

Newsletter de agosto de 2026

Kris a visita distribuidores no México

Entre os dias 4 e 7 de agosto, vivemos uma semana marcante para a Solventum América Latina, muito além de reuniões e alinhamentos estratégicos. Na Cidade do México, tivemos a honra de receber nossos líderes globais, liderados por **Kris Wagner, Vice-Presidente Sênior da Commercial Excellence**, um dos departamentos da Solventum, para uma série de conversas sobre o futuro da organização na região, compartilhando perspectivas, oportunidades e diretrizes que fortalecerão nossa trajetória nos próximos anos.

Como parte da agenda, Wagner realizou encontros estratégicos com três de nossos distribuidores da Solventum no México: Tecnología Biomédica Aplicada (TBA), Especialistas en Aplicaciones e Soporte Técnico Médico, S.A. de C.V. (EASTS) e AMC BIOSUPPORT (BIOSUPPORT). Esses momentos proporcionaram uma troca valiosa de experiências e expectativas, reforçando o compromisso conjunto com o crescimento sustentável, a inovação e a excelência no atendimento ao mercado de saúde.

No centro dessas discussões esteve o Programa Momentum, iniciativa desenvolvida para impulsionar o desempenho comercial e fortalecer o desenvolvimento dos nossos parceiros de distribuição.

Por meio de uma abordagem estruturada, o programa oferece ferramentas estratégicas, capacitação especializada e acompanhamento contínuo, apoiando os distribuidores na identificação de novas oportunidades de negócio, na ampliação de resultados e na geração de valor para clientes e pacientes em toda a região.

 solventum

Na Solventum, a proximidade não se limita apenas aos sócios e às equipes regionais. Ela conecta toda a organização.



Para nós, ouvir nossos parceiros vai muito além de um compromisso.

É a maneira como transformamos desafios em oportunidades, ideias em inovação e relacionamentos em confiança. Por isso, esta visita demonstra que o sucesso da empresa se constrói por meio do sucesso de seus parceiros. Cada voz importa, cada experiência conta.

Queremos construir o futuro lado a lado com vocês!



Uma nova forma de aprender e crescer na América Latina

Temos o prazer de anunciar o lançamento do programa piloto Partner Academy LatAm, a primeira iniciativa regional de capacitação criada especialmente para nossos parceiros comerciais.

O programa surgiu com o objetivo de aproximar as pessoas, conectar diferentes experiências e criar uma comunidade de aprendizagem capaz de crescer em conjunto. Afinal, acreditamos que os melhores resultados são alcançados quando compartilhamos conhecimentos, desafios e conquistas.

Nesta primeira fase, contamos com a participação de 13 parceiros da Argentina, Chile, Colômbia, Peru, Guatemala e Costa Rica, totalizando 134 profissionais que terão acesso a conteúdos, ferramentas e experiências projetadas para fortalecer competências, compartilhar boas práticas e gerar ainda mais valor no dia a dia dos negócios.

Este é apenas o começo de uma jornada que reflete nosso compromisso com o desenvolvimento de nossos parceiros e com a construção de uma rede cada vez mais sólida, colaborativa e preparada para o futuro.

**Em breve, este programa chegará a toda a América Latina, ampliando ainda mais as oportunidades de aprendizado entre nossos parceiros da região.
A fase piloto já está em andamento.**

Por isso, verifique seu e-mail para não perder as novidades e o lançamento oficial. Queremos dar os próximos passos ao seu lado! Vamos aprender e crescer juntos!



Força, Colômbia!

Aos nossos distribuidores e parceiros colombianos, gostaríamos de expressar nosso apoio e solidariedade neste momento. Nossos pensamentos estão com todas as pessoas afetadas pelo recente terremoto na Colômbia.

Esperamos sinceramente que vocês, suas famílias e suas comunidades estejam bem e em segurança. A força e a resiliência demonstradas pela Colômbia são motivo de admiração para toda a região.

Toda a comunidade LATAM da Solventum está com vocês.

