

brandingPharma^{magazine}

90 años juntos

 CALOX



CALOX ES LA **C**IENCIA DE **C**UIDARTE



DIRECTORIO

Dirección general

Roy Rizo D'Arthenay

Comité editorial

Jesús A. Chávez

Martha Palma Troconis

Gustavo Márquez Villa

Maritza Jiménez

Beatriz Noriega Penoth

María Eugenia Ramos Fuentes

Colaboradores

Pedro Simón Romero

Dr. Luis Alejandro Rodríguez

Dra. Mariari Uzcátegui Martínez

Martha Palma Troconis

Milay Rodríguez

Jesús A. Chávez

José Pisano

Comercialización

ventas@brandingpharma.com

Fotografía

Adolfo Acosta BBC

Director de arte

Víctor M. Salvatti F.

Producción gráfica

Diseño editorial

VS Diseños Gráficos, C.A.

vsalvatti@gmail.com

Impresión

Editorial Arte

Asesoría legal

ECV & Asociados

NOTA DEL DIRECTOR

La marca como ancla de confianza

Estimados lectores,

Es un honor darles la bienvenida a la décima edición de Branding Pharma, una entrega especial dedicada a resaltar los avances y desafíos que enfrenta el sector farmacéutico actualmente. Esta edición es motivo de celebración por los logros alcanzados, ofrece un análisis de los retos que persisten y, sobre todo, reafirma nuestro compromiso con el bienestar social.

90 Años de Excelencia: Homenaje al Grupo CALOX

En esta oportunidad, rendimos homenaje al Grupo CALOX en la conmemoración de su 90° aniversario. Desde 1935, CALOX ha superado fronteras y se ha consolidado como un referente internacional en el sector. Su historia es un testimonio de perseverancia y excelencia, demostrando que la experiencia y la constancia son elementos fundamentales para sobresalir en un entorno tan competitivo como el farmacéutico.

En Venezuela, CALOX ha forjado una relación sólida y de confianza con médicos, farmacéuticos y pacientes, extendiendo su influencia a lo largo de toda América Latina. Su recorrido evidencia que la madurez empresarial y la capacidad de adaptación son claves para alcanzar el éxito y la longevidad.

El Valor de la Experiencia: Superando el Edadismo

Al celebrar la experiencia que representa CALOX, es imposible pasar por alto el desafío del edadismo en el entorno laboral. Es fundamental comprender que la experiencia y la innovación pueden coexistir, generando sinergias que potencian el crecimiento. La trayectoria de CALOX demuestra que la madurez no constituye un obstáculo, sino un recurso valioso capaz de impulsar el desarrollo sostenido y la competitividad en la industria farmacéutica.

Retos Financieros en la Industria Farmacéutica

El sector farmacéutico enfrenta desafíos financieros importantes, como la constante devaluación de la moneda y la dificultad para garantizar el acceso a medicamentos asequibles. Estos problemas requieren soluciones creativas e innovadoras, que permitan mantener el equilibrio entre la responsabilidad social y la viabilidad económica.

Para superar estos retos, las empresas deben enfocarse en:

- Tomar decisiones estratégicas acertadas.
- Innovar en sus modelos de negocio.
- Mantener una rigurosa disciplina financiera.
- Fomentar el autofinanciamiento como base de su independencia.

Estos pilares son esenciales para asegurar la sustentabilidad del sector y la capacidad de seguir ofreciendo medicamentos accesibles a la población.

Mirando Hacia el Futuro

Esta décima edición de Branding Pharma reafirma nuestro compromiso con un sector esencial para el bienestar de nuestras sociedades. Celebramos los logros alcanzados, enfrentamos los retos actuales y apostamos por la construcción de un futuro más sólido y sostenible para la industria farmacéutica.

Sabemos que el camino no es sencillo, pero con perseverancia, innovación y compromiso, es posible avanzar.



Roy J. Rizo D'Arthenay
Director

ÍNDICE

brandingPharma magazine

05/20 Salud



21/25 Gremios



28/61 Entrevistas



63/69 Negocios



71 Cultura



Salud

Cuidarme es CUIDARTE

En este 2025, la Asociación Civil Guerreros Azules, que trabajamos con la comunidad de diabetes tipo 1 en Venezuela, hicimos un perfil del cuidador en 14 países de Latinoamérica, y 15 organizaciones. Son muchos los datos que arrojó este trabajo de investigación.

Uno de los hallazgos, que era obvio, pero ahora tenemos los números: más del 64% de los cuidadores son mujeres. Esta realidad la evidenciamos diariamente en los hospitales y clínicas donde se consultan estos pacientes con la condición.

Otro descubrimiento; no importa la clase social de la familia: ansiedad, frustración y miedo son las emociones presentes de manera transversal, es decir, existen en los cuidadores sin importar el poder adquisitivo. Interesante, ¿no? Incluso, observamos que la frustración bajaba un poco si aumentaba la clase social, pero igual no desaparece.

Ahora, algo que se pudo inferir de esta investigación, es que los cuidadores están tan concentrados en sus hijos que se olvidan de ellos mismos y sus necesidades. El resultado es el burnout, y unos padres desgastados, angustiados y estresados.

Como padres hemos magnificado el "sacrificio", y en la realidad genera acciones que vienen desde la culpa, y el efecto es negativo tanto para los padres, cuidadores, como para los hijos.

Por otro lado, unos cuidadores que no atiendan su salud mental, tampoco están cuidando a su hijo, ya que el mejor regalo que le podemos dar es nuestra mejor versión.

¿Recuerdan el cuento de la máscara de oxígeno del avión? ¿Ese que dice que cuando cae esa máscara en un momento de emergencia mientras el avión está en el aire, es a ti a quien debes poner la máscara primero, y luego a tus hijos? Pues esto aplica para la vida de la misma forma.

Entonces, desde Guerreros Azules, hicimos una presentación para dar a las padres opciones de autocuidado. Y más allá de este tema de redes: de ir a un spa, cómprate algo, vete de viaje, etc. Pues nuestra propuesta tiene que ver con pequeñas pero poderosas acciones diarias, y que esto no implique un costo



económico. Por ejemplo:

- Reconocer algún acierto en la gestión de la condición de tu hijo.
- Tener compasión contigo a la hora de un error en la gestión de la condición.
- Buscar un tiempo para hablar con un amigo y tener una conversación del alma
- Escuchar música y hasta bailar. Toma 5 minutos para ello.
- Lee un libro.
- Escribir algo
- Decirte algo lindo al espejo y creértelo.
- Compartir con un par.

Trabajar en nosotros mismos es un propósito que no debe terminar nunca, y darle prioridad a nuestra salud mental mejorará nuestra actitud ante los problemas que nos agobian día a día.



Martha Palma Troconis
Periodista / Coordinadora General
Asociación Civil Guerreros Azules
www.guerrerosazules.org
mipalmat@gmail.com



Sistema de **Monitoreo Continuo** de Glucosa

Proporciona lecturas cada minuto, lo que permite un seguimiento constante y preciso de los niveles de glucosa.







La IA que no discrimina:

Un futuro más justo para todas las generaciones

Redacción BrandingPharma

En un mundo que envejece a pasos agigantados y donde la tecnología avanza a velocidades nunca vistas, nos encontramos en una encrucijada fascinante. La expectativa de vida aumenta y, con ella, la presencia de personas mayores en todos los ámbitos, desde el laboral hasta el social. Sin embargo, esta realidad positiva choca con una barrera persistente y a menudo invisible: el edadismo o la discriminación por edad. Si no se aborda adecuadamente, el edadismo puede marginar a poblaciones enteras y tener un impacto negativo en la salud física y mental.

Pero ¿qué pasaría si la Inteligencia Artificial (IA) pudiera convertirse en nuestra mayor aliada para dismantelar el edadismo? Lejos de ser una amenaza de sustitución masiva, la IA tiene el potencial de ser una herramienta

transformadora para construir un futuro más inclusivo, justo y "age-friendly" (amigable para la edad). Exploreemos cómo la IA puede ayudarnos a combatir el sesgo del edadismo, tanto en el ámbito empresarial como en la sociedad en general.

El desafío del edadismo en empresas y sociedad

El edadismo es una realidad innegable en el mundo actual. En el ámbito laboral, los profesionales mayores de 40 años comienzan a enfrentarse a un panorama complejo. Estudios revelan que casi el 70% de las compañías a nivel mundial no contrató a nadie mayor de 55 en el último año, y que el 40% de las empresas aún publica anuncios de trabajo con rangos de edad, cerrando directamente la puerta a mucho talento. Esta discriminación no solo se da

Salud

en la contratación, sino también en despidos injustificados, falta de oportunidades de promoción o capacitación, y comentarios entre colegas.

Raquel Roca, periodista y autora de libros como *Silver Surfers*, nos alerta sobre esta "juniorización", donde las empresas buscan reducir costos atrayendo a trabajadores más jóvenes y menos compensados, forzando a profesionales experimentados a renunciar o ser despedidos. Ella destaca que se comete un error grave no solo al no contratar a profesionales maduros, sino también al olvidarlos de los programas de aprendizaje, planes de carrera y talleres de liderazgo. Esta marginación tiene efectos devastadores sobre la confianza, la motivación y el bienestar de los individuos, llevándolos al aislamiento y la pérdida de la confianza en sí mismos.

En la sociedad, el edadismo se perpetúa a través de estereotipos que asocian la vejez con fragilidad, discapacidad o falta de sabiduría, invisibilizando o problematizando la vida de las personas mayores. Incluso, las nuevas tecnologías digitales pueden exacerbar la brecha digital si no se diseñan de manera justa e inclusiva, llevando a que las personas mayores se vean privadas de su derecho a participar plenamente en la sociedad. Esto es un patrón que Raquel Roca enfatiza la necesidad de romper, al señalar que "ser age friendly no es una moda, es una necesidad empresarial".

La IA como aliada estratégica en el combate al edadismo

La buena noticia es que la Inteligencia Artificial, cuando se diseña y aplica con una perspectiva ética y centrada en el ser humano, puede ser una poderosa herramienta para dismantlar estos prejuicios y crear entornos más equitativos.

1.- Transformando el reclutamiento y la gestión del talento

- Eliminación de sesgos inconscientes en la contratación: Los reclutadores dedican un promedio de seis segundos a cada currículum, lo que hace difícil tomar decisiones informadas y abre la puerta a sesgos inconscientes. La IA puede ayudar a superar este obstáculo haciendo que el proceso de reclutamiento sea más eficaz y justo, ayudando a encontrar buenos candidatos más rápido, sin discriminar por edad. Al centrarse en las habilidades y la experiencia relevante, en lugar de en la edad o los años de graduación, la IA puede ofrecer a todos la misma oportunidad de ser contratados.



- Fomento de la inclusión en la formación y el desarrollo profesional: La IA puede personalizar programas de formación y micro aprendizajes para actualizar las habilidades de los trabajadores senior, para que su valiosa experiencia no se quede obsoleta. La "learning agility" (agilidad de aprendizaje) y las competencias cognitivas, como la creatividad y la comunicación, son cruciales para seguir siendo relevantes en un entorno laboral que cambia rápidamente. La IA puede identificar brechas de habilidades y recomendar rutas de aprendizaje adaptadas a las necesidades individuales, garantizando que el talento senior se mantenga competitivo y valorado, evitando que sean "olvidados en los programas de capacitación".

Salud

- **Promoción de la flexibilidad laboral:** Las herramientas digitales y la IA facilitan la implementación de acuerdos de trabajo flexibles como el teletrabajo, el trabajo a tiempo parcial o por proyectos. Esta flexibilidad es clave para retener el talento senior, ya que permite conciliar mejor la vida personal y profesional, y adaptarse a los cambios en la capacidad física o las necesidades económicas.
- **Gestión intergeneracional y diversidad cognitiva:** La IA puede ayudar a las organizaciones a gestionar equipos intergeneracionales, reconociendo y aprovechando las fortalezas únicas de cada generación. Un estudio de la consultora Deloitte demostró que los equipos con diversidad de edades sienten mayor seguridad psicológica y son más innovadores. Al utilizar la IA para analizar la dinámica de los equipos y fomentar la colaboración, se puede maximizar la diversidad cognitiva y el rendimiento, creando un ambiente de trabajo más sólido y humano.

2.- Construyendo una sociedad inclusiva a través de la IA

Más allá del ámbito corporativo, la IA tiene el potencial de impactar positivamente en la inclusión social de las personas mayores.

- **Bienestar y salud personalizados:** La IA está revolucionando la salud pública y la atención sanitaria, especialmente para las personas mayores. Programas que determinan la personalidad de un individuo pueden ayudar a comprender y tratar trastornos mentales, requiriendo la integración de grandes volúmenes de datos que la IA maneja eficazmente. El diseño de estas herramientas debe incluir datos representativos de personas mayores y evitar suposiciones erróneas sobre cómo desean vivir o interactuar con la tecnología. Proyectos de alfabetización digital y tecnología, pueden empoderar a personas mayores y mejorar su calidad de vida, facilitando la comunicación, atención médica, ocio y diversión.
- **Diseño inclusivo y accesible de la tecnología:** Para que la IA sea verdaderamente inclusiva, su diseño debe tener en cuenta a todas las edades desde el principio. Esto implica colaborar activamente con las personas mayores en todas las fases del proceso de investigación y diseño, desde la evaluación de necesidades hasta las etapas finales de comercialización. Informes de varias

consultoras subrayan la necesidad de un cambio de paradigma en la comprensión de qué tecnología quieren y necesitan las personas mayores, y cómo se les da voz en el proceso de diseño.

- **Alfabetización digital y empoderamiento:** La promoción de la alfabetización digital y la capacitación para personas mayores y sus cuidadores es crucial. Raquel Roca enfatiza la importancia de "perderle el miedo a la tecnología y a lo digital" e integrar estas herramientas en el día a día para no quedarse fuera del sistema laboral. La IA, junto con programas educativos adecuados, puede ayudar a las personas mayores a adquirir las competencias digitales necesarias para su vida diaria y para mantenerse vigentes en el mercado.

Perspectivas futuras

El futuro del trabajo y de la sociedad es intergeneracional. Como bien señala Raquel Roca, no se trata de tener una bolita de cristal para ver el futuro, sino de entender que el desarrollo tecnológico y digital nos permite anticipar tendencias. La clave está en perder el miedo a lo digital, desarrollar habilidades cognitivas como la creatividad y la comunicación, y entender que debemos "desaprender lo aprendido" para adaptarnos a las nuevas metodologías y herramientas del siglo XXI.

La Inteligencia Artificial representa una oportunidad sin precedentes para desafiar y erradicar el edadismo que aún persiste en nuestras empresas y en nuestra sociedad. Al diseñar sistemas de IA que sean intrínsecamente justos, transparentes, seguros y centrados en las personas, podemos dismantlar los prejuicios en el reclutamiento, fomentar el desarrollo de talento en todas las edades, promover la flexibilidad laboral, la inclusión social, la priorización de los derechos humanos y el bien común, asegurando que las personas mayores no solo participen, sino que también lideren en el futuro digital.

La IA puede ser la arquitecta de un futuro donde la experiencia sea un valor incalculable y cada generación encuentre su lugar para prosperar. Estamos en primera fila para enfrentar este desafío y asegurar que la IA trabaje por el bienestar de todos los seres humanos.



Pedro Simón Romero

Director Corporativo de Tecnología de Información y Procesos/ GRUPO FARMA
pedro.romero@farma.com.ve



Nacieron entre 1946 y 1964, cuando el mundo todavía se estaba recuperando de la Segunda Guerra Mundial. Se desarrollaron durante épocas de revoluciones científicas, culturales y tecnológicas. Se trata de los Boomers, quienes transformaron la sociedad y experimentaron algunos de los más grandes progresos médicos y farmacéuticos en la historia. Sobrevivieron a enfermedades que antes eran fatales, observaron cómo la esperanza de vida se extendía de década en década y se dieron cuenta de que la ciencia podía cambiar el destino del ser humano.

Una infancia entre la esperanza y el miedo

Los Boomers, cuando eran pequeños, crecieron con el riesgo de padecer enfermedades mortales. La polio, anualmente mataba y paralizaba a miles de niños. Sin embargo, en 1955, la vacuna de *Jonas Salk* lo transformó todo. Uno de los primeros y más relevantes éxitos que esta generación presenció fue la casi eliminación de la poliomielitis.

Presenciaron, además, el control de enfermedades como la tuberculosis, que pasó de ser una enfermedad mortal a una que se puede tratar con antibióticos como la estreptomina; y la viruela, erradicada en 1980 gracias a una campaña global de vacunación.

La revolución farmacéutica: pastillas que cambiaron la vida de las personas

Los Boomers vieron la aparición de medicamentos que transformaron la medicina cuando eran más jóvenes. Los inhibidores de la ECA y las estatinas, junto con los betabloqueadores cardiovasculares, los antidepresivos tricíclicos, los anticonceptivos orales y los antibióticos de

amplio espectro, transformaron el tratamiento de las enfermedades crónicas y la organización de la vida.

La industria farmacéutica prosperó, con innovaciones en biotecnología que permitieron la creación de insulinas humanas recombinantes, tratamientos contra el cáncer como la quimioterapia dirigida y terapias antivirales que cambiaron al VIH de una enfermedad letal a una enfermedad crónica controlable.

Ciencia en tiempo real, pandemias y resiliencia

Los Boomers también se vieron ante nuevas amenazas. El VIH/SIDA, en la década de 1980, provocó miedo, estigmatización y muerte; no obstante, también impulsó una respuesta científica sin precedente. Décadas después, la pandemia de COVID-19 los sorprendió en su juventud vulnerable, pero también como observadores de algo que hubiera sido inimaginable cuando eran jóvenes: la producción de vacunas a base de ARN mensajero en un tiempo récord.

Herencia y porvenir

En la actualidad, un gran número de los Boomers viven mejor y más que sus padres. Han sido testigos de cómo la medicina ha evolucionado desde la intuición hasta la evidencia, y desde el tratamiento pasivo hasta el enfoque individualizado. La historia de la medicina moderna es también su historia: un recorrido lleno de retos, hallazgos y esperanza.



