

Newsletter Agosto 2026

Kris Wagner visita a distribuidores en México

Entre los días 4 y 7 de agosto, vivimos una semana marcante para Solventum América Latina, mucho más allá de reuniones y alineamientos estratégicos. En la Ciudad de México, tuvimos el honor de recibir a nuestros líderes globales, encabezados por **Kris Wagner, Vicepresidente Senior de Commercial Excellence**, uno de los departamentos de Solventum, para una serie de conversaciones sobre el futuro de la organización en la región, compartiendo perspectivas, oportunidades y directrices que fortalecerán nuestro camino durante los próximos años.

Como parte de la agenda, Wagner sostuvo encuentros estratégicos con tres de nuestros distribuidores de Solventum en México: Tecnología Biomédica Aplicada (TBA), Especialistas en Aplicaciones y Soporte Técnico Médico, S.A. de C.V. (EASTS) y AMC BIOSUPPORT (BIOSUPPORT). Estos encuentros propiciaron un valioso intercambio de experiencias y expectativas, reforzando el compromiso conjunto con el crecimiento sostenible, la innovación y la excelencia en la atención al mercado de la salud.

En el centro de estas conversaciones estuvo el Programa Momentum, una iniciativa desarrollada para impulsar el desempeño comercial y fortalecer el desarrollo de nuestros socios de distribución.

A través de un enfoque estructurado, el programa ofrece herramientas estratégicas, capacitación especializada y seguimiento continuo, apoyando a los distribuidores en la identificación de nuevas oportunidades de negocio, la ampliación de resultados y la generación de valor para clientes y pacientes en toda la región.

 solventum

En Solventum, la cercanía no se limita únicamente a los socios y los equipos regionales. **Conecta a toda la organización.**



Para nosotros, escuchar a nuestros socios va mucho más allá de un compromiso.

Es la manera en que transformamos desafíos en oportunidades, ideas en innovación y relaciones en confianza. Por eso, esta visita demuestra el éxito de la compañía se construye a través del éxito de sus aliados. Cada voz importa, cada experiencia cuenta.

¡Queremos construir el futuro codo a codo con ustedes!



Una nueva forma de aprender y crecer en LatAm

Nos complace anunciar el lanzamiento del programa piloto Partner Academy LatAm, la primera iniciativa regional de formación creada especialmente para nuestros socios comerciales.

El programa nace con el propósito de acercar a las personas, conectar diferentes experiencias y crear una comunidad de aprendizaje capaz de crecer de forma conjunta. Al fin y al cabo, creemos que los mejores resultados se consiguen cuando compartimos conocimientos, retos y logros.

En esta primera fase, contamos con la participación de 13 socios de Argentina, Chile, Colombia, Perú, Guatemala y Costa Rica, lo que suma un total de 134 profesionales que tendrán acceso a contenidos, herramientas y experiencias diseñadas para reforzar competencias, compartir buenas prácticas y generar aún más valor en el día a día de los negocios.

Este es solo el comienzo de un viaje que refleja nuestro compromiso con el desarrollo de nuestros socios y con la construcción de una red cada vez más sólida, colaborativa y preparada para el futuro.



Muy pronto, este programa llegará a toda LatAm, ampliando aún más las oportunidades de aprendizaje entre nuestros socios de la región.

¡Queremos dar los próximos pasos a tu lado!
¡Vamos a aprender y crecer juntos!



¡FUERZA COLOMBIA!

A nuestros distribuidores y socios colombianos, queremos expresarles nuestro apoyo y solidaridad en estos momentos. Nuestros pensamientos están con todas las personas afectadas por el reciente terremoto en Colombia. **Esperamos sinceramente que ustedes, sus familias y sus comunidades se encuentren bien y a salvo.** La fortaleza y resiliencia demostradas por Colombia son fuente de admiración para toda la región.

Toda la comunidad LATAM de Solventum está con ustedes.

Terapia 3M™ Prevena™

protección más allá del quirófano

La Terapia 3M™ Prevena™ aporta beneficios clínicos y económicos en el manejo de incisiones quirúrgicas, especialmente en pacientes de alto riesgo.