Terapia 3M™ Prevena™

Proteção além da sala de cirurgia

A Terapia 3M™ Prevena™ oferece benefícios clínicos e econômicos no tratamento de incisões cirúrgicas, especialmente em pacientes de alto risco.

De acordo com as metanálises apresentadas, os pacientes tratados com Prevena™ tiveram 3,17 vezes menos probabilidade de desenvolver uma infecção superficial do local cirúrgico (ISQ) em comparação com o tratamento padrão.

Além disso, a análise comparativa mostrou que foram necessárias menos trocas de kit e curativo do que com o Concorrente A, contribuindo para otimizar recursos e apoiar as metas de segurança e qualidade das instituições.



VISUALIZAR
DOCUMENTO



VISUALIZAR
DOCUMENTO

Novo consenso internacional sobre ciNPT com espuma de célula aberta reticulada

Um painel internacional e multidisciplinar de especialistas estabeleceu novas recomendações para o uso da terapia de pressão negativa em incisões fechadas (ciNPT) com curativos de espuma de célula aberta reticulada (ROCF).

O consenso destaca sua utilidade em pacientes e incisões com fatores de risco, como alto risco de seroma, comprometimento da perfusão, fechamento sob alta tensão ou cirurgias de revisão. Além disso, recomenda o uso de curativos personalizáveis em áreas extensas ou complexas e em incisões não lineares ou com maior risco de edema ou linfedema.

CONHECENDO NOSSOS PRODUTOS

Inovações para a esterilização

3M™ Attest™ Pacote de Teste Transparente para Vapor Superrápido

Uma maneira mais simples e confiável de monitorar a esterilização a vapor.

O 3M™ Attest™ 1492PCD é um pacote de teste pré-montado e fácil de usar, cujo design transparente permite inspecionar o Indicador Biológico (IB) e o Integrador Químico (IQ) antes e depois da esterilização, sem abrir o pacote.

Além disso, pode reduzir o desperdício em até 82% em comparação com o pacote de testes em papel 3M™ Attest™.



VISUALIZAR
DOCUMENTO

33™ Attest™ Pacote de Desafio Transparente para VH2O2 Super Rápido

Monitoramento da esterilização por VH2O2 de forma mais simples e padronizada.

O 3M™ Attest™ 1295PCD é o primeiro pacote de desafio para VH2O2 pré-montado que integra Indicador Biológico (IB) e Indicador Químico (IQ).

O formato pré-montado economiza tempo, reduz a possibilidade de erros e otimiza o fluxo de trabalho, simulando com maior precisão o ambiente dentro de um pacote cirúrgico.

Sistema de Teste 3M™ Attest™ eBowie-Dick

Menos incerteza. Maior precisão.

O Sistema de Teste 3M™ Attest™ eBowie-Dick leva o monitoramento da esterilização a vapor para o ambiente digital, fornecendo resultados rápidos, objetivos e automatizados de aprovação ou reprovação.

Além disso, elimina a interpretação subjetiva e reduz a carga de registros manuais, ajudando a simplificar, padronizar e otimizar o fluxo de trabalho.



VISUALIZAR
DOCUMENTO

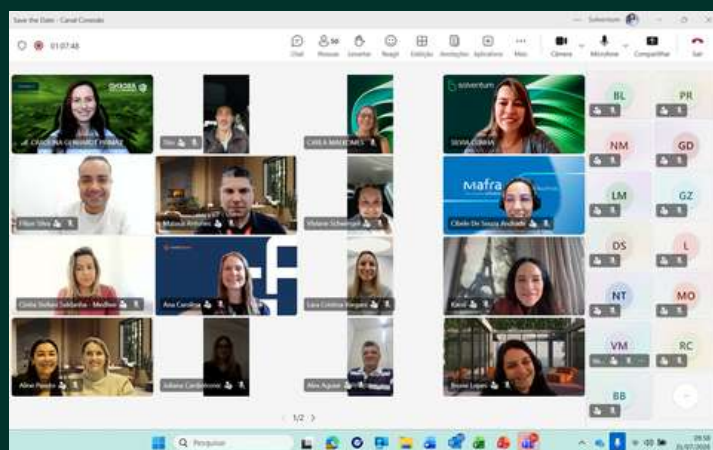


VISUALIZAR
DOCUMENTO



O Programa Momentum segue em **frente!**

Encontro bem-sucedido do “Canal Conexão Brasil”