Dr. Luis Alejandro Rodríguez
Luisr168@gmail.com
0414-1077108

El Beta bloqueador selectivo¹

Resultados Estudio CIBIS II*

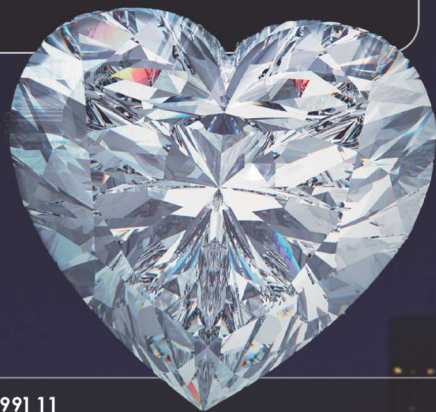
Principales resultados del estudio CIBIS II en el grupo de pacientes tratados con Bisoprolol²

34% de reducción en mortalidad total

44% de reducción en Muerte súbita

20% de reducción en Hospitalizaciones totales

36% de reducción en Hospitalizaciones por empeoramiento de falla cardíaca



*Estudio CIBIS II [1999] 11

Objetivo primario: Evaluar la reducción en la mortalidad total con Bisoprolol en pacientes con insuficiencia cardíaca crónica clase III y IV

- Pacientes: 2.647. Clasificación NYHA: III y IV
- Período del estudio: Seguimiento promedio de 1,3 años antes de ser suspendido por beneficio significativo sobre la mortalidad en el grupo de Bisoprolol
- Dosificación de Bisoprolol: 1,25 – 10 mg adicional a la terapia estándar (Diurético + IECA)

Alta selectividad al receptor $\beta_{1-3,7}$

Menor variabilidad farmacocinética entre betabloqueadores de uso común⁸

Perfil farmacocinético favorable con una depuración balanceada^{9, 10}

Bisoprolol es un β -bloqueador con alta cardiosselectividad, lo cual se considera ventajoso para proteger el corazón y evitar eventos adversos mediados por β_2

Referencias: 1. Smith C, Tetter M. Selectividad de los betabloqueantes en los receptores adrenérgicos humanos β_1 y β_2 . Cardiovasc Drugs Ther. 1999;13(2):123-6. 2. The Cardiac Insufficiency Bisoprolol Study II (CIBIS-II): a randomised trial. Lancet. 1999;353(9146):9-13. 3. Crudeanu JM. The Modern Role of [Beta] Blockers (BBs) in Cardiovascular Medicine. People's Medical Pub. House-USA. 2011. 4. Wellstein A, Palm D, Beitz GG, Butzer R, Polak R, Pitt B. Reduction of exercise tachycardia in man after propranolol, atenolol and bisoprolol in comparison to beta-adrenoceptor occupancy. Eur Heart J. 1997;18 Suppl 163:4-5. 5. Wellstein A, Palm D, Beitz GG. Affinity and selectivity of beta-adrenoceptor antagonists in vitro. J Cardiovasc Pharmacol. 1996;8 Suppl 11:S36-40. 6. Maack C, Tyroller S, Schreiber P, et al. Characterization of beta(1)-selectivity, adrenoceptor-Gq-protein interaction and inverse agonism of nebivolol in human myocardium. Br J Pharmacol. 2001;133(3):1817-1826. 7. Briesau K, Bundkirchen A, Böck B, Mehlhorn U, Schweniger RH. Nebivolol, bucindolol, metoprolol and carvedilol are devoid of intrinsic sympathomimetic activity in human myocardium. Br J Pharmacol. 2001;133(3):1300-1308. 8. Agewin PA, Vessels PE, Tikhonov P, Tikhonov J, for ESCAPENET. Pharmacokinetic variability of beta-adrenergic blocking agents used in cardiology. Pharmacol Res Perspect. 2019;7(4):e00456. 9. Nikolov VN, Jarkovic SM, Dimitrova ZM, et al. Population Pharmacokinetics of Bisoprolol in Hemodialysis Patients with Hypertension. Pharmacology. 2016;97(3-4):134-137. 10. Concor Cir SmPC Resumen de características del producto. Actualizado 2020. 11. The Cardiac Insufficiency Bisoprolol Study II (CIBIS-II): a randomised trial. Lancet. 1999;353(9146):9-13.

The Merck logo is displayed in a stylized, bold, red font within a light blue, cloud-like shape at the top of the advertisement.

Concor®
Bisoprolol

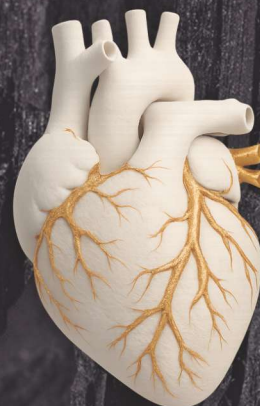


El aumento de la frecuencia cardíaca y la presión arterial afectan el riesgo de enfermedad cardiovascular

La hiperactividad simpática es un factor clave de la elevación de la frecuencia cardíaca y la presión arterial.

Informamos al gremio médico y farmacéutico la disponibilidad de Concor® 2,5 mg y 5 mg en las principales farmacias y droguerías del país.

H Bájale el volumen a la **hiperactividad**



MERCK

Material promocional destinado exclusivamente a profesionales de la salud. Prohibida la reproducción total o parcial sin expreso consentimiento de Merck. Material revisado y aprobado por el departamento Médico y de Asuntos Regulatorios de Dolly Farma C.A. RIF: J-29803429-7. Venezuela.

Estereotipos que enferman

El rostro oculto del edadismo

Redacción BrandingPharma



El edadismo —discriminación por motivos de edad— se ha convertido en una práctica cotidiana y normalizada que afecta gravemente a las personas mayores.

Esta forma de exclusión se manifiesta en comentarios despectivos, invisibilización, trato infantilizado y negación de oportunidades laborales o sociales.

Según un Informe Mundial sobre el Edadismo de la Organización Mundial de la Salud - OMS, una de cada dos personas en el mundo tiene actitudes edadistas. Esta cifra revela una problemática estructural que trasciende fronteras y culturas.

En América Latina, el panorama no es menos alarmante. Un estudio citado por la Red Latinoamericana de Gerontología indica que el 15.7% de los adultos mayores ha sido víctima de abuso o violencia.

Esta discriminación no solo vulnera derechos humanos, sino que también incide directamente en la salud: el edadismo está vinculado con mayores niveles de depresión, aislamiento social, deterioro cognitivo y menor esperanza de vida.

Educar para respetar: el antídoto contra la exclusión

Combatir el edadismo es fundamental, requiere una transformación cultural profunda. La educación en valores como la empatía, la solidaridad intergeneracional y el reconocimiento de la diversidad etaria son parte del trabajo por hacer.

Las campañas públicas, los programas escolares y los medios de comunicación deben promover una imagen positiva del envejecimiento, alejada de los prejuicios que lo asocian con inutilidad o carga social.

Las políticas públicas también juegan un rol crucial. La OMS

recomienda implementar leyes antidiscriminatorias, fomentar la participación activa de los mayores en la vida comunitaria y capacitar al personal de salud en atención respetuosa y libre de prejuicios.

Además, es vital incluir a los adultos mayores en la toma de decisiones que afectan su bienestar, reconociendo su autonomía y dignidad.

Sabiduría acumulada: un recurso invaluable para el desarrollo social

Los adultos mayores son portadores de conocimientos, habilidades y experiencias que pueden enriquecer profundamente a las sociedades. Su participación en actividades educativas, mentorías, voluntariado y espacios de diálogo intergeneracional fortalece el tejido social y promueve la cohesión comunitaria.

Aprovechar esta riqueza implica derribar barreras estructurales y simbólicas que impiden su integración plena.

Adicionalmente, las empresas pueden beneficiarse de su visión estratégica y resiliencia; las familias, de su consejo y afecto; y las comunidades, de su memoria histórica y compromiso cívico.

En definitiva, revalorizar la vejez no es solo un acto de justicia, sino una inversión en capital humano. Erradicar el edadismo es una tarea colectiva que exige voluntad política, sensibilidad social y acción educativa. Solo así podremos construir una sociedad verdaderamente inclusiva, donde cada etapa de la vida sea vivida con plenitud y respeto.

Fuentes consultadas:

Red Latinoamericana de GERONTOLOGÍA



Organización Mundial de la Salud

**El mundo
es de los
especialistas
y la Propiedad
Intelectual, debe
estar en manos
de los mejores.**



E.C.V. & ASOCIADOS
MARCAS Y PATENTES

Calle La Iglesia, Edif. Centro Solano
Plaza I, Piso 4, Oficina 4-A, Urb.
Sabana Grande, Caracas - 1050,
Venezuela

Telf. Master: (58-212) 761.76.74

Fax: (58-212) 761.79.28

www.ecv.com.ve

[Twitter](#) [Instagram](#) [Facebook](#) @ecvasociados



**MARIANELLA
MONTILLA**

**ENRIQUE
CHEANG**



Del pan embrujado a la medicina moderna: La historia del cornezuelo del centeno

Redacción: BrandingPharma

En los campos de la Europa medieval, un terror silencioso se gestaba entre los cultivos de centeno. Nadie podía imaginar que aquellos pequeños espolones negros púrpura que infectaban los granos serían los protagonistas de una de las historias

más fascinantes en la evolución de la medicina, una historia que entrelaza la brujería, el sufrimiento y, finalmente, la redención a través de la ciencia.

El pan, alimento básico de la época, se convertía

Salud

inadvertidamente en portador de un mal que sembraría el pánico en aldeas enteras. El *Claviceps purpurea*, hongo que infectaba los granos de centeno, transformaba el pan cotidiano en un vehículo de horror. Las familias, especialmente las más pobres que consumían el pan negro de centeno, comenzaban a experimentar síntomas que para la mentalidad medieval solo podían explicarse mediante la brujería o la posesión demoníaca.

Imaginen la escena: una persona normal súbitamente comenzaba a sufrir convulsiones violentas, gritaba sobre demonios y describía vuelos nocturnos. Sus extremidades ardían como si estuvieran en llamas, la piel se ennegrecía y, en casos severos, se gangrenaba hasta desprenderse. Las alucinaciones vívidas les hacían ver criaturas demoníacas y experimentar sensaciones de vuelo. Este "Fuego de San Antonio" o "Mal de los Ardientes", como se le conocía, desataba el pánico en las comunidades.

La ignorancia de la época convertía a las víctimas en verdugos de sí mismas. Miles fueron acusados de brujería y llevados a la hoguera, especialmente en regiones como Alemania, Francia y Suiza, donde el centeno era un cultivo común. La cruel ironía era que aquellos que ardían en la hoguera eran simplemente víctimas de una intoxicación alimentaria que nadie comprendía.

No fue sino hasta siglos después cuando la ciencia comenzó a develar el misterio. Los investigadores descubrieron que aquellos espolones negros del cornezuelo contenían potentes alcaloides, compuestos que serían la base de una revolución médica. Del mismo hongo que una vez provocó tanto terror, emergería una familia de medicamentos que transformaría el tratamiento

de diversas dolencias.

La ergotamina fue el primer alcaloide aislado, pero la verdadera revolución llegó con la síntesis de la dihidroergotamina (DHE), una versión modificada que conservaba los efectos beneficiosos mientras eliminaba gran parte de los peligrosos efectos secundarios. Este descubrimiento marcó el inicio de una nueva era en el tratamiento de la migraña. Otros derivados importantes, como la ergometrina, la bromocriptina y la metisergida, encontraron sus propios nichos terapéuticos, pero la DHE se destacó por su perfil de seguridad y eficacia.

La evolución culminó con el desarrollo de combinaciones terapéuticas más sofisticadas. La unión de la dihidroergotamina con paracetamol y cafeína, representó un avance significativo. Esta combinación aprovecha la acción vasoconstrictora selectiva de la DHE, el efecto analgésico del paracetamol y las propiedades potenciadoras de la cafeína, para ofrecer un tratamiento más efectivo de la migraña.

Es fascinante pensar que el mismo compuesto que una vez llevó a miles a la hoguera por acusaciones de brujería, ahora alivia el sufrimiento de millones. La transformación del cornezuelo del centeno, de ser un agente de muerte y superstición a convertirse en la base de tratamientos modernos, representa uno de los ejemplos más notables del triunfo de la ciencia sobre la ignorancia y el miedo.

Esta historia nos recuerda que incluso en las sustancias más temidas pueden esconderse secretos medicinales valiosos. El viaje desde el pan maldito medieval hasta los modernos tratamientos para la migraña no es solo una historia de avance científico, sino un testimonio de cómo el conocimiento puede transformar el terror en esperanza, el veneno en medicina, y la superstición en comprensión.



DOL[®]

Contra el Dolor de Cabeza
• Asociado a la migraña •

DOL[®] Plus[®]



**¿Dolor
de cabeza?**



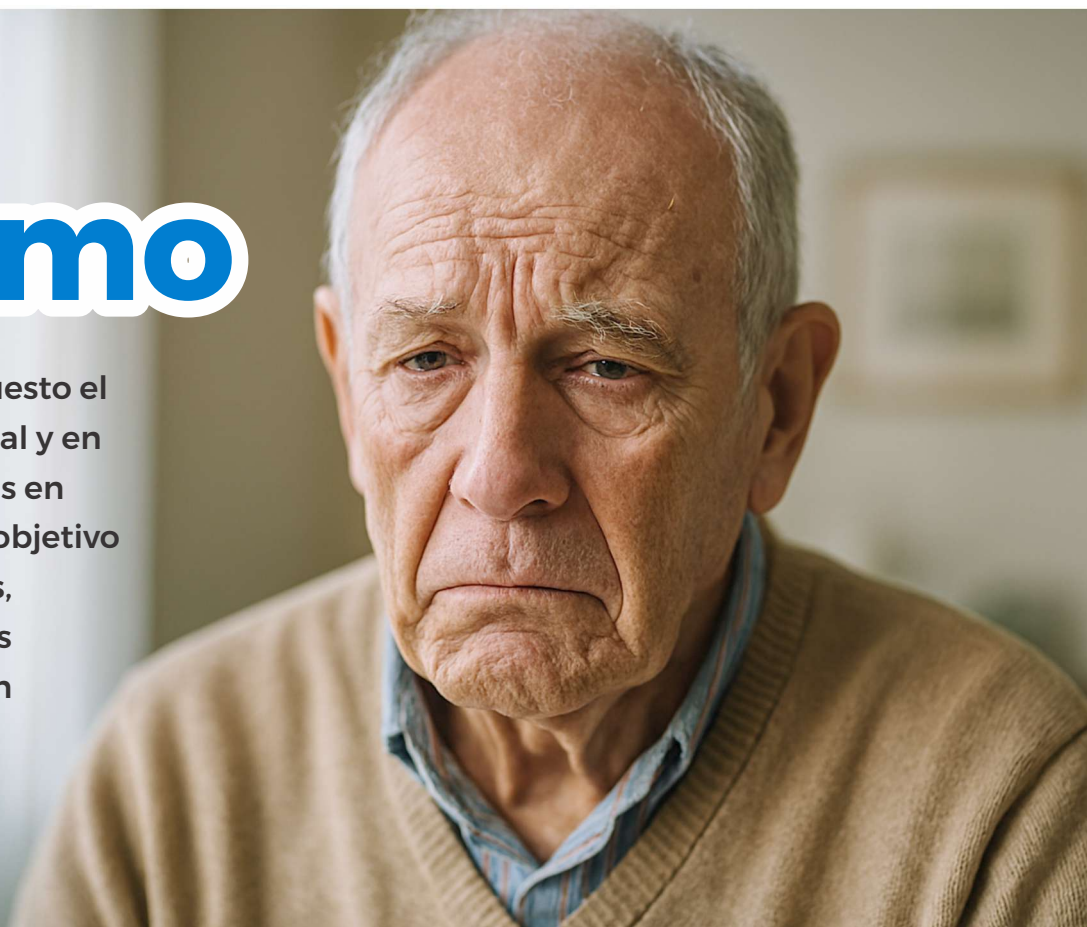
¿Migraña?

**Deja atrás
el dolor de cabeza**

Asociado a la migraña

Edadismo

El mundo social y laboral han puesto el foco en la diversidad generacional y en evitar conductas discriminatorias en torno a la edad, teniendo como objetivo visualizar que todas las personas, independientemente de los años que tengan, son capaces y tienen la oportunidad de aportar valor y talento en su entorno.



El edadismo viene a ser la discriminación, los prejuicios o los estereotipos por motivos de edad. Se manifiesta a través de formas de pensar, sentir y actuar, y afecta tanto a las personas mayores como a las más jóvenes. Puede llevar a la exclusión social, la falta de oportunidades y tener graves consecuencias para la salud física y mental de los afectados.

Las consecuencias psíquicas del edadismo incluyen depresión, ansiedad, aislamiento social, baja autoestima, entre otros síntomas. La internalización de estereotipos negativos puede llevar a sentimientos de inutilidad y, en casos graves, aumentar el riesgo de pensamientos e intentos suicidas. También puede afectar el bienestar general y la calidad de vida.

Es importante destacar que el edadismo también se introyecta cuando tenemos creencias negativas y limitantes basadas en la edad, (por ejemplo "soy demasiado mayor para aprender algo nuevo", o "no quiero que la gente sepa cuántos años tengo"). Esto se

denomina edadismo internalizado o autodirigido, y es el resultado de años de absorber mensajes culturales negativos sobre el envejecimiento.

Todos hemos escuchado a alguien decir que es "demasiado mayor" para probar algo nuevo o hacer un cambio significativo. Estas creencias autolimitantes suelen aprenderse. No nacemos discriminando por edad; nos enseñan que la vejez es una época de miedo, una época de pérdidas singanancias.

Esto nos lleva a la necesidad de psico educar a la población, a apoyar, motivar y reivindicar la sabiduría y experiencia de las personas mayores, así como reforzar su autoestima para prevenir síntomas negativos como depresión, ansiedad y sus perjudiciales consecuencias en lo personal, familiar, social y laboral.



Dra. Mariarí Uzcátegui Martínez
Médico psiquiatra / psicoterapeuta
muzcate@gmail.com

ccm

REPRESENTACIONES
FARMACÉUTICAS
C.A.

Línea Sistema Nervioso

Un portafolio al servicio de la salud mental



psicofarma®



LA **CALIDAD** NOS DEFINE,
EL **RECONOCIMIENTO** NOS RESPALDA

Material informativo y educativo, para uso exclusivo de profesionales de la salud. Este material no pretende la promoción o publicidad de medicamentos en ningún ámbito o audiencia. Fue diseñado en total apego y bajo estricto cumplimiento de las normas que regulan la actividad de los medicamentos. Revisado y aprobado por la Dirección Técnica de Casa de Representaciones Farmacéuticas CCM, C.A.
RIF: J-408938103, Código J240810V.1 Para mayor información: regulatorio@ccmfarma.com.