Según los metaanálisis presentados, los pacientes tratados con Prevena™ tuvieron 3,17 veces menos probabilidad de desarrollar una infección superficial del sitio quirúrgico (ISQ) frente al cuidado estándar.

Además, el análisis comparativo mostró que requirió menos cambios de kit y apósito que el Competidor A, contribuyendo a optimizar recursos y apoyar las metas de seguridad y calidad de las instituciones.



VER DOCUMENTO

 solventum
Prevena™

Desempeño clínico y económico
de la Terapia 3M™ Prevena™

Protección contra el riesgo de complicaciones en el postoperatorio y más allá.



VER DOCUMENTO

Nuevo consenso internacional sobre ciNPT con espuma de célula abierta

Un panel internacional y multidisciplinario de expertos estableció nuevas recomendaciones para el uso de la terapia de presión negativa en incisiones cerradas (ciNPT) con apósitos de espuma de célula abierta reticulada (ROCF).

El consenso destaca su utilidad en pacientes e incisiones con factores de riesgo, como alto riesgo de seroma, compromiso de la perfusión, cierre de alta tensión o cirugías de revisión. Además, recomienda el uso de apósitos personalizables en áreas grandes o complejas y en incisiones no lineales o con mayor riesgo de edema o linfedema.

CONOCIENDO NUESTROS PRODUCTOS

Innovaciones para esterilización

3M™ Attest™ Paquete de Desafío Transparente para Vapor Súper Rápido

Una forma más simple y confiable de monitorear la esterilización por vapor.

El 3M™ Attest™ 1492PCD es un paquete de desafío preensamblado y fácil de usar, cuyo diseño transparente permite inspeccionar el Indicador Biológico (IB) y el Integrador Químico (IQ) antes y después de la esterilización, sin abrir el paquete.

Además, puede reducir el desperdicio hasta en un 82 % frente al paquete de pruebas de papel 3M™ Attest™.



 VER DOCUMENTO

33™ Attest™ Paquete de Desafío Transparente para VH2O2 Súper Rápido

Monitoreo de esterilización VH2O2 más simple y estandarizado.

El 3M™ Attest™ 1295PCD es el primer paquete de desafío para VH2O2 preensamblado que integra Indicador Biológico (IB) e Indicador Químico (IQ).

El preensamblado ahorra tiempo, reduce la posibilidad de error y optimizar el flujo de trabajo, simulando con mayor precisión el medio dentro de un paquete quirúrgico.

3M™ Attest™ Sistema de Prueba eBowie-Dick

Menos incertidumbre. Mayor precisión.

El 3M™ Attest™ Sistema de Prueba eBowie-Dick lleva el monitoreo de la esterilización por vapor al entorno digital, entregando resultados rápidos, objetivos y automatizados de aprobación o rechazo.

Además, elimina la interpretación subjetiva y reduce la carga de registros manuales, ayudando a simplificar, estandarizar y optimizar el flujo de trabajo.



 VER DOCUMENTO

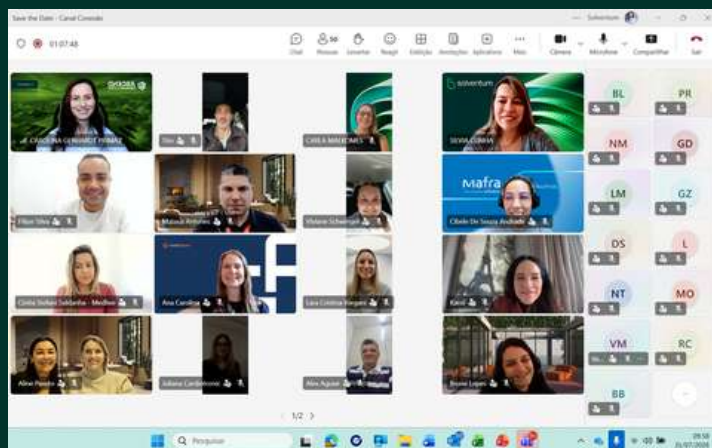


 VER DOCUMENTO



¡El Programa Momentum **avanza!**

Exitoso encuentro del “Canal Conexión Brasil”



Con más de 70 participantes conectados, el pasado 31 de julio se realizó el “Canal Conexión Brasil”, encuentro en el que tuvimos la oportunidad de reflexionar sobre un tema cada vez más relevante para el mercado: **“Venta Consultiva y Generación de Valor: El Cliente Actual”**.