Com mais de 70 participantes conectados, no último dia 31 de julho foi realizado o “Canal Conexão Brasil”, encontro no qual tivemos a oportunidade de refletir sobre um tema cada vez mais relevante para o mercado: “Venda Consultiva e Geração de Valor: O Cliente Atual”.

Durante o evento, além disso, analisamos as mudanças no comportamento dos clientes, a importância de compreender suas necessidades e como gerar valor em cada interação.

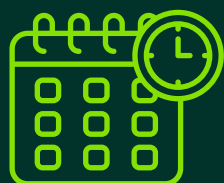
Esperamos por vocês para compartilhar um novo espaço de aprendizado e crescimento conjunto!



70

Participantes conectados

Cada edição reafirma o compromisso do Canal Conexão Brasil com a promoção do conhecimento, o desenvolvimento profissional e a conexão entre seus participantes



Próximo encontro do Canal Brasil

Data: Sábado, 19 de setembro
Horário: 09:00 horas



Confira o convite e reserve já um horário na sua agenda.



O Programa Momentum segue em **frente!**



Workshop para enfermeiros no Maranhão chega ao fim

Organizado pela distribuidora HL Med, na cidade de São Luís, no Maranhão, foi realizado um workshop com foco no tratamento de feridas complexas por meio da TPN, voltado para enfermeiros de São Luís, no Maranhão. O evento incluiu uma apresentação técnica e uma sessão prática (hands-on) ministrada por nossa especialista clínica, Luciana Carrijo.

Parceria entre a Solventum (KCI) e o Hospital da Baleia - GJO

Com um jantar científico e de confraternização, foi inaugurada a parceria entre a Solventum (KCI) e o Hospital da Baleia, em Belo Horizonte. O evento contou com 25 participantes, entre os quais cirurgiões de diversas especialidades, diretores e membros do comitê de curativos do hospital.



Em campo com nossos Distribuidores



Jantar Científico com o distribuidor GJO



Workshop AWC Enfermagem em Sergipe com o distribuidor HL Med



Evento Rede Mater Dei com o distribuidor GJO



Reunião com o distribuidor Hybrida



O Programa Momentum segue em **frente!**



Simpósio Cirurgia Plástica RJ com o distribuidor Medical Health



Reunião com o distribuidor GJO



Mafra Day - com o distribuidor Mafra



Workshop de AWC para enfermagem no Maranhão



Reunião de alinhamento com o distribuidor CBS



Workshop gerenciamento da temperatura - com o distribuidor Mafra



Reunião de alinhamento com o distribuidor Cirúrgica Santa Cruz



Almoço Científico com HSANP - com o distribuidor Rioclarense



Reunião com o distribuidor FAGMED



O Programa Momentum segue em **frente!**

O time do Brasil está crescendo!

Novas Solvers chegam para fortalecer o time e impulsionar ainda mais essa jornada.



Sou **Renata Novaes, Gerente de Contas do Canal de Distribuição MedSurg**, responsável pelo portfólio de Advanced Wound Care (AWC) no estado de São Paulo.

Sou enfermeira estomaterapeuta e iniciei minha carreira na assistência hospitalar. Há nove anos, migrei para a indústria da saúde, onde atuei como consultora clínica e, posteriormente, como gerente de contas diretas, acompanhando importantes transformações da companhia desde a KCI, passando pela 3M, até a Solventum.

Início esta nova etapa com entusiasmo e o compromisso de fortalecer a parceria com nossos distribuidores por meio de um relacionamento próximo, transparente e orientado a resultados. Acredito que o sucesso é construído em conjunto, por meio da colaboração, da confiança e da geração de valor para clientes e pacientes.