Gremios



La formación continua en el sector farmacéutico: clave para la calidad y la salud pública

Redacción BrandingPharma

La calidad de los productos en el sector farmacéutico no depende únicamente de los insumos o la tecnología. El verdadero factor diferenciador son las personas: los profesionales que operan, evalúan y toman decisiones críticas para garantizar la seguridad y eficacia de los medicamentos. Por ello, la formación continua del personal técnico no es solo una necesidad, sino una inversión estratégica que impacta directamente en la salud de la población.

La importancia de la capacitación farmacéutica

El cumplimiento de normativas internacionales, como las Buenas Prácticas de Manufactura (BPM), es esencial para asegurar que los medicamentos sean seguros y eficaces. Los profesionales capacitados no solo comprenden estas normativas, sino que también son capaces de aplicarlas, identificar riesgos y proponer soluciones efectivas. Esto resulta vital en un sector donde cualquier error puede tener graves consecuencias para los pacientes. Además, el entorno farmacéutico está en constante cambio. Los avances tecnológicos y las actualizaciones regulatorias exigen que los profesionales se mantengan actualizados para adaptarse a nuevas exigencias, participar en auditorías y contribuir a la mejora de los procesos.

El rol de CANAMEGA en la formación profesional

La Cámara Nacional de Medicamentos Genéricos y Afines (CANAMEGA) desempeña un papel crucial en la formación de los profesionales del sector farmacéutico en Venezuela. A través de talleres, cursos y conferencias, CANAMEGA eleva el estándar profesional, asegurando que los afiliados estén preparados para enfrentar los desafíos del sector. Los programas de formación abarcan temas como las BPM, gestión de riesgos y normativas internacionales, adaptándose a las necesidades del mercado. Además,



fomentan el intercambio de experiencias entre profesionales, fortaleciendo la comunidad farmacéutica y promoviendo la innovación.

Beneficios para los afiliados

Los afiliados de CANAMEGA se benefician de diversas maneras:

Actualización constante: Mantienen sus conocimientos al día frente a cambios regulatorios y tecnológicos.

Mejora de competencias: Desarrollan habilidades clave para garantizar la calidad de los medicamentos.

Preparación para auditorías: Se capacitan para cumplir con normativas nacionales e internacionales.

Fortalecimiento institucional: Empresas con personal capacitado mejoran sus procesos y competitividad.

Colaboración profesional: Los espacios de aprendizaje promueven el networking y la innovación.

Impacto en la salud pública

La formación continua no solo beneficia a los profesionales y empresas, sino que también protege la salud de la población. Un personal técnico capacitado garantiza que los medicamentos cumplan con los más altos estándares, reduciendo riesgos y fortaleciendo la confianza en el sistema sanitario.

La capacitación en el sector farmacéutico es un pilar para garantizar la calidad de los medicamentos y la seguridad de los pacientes. CANAMEGA, a través de sus programas, impulsa el desarrollo profesional y fortalece el sector en Venezuela. Porque detrás de cada decisión sanitaria hay profesionales formados, comprometidos y preparados para cuidar la salud pública.

Gremios



20 DE NOVIEMBRE 2025
HOTEL PESTANA
SALÓN MOCHIMA



Conexión Farmacéutica Venezuela

Impulsando el Futuro de la Industria, el 20 de noviembre de 2025 Conexión Farmacéutica Venezuela reunió en el Hotel Pestana a líderes de la industria farmacéutica, universidades, estudiantes y proveedores para fortalecer alianzas estratégicas y fomentar la innovación en el sector.

El evento contó con un ciclo de charlas sobre temas clave, como biotecnología, desarrollo sostenible, regulación y perspectivas del sector para 2026, presentadas por destacados expertos nacionales e internacionales. Además, fue el escenario de la 11ª

edición del Premio CIFAR, que reconoció los mejores trabajos de investigación de pregrado en Farmacia.

Con un enfoque en el networking estructurado, los asistentes pudieron establecer conexiones estratégicas, explorar oportunidades de negocio y acceder a herramientas tecnológicas como códigos QR y un CRM del evento para optimizar su experiencia.

Conexión Farmacéutica Venezuela es el espacio ideal para construir relaciones clave, impulsar el desarrollo del sector y posicionar a la industria farmacéutica venezolana en el futuro.

GERENTES DE COMPRAS DE DROGUERIAS FARMACÉUTICOS / AUXILIARES DE FARMACIAS / MÉDICOS

- Te presentamos **Vitadoll-C®**, con 1000 mg de vitamina C en cada tableta efervescente y un delicioso sabor a naranja.
- Cada tubo contiene 20 tabletas, ideales para complementar tu consumo diario de esta vitamina esencial. El cuerpo humano no produce vitamina C, por lo que es importante obtenerla de fuentes externas.
- Una sola tableta de **Vitadoll-C®** aporta el equivalente a la vitamina C contenida en aproximadamente 2 litros de jugo de naranja (USDA, Departamento de Agricultura de los Estados Unidos).



Producto comercializado por Dolly Farma, C.A.



Gremios

Organizado por la Cámara
Venezolana de Farmacia - CaveFar

TERCERA EDICIÓN del Panorama Farmacéutico se consolida como el evento referencia del sector farmacéutico

Un encuentro que estuvo marcado por una gran aceptación por parte de los asistentes, el gremio que agrupa a farmacias independientes y cadenas de farmacia de todo el país, excedió las expectativas y la capacidad de la sala, ofreciendo información de valor muy actualizada y un espacio para el relacionamiento, de cara a la cristalización de nuevas oportunidades de negocios para los participantes vinculados al entorno de la salud

Redacción: BrandingPharma / Fotos: cortesía CaveFar

El pasado miércoles 8 de octubre BrandingPharma asistió al evento organizado por la Cámara Venezolana de Farmacia - CaveFar, PANORAMA FARMACÉUTICO: ACTUALIZACIÓN Y OPORTUNIDADES DE NEGOCIACIÓN 2025, en su tercera edición, donde se dieron cita expositores de alto nivel, patrocinantes vinculados al entorno farmacéutico y otros rubros, así como un nutrido público que se empoderó de información de valor, de gran utilidad para optimizar el desempeño de las farmacias, como dispensadoras de salud y como negocio.

LAS EXPOSICIONES

Como es costumbre, la agenda de temas propuesta por CaveFar fue de lujo, gracias a la participación de algunos de sus aliados estratégicos para brindar a la audiencia información actualizada de sumo interés, sobre temas clave para el negocio farmacéutico. En esta oportunidad,



los ponentes fueron:

Karina Bentos, de IQVIA, quien compartió data actualizada de las ventas del sector medicamentos; Ricardo Vallenilla, profesor del IESA, habló sobre la marca (branding) y su importancia en el posicionamiento de empresas y productos; Pedro Quintana, de Atenas Grupo Consultor, mostró el panorama del consumo en Venezuela durante 2025; y Reinaldo Pernalet, de Pasión y Estrategia, brindó una atractiva, dinámica e interactiva exposición sobre tecnología e Inteligencia Artificial - IA aplicada al sector farmacéutico.

PATROCINANTES

Adicionalmente, se contó con una extensa exposición de aliados y patrocinantes, como laboratorios, casas de representación, farmacias, cadenas de farmacia y empresas vinculadas a la actividad farmacéutica, además

Gremios



de aliados estratégicos de CaveFar.

Se trató de un espacio de encuentro para la interacción y el intercambio de puntos de vista sobre el negocio farmacéutico, lo que motivó el establecimiento de posibles alianzas y alternativas para cristalizar nuevos negocios.

Gracias al apoyo de los patrocinantes fue posible —una vez más— materializar el evento referencia del sector farmacéutico, que permitió brindar a los asistentes información actualizada, de gran valor, para el entorno de la dispensación de medicamentos, de cara a un futuro que nos compromete a todos con la salud poblacional.

Entre las empresas que apoyaron la tercera edición de PANORAMA FARMACÉUTICO 2025 estuvieron:

Calox, Droguería Nena, Farmatodo, Distrilab, SAAS/COBECA, Bancamiga, Banco de Venezuela, Grupo LETI, Laboratorios Vargas, Drovenplus, Preventud Plus, Farmacia San Ignacio, Atenas Grupo Consultor, Megalabs, IESA, Pasión y Estrategia, Bensamedic, Galaxia Médica, Locatel, Mil Pagos, CCM FARMA, GS1, Laboratorios Now, VAL, Droguería Zakipharm, Laboratorio PlusAndex, Yummy Rides, Pharmaseint, BrandingPharma, KMPLUS, y GoPharma

CaveFar continúa haciendo un trabajo sostenido de relacionamiento entre los sectores privado, gubernamental y académico. Han realizado reuniones de trabajo, comités regulatorios con autoridades del sector salud, que han permitido optimizar temas de regulación, normativas, permisología, cursos y gerencia farmacéutica, entre otros.

EN RESUMEN

PANORAMA FARMACÉUTICO: ACTUALIZACIÓN Y OPORTUNIDADES DE NEGOCIACIÓN 2025 fue un evento muy exitoso, ampliamente recibido y respaldado por los asistentes, ponentes y patrocinantes. Con esta su tercera edición, CaveFar sigue sumando logros en beneficio de la actividad de dispensación de medicamentos en nuestro país, desde las cadenas y farmacias independientes, con el firme interés de seguir fortaleciendo al gremio farmacéutico, para el beneficio de la salud de la población.

Desde BrandingPharma celebramos este nuevo logro de Cavefar, con un tercer evento referencia, que es esperado e impacta positivamente sobre el negocio de la dispensación de medicamentos, para el bienestar social.

Gremios

Misión y visión gremial y empresarial bajo un nuevo paradigma



Los conceptos fundamentales de misión, visión, aporte de valor y objetivos siguen siendo la base de la estrategia empresarial y, además se han ido integrando con aquellos que debe tener la dimensión gremial e institucional que agrupa al colectivo de empresas, como sería en el caso de las Asociaciones o Cámaras que representan a un sector o a varios sectores del mundo empresarial. Estos conceptos, no solo se han ido integrando, sino que han evolucionado para reflejar las nuevas dinámicas del hecho económico, extendiéndose hacia las prioridades sociales. En este sentido, desataca el llamado Aporte de Valor (o propuesta de valor), concepto que ha pasado de enfocarse únicamente en el producto o servicio a una visión más holística, centrada en experiencias transformadoras que conectan emocionalmente con sus públicos. Así, el valor compartido, Implica crear valor económico de una manera tal, que también crea valor para la sociedad, al abordar sus necesidades y desafíos. La rentabilidad y el impacto social/ambiental ya no se ven como un *trade-off* sino como oportunidades mutuas. Propuesta de valor centrada en aquel que recibe el servicio o el producto. Este enfoque se intensifica en resolver problemas reales del usuario o cliente y mejorar su vida, no solo en las características del producto. Se busca la personalización masiva y la generación de experiencias únicas. Dentro de estos nuevos conceptos de relaciones entre la producción de bienes y servicios y la sociedad a la que va dirigida, encontramos por último el Valor de la Sostenibilidad y la Ética: Los consumidores y los inversores valoran cada vez más que la propuesta de valor esté ligada a prácticas sostenibles, éticas y transparentes. La responsabilidad social empresarial o corporativa en el caso de los gremios, se integra en la actividad económica y no es solo un anexo. Cuando hablamos hoy en día de la misión y visión, ambos conceptos han evolucionado y se han vuelto más aspiracionales, inspiradores y enfocados en el propósito trascendental de la organización. Así encontramos la misión basada en el propósito. Bajo este

concepto, la misión moderna va más allá de "qué hacemos" y se centra en "por qué existimos" y el impacto que se busca generar en el mundo. Busca inspirar a empleados y atraer clientes con valores afines. Por su parte, la visión ambiciosa y con impacto social/ambiental, es una imagen futura audaz que integra el liderazgo de la dinámica económica con una contribución positiva a la sociedad y el planeta. Suele incorporar metas de sostenibilidad, diversidad e inclusión como elementos centrales. Autenticidad y Transparencia: Se exige que la misión y la visión sean auténticas y se reflejen en las acciones diarias de la empresa, evitando la simple retórica.

Y sobre el tema de la actualización del concepto de los objetivos a alcanzar, estos se han vuelto más ágiles, medibles y vinculados al impacto, más allá de las métricas financieras tradicionales. He aquí tal vez, el puente que vincula estos nuevos conceptos que se debe aplicar en la dinámica de las empresas, con una de las funciones de los gremios o agrupaciones que deben liderar los gremios empresariales, como sería preparar programas y talleres, así como dar inducciones a las empresas afiladas a utilizar estos conceptos y las herramientas que se derivan de los mismos, como las Metodologías ágiles de establecimiento de objetivos como lo son los llamado objetivos SMART-E: El clásico acrónimo SMART (Específicos, Medibles, Alcanzables, Relevantes, con Plazo definido) se complementa a menudo con una E de "Ético" o "Ecológico", asegurando que el logro del objetivo sea responsable o, la llamada Triple Cuenta de Resultados: los objetivos estratégicos se miden considerando tres dimensiones: personas (social): impacto en empleados, comunidades, diversidad, equidad, planeta (ambiental): sostenibilidad, huella de carbono, eficiencia energética y beneficio (económico): rentabilidad, crecimiento. Cerramos estos breves comentarios haciendo referencia a los objetivos de transformación digital: el logro de metas relacionadas con la Inteligencia Artificial, la automatización y el Big Data se ha vuelto un objetivo estratégico central para la competitividad.



LOGÍSTICA

INNOVACIÓN CON RAÍCES PROFUNDAS

**TECNOLOGÍA + EXPERIENCIA
= EXCELENCIA LOGÍSTICA**



NUESTRA FORTALEZA:

- Experiencia comprobada
- Innovación tecnológica
- Compromiso local
- Equipo experto
- Seguridad



NUESTRO COMPROMISO:

- ✓ Vocación de servicio
- ✓ Trabajo en equipo
- ✓ Pasión por la excelencia
- ✓ Integridad en cada operación

35 años transformando la logística en Venezuela

Cuando la experiencia se encuentra con la innovación, nacen soluciones extraordinarias. En G3 Logística, combinamos más de tres décadas de conocimiento con tecnología de vanguardia para crear una cadena de suministro más eficiente y confiable. Nuestro equipo de expertos, algunos con más de 20 años en la empresa, está comprometido en ofrecer soluciones logísticas que superan expectativas.



WWW.G3LOGISTICA.COM

AVENIDA TAMANACO, EDIFICIO EXTEBANDES, PISO 8 OFICINA UNICA,
URBANIZACIÓN EL ROSAL. CHACAO, ESTADO MIRANDA, CARACAS - VENEZUELA.

Entrevista

Jorge Finol

Gerente Adjunto a
la Dirección General
de Calox

**"El apoyo de
Calox hacia la
comunidad y a
lo interno de la
empresa es
fundamental"**

Redacción BrandingPharma / Fotos: Adolfo Acosta

Con apenas 30 años, este joven ejecutivo, egresado en Finanzas de la Universidad de Bentley, en Massachusetts, USA, es uno de los herederos del negocio familiar y se nos revela como un entusiasta y al mismo tiempo pausado y reflexivo hombre formado para el mundo bursátil.



Entrevista

Posee una mirada brillante, reflexiva, inteligente y vivaz, propia de quienes tienen todo un mundo por delante, con el convencimiento de que sobre sus hombros se sostiene una enorme responsabilidad. Se toma su tiempo, sus pausas, para abordar el diálogo en la entrevista.

Laboró cuatro años en una casa de bolsa, en Nueva York. Retornó en 2020 a Venezuela y entra en Calox en 2021. "Cuando llegué no sabía ni lo que era un acetaminofén, pero hoy en día conozco una gran parte del portafolio de productos Calox, el cual siempre estamos renovando y actualizando".

"Cuando llegué no sabía ni lo que era un acetaminofén, pero hoy en día conozco una gran parte del portafolio de productos Calox, el cual siempre estamos renovando y actualizando"

Jorge es un trabajador con una gran capacidad de escucha, que continúa absorbiendo conocimientos del negocio. Pregunta, investiga, se apoya en los empleados de mayor experiencia, en el personal técnico, para aprender lo más que pueda del día a día en Calox.

Inició con una pasantía en Producción, como operario de producción. Luego se fue a trabajar a Nueva York. "Al regresar y retornar a Calox trabajé en Desarrollos de Negocios, luego me pasé a Compras. Actualmente estoy en la posición de Gerente Adjunto a la Dirección General".



Entrevista

—Jorge, además de los familiares, qué valores ha incorporado Calox a su vida?

—La verdad es que he aprendido mucho en Calox. Uno trata de aprender lo que más pueda, pero lo que más he asimilado es que hay que tener paciencia y muy buena escucha. A veces las personas te están tratando de decir las cosas, pero uno no las está entendiendo. A pesar de no ser un valor propiamente dicho, la práctica de escuchar al otro la aprendí en Calox. También el valor del liderazgo, que viene en

Todos tenemos ideas, pero van evolucionando en el camino, las cosas van agarrando forma; todo alineado con nuestro propósito como empresa, es decir:

“Acompañándote en el alivio de hoy y la salud del mañana”.

diferentes formas. Uno se imagina a un líder como el guerrero que manda, que guía y lleva a todo el mundo, y no siempre ese es un líder. Pues el líder también puede ser alguien que motive a la gente, o el que comienza una acción que luego es propulsada por todos los demás.

—Otro tema de valores muy importante es que debemos tomar pausas para evaluar cómo venimos haciendo las cosas y de qué manera lo queremos hacer. Es fundamental preguntarnos si estamos o no llegando al propósito que nos trazamos, si estamos tomando el camino correcto para llegar al destino, y mi camino es el que está alineado con el propósito de la empresa.

—Como parte del equipo que está construyendo hoy el futuro de Calox, ¿cuál va a ser esa compañía que le tocará liderar en 15 o 20 años?

—Mi ambición con Calox es que sea una compañía que continúe creciendo sobre sí misma, que pueda devolver mucho más al país de lo que ya hace, que sea más activa, que siga siendo una empresa líder. Aquí me apoyo mucho en lo que establece mi hermano Daniel, quien es el Gerente General, de quien me alimento bastante, sobre cuáles son sus ideas y expectativas. Cada uno de nosotros pone su granito de arena. Todos tenemos ideas, pero van evolucionando en el camino, las cosas van agarrando forma; todo alineado con nuestro propósito como empresa, es decir: “acompañándote en el alivio de hoy y la salud del mañana”. La continuidad, la constancia, el apoyo de Calox hacia la comunidad y a lo interno de la empresa es fundamental para nosotros y para mí especialmente.