Durante la jornada, además, analizamos los cambios en el comportamiento de los clientes, la importancia de comprender sus necesidades y cómo generar valor en cada interacción.

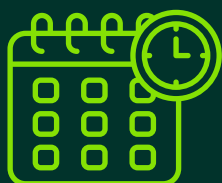
¡Los esperamos para compartir un nuevo espacio de aprendizaje y crecimiento conjunto!



70

Participantes conectados

Cada edición reafirma el compromiso del Canal Conexión Brasil con la promoción del conocimiento, el desarrollo profesional y la conexión entre sus participantes.



PRÓXIMO ENCUENTRO CANAL BRASIL

Fecha: Sexta-feira, 18 de setembro
Hora: 09:00 horas



Revisa la invitación y reserva desde ya tu agenda.



¡El Programa Momentum **avanza!**



Culmina taller para enfermeros en Maranhão

Organizado por el distribuidor HL Med, en la ciudad de São Luís, Maranhão, se realizó un workshop enfocado en el tratamiento de heridas complejas mediante TPN, dirigido a enfermeras de São Luís, Maranhão. El evento incluyó una presentación técnica y una sesión práctica (hands on) a cargo de nuestra especialista clínica, Luciana Carrijo.

Alianza entre Solventum (KCI) y Hospital de Baleia - GJO

Con una cena científica y de camaradería se dio inicio a la alianza entre Solventum (KCI) y el Hospital da Baleia, en Belo Horizonte. La cita contó con 25 asistentes, entre los que estuvieron médicos cirujanos de diversas especialidades, directivos y miembros del comité de curaciones del hospital.



En terreno con nuestros Distribuidores



Cena Científica con el distribuidor GJO



Workshop AWC de Enfermería en Sergipe con el distribuidor HL Med



Evento Rede Mater Dei con el distribuidor GJO



Reunión con el distribuidor Hybrida



¡El Programa Momentum **avanza!**



Simposio de Cirugía Plástica en RJ con el distribuidor Medical Health



Reunión con el distribuidor GJO



Mafra Day - con el distribuidor Mafra



Workshop de AWC para enfermería en Maranhão



Reunión de alineación con el distribuidor CBS



Workshop de gestión de la temperatura - con el distribuidor Mafra



Reunión de alineación con el distribuidor Cirúrgica Santa Cruz.



Almuerzo Científico con HSANP - con el distribuidor Rioclarense



Reunión con el distribuidor FAGMED



¡El Programa Momentum **avanza!**

Crece el equipo de Brasil

Nuevas Solvers se suman para fortalecer el equipo y seguir avanzando juntos.



Soy **Renata Novaes**, Gerente de Cuentas del Canal de Distribución MedSurg, responsable del portafolio de Advanced Wound Care (AWC) en el estado de São Paulo.

Soy enfermera estomaterapeuta e inicié mi carrera en la atención hospitalaria. Hace nueve años, me incorporé a la industria de la salud, donde me desempeñé como consultora clínica y, posteriormente, como gerente de cuentas directas, acompañando importantes transformaciones de la compañía desde KCI, pasando por 3M, hasta Solventum.

Inicio esta nueva etapa con entusiasmo y el compromiso de fortalecer la relación con nuestros distribuidores a través de un vínculo cercano, transparente y orientado a resultados.

Creo que el éxito se construye en conjunto, mediante la colaboración, la confianza y la generación de valor para clientes y pacientes.