Fora do trabalho, gosto de viajar, estar com a família e amigos e conhecer novos lugares e culturas.

"Grandes resultados são construídos por pessoas que compartilham propósito, confiança e o compromisso de crescer juntas." Contem comigo!



Sou **Carla Malkomes**. Hoje, como Gerente de Contas do Canal de Distribuição MedSurg, atuando no estado de São Paulo com o portfólio de Infection Prevention & Surgical Solutions (IP&SS), posso dizer que estou realizando um sonho.

Sou enfermeira, com especializações e mestrado em Gestão de Redes de Saúde, e construí minha trajetória profissional nas áreas assistencial, acadêmica e de distribuição de produtos médico-hospitalares.

Ao longo da minha carreira, participei de projetos de expansão de negócios e ampliação do acesso a soluções de saúde, incluindo iniciativas das quais tenho muito orgulho, como aquelas que levaram tecnologias de saúde a comunidades ribeirinhas e regiões remotas do Amazonas. Nesta nova etapa, meu foco é fortalecer a estratégia de canais, apoiar o desenvolvimento dos nossos distribuidores e construir relações de confiança que gerem valor para parceiros, profissionais de saúde e pacientes.

Fora do trabalho, gosto de estar com minha família, andar a cavalo e jogar tênis. Estou muito feliz em iniciar esta jornada ao lado de vocês. Contem comigo!



Sou **Camila Carazzato**, Gerente de Contas do Canal de Distribuição MedSurg, responsável pelos estados de Minas Gerais, Espírito Santo, Rio de Janeiro e Tocantins, com atuação no portfólio de Advanced Wound Care (AWC).

Sou enfermeira, especialista em Estomaterapia e possuo MBA em Marketing Internacional, com mais de 15 anos de experiência no segmento de produtos e tecnologias para a saúde.

Chego com entusiasmo para fortalecer o relacionamento com nossos distribuidores, ampliar oportunidades e contribuir para o crescimento sustentável dos negócios. Acredito que os melhores resultados são construídos por meio da confiança, da transparência e da colaboração.

Fora do trabalho, gosto de preparar receitas funcionais, especialmente sem glúten. Estou muito feliz em iniciar essa jornada ao lado dos nossos parceiros. Contem comigo!



O Programa Momentum segue em **frente!**



Seja bem-vindo, David Martínez Sagredo

novo integrante da equipe
de Canais.

Este mês, queremos comemorar a chegada de David Martínez Sagredo, engenheiro comercial de 42 anos que passa a integrar a equipe de Canais, liderada por Iván Quezada.

“Na minha função de Líder de Canal, estarei focado em administrar e gerenciar as contas dos distribuidores da empresa.

Tenho expectativas muito altas para esse novo desafio, sobretudo por ser um negócio novo para mim.

Com base na minha experiência, espero poder contribuir positivamente para a equipe e também para cada uma das contas atribuídas”, diz David.

“Uma das características que me define é colocar o cliente no centro e, a partir daí, trabalhar com foco nele. Por isso, quero dizer aos distribuidores que podem contar com meu compromisso e disposição para trabalharmos juntos, fortalecendo um relacionamento baseado na confiança e na conquista de objetivos comuns”.



O Programa Momentum segue em **frente!**

A arte de Licitar

Uma iniciativa criada para fortalecer nossa relação com a rede de distribuição e apoiá-la nos desafios do mercado.

Como parte deste plano, combinamos acompanhamento estratégico, informações de mercado, um canal oficial de comunicação por meio do Salesforce e espaços de capacitação voltados ao fortalecimento das competências comerciais, técnicas e regulatórias.

Até o momento, desenvolvemos seis versões do programa, totalizando aproximadamente 20 horas de capacitação em portfólio, 10 horas em documentação regulatória, 3 horas sobre o uso correto do nosso canal de comunicação e cerca de 20 horas de atividades práticas e simulações, permitindo aplicar o aprendizado a situações reais do processo licitatório.