Sobre el crecimiento y la expansión de Calox en los últimos 20 años, con la compra de plantas y empresas farmacéuticas, Jorge comentó: “lo importante que hemos visto es agregarle valor a la organización; no es que sea una mezcla de diferentes compañías, sino que es Calox la que está llevando las terapias a los pacientes, hacia la industria de la salud”.

lo importante que hemos visto es agregarle valor a la organización; no es que sea una mezcla de diferentes compañías, sino que es Calox la que está llevando las terapias a los pacientes, hacia la industria de la salud

Entrevista

—Jorge, ¿y cuál va a ser su aporte específico, desde el punto de vista de su formación como financista experto en el área bursátil?

—Por lo pronto no mucho, ya que no me formé en finanzas corporativas. Pero es bastante lo que puedo aportar con el acompañamiento en temas de apoyo al personal. Aquí contamos con gente que es excelente trabajando, directores muy inteligentes y preparados, para apoyarlos y acompañarlos en este camino, en esta trayectoria. A futuro me gustaría ser una de las personas que guíen, pero no hacerlo solo, pues esto es una organización que debe tener claro su camino a seguir. Estamos para salvaguardar el propósito de la organización.

—Recuerdo una frase que leí en un libro de Pierce Brown, que dice: "yo capaz no soy el más inteligente, o el más fuerte, o el más ágil, pero yo sé para dónde voy y cómo llegar para allá. Entonces, acompáñame, que yo te llevo". Además, es importante aclarar que, independientemente de que estemos en una compañía familiar, es independiente de la organización familiar.

—Calox tiene una marcada presencia fuera de las fronteras de Venezuela. ¿Cómo ve Jorge esa expansión del negocio extramuros?

—Se trata de una práctica económica donde se está invirtiendo, para conseguir el mayor retorno con el menor riesgo, no solo en otros países de Latinoamérica, sino también en Venezuela, pues somos optimistas y llevamos el negocio en la sangre.

—Ahora bien, las empresas familiares son complicadas. En este sentido, ¿cuál será el secreto, el truco utilizado por Calox —como empresa familiar— para ser exitosa?

—Desde un principio, mi abuelo, mi papá y mis tíos marcaron muy bien los lineamientos y han sabido identificar cuál es el momento de delegar en el personal gerencial.

—¿Qué valor le dan a la confianza hacia terceros y a la lealtad, en la conformación de las empresas familiares?

—Quizás suene un poco sesgado de mi parte, pero yo creo que todos en Calox son buenas personas, buenos trabajadores. Así que es más fácil otorgarles confianza, pues la confianza no se regala, se gana. Calox es una buena compañía, sostenible, con buenas prácticas de manufactura y está tratando de agregar valor dentro de la comunidad.

—El tema de familia yo lo veo un poquito complicado. En general, a lo interno de las familias hay cosas buenas y malas; a veces no se marcan bien las pautas ni las expectativas, por lo que es fundamental apoyarnos bastante dentro de la organización, sobre la base de que esa noción de familia, por más que crezca, las cosas se deben seguir haciendo de la manera correcta, no puede haber exceso de confianza, y eso lo marcan los mismos directores muy, muy bien.

—¿Cuál es el mensaje por los 90 años de Calox para los lectores de BrandingPharma?

—Que estamos aquí "acompañándote en el alivio de hoy y la salud del mañana". Nos sentimos muy agradecidos con todos los que nos han acompañado durante estos 90 años, nuestros clientes, proveedores, empleados, los competidores que —de cierta manera— nos han impulsado a seguir mejorando año tras año. Calox es una empresa muy bonita, por el conjunto de prácticas y procesos que se han implementado en la organización.

—Para Calox, el crecimiento está fuera del área de confort, hay que buscar prácticas donde siempre nos estemos retando e identificando nuevas oportunidades. Hay que abrirse a nuevas prácticas que sean incómodas, pero sostenibles, como aumentar nuestra capacidad de producción.

—En Venezuela debemos estar orgullosos de la potencia que tenemos, de lo que somos como población. El venezolano es muy leal, abierto y agradecido. En nuestro país existe un sentido de pertenencia muy bonito hacia las marcas.

La estrategia de calidad
que llevó a Calox a la cima

Carlos Carranza

Regente corporativo

Redacción Beatriz Noriega / Fotos: Adolfo Acosta

Desafiando el caos del entorno, el regente corporativo Carlos Carranza convirtió su compromiso con la calidad en un motor de crecimiento sostenible, demostrando que el apego a este estándar es el mejor antídoto contra la incertidumbre



En 1999, una nueva Constitución y la creciente intervención del Estado transformaron radicalmente la industria farmacéutica venezolana. Ante este escenario, Calox realizó una audaz apuesta estratégica: colocar a su regente de laboratorio en la

dirección de operaciones. El objetivo era claro: integrar el aseguramiento de la calidad en el corazón de la producción, mitigando así los riesgos operativos y adaptándose al nuevo entorno regulatorio, un enfoque proactivo que, con el pasar de los años, se convertiría en su mayor ventaja competitiva.

Entrevista

La persona clave para este desafío era Carlos Carranza, un farmacéutico con una sólida trayectoria en aseguramiento de calidad y vocación de profesor. Su vasta experiencia lo había preparado para enfrentar las turbulencias del sector y liderar la transformación de la empresa.

En 1997, Carranza había aceptado el reto de unirse a Calox, una empresa que, si bien modesta en infraestructura, ya estaba en una fase de crecimiento y expansión internacional, enfocada en el mercado de genéricos.

Su experiencia en multinacionales como GlaxoSmithKline (GSK), donde fue gerente de control de calidad, y en el gigante alemán Hoechst (futuro Sanofi), le había enseñado el valor de un aseguramiento de la calidad basado en la prevención. Esa visión, combinada con su vocación como mentor al impartir clases en la Universidad Santa María, se convirtió en el motor que Calox necesitaba.

La empresa encontró en él al líder para materializar su objetivo de una transformación cultural. El nuevo director de operaciones tenía la misión de integrar el aseguramiento de la calidad en cada etapa del proceso productivo, buscando un equilibrio perfecto.

Calox apostó a que la excelencia sería el antídoto contra la incertidumbre del mercado. Al priorizarla, no solo construiría una ventaja competitiva duradera, sino que se convertiría en un referente de confianza en una industria en constante reconfiguración.

En Calox, la calidad no es un añadido, es el negocio

Carranza lideraba con una convicción clara, que hoy se mantiene vigente: "no te distingues simplemente por tener calidad, porque eso es una expectativa básica que el mercado asume que cumples". Entendía que, en un sector donde los pacientes no cuentan con la información técnica para validar la calidad de un medicamento, el valor diferencial de Calox debía ser una cultura de excelencia innegociable.

Mientras la creciente incertidumbre regulatoria paralizaba a parte de la industria, Calox materializó su visión de calidad de manera estratégica. La empresa implementó de forma proactiva rigurosos estándares operativos que incluían la adecuación de las plantas, la

inversión en tecnología de punta y la adopción voluntaria de las Buenas Prácticas de Manufactura (BPM) y las guías de la OMS (como el informe 37 y próximamente el 45).

Las auditorías periódicas, tanto internas como por parte del Ministerio de Salud (INHRR), no eran solo un requisito, sino una garantía de su estricto cumplimiento. Además, "la priorización de la validación y certificación de procesos garantizó una reproducibilidad y fiabilidad que nos diferenciaba en el mercado".

La implementación de un sistema de gestión riguroso, enraizado en una cultura de método en cada etapa del proceso, fue el camino que hizo realidad la visión de calidad que Carranza impulsó. Esto no solo garantizó la calidad y seguridad de los medicamentos, sino que permitió la trazabilidad completa, desde las materias primas hasta el producto final. A través de la transferencia tecnológica y la estandarización de las 'recetas', Calox consolidó su eficiencia y, como resultado, expandió su capacidad.

Hoy, con tres plantas de producción, la empresa alcanza cerca de 4 millones de medicamentos mensuales, con más de 280 presentaciones en el mercado. EL enfoque estratégico, sumado a una filosofía de mejora continua, permitió a Calox consolidarse como el segundo laboratorio farmacéutico más importante de Venezuela.

La siguiente etapa de madurez en Calox: confianza que trasciende la fábrica.

En su rol actual de regente corporativo, la meta es consolidar la farmacovigilancia, una disciplina que Carranza define como la 'siguiente etapa de madurez en la visión de Calox'. Este sistema robusto de seguimiento, que va más allá de reportar problemas, se centra en identificar, evaluar y minimizar los riesgos de los medicamentos una vez que llegan al mercado. Al operar en línea con las normativas locales (INHRR) e internacionales (OMS), este enfoque permite una comunicación transparente con las autoridades sanitarias y refuerza el valor de Calox.

Para Carranza, la esencia de la marca reside en la confianza, "un valor que se gana con un compromiso inquebrantable con la seguridad del paciente, desde la fabricación hasta el uso final del producto".

Florangel Castillo
Directora de Operaciones

**"En Calox siempre
procuramos llegar
hasta donde la
demanda nos está
exigiendo"**

Redacción BrandingPharma
Fotos: Adolfo Acosta



Esta dama lleva sobre sus hombros la responsabilidad de las operaciones de tres plantas productoras de medicamentos. Estamos frente a una mujer que se autodefine como hiperquinética, muy inquieta, intensa, pero de aspecto impecable y con una energía que le brota a flor de piel.

Su mirada viva no oculta ese dinamismo que la

caracteriza, con un verbo —más que fluido— desbordado, certero, agudo y cargado de conocimiento sobre la elaboración de medicamentos.

Química y Farmacéutica de profesión, con 41 años de experiencia en la industria farmacéutica. Llegó a Calox para hacer una suplencia y ya acumula casi 25 años en la organización. Ha pasado por las áreas de Control de Calidad, Operaciones y Producción, donde

Entrevista

le tocó enfrentar grandes desafíos.

—¿Cuáles han sido esos desafíos?

—Me han tocado varios, como problemas en el área de procesos, donde he podido probar y comprobar mis conocimientos y habilidades aprendidos en la universidad y con los compañeros de trabajo. Otro caso emblemático fue el paro en Venezuela, donde —sin embargo— la industria no paró. Tengo que decir —con orgullo evidente— que Calox no se ha detenido ni un momento en su proceso de producción, se ha reducido temporalmente, pero se ha mantenido siempre activa.

—Otro momento que recuerdo muchísimo fue cuando llegó la pandemia, con la COVID-19. Pues para una industria de salud es vital seguir funcionando. Todo esto nos obligó a desarrollar e implementar entre varios una nueva manera de afrontar el trabajo, con logística, compras, planificación, finanzas, recursos humanos. Había que trasladar personal, traer principios activos del exterior, socorrer a los empleados contagiados; tuvimos tres compañeras que quedaron viudas. Nos tocó apoyar en casos personales uno más complejo que el otro. Fue un momento donde la emocionalidad arropaba, pues había que estar presente para laborar y para quien lo necesitaba. Fue todo un reto. En Calox hemos demostrado tener una gran resiliencia, pero no ha sido fácil, para mantener el liderazgo, para guiar grupos, para coordinar actividades y, por supuesto, para superar obstáculos.

—Calox siempre se orienta hacia una meta de mayor crecimiento, para ser cada día más eficientes, con una eficacia que nos permita llegar hasta donde la demanda nos está exigiendo. Estamos en un mercado muy competitivo.

—Cuéntenos cómo ha sido la adecuación tecnológica para Calox.

—No ha sido fácil, pero Calox sigue apostando. Y agradezco mucho a la organización que me toca

representar, tanto en lo laboral como lo personal. Calox está adquiriendo nuevos equipos, tenemos que adecuarnos tecnológicamente. No es fácil llevar las operaciones en tres plantas, pero nos enfocamos en la mejor eficiencia de cada parte, además de distribuir y balancear nuestros requerimientos hacia esos tres lugares de operaciones.

—Calox sigue invirtiendo en producción, en el área de análisis, de transferencia, en desarrollo, entre otras.

—¿Cómo se siente con estos 90 años de Calox?

—Feliz y muy agradecida. Algunos compañeros dicen que “uno llega aquí y se amarra”. Hay un ambiente que te permite estar más que cómodo en el lugar que quieres estar. Lo relevante es ver cómo una empresa ha logrado mantenerse. Calox me ha permitido hacer aportes en estos 25 años, por lo que me siento parte de estos 90 años.

—¿Podría nombrar un aporte fundamental de su parte para la empresa?

—Nuestras eficiencias de procesos, el haber asumido el reto de encarar tres plantas. Y si me dan una cuarta, sé que la voy a llevar.

—Para finalizar, Florangel, denos un mensaje de su parte para nuestros lectores de BrandingPharma.

—Calox es una empresa del área de la salud, donde producimos medicamentos para el cuidado de la población, cuenten y confíen en nuestros productos, porque nuestro slogan: “acompañándote en el alivio de hoy y la salud del mañana” no tiene precio. Apuesten por Calox, nosotros siempre vamos a seguir en el mercado venezolano. Ofrecer la calidad de lo que ofrecemos no es una simple transformación de un proceso, ni es un acto de magia, es un esfuerzo de salud que hacemos con cariño, con amor, con dedicación y trabajo.

Alvina "Dulce" Bastardo

Enfermera
Coordinadora

**"Donde vean
los productos
Calox hay
calidad"**

Redacción BrandingPharma / Fotos: Adolfo Acosta

Entrevista

A lo interno de Calox, quizás, pocos ubiquen quién es Alvina, pero todos conocen a "Dulce", la cariñosa enfermera que trata con mucho afecto a sus pacientes. Hasta en su casa le dicen Dulce.

No se trata solo de un apodo, sino que también identifica su trato hacia los demás, una empleada que es muy querida, de quien se expresan siempre desde un amor casi maternal.

Dulce llegó a Caracas desde Maturín, cuando tenía 12 años de edad, así que —prácticamente— ha hecho su vida en la capital, donde estudió, creció, se formó, se casó y echó raíces. Estudió en la Escuela Nacional de Enfermeras.

Entró a trabajar en Calox en 1990. En paralelo continuó con su formación, pues estudió para ser técnico en enfermería y posteriormente entró a la Escuela de Enfermería de la Universidad Central de Venezuela – UCV, de donde egresó como Licenciada en Enfermería.

—Usted tiene 35 años en Calox, cuenta con 76 años de vida, ¿recuerda su primer día?

—Sí me acuerdo. Cuando llegué a la entrevista me hicieron muchísimas preguntas, había cinco enfermeras para ser entrevistadas ese día. Me tocó esperar bastante, como hasta las 11 de la mañana, momento en que llegó mi turno. Bueno, hice mis exámenes, mis cosas y entré. Cuando llegué a Calox no había personal auxiliar en el servicio médico, yo lo empecé desde cero. Hubo una enfermera que se fue, así que no había con quién consultar sobre el trabajo de enfermería preventiva y yo venía de trabajar en un hospital.

Dulce se dio cuenta de que había que prepararse más. Primero hizo un diplomado en salud ocupacional, hasta alcanzar posteriormente la licenciatura en Enfermería.

—¿Recuerda cuál ha sido su momento más feliz, memorable, que más le ha marcado durante estos 35 años de servicio?

—Son muchos. Recuerdo que cuando se compró la

planta de Los Ruices el número de trabajadores para atender creció mucho. En La California éramos como 80 o 100 empleados. Así que trabajar ahora con un grupo mucho más amplio marca bastante. También ha sido muy significativo ver cómo Calox ha crecido en todos los aspectos durante estos años, como planta, como familia. Eso es —precisamente— lo que más se destaca de mi aprendizaje en Calox, el significado de familia. Si no te integras, es muy difícil que puedas surgir y yo soy parte de la gran familia Calox.

—¿Qué significa para Dulce ser parte de la familia Calox?

—Significa compromiso, mucha responsabilidad, hay muchísima gente que confía en mí. Si hay un accidente en la planta y al empleado lo atiende el médico y las enfermeras, igual yo estoy allí acompañándolo y ese compañero se siente bien.

—Después de 35 años de servicio, ¿cómo percibe usted el trato de Calox hacia las nuevas generaciones de empleados que llegan?

—Tratan de acogerlos, les dan muchas oportunidades, les enseñan. Lo importante es que ellos aprovechen esos momentos iniciales para formarse, para hacer carrera, pues el autobús no pasa dos veces y si vuelve a pasar ya está lleno. Yo pienso que los valores se han perdido, la juventud es muy deportiva, no le paran a nada, están pendientes del celular, el sentido de responsabilidad casi no existe.

—¿Cuál cree usted que es la clave del éxito de Calox, en estos 90 años?

—El compromiso con la salud de todos. Los medicamentos Calox llegan a cada rincón. Calox se preocupa por permanecer en el mercado, por hacer cosas nuevas, pero sobre todo, que Calox ayude mucho a sus trabajadores.

—Ahora bríndenos un mensaje final para nuestros lectores de BrandingPharma.

—Que donde vean los productos Calox hay calidad, están hechos con cariño para el público, aquí se trabaja para mejorar la salud de todos.

Judith Guerra
Área de Empaque
en Calox

"Yo me he enamorado tanto de mi trabajo"

Redacción BrandingPharma / Fotos: Adolfo Acosta



Hoy cuenta con 65 años, pero cuando Judith se graduó de bachiller, a los 15 años, su familia se la trajo a Caracas desde su natal Puerto La Cruz, para formarse como aprendiz bancario. Sus recuerdos de esos primeros 15 años de vida son de total felicidad, en el seno de una familia humilde y sencilla. "Me críe en un hogar muy bonito, -nos cuenta- mis padres eran bellas personas. Cuando llegué a la capital, me formé en un banco, donde aprendí a manejar máquinas de escribir, no había computadoras; también la central telefónica, que era manual. Allí estuve hasta los 18 años, pero seguí aprendiendo sobre el trabajo bancario haciendo cursos".

—¿Y cuándo llegó a Calox?

—Me llamaron para trabajar como recepcionista. Yo no sabía que aquí se hacían medicamentos. Pero también había necesidad de personal en planta. Me hicieron un

recorrido y lo primero que vi fue el área de inyectables, donde hacían los viales de antibióticos. Yo me quedé asombrada. Recuerdo que dije: "¡Dios mío, qué bueno, aquí lo que hacen son medicamentos!".

En ese justo momento, Judith nos comentó: "yo tenía el sueño de ser visitadora médica y allí podría aprender mucho". Su primer trabajo no fue como recepcionista, sino en el área de Empaque. Después de ocho meses, le tocó encargarse de revisar ampollas. Posteriormente la pasaron a las máquinas llenadoras de ampollas. Nos contó, además: "allí me especialicé más en la supervisión, en el llenado. Al llegar a Calox Los Ruices me encargaron del llenado de las ampollas de Meganeubión, eso me encantaba. Después me pasaron para Empaques, donde me siento muy bien. Allí reviso las tabletas, que todo esté perfecto. Ya llevo 38 años".