Fuera del trabajo, me gusta viajar, compartir con mi familia y amigos, y conocer nuevos lugares y culturas. **“Los grandes resultados son contruidos por personas que comparten un propósito, confianza y el compromiso de crecer juntas.”**
¡Cuenten conmigo!



Soy **Carla Malkomes**. Actualmente, como Gerente de Cuentas del Canal de Distribución MedSurg, trabajo en el estado de São Paulo con el portafolio de Infection Prevention & Surgical Solutions (IP&SS), y puedo decir que estoy cumpliendo un sueño.

Soy enfermera, con especializaciones y una maestría en Gestión de Redes de Salud, y he construido mi trayectoria profesional en las áreas asistencial, académica y de distribución de productos médico-hospitalarios.

A lo largo de mi carrera, he participado en proyectos de expansión de negocios y ampliación del acceso a soluciones de salud, incluyendo iniciativas de las que me siento muy orgullosa, como aquellas que llevaron tecnologías de salud a comunidades ribereñas y regiones remotas de Amazonas.

En esta nueva etapa, mi foco es fortalecer la estrategia de canales, apoyar el desarrollo de nuestros distribuidores y construir relaciones de confianza que generen valor para nuestros partners, profesionales de la salud y pacientes.

Fuera del trabajo, me gusta compartir con mi familia, montar a caballo y jugar tenis. **Estoy muy feliz de comenzar este camino junto a ustedes. ¡Cuenten conmigo!**



Soy Camila Carazzato, Gerente de Cuentas del Canal de Distribución MedSurg, responsable de los estados de Minas Gerais, Espírito Santo, Río de Janeiro y Tocantins, con foco en el portafolio de Advanced Wound Care (AWC).

Soy enfermera, especialista en Estomaterapia y tengo un MBA en Marketing Internacional, con más de 15 años de experiencia en el segmento de productos y tecnologías para la salud.

Llego con entusiasmo para fortalecer la relación con nuestros distribuidores, ampliar oportunidades y contribuir al crecimiento sostenible de los negocios.

Creo que los mejores resultados se construyen a través de la confianza, la transparencia y la colaboración.

Fuera del trabajo, me gusta preparar recetas saludables, especialmente sin gluten. **Estoy muy feliz de comenzar este camino junto a nuestros partners. ¡Cuenten conmigo!**



¡El Programa Momentum **avanza!**



**Bienvenido
David Martínez
Sagredo,**

nuevo integrante del
equipo de Canales.

Este mes queremos celebrar la incorporación de **David Martínez Sagredo**, ingeniero comercial de 42 años que se integra al equipo de Canales, liderado por Iván Quezada.

“En mi rol de Channel Leader estaré enfocado en administrar y gestionar las cuentas de los distribuidores de la compañía. Tengo expectativas muy altas para este nuevo desafío, sobre todo por ser un negocio nuevo para mí. Desde mi experiencia, espero poder aportar positivamente al equipo y también en cada una de las cuentas asignadas”, dice David.

Uno de los sellos que me caracteriza es poner al cliente en el centro y desde ahí, trabajar con foco en ellos. Por eso, quiero decirles a los distribuidores que cuenten con mi compromiso y disposición para trabajar juntos, fortaleciendo una relación basada en la confianza y el logro de objetivos comunes.



¡El Programa Momentum **avanza!**

El arte de Licitar

Una iniciativa creada para fortalecer nuestra relación con la red de distribución y acompañarla en los desafíos del mercado.

Como parte de este plan, combinamos acompañamiento estratégico, información de mercado, un canal oficial de comunicación a través de Salesforce y espacios de formación orientados a fortalecer capacidades comerciales, técnicas y regulatorias.

A la fecha hemos desarrollado seis versiones del programa, incorporando aproximadamente 20 horas de formación en portafolio, 10 horas en documentación regulatoria, 3 horas de uso correcto de nuestro canal de comunicación y cerca de 20 horas de actividades prácticas y simulaciones, permitiendo llevar el aprendizaje a situaciones reales del proceso licitatorio.