Os resultados refletem o compromisso da nossa rede: alcançamos uma média de 30 participantes por sessão, de um total de 35, chegando, na última edição, a uma participação de 90% e a uma avaliação de satisfação de 4,9 em 5,0.

Além disso, medimos continuamente o aprendizado para identificar oportunidades de melhoria e continuar fortalecendo o suporte aos nossos distribuidores.

O Arte de Licitar transforma conhecimento em capacidade, capacidade em melhores propostas e melhores propostas em oportunidades reais de adjudicação. Porque licitar não é apenas apresentar uma proposta. Licitar é criar valor. Licitar é uma Arte.



Fique atento à nossa página web do Momentum!

No dia 01/09, lançaremos um vídeo especial sobre o nosso programa de premiação.

Acesse <https://programamomentum.com> e visite a seção "Notícias" para conferir todos os detalhes. Esperamos por você!





O Programa Momentum segue em **frente!**

Com nossos distribuidores, a Solventum
vai mais longe

Todos juntos em Bogotá

Entre os dias 28 e 31 de julho passado, durante a Feira Internacional da Saúde realizada em Bogotá, tivemos o prazer de nos encontrar com um de nossos distribuidores parceiros, a Innova Medical.

Sem dúvida, a participação de nossos distribuidores em eventos como esse fortalece a presença da Solventum no mercado e aproxima ainda mais nossas soluções dos profissionais e clientes da região.

Na Solventum, reconhecemos que nossa visibilidade e relevância na América Latina são resultado do trabalho, da dedicação e da confiança de nossos distribuidores.

São eles que acreditam em nossos produtos, representam nossa marca e contribuem, dia após dia, para ampliar nosso impacto no setor da saúde.

innova
MEDICAL SOLUTION



Por isso, agradecemos a todos os nossos parceiros por seu compromisso e confiança. Continuaremos trabalhando para oferecer inovação, apoio e oportunidades que gerem valor para seus negócios, pois o sucesso da Solventum é construído lado a lado com aqueles que acreditam em nosso propósito.
Estamos felizes por fazer parte de suas conquistas. Somos parceiros nessa jornada

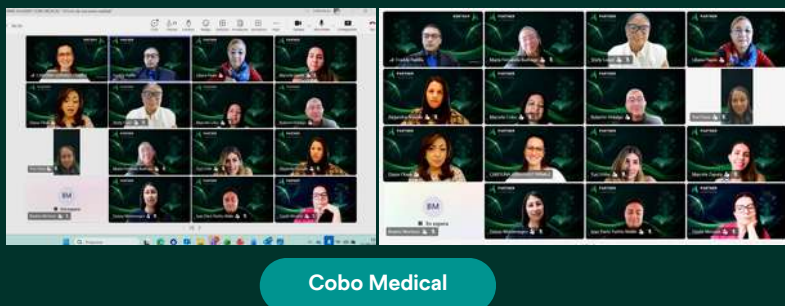
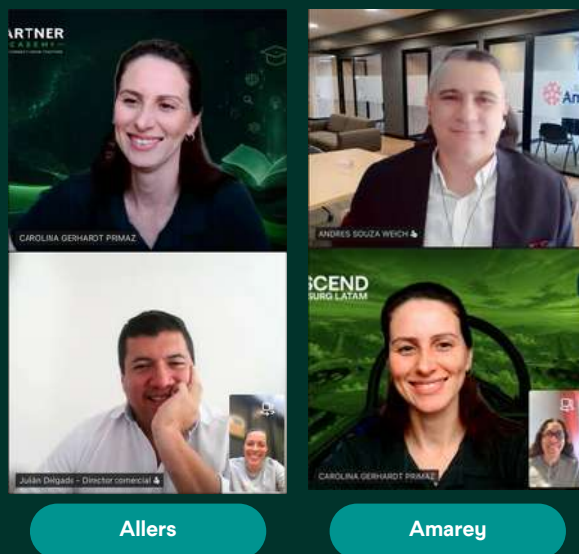


O Programa Momentum segue em **frente!**

Ask the Partner: Acompanhamento que impulsiona

A cada semana, nos encontramos com nossos parceiros no Ask the Partner, realizando sessões individuais do programa Partner Academy com os gerentes e diretores comerciais de nossos parceiros, junto às suas equipes, para alinhar as iniciativas e os objetivos do programa.