Entrevista

—Cuéntenos alguna experiencia de su trabajo en Calox que recuerde con gratitud, con más cariño?

—Han sido muchos momentos, no puedo contar solo uno, son demasiadas experiencias bonitas. Para mí todas mis experiencias son importantes, yo me he enamorado tanto de mi trabajo, que si faltó algún día me siento incómoda. Es maravilloso estar aquí, esta es una empresa muy bonita, aquí hay mucho amor, todos somos unidos, si alguien tiene un problema otro lo ayuda, uno cuenta con los jefes.

—Durante sus 38 años, ¿cómo ha visto la evolución de Calox?

—Yo vengo de un Calox pequeñito, en La California, donde todo era manual, y ahora este Calox tiene mucha tecnología, más movimiento, es como un sueño hecho realidad, pues una no pensaba que Calox crecería tanto así. Yo me siento tan orgullosa de que la empresa que yo vi chiquita ahora sea una casa enorme y tenga muchas más casas.

Sobre cuál ha sido su mayor aprendizaje en Calox, Judith responde: "la experiencia que he acumulado durante todos estos años, he aprendido mucho, sobre todo a valorar las cosas, a tener mucho cuidado, mucha inteligencia para que todo salga bien, para que todo sea perfecto, porque estamos trabajando con medicamentos, trabajamos por la salud. Aquí se aprende todos los días un poquito más.

—¿Qué significa para usted ser parte de la familia Calox?

—Mucho, es como si fuera mi casa, pues paso más tiempo aquí —comenta entre risas— que el tiempo que estoy en mi casa. Yo siento a Calox como si fuera una extensión de mi familia, como si fuera mío.

Judith también nos habló sobre los valores en el trabajo: "he aprendido sobre la solidaridad, sobre la amistad, a querer a las personas, he aprendido el valor que tiene lo que hago para el beneficio de las demás personas. Lo más importante es que hay que amar al prójimo, por eso



hay que hacer las cosas bien, para que todos nos beneficiemos.

—Judith, usted tiene 38 años en esta empresa, ¿cómo ve la relación que establece Calox con las nuevas generaciones que entran a laborar?

—Calox es una organización que le da mucha oportunidad a los muchachos, a los pichones. Yo les digo: "esto es una escuela, aquí se viene a aprender". En Calox se aprende para el mañana.

—¿Cómo celebra usted los 90 años de Calox?

—Con mucha emoción, me siento muy orgullosa. Yo no pensaba que iba a llegar celebrar los 90 años con Calox, pero aquí estoy.

—¿Por qué Calox ha tenido tanto éxito?

—Porque Calox es como el hogar de uno, donde todos ganamos para todos, porque todos nos amamos, todos somos familia. Por eso Calox ha crecido y seguirá creciendo.

—Ya para terminar, un mensaje para los lectores de BrandingPharma.

—El mensaje es que somos Calox, que somos amor, que somos familia, que vengan a conocernos, que lean la revista y que aquí se trabaja para mejorar la salud de todos.

Entrevista

Vicente Machuca

49 años de dedicación a Laboratorios Calox

Redacción BrandingPharma /
Fotos: Adolfo Acosta



En el marco del 90 aniversario de Laboratorios Calox, conversamos con Vicente Machuca, el colaborador con más años de servicio en la empresa. Con 49 años de trayectoria, Vicente representa el compromiso, la lealtad y el sentido de pertenencia que han sido pilares en la historia de Calox.

Vicente inició su camino en la empresa a los 29 años, motivado por la búsqueda de estabilidad para su familia, compuesta por seis hijos. Antes de unirse a Calox, había trabajado en diversos lugares, pero fue la recomendación de un compañero lo que lo llevó a esta oportunidad. "Lo que me convenció fueron los beneficios: seguro, útiles escolares para mis hijos y un ambiente laboral diferente", recuerda. Desde que llegó a Calox, Vicente ha trabajado como motorizado, desempeñando esta función con dedicación y responsabilidad. A lo largo de los años, ha prestado servicio a diferentes departamentos, como recursos humanos, contabilidad y administración, demostrando siempre su compromiso con la empresa. Su ética de trabajo lo ha distinguido entre sus compañeros. "Siempre he hecho mi trabajo como me lo ordenan. La puntualidad y el respeto son clave", afirma. Esta actitud le permitió superar retos, incluyendo un incidente en el que evitó un robo mientras transportaba la nómina de la empresa, gracias a su intuición y rápida reacción. Vicente Machuca también destaca la

importancia del ambiente laboral en Calox, describiéndolo como un espacio de camaradería y apoyo mutuo. "Aquí siempre me han ayudado, tanto en lo personal como en lo profesional. Mis hijos crecieron con el respaldo de la empresa, y por eso estoy profundamente agradecido", comenta emocionado. Entre sus recuerdos más preciados están las fiestas de fin de año y los eventos familiares organizados por la empresa, donde su numerosa familia, a menudo comparada con la "Familia Telerín", era recibida con cariño.

A lo largo de los años, Vicente ha aprendido valiosas lecciones que ha transmitido a su familia y comunidad. "El respeto hacia los demás y ganarse la voluntad de las personas son fundamentales. Si eres humilde y tratas bien a los demás, te ganas su aprecio", reflexiona. Esta filosofía de vida le ha permitido construir relaciones sólidas tanto dentro como fuera de la empresa. Cuando se le preguntó cómo le gustaría ser recordado en Calox, Vicente respondió con humildad: "Como alguien que siempre estuvo dispuesto a ayudar, con buen humor y compromiso. Yo me llevo el cariño de todos y me quedo con el ambiente laboral que hemos construido juntos". A sus 80 años, Vicente sigue activo en la empresa y asegura que, si volviera a nacer, elegiría nuevamente a Calox como su hogar laboral. Su historia es un testimonio vivo de cómo la dedicación y la gratitud pueden forjar un legado duradero.

Entrevista

Rodolfo Palacios: "Calox es familia"

Jefe de mantenimiento, desde los 25 años trabaja en la empresa, la cual le ha dado no solo trabajo, sino aprendizajes y una familia

Redacción BrandingPharma

Fotos: Adolfo Acosta

Tener cuatro décadas en el mismo lugar se siente como toda una vida y sin duda así lo es para Rodolfo Palacios, jefe de mantenimiento de Calox, quien comenzó trabajando en esta empresa muy joven y hoy años después asegura que Calox es familia.

"Llegué como contratista por dos meses y cuando se terminó el contrato el jefe de mantenimiento de ese entonces me invitó a formar parte de la empresa. Para ese entonces estaban remodelando lo que era la planta de tratamientos de agua y me pidió que me hiciera cargo de los compresores. Ahí empezó todo".

Cuenta que parte de sus tareas era llegar muy temprano para prender los equipos, al tiempo que se cambiaba todo lo que era el sistema de agua, y es en ese momento cuando los laboratorios sacan al mercado DOL, uno de sus medicamentos insignes, algo que marcaría a Palacios.

"Eso lo llevó a cabo la doctora Duarte y estuve con ella durante todo ese proceso con el cual aprendí mucho. Mi jefe me asignó a ella y me dijo que debía apoyarla con la maquinaria, lo que ella necesitara, ahí debía estar yo".

Aprendizajes

Sin duda, una carrera tan larga, está llena de aprendizajes. Para Rodolfo, ese ha sido uno de los



fundamentos de su estancia en Calox. "Yo venía de trabajar en un ministerio, no conocía estas máquinas tan grandes. No había máquinas tan especializadas como aquí y eso para mí fue algo grande".

Agrega que la empresa lo capacitó para poder trabajar cada vez más y mejor con cada una de las máquinas y los procesos. "Me dieron las herramientas necesarias y me capacitaron para cumplir mejor el trabajo".

En cuanto a los valores que Calox le ha inculcado, señala que la ética ha sido uno de ellos, así como la responsabilidad. "Ésta no se obliga, tú eres responsable de lo que estás haciendo. Puedes tener gente a tu cargo, pero la responsabilidad es tuya, puedes compartirla y enseñarla, sin embargo, siempre va a recaer en mí. Lo entendí y lo asumo. He

Entrevista



aprendido mucho y sigo aprendiendo, todos los días se aprende. Trabajar en Calox es muy dinámico y es lo que me gusta, todos los días hay algo nuevo y uno es parte de algo importante. Aquí cada trabajador es importante para la empresa y es una suerte conseguir una empresa así”.

En constante evolución

Otra de las cosas que aprecia Rodolfo de su trabajo es la evolución que la empresa constantemente tiene. “En cuanto a las máquinas, la evolución ha sido maravillosa. He visto el paso de una máquina completamente mecánica a una automatizada. Se ve la diferencia en todo lo que se ha hecho”.

Apunta que uno de los acontecimientos más memorables que ha presenciado ha sido la mudanza a la nueva planta de la empresa. “Calox nace en la urbanización La California y en el año 2000 nos mudamos a donde estamos ahora (Los Ruices) y desde

aquí hacemos todo”.

Familia Calox

Cuando hablamos de familia, para Rodolfo es literal. No solo es que es parte de una gran empresa a la que llama familia, es que en Calox hizo su familia. Conoció a su esposa, una operaria, formó con ella su familia de tres hijos y continúa en la empresa que le ha dado todo. “Me siento parte de una familia muy importante y agradezco todos los días por eso”, afirma.

Agrega que muchas personas se siguen sumando a la familia Calox y señala que hay que darle las herramientas necesarias para que los principiantes puedan dar los pasos que personas como él ya recorrieron.

“A los muchachos nuevos, que aprendan, que se nutran de todo lo que podemos ofrecerles y que Calox es más que una empresa, es una familia”.

Dra. Alida Domínguez Sosa

"El edadismo hace que veamos a las personas de la tercera edad de forma negativa"

La especialista en Medicina Física y Rehabilitación asevera que este fenómeno puede revertirse si se trabaja desde todas las áreas en pro de la vejez

Redacción
BrandingPharma
Fotos:
Adolfo Acosta

Entrevista

El edadismo, o la discriminación basada en la edad, es un prejuicio sistémico que afecta a personas de todas las edades, aunque sus efectos son particularmente notorios en la población mayor y en los jóvenes.

Este fenómeno se manifiesta de diversas formas, desde estereotipos sociales hasta barreras en el acceso a oportunidades laborales y de salud. Para comprender mejor su impacto y las posibles soluciones, la doctora Alida Dominguez Sosa, médico especialista en Medicina Física y Rehabilitación de la Universidad Central de Venezuela (UCV), con maestría en Evaluación y Tratamiento del Dolor y un máster en Rehabilitación Geriátrica, nos ofrece su visión y a través de su perspectiva, exploraremos a quién afecta el edadismo, las formas en que se perpetúa y qué medidas podemos tomar para construir una sociedad más inclusiva y equitativa para todos, sin importar su edad.

“Como rehabilitadora recibo numerosos pacientes mayores con enfermedades y lesiones que generan limitaciones funcionales o discapacidades que pudieron haber sido prevenidas de haber tenido la información. Y como persona, el que mis seres queridos empiecen a transitar por la vejez me ha hecho conocer de cerca las carencias que tenemos como sociedad para brindarles servicios de calidad donde sean tratados de forma empática. Eso me impulsó a querer conocer más sobre la vejez y el envejecimiento y querer convertirme en multiplicadora”, explica la doctora.

—¿Cuáles considera que son los principales desafíos físicos, emocionales y sociales que enfrentan las personas al llegar a la tercera edad?

—Primero, saber que tenemos la posibilidad de ser mayores sanos, saludables. Que vejez no significa discapacidad severa ni dependencia.

Para ello hay que prepararse. Manteniendo un estilo de vida saludable, con bienestar físico, emocional, espiritual. Con una preparación financiera para hacer frente a los imprevistos.

Conocer el alcance y limitaciones de las políticas de seguridad social, para seguir presionando en dirección de que mejoren y para que, por ahora, puedan ser dirigidas a las personas dependientes que lo requieran.

Mantenernos independientes, autónomos, libres, es una posibilidad que hay que construir desde la infancia.

—¿Cómo define el edadismo y cuáles son sus principales manifestaciones en la atención médica?

—Es un término descrito por el Psiquiatra Robert Butler en 1969 y se refiere a la discriminación por razones de edad. Es decir, la existencia dentro de nosotros de estereotipos: creencias sobre cómo se comportan o piensan las personas mayores (por ejemplo, que son lentas, débiles o incapaces de aprender).

—¿Qué consecuencias puede tener el edadismo en la salud física y mental de quienes lo sufren, especialmente en el contexto venezolano?

—El edadismo hace que veamos a la persona mayor con características negativas: dependiente, discapacitada, poco competente, que son una carga para la sociedad. Y todos estos prejuicios se van a traducir en acciones negativas que van a limitar su acceso al bienestar, a servicios, la van aislando, le van produciendo daños a la autoestima, la van segregando socialmente. Esto impide ver lo que cotidianamente aportan.

Por ejemplo: si contabilizamos el ahorro que un abuelo nos genera al convertirse en profesor, cocinero, peluquero, chofer y formador amoroso de nuestros hijos, les valoraríamos mucho más. El edadismo tiene un impacto general. Afecta el bienestar de las personas, su autoestima, generando aislamiento y exclusión.

—¿Qué estrategias recomienda para combatir la discriminación por edad en el ámbito de la salud?

Estamos llamados a formarnos y sensibilizarnos. Primero a título personal y después en cada uno de nuestros ámbitos de acción. Por mi parte, formo a

Entrevista



estudiantes de postgrado de Fisiatría y Gerontología. También doy talleres y coordino el primer diplomado en Vejez Funcional que dictamos en su primera edición en la UNIMED. Vamos entonces ayudando a que cada persona se forme y después divulgue sus conocimientos sobre la vejez y el envejecimiento, para promover un trato digno, respetuoso, donde la persona esté como primer objetivo de atención.

Si el Edadismo toma el control se corre el riesgo de invisibilizar a la persona mayor, dirigir la intervención terapéutica en función de lo que otros (familiares, cuidadores) deseen y de alejar al paciente de tratamientos de alta calidad, de técnicas novedosas que les puedan ayudar. Es un tema de importancia con una implicación ética.

—¿Qué pautas pueden seguir los profesionales y familiares para mejorar la calidad de vida de las personas mayores?

—Ya estamos en presencia de varias propuestas de servicios en lo que se ha llamado la Economía Plateada, donde se está reconociendo la longevidad como un valor dentro de las posibilidades de negocios, la cultura y las políticas.

También es necesario establecer formas más creativas y empáticas para apoyar a las personas que por su nivel de dependencia sean institucionalizados.

Lugares que involucren a personas de diferentes edades para que mantengan el contacto y el aprendizaje mutuo.

Asimismo, es muy importante sensibilizar, educar y divulgar. Que cada quien en cada ámbito y profesión se prepare para la atención y el trato a las personas de la tercera edad, que sigan siendo parte de la sociedad una vez lleguen a esta etapa de la vida. Estas personas como individuos ya no quieren estar aislados, sino hacer sociedad, vivir en ella y por eso mismo debemos trabajar.

Entrevista

—¿Qué significa tener una vejez funcional y por qué es importante promover este concepto?

—Es muy importante que nosotros diferencemos vejez de enfermedad. Es decir, no toda persona mayor está enferma y se puede estar viejo y ser saludable. De eso trata la vejez funcional, que las personas de la tercera edad sean saludables, independientes y autónomas.

Se puede llegar perfectamente a ser una persona adulta, mayor y saludable ¿Cómo podemos hacerlo? Eso empieza desde el nacimiento. Uno tiene unas características intrínsecas que son genéticas, que te van a determinar la presencia o no de algunas enfermedades que van a aparecer o no dependiendo de tu estilo de vida y del entorno. Si tú tienes un entorno favorecedor que te permite adquirir una buena alimentación, una buena educación, una actividad física continua, probablemente esas determinantes genéticas se puedan mitigar o controlarlas. Puedes acceder a medicamentos, a servicios sanitarios, servicios de salud que te permitan mantener controlada tu enfermedad, y por tanto no se manifieste como discapacitante, eres una persona mayor saludable.

—¿Cuáles serían los primeros pasos prácticos para alcanzar una vejez funcional, tanto desde el punto de vista individual como institucional?

—Vejez Funcional busca en primer lugar reivindicar el término "vejez", sin eufemismos, como una etapa más de la vida con luces y sombras. Por otra parte, la Funcionalidad es el uso óptimo de nuestras capacidades intrínsecas determinadas por un lado por nuestra genética y, por el otro, favorecidas por el entorno (familiar, social, laboral, político).

Por una parte, es necesario tomar conciencia del poder que tenemos para desarrollar nuestros talentos y ser dueños de nuestra propia vida. Mantenernos físicamente activos realizando al menos tres veces a la semana ejercicios multicomponentes. Estudiar, realizar actividades retadoras (idiomas, nuevas carreras, música) que favorezcan la



neuroplasticidad cerebral y nos protejan del deterioro cognitivo.

Cuidar nuestra salud mental, tratando de desarrollarnos emocional y espiritualmente, es lo que nos lleva a la felicidad, y es lo que se conoce como vivir plenamente.