Los resultados reflejan el compromiso de nuestra red: alcanzamos un promedio de 30 participantes por sesión de un total de 35, logrando en la última versión una participación del 90% y una evaluación de satisfacción de 4,9 sobre 5,0.

Además, medimos continuamente el aprendizaje para identificar oportunidades de mejora y seguir fortaleciendo el acompañamiento a nuestros distribuidores.

El Arte de Licitar transforma conocimiento en capacidad, capacidad en mejores ofertas y mejores ofertas en oportunidades reales de adjudicación. Porque licitar no es solo presentar una oferta, Licitar es crear valor, Licitar es un Arte.



¡Mantente atento a nuestra página web Momentum!

El 01/09 lanzaremos un video especial sobre nuestro programa de premiación.

Accede a <https://programamomentum.com> y visita la sección "Noticias" para conocer todos los detalles. ¡Te esperamos!





¡El Programa Momentum **avanza!**

Con nuestros distribuidores,
Solventum llega más lejos

Todos juntos en Bogotá

Entre el 28 y el 31 de julio pasados, durante la **Feria Internacional de la Salud** que se realizó en Bogotá, tuvimos el agrado de encontrarnos con uno de nuestros distribuidores aliados, **Innova Medical**.

Sin duda, la participación de nuestros distribuidores en eventos como este fortalece la presencia de Solventum en el mercado y acerca aún más nuestras soluciones a los profesionales y clientes de la región.

En Solventum reconocemos que nuestra visibilidad y relevancia en América Latina son el resultado del trabajo, la dedicación y la confianza de nuestros distribuidores.

Son ellos quienes creen en nuestros productos, representan nuestra marca y contribuyen día a día a ampliar nuestro impacto en el sector de la salud.

innova
MEDICAL SOLUTION



meditech

www.feriameditech.com

**Feria Internacional
de la Salud
BOGOTÁ, COLOMBIA
28-31 JULIO 2026**

Por eso, agradecemos a todos nuestros aliados por su compromiso y confianza. Seguiremos trabajando para ofrecer innovación, apoyo y oportunidades que generen valor para sus negocios, porque el éxito de Solventum se construye hombro a hombro con quienes creen en nuestro propósito.

Nos alegra ser parte de sus logros. Somos socios en este camino.

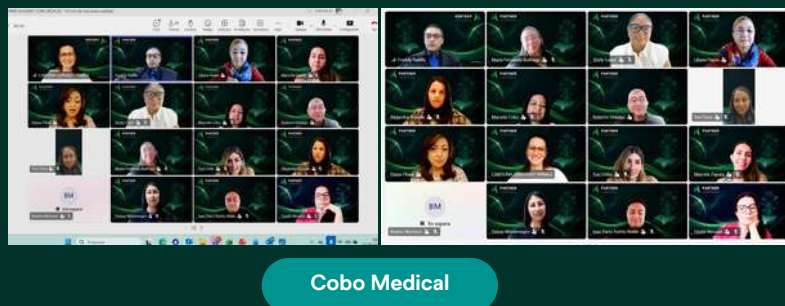
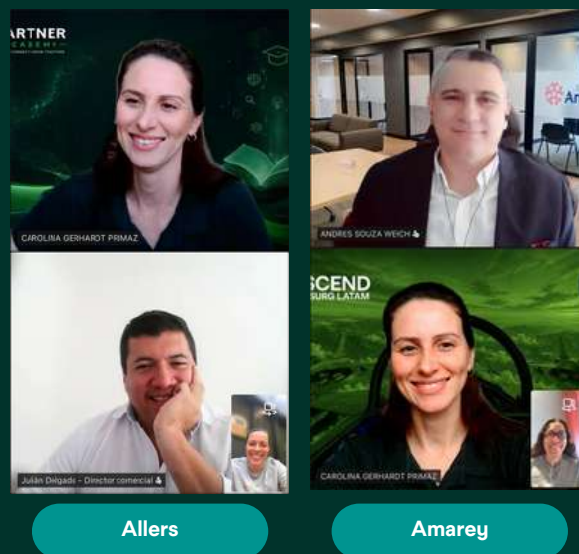


¡El Programa Momentum **avanza!**

Ask the Partner: acompañamiento que impulsa

Cada semana, nos encontramos con nuestros partners en **Ask the Partner**, realizando sesiones individuales del programa **Partner Academy** con los gerentes y directores comerciales de nuestros socios, junto a sus equipos, para alinear las iniciativas y objetivos del programa.