Esses espaços de suporte e acompanhamento nos permitem trabalhar de forma próxima com nossos parceiros e garantir a entrega das plataformas de educação e das ferramentas de apoio às vendas.



Encontro com a Innova Medical

Compartilhamos um novo encontro com a Innova Medical, durante o evento RAVA Vascular.

Uma oportunidade que nos permitiu fortalecer vínculos, compartilhar experiências e continuar impulsionando oportunidades de colaboração em torno de nossas soluções e do desenvolvimento do mercado.

Esses momentos refletem nosso compromisso de estar próximos de nossos partners, acompanhá-los e construir juntos novas oportunidades de crescimento.



O Programa Momentum segue em **frente!**

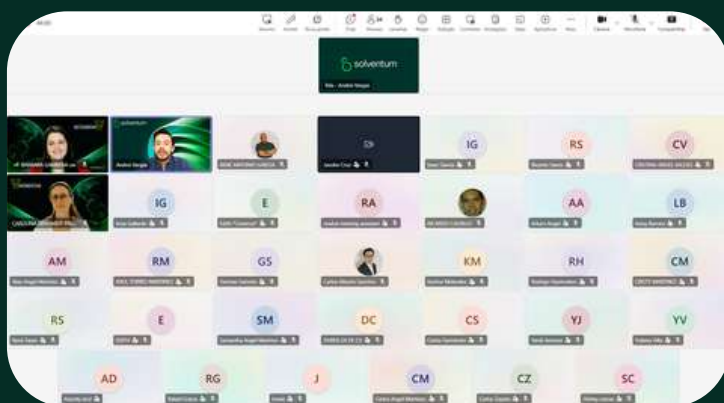
O México dá início ao Programa Momentum 2026

No último dia 18 de agosto, ocorreu o lançamento oficial do Programa de Fidelização Momentum 2026 no México, marcando o início de uma nova etapa de crescimento, colaboração e reconhecimento para nossos distribuidores.

Durante o encontro, apresentamos os três pilares fundamentais do programa: Comunicação, Apoio e Reconhecimento, além de compartilhar as inovações e oportunidades que preparamos especialmente para fortalecer o desenvolvimento de nossos parceiros estratégicos.

Contamos com a participação de 34 participantes, representantes de 19 distribuidores, que farão parte dessa jornada ao longo de 2026. A presença e o compromisso deles refletem a confiança que depositam na Solventum e na construção conjunta de um futuro cada vez mais sólido.

Gostaríamos de agradecer a todos por continuarem confiando em nossa equipe e dar as boas-vindas a um programa que continua evoluindo para reconhecer o importante papel que nossos distribuidores desempenham no crescimento da Solventum e no avanço da saúde na América Latina.





O Programa Momentum segue em **frente!**



Construindo o futuro da logística

No último dia 11 de agosto, vivemos um momento especial com a inauguração oficial do novo Centro de Distribuição da Solventum México.

Esse avanço representa um passo importante em nossa trajetória de crescimento. Mais do que ampliar nossa capacidade operacional, estamos fortalecendo nossa capacidade de conectar soluções, pessoas e necessidades com maior agilidade, eficiência e confiança.

O novo centro foi projetado para acompanhar a evolução do nosso negócio e atender às demandas de um mercado em constante transformação.

Por trás de cada produto entregue, há um propósito maior: contribuir para que os profissionais de saúde possam desempenhar seu trabalho com confiança e para que os pacientes tenham acesso às soluções de que precisam.