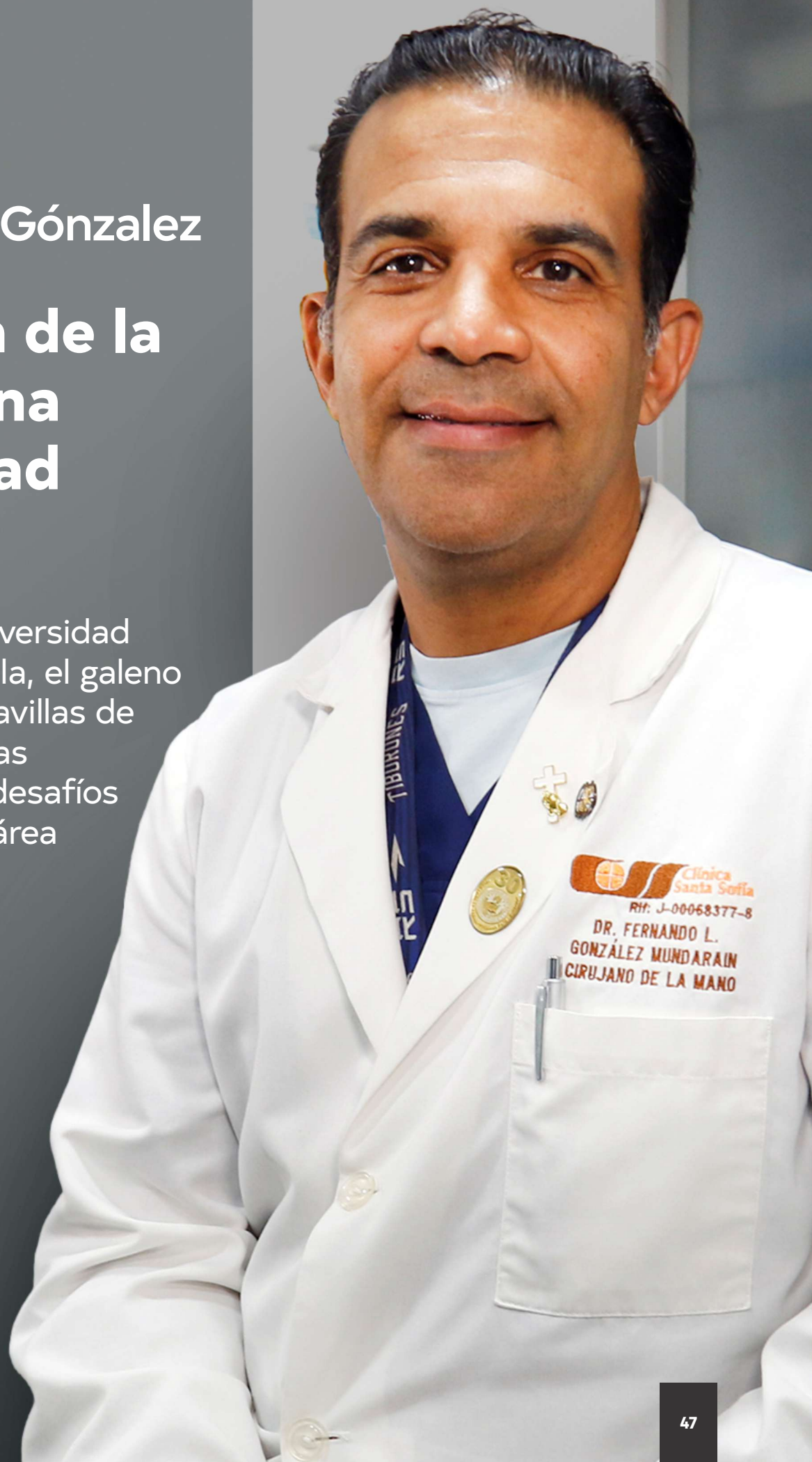
Esto nos permitirá llegar a la vejez con independencia y autonomía (capacidad de tomar nuestra propias decisiones) y es una posibilidad que debemos dar a conocer a nuestro mayores venezolanos. El envejecimiento no conlleva a la discapacidad ni a la dependencia. Son las enfermedades crónicas, (hipertensión, diabetes, déficit cognitivo, caídas, etc.) mal tratadas, las que comprometen nuestro estado de salud, de vida y de independencia, afectando al individuo, a su familia y al Estado.

Dr. Fernando González

"La cirugía de la mano es una especialidad bellísima"

Graduado de la Universidad Central de Venezuela, el galeno nos cuenta las maravillas de esta especialidad, las innovaciones y los desafíos que presenta esta área de la traumatología

Redacción BrandingPharma
Fotos: Adolfo Acosta



Entrevista



El fascinante y complejo mundo de la cirugía de mano requiere de una combinación excepcional de precisión técnica, profundo conocimiento anatómico y una dedicación inquebrantable. En este ámbito de la medicina, el nombre del Dr. Fernando González, médico de la Clínica Santa Sofía, resuena con particular prestigio y admiración. Reconocido en su campo, su carrera no es solo un testimonio de excelencia médica, sino también una inspiradora narrativa de innovación y compromiso con la recuperación y calidad de vida de sus pacientes.

Graduado de la Universidad Central de Venezuela (UCV), egresó como médico en el año 1992. Hizo su rural en la población de Río Seco de Yaguaraparo, en el estado Sucre y regresó a la capital para realizar su residencia de dos años en el Hospital Leopoldo Manrique Terrero, mejor

conocido como el Periférico de Coche, y postgrado en el Hospital Dr. Carlos Arvelo en San Martín.

—¿Por qué decidió ser traumatólogo, en este caso especialista en cirugía de la mano?

—Siempre quise ser traumatólogo porque la traumatología (desde mi punto de vista) tenía ciertas ventajas sobre otras especialidades. Ves adultos y ves niños, operas fracturas, operas tendones, tratas fracturas con yeso, tienes las dos opciones de operar o no operar y generalmente siempre tienes emergencias porque siempre la gente se cae, se corta, se dobla el tobillo, etc. Y en muchos de los casos la recuperación la ves rápido. El paciente se reincorpora más rápido y el resultado es inmediato en comparación con los quirúrgicos, en los cuales se tarda un poco más el ver el resultado final.

Entrevista

Traumatología es una especialidad bellísima, ves adultos, ves niños, ves viejos; algunas cosas operas, otras no, y generalmente la resolución es rápida, en algunos casos las fracturas tardan en recuperarse, pero en línea general el paciente se reintegra más rápido de lo que uno piensa.

Cuando yo terminé traumatología, quise tener un postgrado que me permitiera dar clases, además que no quería quedarme con el título solo de traumatólogo y por eso elegí el postgrado de cirugía de la mano, porque era el que tenía postgrado universitario. Ahora me doy cuenta de que realmente no cometí un error y que cirugía de la mano es una especialidad bellísima. También ves niños, jóvenes, adultos, viejitos, operas tendones, nervios, suturas arterias, haces transferencias de tendones, haces transferencias de nervios, haces artroscopia, entre muchas otras cosas, lo que la convierte en una bonita, amplia y moderna especialidad.

—¿Cuáles son las patologías más comunes que le puede pasar a alguien en una mano?

—En la mano tenemos cuatro o cinco tipos de patología. Una es la patología tumoral, cuando aparece un tumor benigno o maligno. Los más frecuentes son los tumores óseos, afortunadamente casi todos son benignos, y luego están los tumores benignos que son los gangliones, mejor conocidos como gomas, que son de partes blandas. Éstos aparecen frecuentemente en el dorso de la muñeca, pero también en el canal radial o en el trayecto de los tendones extensores.

Hay patologías inflamatorias que son enfermedades sistémicas, como la artritis traumatoidea, el lupus eritematoso sistémico, la psoriasis, la gota, que afectan la membrana sinovial, los ligamentos, tendones y en el estadio final al hueso. Para ello hay tratamientos

quirúrgicos que van a amoldarse, si se quiere, a la patología, a la condición que traiga el paciente. Puede ser transferencia de tendones, puede ser realineación de los tendones, puede ser sustitución de la superficie articular por implantes, esos implantes pueden ser de silicón, pueden ser de acero quirúrgico, pueden ser de titanio, etc.

Luego está la patología traumática, que se divide en traumática de partes blandas y óseas, en esta la más frecuente es la fractura de muñeca. Y en traumática de partes blandas generalmente son las heridas.

Esas heridas que implican la sección ósea, como cortar tendones o seccionar nervios.

La mano tiene fundamentalmente tres nervios importantes: el mediano, el ulnar y el radial. Estos nervios se pueden lesionar con heridas con botellas, cuchillos, heridas por arma de fuego y entonces a nosotros nos toca reparar eso con técnicas micro quirúrgicas.

Y por otro lado están las lesiones por sobrecarga, que son las que más vemos porque implican el uso de las manos. Las amas

de casa son quienes se lesionan más, seguido de quienes trabajan con computadoras. También tienen lesiones de sobrecarga los bioanalistas, los odontólogos, los mismos médicos que utilizamos las manos fundamentalmente para trabajar. Todos estos profesionales que someten sus manos a un trabajo constante, a una actividad constante, hace que los tendones se inflamen. Producen una cosa que se llama sinovitis, que surge por la inflamación de la membrana sinovial, lo que hace que se inflame y duela la mano o se desarrollen patologías como el síndrome del túnel carpiano.

—¿Existen procedimientos que sean particularmente desafiantes o innovadores en la actualidad en cuanto a la cirugía de la mano?



Entrevista

—Hay de todo, pero, por ejemplo, las fracturas del escafoide del carpo son por mucho las fracturas más desafiantes para la cirugía de la mano. El escafoide es un hueso de la muñeca que está entre el radio y los metacarpianos. Entonces la fractura de ese hueso, por su disposición en el espacio y por su vascularización, es una fractura desafiante para el cirujano de la mano.

También los procedimientos artroscópicos y las artroscopias. Son quirúrgicas relativamente nuevas. Creo que aquí en Venezuela, formalmente, porque tú le preguntas a los cirujanos de mano antiguos y ellos te dicen, no, bueno, aquí hacemos cirugía de la artroscopia en muñeca, pero el boom, en el país es del 2005, cuando lo trajo a Venezuela el doctor Lacau, quien fue uno de los pioneros en eso.

Otro aspecto son las partes de microcirugía, que son definitivamente el desafío mayor. En microcirugía va desde la reparación de un nervio hasta lesiones arteriales, donde se repara la arteria, las lesiones de las venas, y luego de reparar todo eso, se reimplanta el dedo.

Cuando usted reimplanta el dedo, usted repara el hueso, usted repara los tendones, repara las venas, repara la arteria y repara los nervios. Entonces, digamos que el reimplante es la cirugía más compleja que puede tener el cirujano de mano. ¿Y cuánto puede durar una cirugía de mano? Depende de lo que tenga la persona.

Y sin duda un reimplante de dedo es una de las cirugías más desafiantes, que puede durar todo un día. Todo depende de la cantidad de dedos. Reimplantar un dedo puede tomar entre 4 a 6 horas.

—¿Cómo evalúa usted el abastecimiento actual de insumos básicos para realizar cirugías de la mano en Venezuela?

—Hemos mejorado. Ahora hay insumos para hacer reparaciones en los ligamentos del carpo. Tienes placas para extremo distal del radio mejores, más sofisticadas, que te dan una fijación más estable y te permiten poder más rápido.

Hay suturas para tendones, ligamentos, anclas para pegar ligamentos al hueso, para pegar tendones al hueso, que hubo un momento que no había, pero han vuelto. Hay tratamientos pioneros como el uso del factor de crecimiento plaquetario.

A lo mejor estoy pecando de optimista, pero yo creo que el sector farmacéutico como tal está bien, porque tú ves que hay miles de farmacias. Específicamente en el caso de mi especialidad, hay antibióticos y antiinflamatorios de todo tipo. Nosotros utilizamos en nuestra cirugía antibióticos como son las cefalosporinas de primera generación, que las hay de todos los tipos y todos los colores.

Antiinflamatorios también hay de todos los tipos y todos los colores. Tenemos aines, analgésicos, analgésicos con codeína, droga exocentral como el Tramadol, que no existía en el país, pero volvieron. También se consiguen parches de lidocaína, que no existían acá.

De manera que, para lo que hago yo, creo que estamos bastante bien.

—¿Qué consejo le daría a un joven médico interesado en ser especialista en cirugía de la mano?

—Lo primero es que tenemos que estudiar medicina en Venezuela. En nuestro país. La educación médica en Venezuela es buena. Aun cuando se han ido muchos y se han muerto otros docentes. Trabajamos con mucho amor y con mucha dedicación para nuestra universidad.

Aquí todavía se puede hacer un buen programa de cirugía de la mano. Tiene sus limitaciones, pero se puede. Igual, quien tenga la oportunidad de hacer este programa afuera que lo haga.

—¿Qué habilidades debe tener un médico para destacar en cirugía de la mano?

—Debe tener destreza, porque la cirugía de la mano es una cirugía delicada, es una cirugía minuciosa, es una cirugía de detalles y muy precisa. Entonces el manejo de los tejidos tiene que hacerse de manera delicada.

Dr. Adonis Leal

Geriatra

**"Todo lo que
hagamos hoy por las
personas mayores
nos va a quedar a
nosotros cuando
envejecamos"**

Redacción BrandingPharma / Fotos: Adolfo Acosta



Un sabio maestro nos dijo una vez: "envejecer es la única enfermedad que no tiene cura". Se trata de una verdad que nos invita a reflexionar. La mayoría de los seres humanos estamos destinados a ser adultos mayores, a ser viejos y, lo que es peor, a ser relegados por un prejuicio de edad.

Ser médico geriatra implica no solo un tema de vocación, sino que hay una parte afectiva que —invariablemente— se integra a la ecuación del profesional de la salud de los mayores.

Nuestro encuentro con el Dr. Adonis fue más que nutritivo, una cátedra de civilidad, de respeto, de entrega y valoración hacia ese sector de la población probablemente más olvidado de la sociedad, como son los viejitos.

El Dr. Adonis nació en Acarigua, estado Portuguesa. Es un hombre pausado, sereno, reflexivo y muy cordial. Con evidente orgullo, nos comenta: "soy llanero, estudié Medicina en la Universidad de Carabobo. Mi primer

Entrevista

trabajo como doctor fue en San Fernando de Apure, donde laboré durante 5 o 6 años. Posteriormente me vine a Caracas para hacer el postgrado".

—¿Por qué escogió la Geriatria como especialización?

—Mi primer trabajo fue en un geriátrico, experiencia que me gustó mucho, me enamoré de la geriatría. Allí me encariñé con los pacientes mayores. Eso me motivó a hacer el postgrado. Después me fui por un año a ejercer en Barquisimeto. Hasta que regresé a Caracas, donde permanezco desde hace más de 20 años.

—¿Cuáles son los mayores desafíos para un paciente geriátrico?

—Un adulto mayor tiene mucha experiencia en materia de salud, sabe qué es lo que tiene y por qué lo tiene. Lo que pasa es que no se cuidó o lo agarró la crisis económica, y esto representa para él su mayor dificultad, pues la mayoría vive de la pensión. Así que al no disponer de recursos suficientes, eso se traduce en que muchos pacientes dejan sus tratamientos.

—Varios médicos de este centro de salud hacemos jornadas comunitarias en zonas populares como Carapita, Kennedy, La Vega, Caricuao, y allí es donde más se ve el abandono de los tratamientos para la hipertensión o la diabetes. Estos son pacientes que se descompensan y las complicaciones vienen más rápido, el envejecimiento les cae más fuerte, más rápido.

—Ahora conversemos un poco sobre un tema que preocupa mucho en la actualidad: el edadismo.

—Se trata de una discriminación por la edad, que pareciera que no se hace visible, pero existe. Por ejemplo, yo que tengo 61 años ahorita y voy a buscar trabajo, nada más con ver mi edad ya soy descartado. La sociedad se ha encargado de hacer que las personas mayores queden para viejitos, para los clubes de ancianos. Estos pacientes, por lo general, son personas con estados depresivos.

—Vamos con una pregunta delicada, precisamente

porque usted es geriatra. ¿En el entorno médico hay discriminación hacia los ancianos?

—Pareciera que sí. Yo refiero a muchos pacientes a los hospitales y no me los reciben. En los hospitales de Venezuela no existe el servicio de Geriatría. Además, la formación de médicos geriatras es muy escasa, hacen falta muchos más especialistas en atención a pacientes adultos mayores. Pero el tema de la especialización posee un componente importante de vocación. Yo no me imagino trabajando como pediatra, con niños pequeños desesperados. Que se enferme un niño ya es un problema, pero que se muera es una tragedia, es muy, muy triste.

—Dr. Adonis, ¿cómo ve el problema del edadismo desde el punto de vista social, no como médico, sino como una persona más?

—Pareciera que en la sociedad tratan a los adultos mayores como si no existieran, como si no entendieran que todos seremos viejos. El edadismo es evidente; incluso, las personas jóvenes al hablar con adultos mayores tratan de explicarle como si fueran unos niños. Las personas mayores a veces son un poco más lentas, y eso les molesta y les fastidia a algunas personas.

—Sin embargo, existen algunos pocos sitios públicos donde hay lugares preferenciales para los adultos mayores. Esto causa rechazo al resto de la población, aunque se trate de un trato preferencial que se han ganado, que lo merecen, que es un derecho.

—Cómo médico especialista, a las personas que son víctimas del edadismo, obviamente se les deteriora la salud.

—Los adultos mayores que son rechazados se van quedando en sus casas, ven televisión y muchos presentan —tarde o temprano— procesos depresivos. Muy pocos de estos viejitos participan en centros recreativos para la tercera edad, clubes de ancianos o de abuelos, y hasta en clases de computación. Pero quienes más participan en su mayoría son mujeres, los hombres son una minoría. Quizás será por machismo, o por orgullo.

Entrevista



—Doctor Adonis, ¿cómo se puede combatir el edadismo?

—Con información. Hay que fomentar información sobre el respeto hacia los adultos mayores desde la familia y las escuelas. En el caso de la familia están los abuelos, quienes por lo general son más cariñosos con los niños, quienes crecen queriendo a los mayores; pero llega un momento en que los mayores empiezan a estorbar, a

molestar, y eso lo van aprendiendo en la misma casa los más pequeños.

—En las escuelas debería haber una materia que trate el tema del respeto por los viejitos. Antes había una materia que se llamaba Formación social, moral y cívica, pero la eliminaron, a pesar de ser una cátedra vital para la formación de valores en los alumnos para la sociedad del futuro.

—También debería existir información permanente emanada del Estado y a lo interno de las empresas, que estimulen el respeto hacia las personas de la tercera edad.

—Ya para terminar, doctor, bríndenos un mensaje para la sociedad y para el gremio médico sobre el problema del edadismo.

—Hacia la sociedad, que tengan presente que todos vamos a envejecer y todo lo que hagamos hoy por las personas mayores nos va a quedar a nosotros cuando envejezcamos.

—Hay un cuento popular que dice así: un hombre internó a su mamá en un ancianato y casi no la visitaba. Con el tiempo ella se deterioró mucho de salud y el médico lo llamó. Al llegar el hijo a visitarla, le dijo: "mamá, pídemelo que quieras". Y ella le respondió: "hijo yo quiero que pongas ventiladores en todos estos cuartos, para que el día de mañana, cuando tus hijos te internen aquí también, no pases tanto calor como yo lo he padecido todos estos años".

