

## Portfólio Oftalmológico

**PORTFÓLIO OFTALMOLÓGICO**

A Mundipharma anunciou a compra do portfólio de glaucoma da farmacêutica MSD, conhecida como Merck nos Estados Unidos e Canadá. A negociação envolveu todos os medicamentos indicados para a doença – COSOPT®, SAFLUTAN®, TIMOPTIC®, TIMOPTIC XE® e TRUSOPT® – que é considerada a segunda causa mais comum de cegueira no mundo. "Para a farmacêutica, essa aquisição é uma entrada estratégica para o setor de oftalmologia global com uma forte base comprovada e confiável de produtos. Em números, o mercado de glaucoma deve crescer por volta de 11% em 2016 e queremos reposicionar o portfólio de forma mais competitiva", explica o *general manager* da Mundipharma do Brasil, Nestor Sequeiros.

• [www.mundipharma.com.br](http://www.mundipharma.com.br)

**EFICIÊNCIA E INOVAÇÃO**

Com 40 anos de atuação, a Incoterm Soluções em Medição, de Porto Alegre (RS), é referência no mercado de termômetros, densímetros e outros instrumentos de medição. Nestas décadas, a empresa vem aprimorando e inovando dentro das suas áreas de atuação, que abrangem diversos setores, divididos por Unidades de Negócios. Atualmente, a marca é considerada referência em monitoramento, medição e termometria, sendo líder na América Latina. Isso é resultado de um extenso processo de acompanhamento dos passos da evolução do mercado, no qual a empresa dispõe de uma equipe técnica, na área de termometria, com engenheiros altamente capacitados para planejar projetos diferenciados nacionalmente.

• [www.incoterm.com.br](http://www.incoterm.com.br)

**JÁ SÃO QUATRO NOVOS TEMAS DE CURSOS ON-LINE!**

Em 2016, já foram lançados quatro temas no **Treina PDV Farma**, plataforma de cursos da **Conteúdo Comunicação** para os profissionais do varejo farmacêutico. Os novos módulos são parte da Fase 3 do programa de capacitação e contam com telas animadas, avaliações *on-line* e certificados de participação:

- 1) *Como se reinventar em momento de crise.*
- 2) *Como manter a equipe motivada.*
- 3) *Cross-merchandising: venda casada e venda extra.*
- 4) *Atendimento como diferencial estratégico.*

O **Treina PDV Farma** oferece também cursos rápidos totalmente gratuitos: para acessá-los, basta fazer o cadastro!

E para participar do programa de capacitação, com os módulos, avaliações e certificados, você pode adquirir o acesso anual ilimitado, com um ótimo custo-benefício, para capacitação de toda a equipe da farmácia.

Para conhecer e experimentar, acesse:

[www.treinapdvfarma.com.br](http://www.treinapdvfarma.com.br).

Informações sobre compra, visite a loja Conteúdo ([www.lojaconteudo.com.br](http://www.lojaconteudo.com.br)) ou ligue (11) 5082 2200.

**EXPANSÃO DA LINHA**

Em dezembro de 2008, as Farmácias Pague Menos criaram uma linha de produtos de marca própria nas áreas de higiene pessoal, cosméticos e itens de primeiros socorros. Desde então, a linha não parou de crescer, ganhando diversas marcas – Amorável, Dauf, Pague Menos, Power Vita, Balance, ProVider, Gnano, Hiulyfe, Cepura, Atividay, Speed+, etc. – e hoje já abrange mais de 1.100 itens. O crescimento em vendas nessa categoria foi de 35% em relação ao ano anterior.

Mesmo com uma participação discreta em comparação ao faturamento total da rede, a linha própria já representa 6,5% da receita.

• [www.paguemenos.com.br](http://www.paguemenos.com.br)