Estos espacios de soporte y seguimiento nos permiten trabajar de manera cercana con nuestros partners y asegurar la entrega de las plataformas de educación y herramientas de apoyo a ventas.



Encuentro con Innova Medical

Compartimos un nuevo encuentro con Innova Medical, en el marco del evento RAVA Vascular.

Una instancia que nos permitió fortalecer vínculos, compartir experiencias y continuar impulsando oportunidades de colaboración en torno a nuestras soluciones y al desarrollo del mercado.

Estos espacios reflejan nuestro compromiso de estar cerca de nuestros partners, acompañarlos y construir juntos nuevas oportunidades de crecimiento.



¡El Programa Momentum **avanza!**

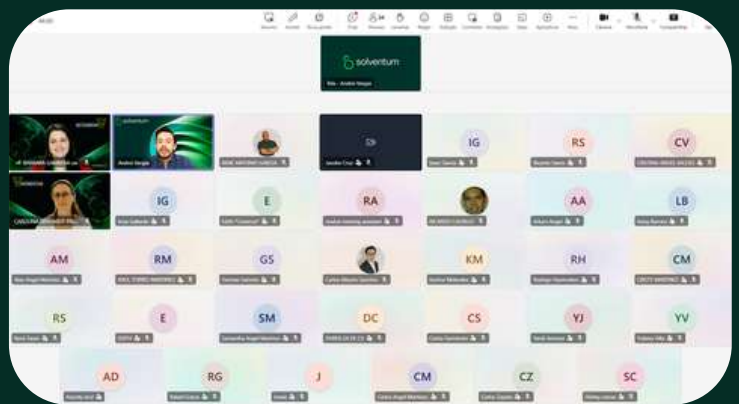
México da inicio al Programa Momentum 2026

El pasado 18 de agosto se realizó el lanzamiento oficial del Programa Fidelización Momentum 2026 en México, marcando el inicio de una nueva etapa de crecimiento, colaboración y reconocimiento para nuestros distribuidores.

Durante el encuentro, presentamos los tres pilares fundamentales del programa: **Comunicación, Soporte y Reconocimiento**, además de compartir las innovaciones y oportunidades que hemos preparado especialmente para fortalecer el desarrollo de nuestros socios estratégicos.

Contamos con la participación de 34 asistentes, representantes de 19 distribuidores, quienes formarán parte de esta jornada a lo largo de 2026. Su presencia y compromiso reflejan la confianza que depositan en Solventum y en la construcción conjunta de un futuro cada vez más sólido.

Queremos agradecerles por seguir confiando en nuestro equipo y darles la bienvenida a un programa que continúa evolucionando para reconocer el importante papel que desempeñan nuestros distribuidores en el crecimiento de Solventum y en el avance de la salud en América Latina.





¡El Programa Momentum **avanza!**



Construyendo el futuro de la logística

El pasado 11 de agosto vivimos un momento especial con la inauguración oficial del nuevo Centro de Distribución de Solventum México.

Este avance representa un importante paso en nuestra trayectoria de crecimiento. Más que ampliar nuestra capacidad operativa, estamos fortaleciendo nuestra habilidad para conectar soluciones, personas y necesidades con mayor agilidad, eficiencia y confianza.

El nuevo centro fue diseñado para acompañar la evolución de nuestro negocio y responder a las demandas de un mercado en constante transformación.

Detrás de cada producto entregado existe un propósito mayor: contribuir para que los profesionales de la salud puedan desempeñar su labor con confianza y para que los pacientes tengan acceso a las soluciones que necesitan.