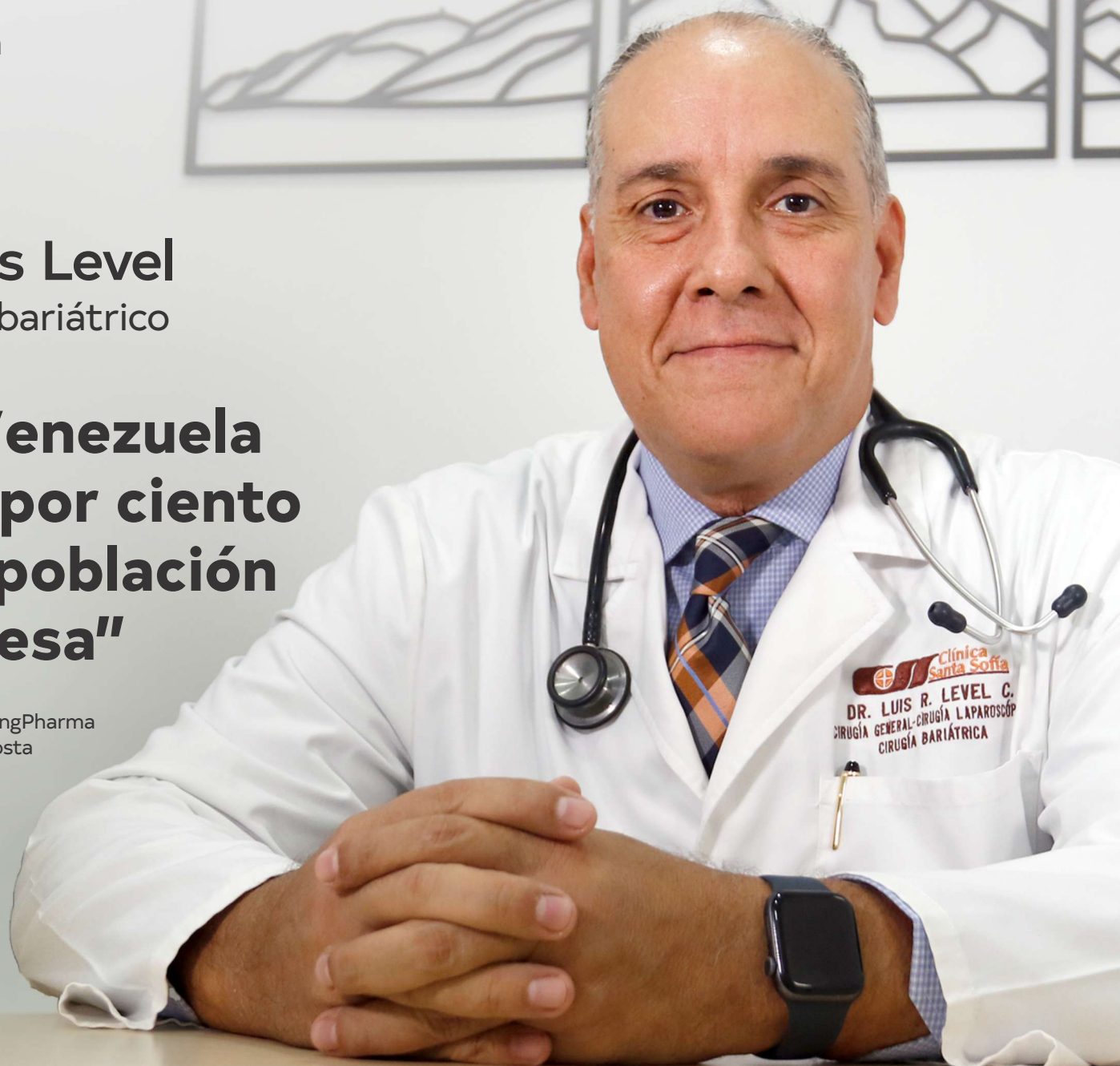
—A los colegas médicos, que no olviden que las personas mayores merecen respeto, ser atendidos igual que las personas jóvenes. Hay que quitarse de la cabeza el pensamiento de que el anciano ya vivió, pues todavía está vivo, todavía siente, es una persona consciente, con su mente clara, y sentirse apartado cuando padece algún dolor o está respirando mal es cruel e inhumano. Además, son personas con una gran experiencia y sabiduría, que merecen una atención digna y respetuosa.

Entrevista

Dr. Luis Level
Cirujano bariátrico

"En Venezuela el 30 por ciento de la población es obesa"

Redacción BrandingPharma
Fotos: Adolfo Acosta



El doctor Luis Level no disimula su entusiasmo cuando abordamos el tema del sobrepeso y sus consecuencias en la salud poblacional.

Posee un verbo fluido, impecable, académico, nutritivo, que delata también su condición de docente entregado a la formación de nuevos especialistas en cirugía bariátrica.

Es caraqueño, con raíces familiares en Cumaná y Margarita. Se formó como médico en la Universidad Central de Venezuela UCV, de donde egresó en el año 1991. En 1997 culminó su postgrado en cirugía general en el Hospital

General Nacional "Dr. Miguel Pérez Carreño", donde ejerce y es jefe de servicio y director del postgrado de cirugía general.

—Dr. Level, ¿qué lo impulsó a especializarse en cirugía bariátrica?

—Antes de especializarme, yo había realizado muchas cirugías relacionadas con vías digestivas, pero no tenía claro exactamente lo que pasaba con los pacientes que padecían de obesidad. Así que me dediqué a investigar en profundidad el tema del exceso de peso.

Entrevista

—Se trata de un paciente que porta un estigma, que es discriminado, que no se alimenta bien, que no hace ejercicio. La obesidad es —en definitiva— una enfermedad, así que requiere un tratamiento. El estigma como se etiqueta en sociedad la obesidad está totalmente equivocado, pues esta condición de aumento progresivo de peso tiene muchas causas de origen hormonal, metabólico, hereditario, psicosociales; es decir, es multifactorial.

El Dr. Luis comenta adicionalmente: “a medida que profundizaba, que investigaba más, me di cuenta que el tema me apasionaba. Cuando observaba a pacientes que habían sido sometidos a una cirugía bariátrica, su vida cambiaba por completo. El paciente que antes estaba limitado y muy enfermo, acompañado de otras enfermedades como hipertensión, diabetes, una vez operado comenzaba a perder peso y a ganar calidad de vida pero, adicionalmente, una gran cantidad de ellos se curaban de esas enfermedades”.

TRATAMIENTO QUIRÚRGICO DE UNA ENFERMEDAD QUE AFECTA AL 30 POR CIENTO DE LA POBLACIÓN

—Ante esta evidencia, me dije a mí mismo: “aquí hay algo muy interesante, yo puedo lograr con una cirugía algo que los internistas no han podido por años. De allí mi pasión por el tema, pues aquí hay una línea de investigación, una rama de la cirugía que es muy interesante. Así que me preocupé en formarme. Me fui al exterior, hice cursos en Francia, Colombia, en centros con alto número de cirugías bariátricas. Así que empecé un programa —bien modesto— de cirugía bariátrica en el Hospital General Nacional “Dr. Miguel Pérez Carreño”, a mediados del año 2009, época en la cual el hospital le suministraba todo lo necesario a los pacientes para su operación. El programa —muy bonito, por cierto— duró hasta 2014, pues la crisis del país nos obligó a detenerlo. Pero seguimos operando —a trompicones— en el entorno privado, como en el caso de la Clínica Santa Sofía, donde también tengo mi consulta y opero. En el año 2010, el Dr. Luis se hizo miembro de la Sociedad Venezolana de Cirugía Bariátrica y Metabólica - SOVCIBAM. Desde el año 2022 es su presidente. “No solo

hay que formarse, hay que estar agremiado a una sociedad plural, con colegas que tienen experiencia, un entorno para la discusión de ideas, para asistir a congresos. Actualmente somos pocos, unos 250 miembros; así que hay que formar a más especialistas en cirugía bariátrica. Adicionalmente, el Estado no posee políticas claras de salud con respecto al problema de la obesidad”.

—Dr. Luis, precisamente hablemos sobre el problema de la obesidad en Venezuela.

—Es un problema tremendamente crítico. Las cifras no oficiales nos indican que 3 de cada 10 pacientes tienen sobrepeso u obesidad y, siendo esto una enfermedad, estamos hablando de una epidemia, una pandemia, incluso, a nivel mundial. En Venezuela —reiteró— la situación es grave. Esto fue otra de las causas por las cuales me incliné a trabajar en este medio, pues había muy poco aporte desde el punto de vista médico para tratar la obesidad. Esta patología estuvo durante muchos años en manos solo de endocrinólogos, con especialidad en obesidad, pero no se resolvía el problema.

—Por otro lado, un éxito importante de la SOVCIBAM desde el año 2014, ha sido lograr que las empresas de seguros de salud reconocieran a la obesidad como una enfermedad y que cubrieran las cirugías bariátricas. Sin embargo, los parámetros que manejan estas empresas son muy rígidos, lo que dificulta la cobertura de las cirugías. Así que, en este sentido, todavía hay mucha tela que cortar, pues es un grave problema de salud pública en Venezuela.

FORMACIÓN DE ESPECIALISTAS

El Dr. Luis nos indicó que: “ante este panorama había que hacer algo para formar a más cirujanos bariátricos, hay que preparar a las nuevas generaciones de especialistas. Así que fundamos en el Hospital General Nacional “Dr. Miguel Pérez Carreño” un programa denominado Cursos de Ampliación en Cirugía Bariátrica y Metabólica. En este año 2025 ya tenemos nuestra tercera cohorte. Adicionalmente, desde la SOVCIBAM hay 4 cursos avalados para la formación de más especialistas. Así que estamos

Entrevista

trabajando para que el árbol se ramifique, dé más frutos y haya más médicos que se ocupen de este problema que es tan grave”.

—Dr. Luis, ¿cuáles son los mayores riesgos que podría enfrentar un paciente obeso?

—La obesidad es una enfermedad grave, que pone en riesgo la vida del paciente, eso hay que tenerlo clarísimo. El paciente obeso tiene una gran cantidad de grasa acumulada en su cuerpo, lo que representa un factor de riesgo cardiovascular, es decir: infarto o enfermedad cerebrovascular, un ACV. Si estos pacientes no se tratan tendrán una alta morbilidad, es decir, pacientes con alto riesgo de enfermarse o de morir como consecuencia de la obesidad. Por eso es un problema tan grave.

—¿Cómo es una cirugía bariátrica?, sabemos que hay varios tipos.

—Es toda aquella intervención quirúrgica destinada a modificar el tracto digestivo, para ayudar a que el paciente pierda peso y recupere su salud afectada como consecuencia de las enfermedades que vienen asociadas con la obesidad, como la hipertensión, la diabetes, la apnea del sueño. No se trata solo de una cirugía, sino de un plan integral que incluye cambios en la dieta, el ejercicio y el cuidado de la salud física y mental.

—En el mundo hay descritos varios tipos de cirugía bariátrica. Las dos más frecuentes son el bypass gástrico y la manga gástrica. La cirugía que más se realiza a nivel mundial es la manga gástrica, y en segundo lugar el bypass gástrico. Pero en Venezuela se hacen más bypass que manga gástrica. Con la manga se transforma el estómago en un tubo o manga; se corta y engrapa el estómago, quitando un 80 por ciento del estómago, pero se deja dentro del organismo; es decir, transformamos esa bolsa que es el estómago en un tubo. Los resultados son: un estómago más pequeño, saciedad temprana. Además, en la parte del estómago que quitamos se produce una hormona llamada grelina, la famosa hormona del hambre; entonces al paciente se



Entrevista

le quita el hambre, se le reduce sustancialmente el deseo de comer. Otra consecuencia es que los alimentos pasan más rápido por el estómago reducido hacia el intestino delgado, no se quedan almacenados en el estómago, como normalmente sucede. Esto estimula la producción de varias hormonas que se secretan en el intestino delgado, como la GLP1, responsable de la saciedad o llenura que pueda tener un paciente después de comer, además de regular los niveles de insulina en sangre.

—En el caso del bypass gástrico el procedimiento es distinto; aquí no quitamos el 80 por ciento del estómago, solo tomamos una pequeña parte, la separamos del resto del estómago, y lo conectamos con el intestino delgado. Este procedimiento también tiene varias ventajas: un estómago más pequeño, saciedad, los alimentos pasan directo al intestino delgado resolviendo otro problema hormonal, se regula la producción de insulina; pero esta cirugía permite curar a pacientes que tienen problemas metabólicos muy severos, como la diabetes, por encima de otras cirugías como la manga gástrica, al igual que se cura el reflujo gastroesofágico o esofagitis.

—Entonces, ¿cómo es la escogencia del tipo de paciente para cada modalidad de cirugía?

—Lo primero es conocer el caso clínico del paciente y, dependiendo de cada uno, se escoge la intervención más adecuada a su caso. Por ejemplo, para el reflujo, bypass; para pacientes con antecedentes de cáncer gástrico en la familia, manga; a los pacientes jóvenes —unos 30 años— con obesidad y sin problemas metabólicos, manga; pacientes con más de 65 años, manga. En todo caso, lo primero es evaluar al paciente.

—¿Los pacientes operados deben tomar suplementos nutricionales de por vida?

—Al principio se recomendaban los suplementos de manera permanente, pero en la actualidad no. Sin embargo, el primer año después de la cirugía es obligatorio suplementarse, ya que el paciente está en una fase de adaptación, perdiendo peso y comiendo muy

poco, por lo que hay que compensar con vitaminas. Pero ese paciente está dentro de un protocolo de evaluación periódica trimestral, para determinar su grado de nutrición.

—¿Cómo es el cuidado post operatorio de un paciente?

—Es fundamental para el éxito de la cirugía, pues esta no funciona sola. Hay que tener una buena alimentación, hacer ejercicio de manera regular; es lo que llamamos la pirámide del éxito en cirugía bariátrica. Hay que cambiar los viejos hábitos.

—¿Qué pasa con la parte del estómago que ha sido separada y queda en el organismo?

—Sigue funcionando, pero no recibe alimentos, continúa con vascularización, suplemento arterial, drenaje venoso, sigue produciendo jugos gástricos, hormonas y sigue conectado al duodeno (primera porción del intestino delgado), pero los alimentos van por otra vía.

—Dr. Luis, un mensaje final para nuestros lectores.

—Les agradezco mucho la oportunidad, pues la cirugía bariátrica ha evolucionado, los conceptos de obesidad están cambiando radicalmente. Antes el diagnóstico de obesidad se basaba en un valor llamado índice de masa corporal y eso se acabó. La obesidad como enfermedad requiere un diagnóstico más preciso, en función de la cantidad de grasa corporal que tenga el paciente, independientemente del peso. La grasa corporal más peligrosa es la visceral, la que está en el abdomen, en las vísceras. Ya no es importante el peso para diagnosticar obesidad. Lo que pone en riesgo de muerte a un paciente obeso es la grasa, no el peso; esa grasa es tóxica. Así que el mensaje es hacer un diagnóstico precoz, no esperar a que la enfermedad esté avanzada, a que ya tengamos hipertensión, diabetes o un peso muy alto, para tomar la decisión de hacer una intervención quirúrgica, pues como todo en medicina, los resultados son mucho mejores si se previene la enfermedad o se hace un diagnóstico a tiempo. El secreto está en la prevención.

GERENTES DE COMPRAS DE DROGUERIAS FARMACÉUTICOS / AUXILIARES DE FARMACIAS / MÉDICOS

Producto comercializado por Dolly Farma, C.A.

VitaDoll B12 ®

Indicado para el déficit de vitamina B12

¿Qué es la vitamina B12?

La vitamina B12 es esencial para el funcionamiento adecuado del sistema nervioso, la formación de glóbulos rojos y el metabolismo energético.

¿Quiénes pueden presentar déficit de vitamina B12?

1. Vegetarianos y veganos:

Debido a la ausencia de alimentos de origen animal en su dieta, que son la principal fuente de vitamina B12.

2. Pacientes con cirugía bariátrica:

Personas que han sido sometidas a procedimientos como bypass gástrico o manga gástrica, ya que estos afectan la absorción de nutrientes.

3. Personas mayores:

Con la edad, disminuye la capacidad de absorber vitamina B12 debido a cambios en el sistema digestivo.

4. Pacientes con enfermedades gastrointestinales:

Como enfermedad de Crohn, celiaquía o gastritis atrófica, que afectan la absorción de la vitamina.

¿Por qué es importante la suplementación?

El cuerpo humano no produce vitamina B12, por lo que es necesario obtenerla a través de la dieta o suplementos. Una deficiencia prolongada puede causar anemia, problemas neurológicos y fatiga extrema.

Recomendaciones de uso: Consulte a su médico antes de iniciar la suplementación, especialmente si está embarazada, en periodo de lactancia o tiene alguna condición médica preexistente. Mantener fuera del alcance de los niños.



Entrevista

Profesora María Margarita Salazar

Facultad de Farmacia UCV

**"A mis 82 años
sigo totalmente
activa por un
tema de vocación
de servicio"**

Redacción BrandingPharma
Fotos: Adolfo Acosta



Entrevista

A sus 82 años, la profesora María Margarita Salazar sigue brillando y haciendo camino al andar, desde las aulas de clase de la Facultad de Farmacia de la Universidad Central de Venezuela, cuyas riendas llevó como decana por espacio de 15 años. Hoy nos comparte un mensaje admirable sobre vocación de servicio.

Se enorgullece de haber nacido en San José de Areocuar, en el estado Sucre. Como buena oriental, nos confiesa que la elaboración de empanadas es uno de sus mejores performances. Llegó a Caracas con apenas 15 años de edad, para estudiar Farmacia. Se graduó a los 20. De inmediato hizo una maestría en Farmacología.

La profesora María Margarita nos cuenta que, “con una visita que hizo el profesor Popat N. Patil, de la Ohio State University, a la Facultad de Farmacia de la UCV, fui invitada a hacer el doctorado, obteniendo un PhD. Mi vida no ha significado ningún sacrificio. Por el contrario, he hecho todo con el mayor gusto del mundo. Si nos dedicamos, si logramos entregarnos a lo que hacemos con amor, saldremos adelante. Así se lo digo siempre a los estudiantes”.

—Profesora María Margarita, cuéntenos un poco sobre su trayectoria dentro de la Facultad de Farmacia.

—Antes de ingresar como profesora trabajé en el área que antes se llamaba galénica y hoy tecnología farmacéutica. Posteriormente, en 1968 concursé por credenciales para un cargo docente. Entonces me fui a Barquisimeto para acompañar a un médico profesor que estaba solo. De allí pasé a la Facultad de Ciencias Veterinarias en Maracay, que fue donde presenté concurso. Luego el Consejo de Desarrollo Científico y Humanístico – CDCH creó un programa para la formación de doctores, dirigido a los profesores jóvenes de la universidad. Así que en 1972 me fui a la Ohio State University para hacer el doctorado, como comenté antes. Terminé en 1976 y volví a Maracay. En 1979, la Facultad de Farmacia solicitó mis servicios, y desde entonces estoy aquí en Caracas. Así que todo esto suma 57 años de servicio en la UCV. Todos los días le pido a Dios que me permita seguir dando clases, pues eso es parte de la vida, son mis dos amores: la UCV y la familia.



