seja por falta de tempo para conversar ou por cansaço, depois de um dia estressante de trabalho.

A quarentena passou a proporcionar esse tempo – o que pode ajudar ou complicar a relação, mas é sempre uma oportunidade para definições, entendimentos, esclarecimentos e decisões.

Se o casal tiver filhos, a oportunidade é de ouro: quantas crianças sentem falta de maior atenção dos pais, que estão sempre ocupados?

Mais uma vez, a quarentena pode permitir mais convívio, mais entendimento e amor entre pais e filhos. Sim, há problemas nisso: as crianças, geralmente, querem o monopólio dos pais, atenção integral, e isso pode ser desconfortável, mas é um desafio a ser superado, com paciência e tolerância.

Fazer da quarentena um céu ou inferno, depende dos adultos, que também têm suas carências, mas a luta pela sobrevivência psicológica e emocional exige boa vontade e tolerância.

Uma coisa é certa: nunca mais pais, mães, maridos, mulheres e filhos terão a mesma oportunidade de união e compartilhamento do que essa quarentena está proporcionando.

A menos que, Deus nos livre, apareça um indesejável Corona-20. Aí poderá ser tarde para tudo e para todos. 

Com a quarentena, ante o advento do home office, a convivência passou a ser de 24 horas, sem pausa para intervalos comerciais.



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

Assuntos Médicos

Especialidades



Seus produtos em **destaque**
para o médico certo.

multi-channel digital marketing

Se o seu laboratório tem uma BU para alguma destas especialidades, agende uma visita:
dpm@dpm.srv.br

- Cardio
- G.O.
- Derma
- Hospital / Dor

Marketing de conteúdo inteligente para mais de 70.000 médicos



Tels.: (11) 553359-00 / (11) 98787-4080 - dpm@dpm.srv.br

www.snifbrasil.com.br

**As notícias e informações
do mercado farmacêutico
em tempo real.**



DPM Editora
(11) 5533-5900