La profesora María Margarita da clase en pregrado, en la Cátedra de Farmacología; también en postgrado de Farmacia y en postgrado de Medicina. Prosigue su relato indicando: “fui decana de la Facultad de Farmacia por 15 años, coordiné el postgrado de Farmacología por 41 años. En 1979 éramos solo 7 profesores de Farmacología y hoy hay solo uno, que no soy yo; entonces hay que dar esa materia, no podemos dejar que se muera la Farmacología, que es una de las columnas principales de la carrera. Así que —sin pedir permiso— asumí la responsabilidad por Farmacología. Nadie me ha dicho que me vaya, pero tampoco me han invitado a quedarme —risas—, y aquí sigo. Así que desde el 2023 estoy dando el 25 por ciento del programa de Farmacología en pregrado. El postgrado está en rediseño, con aquello de las competencias. También nos apoyan dos médicos contratados con postgrado en Farmacología. También fui miembro del

Entrevista

Comité de Bioética del Instituto Venezolano de Investigaciones Científicas - IVIC, durante 10 años, al igual que del Comité de Bioética del Hospital Universitario de Caracas - HUC”.

La profesora María Margarita nos comentó, además, que “la Farmacología ha sido tradicionalmente una fuente para la investigación muy notable, y si se van los profesores, unos por jubilados, otros porque se fueron del país, entonces lamentablemente la investigación ha disminuido. Sin embargo, la mantenemos viva con los tesis de postgrado. Así que en Farmacología necesitamos más profesores, pero la oferta salarial no es atractiva. Como ejemplo, después de 57 años de servicio a mí me pagan 2 mil 50 bolívares al mes. Entonces, ¿qué hacemos con eso? Antes se conseguía apoyo de laboratorios, de becas, de convenios, pero ahora no. Así que la investigación de calidad casi no la tenemos en la actualidad”.

—Vivimos en un mundo donde a las personas de la tercera edad, por lo general, son discriminadas. Cada día se acentúa más el tema del edadismo en la sociedad. Usted, como adulta mayor totalmente activa, ¿qué nos puede comentar sobre este tipo de prejuicio y discriminación tan común hacia las personas de la tercera edad?

—Sobre el tema de la edad adulta, si tu tienes calidad de vida no hay edad que valga. La discriminación por edad existe, pero no es pública, te apartan y ya. Conseguir trabajo para personas de la tercera edad no es fácil, y eso genera un efecto alud, pues las personas se deprimen, se deterioran, se enferman. El edadismo hay que visibilizarlo. En muchos organismos o instituciones, cuando se conforman nuevos equipos de trabajo, muchos dicen: “queremos jóvenes”, pero tiene que haber alguien de más edad en esos equipos, porque la edad significa experiencia, sabiduría; son personas que conocen y manejan las leyes y reglamentos precisamente por su experiencia. La experiencia hay que conocerla, que valorarla. A los adultos mayores hay que llamarlos, hay que

incorporarlos, pues tienen mucho que aportar. Ellos pueden ser asesores, dar cursos, seguir formando nuevos profesionales, y todo esto es una forma de ingreso extra. Así que si un adulto mayor posee calidad profesional y de vida, ha tenido un buen desempeño, se mantiene en el ambiente y con una trayectoria conocida, no tengo ninguna duda de que alguna persona lo va a llamar, va a contar con él.

—En el contexto de la discriminación por sexo, la investigación aquí en la Facultad desarrollada por mujeres nunca ha tenido contratiempos o discriminación. En la Facultad de Farmacia el porcentaje de mujeres siempre es mayor.

—¿Cómo podemos hacer para combatir el problema del edadismo?

—Hay que hacer divulgación, campañas informativas, promoción; hay que hacer más actividades en las que puedan participar los adultos mayores, como cursos, talleres, pero si son costosos no funciona. Por eso es importante contar con patrocinios.

—Profesora María Margarita, para terminar, bríndenos un mensaje para los lectores de BrandingPharma.

—La profesión de Farmacia es un campo de trabajo extraordinario, diversificado. Para un Farmacéutico el medicamento es su objeto de trabajo, pero la formación académica le permite prepararse para atender los establecimientos de farmacia de acuerdo a la ley, pero sobre todo para atender al ser humano, al paciente necesitado de consejos sobre sus medicamentos; es decir, la atención farmacéutica te brinda una dimensión humana muy grande. Así que, necesitamos más farmacéuticos, más atención farmacéutica, que a los farmacéuticos se les dé el lugar que merecen por su formación. Y con respecto a la edad adulta, no hay que tener miedo, siempre y cuando uno tenga fe que su vida va a seguir siendo de prestación de servicio. A mis 82 años, yo sigo trabajando por vocación de servicio y como farmacéutico tienes una oportunidad de servir a la humanidad.

Reumaquine®



Más información del producto

Si está interesado en actualizarse sobre esta nueva alternativa terapéutica ve a la siguiente página.

www.dollyfarma.com



REUMAQUINE®

Composición: Hidroxicloroquina 200 mg.

Presentación: 20 comprimidos recubiertos.

Especialidad Farmacéutica, requiere prescripción facultativa de médico especialista.



GMP & WHO Certified Company

De Venta exclusivamente en Farmacias

El signo más distintivo del lupus, una erupción facial que se asemeja a las alas de una mariposa que se despliega en ambas mejillas, ocurre en muchos casos de lupus, pero no en todos. Algunas personas nacen con tendencia a desarrollar lupus, que puede ser provocado por infecciones, ciertos medicamentos o incluso la luz solar.

La calidad
DE BRASIL
ahora en
VENEZUELA



Airela Farmacéutica: Estrategias, alianzas e impacto en Venezuela

Redacción BrandingPharma

Introducción

En los últimos cinco años, Airela Farmacéutica ha experimentado un crecimiento sobresaliente, multiplicando su tamaño por nueve y consolidándose como una de las compañías de mayor expansión en la industria farmacéutica brasileña. Este impresionante desarrollo ha sido el resultado de inversiones en tecnología avanzada, investigación y desarrollo, así como la ampliación de sus instalaciones productivas. Gracias a estos esfuerzos, la empresa ha incrementado notablemente su capacidad y eficiencia operativa.

Según datos de IQVIA, más de 30 marcas de Airela ocupan posiciones destacadas en sus respectivas categorías, lo que evidencia la fortaleza de su portafolio. La extensa red de distribución, que abarca más de 80,000 puntos de venta en Brasil, permite que sus productos estén presentes tanto en grandes cadenas como en farmacias independientes, apoyados por un equipo comercial altamente competente y motivado.

ALIANZA ESTRATÉGICA CON CASA DE REPRESENTACIONES RJR, C.A.



Con el propósito de expandir su visión de excelencia fuera de Brasil, Airela ha formado una alianza exclusiva con Casa de Representaciones RJR, C.A., una empresa venezolana con profundo conocimiento local. Esta colaboración estratégica fusiona la experiencia y liderazgo de Airela en Brasil con la capacidad de RJR para distribuir productos farmacéuticos de alta calidad en Venezuela.

El alcance de esta alianza va más allá de la mera comercialización; tiene como objetivo aportar soluciones farmacéuticas que impacten de manera positiva la calidad de vida de la población venezolana. Adicionalmente, genera empleo especializado en un entorno económico desafiante

y promueve la aplicación de estándares internacionales, beneficiando tanto a profesionales de la salud como a pacientes.

OFERTA TERAPÉUTICA DE SALUDX Y Airela



La gama de productos que Airela y SaludX ofrecen en Venezuela abarca áreas terapéuticas fundamentales:

- **Rehidratación oral:** Proporciona soluciones para equilibrar electrolitos y tratar trastornos gastrointestinales.
- **Vitaminas y suplementos nutricionales:** Ayuda a fortalecer el sistema inmunológico y a mejorar la salud general.



- Gastroenterología: Ofrece productos destinados al bienestar digestivo y la regulación intestinal.

Estos productos aseguran una cobertura integral de las necesidades de salud, estableciendo nuevos estándares de calidad y accesibilidad en el mercado venezolano.

DISTRIBUCIÓN NACIONAL Y GENERACIÓN DE EMPLEO

Casa de Representaciones RJR, gracias a su sólida red de distribución, garantiza la llegada de los productos de Airela y SaludX a los principales puntos de venta del país, incluyendo grandes cadenas farmacéuticas y farmacias independientes en zonas rurales. Esta cobertura facilita el acceso a medicamentos de calidad en todo el territorio nacional.

La colaboración entre ambas compañías no solo asegura la disponibilidad de productos, sino que también fomenta la generación de empleo directo e indirecto en el sector farmacéutico. Además, promueve la transferencia de conocimientos entre Brasil y Venezuela, contribuyendo a la democratización del acceso a la salud.

PLANES DE EXPANSIÓN Y VISIÓN DE FUTURO

La estrategia de crecimiento de Airela contempla la incorporación de nuevas líneas de productos, tales como respiratorios y aerosoles, fitoterápicos, dermocosméticos y probióticos. El desarrollo de marcas propias y la tercerización han permitido establecer alianzas nacionales e internacionales que fortalecen la posición de la empresa en el mercado.

La expansión del Grupo Airela, que integra empresas como Avvio Pharma y Meiskin Swiss, refuerza un portafolio sólido y competitivo, respaldando el éxito sostenido de la compañía en el sector farmacéutico.

IMPACTO EN VENEZUELA: TRANSFORMANDO VIDAS

La alianza entre Airela y RJR representa un punto de



inflexión para el sector salud venezolano. Concebido como una inversión a largo plazo, este acuerdo busca transformar vidas, generar beneficios para profesionales de la salud y pacientes, así como desarrollar nuevas áreas terapéuticas y fortalecer la red de distribución nacional.

El inicio de esta colaboración marca el comienzo de un nuevo capítulo para Airela Farmacéutica en Venezuela, reafirmando el compromiso de la empresa con la calidad, la excelencia y el bienestar de la sociedad venezolana.



LA FÓRMULA



Fabricado con eXcelencia por: **airela**

Tudo Bem



Distribuido por:



**Producción nacional:
Momento estratégico
para la sustitución de
importaciones**

**El contexto
Venezolano
actual**



En la actualidad, el sector farmacéutico venezolano experimenta un escenario donde el Estado ha manifestado un firme respaldo a la producción nacional. Esta postura gubernamental abre una oportunidad estratégica sin precedentes para aquellas empresas que, hasta ahora, dependen en gran medida de productos importados. Este apoyo no solo es un beneficio coyuntural, sino que representa una invitación a reconsiderar el modelo de negocios, especialmente para quienes identifican vulnerabilidades en sus portafolios por

su alta dependencia de productos extranjeros. Es, sin duda, un momento decisivo para analizar la viabilidad de migrar hacia la manufactura local mediante alianzas con fabricantes a terceros.

La Decisión Estratégica: ¿Por Qué es el Momento Adecuado?

La sustitución de importaciones trasciende la categoría de tendencia para convertirse en una necesidad gerencial de carácter estratégico. Los líderes empresariales de éxito

Negocios

comparten la capacidad de anticipar circunstancias y adelantarse a las disrupciones del mercado, manteniendo siempre una posición de ventaja competitiva. Una gerencia efectiva se distingue por la planificación proactiva y no por respuestas tardías ante situaciones inesperadas.

Evaluación Inicial: Claves para el Análisis Estratégico

Antes de iniciar una transición hacia la producción nacional, resulta esencial realizar una autoevaluación estratégica de la situación actual de la empresa. El primer paso consiste en analizar el nivel de dependencia que la organización mantiene con respecto a productos importados. ¿Qué porcentaje del portafolio se encuentra atado a la importación? ¿Cuáles marcas o líneas resultan más vulnerables ante posibles disrupciones? ¿Qué productos representan mayores riesgos operativos?

A continuación, es necesario identificar prioridades. Esto implica determinar qué productos requieren una mitigación de riesgo inmediata, definir cuáles especialidades farmacéuticas, productos naturales o cosméticos son candidatos ideales para la producción local y evaluar el impacto financiero ocasionado por las interrupciones en las importaciones.

El Proceso de Scouting: Cómo Elegir el Socio Estratégico Ideal

Tras identificar las prioridades, inicia el proceso de scouting para seleccionar un fabricante a terceros. Este proceso debe ser exhaustivo y seguir una metodología clara, basada en criterios fundamentales. Es indispensable evaluar la reputación y trayectoria del potencial socio, considerando su historial en el mercado, las referencias de clientes actuales y su estabilidad financiera y operativa.

Las capacidades técnicas también son cruciales: se debe verificar si cuentan con instalaciones certificadas, tecnología y equipamiento actualizado, así como capacidad de escalar la producción. Además, es imprescindible revisar las certificaciones regulatorias y los sistemas de gestión de calidad implementados, así como su historial de cumplimiento normativo. La diversidad y calidad de la cartera de clientes, junto con casos de éxito documentados y la capacidad para manejar varios proyectos

simultáneamente, completan los criterios esenciales.

Las Diez Preguntas Clave para la Evaluación de Socios

- 1.- ¿Cuenta con todas las certificaciones regulatorias necesarias?
- 2.- ¿Qué capacidad de producción mensual pueden garantizar?
- 3.- ¿Ofrecen soporte integral para procesos regulatorios de registro?
- 4.- ¿Cuál es su tiempo promedio de desarrollo de nuevos productos?
- 5.- ¿Qué garantías de calidad y consistencia proporcionan?
- 6.- ¿Cuáles son sus referencias más relevantes en productos similares?
- 7.- ¿Qué flexibilidad ofrecen en términos de volúmenes mínimos?
- 8.- ¿Cómo manejan la confidencialidad y protección de fórmulas?
- 9.- ¿Qué soporte post-lanzamiento brindan?
- 10.- ¿Cuál es su estructura de costos y términos comerciales?

El Servicio Integral: Más Allá de la Manufactura

El éxito en la producción a terceros depende de la integralidad del servicio ofrecido. Este debe incluir tanto el desarrollo de formulaciones como el acompañamiento en procesos regulatorios de registro, una gestión de calidad continua, soporte técnico especializado y la logística y distribución necesaria para atender el mercado de manera eficiente.

Reflexión

La sustitución de importaciones no debe entenderse únicamente como una estrategia operativa, sino como una decisión fundamental para la supervivencia y el crecimiento en el competitivo mercado venezolano. Los líderes visionarios comprenden que anticiparse a los cambios del entorno es un requisito indispensable, y no una opción. Por tanto, el momento para evaluar y actuar es ahora, cuando el contexto gubernamental resulta favorable y las oportunidades están al alcance.

La interrogante esencial no es si se debe considerar la producción nacional, sino cuándo iniciar el proceso de transición estratégica que asegure la sostenibilidad del negocio. Al final, la gerencia exitosa se mide por la capacidad de anticipación, no por la velocidad de reacción.



LOS FABRICANTES DE

Antifom[®]
SIMETICONA

Atroveran[®]
N-Butil-Bromuro de Hioscina

Ketazol[®]
Ketoconazol

Lumbax[®] **MERTHIOLATE[®]** 0,13%
IBUPROFENO

**¡PODEMOS FABRICAR Y DESARROLLAR
TU PRODUCTO!**



NUESTROS SERVICIOS

Servicio de
manufactura y
acondicionamiento
a terceros.

Servicio de I&D: Desarrollo de
Productos, Desarrollo de Métodos
de Análisis, Reformulaciones,
Transferencia Tecnológica y
Validación de métodos analíticos.

Servicios de Calidad: Análisis
físico-químico y microbiológico
a insumos y/o productos,
estabilidades, calificaciones.

Servicio de
Procura de Insumos.

Servicio
de Registro y/o
Asesoría Regulatoria.

Servicio de
almacenamiento.



Contáctenos

gerencia.terceros@grupo-vargas.com

Facebook LinkedIn Instagram @grupovargasoficial | www.laboratoriosvargas.com





29 años del Festival de Cine Español

Octubre se ha convertido en el mes para disfrutar de películas de producción española. Un total de 19 títulos formó parte de la edición número 29 del Festival de Cine Español desarrollado en el Trasncho Cultural. Entre la ficción y el documental, estas obras nos permitieron acercarnos a lo mejor del séptimo arte hecho en ese país.

Según cifras del Ministerio de Cultura español, durante el año 2024 cada español fue 1,5 veces a una sala de cine (en Venezuela este promedio está en 0,30). El 15% de la población ve filmes en casa diariamente y el 60,7% al menos una vez por semana. Si bien ha cambiado la manera de consumirlo, durante el año pasado se incrementó el número de personas que fueron a disfrutar de una película en una sala de cine, aumentando también la recaudación producto de ello. 72,9 millones de españoles adquirieron boletos para ir al cine, produciendo una taquilla bruta estimada en 484,6 millones de euros.

Como en buena parte del mundo, el cine norteamericano encabezó este listado, con títulos como INSIDE OUT 2, que, al igual que en nuestro país, se convirtió en la más vista. Junto a DEADPOOL & WOLVERINE, MI VILLANO FAVORITO 4, GLADIADOR 2 y MOANA 2, fueron las películas que ocuparon las cinco primeras posiciones. PADRE NO HAY MAS QUE UNO 4: CAMPANAS DE BODA, fue la producción española



preferida del público, ocupando el puesto número siete, con 2.179.045 boletos vendidos, colocándose por encima de LA INFILTRADA, que se ubicó en el puesto trece, sumando 1.274.000 tickets.

Según cifras registradas por COMSCORE (empresa que lleva la data de asistencia al cine en prácticamente todo el mundo), un total de 12.986.185 espectadores vieron películas españolas durante 2024, lo que representa casi un 18% del total de 2.403 producciones españolas exhibidas durante el año, con 735 estrenos. Comparado con las películas extranjeras (cuya asistencia en relación con 2023 disminuyó en un 6%), el cine español

logró subir en un 1,2% en asistentes y un 4% en taquilla.

El Festival de Cine Español de Caracas, que se viene realizando de forma ininterrumpida desde el año 1997, coincidiendo con la puesta en marcha de IBERMEDIA (Programa de Desarrollo en Apoyo a la Construcción del Espacio Audiovisual Iberoamericano), creado con el propósito de sentar las bases de un espacio audiovisual iberoamericano fomentando la coproducción y distribución de películas para cine y televisión en lengua española y portuguesa. Su puesta en marcha definitiva llega tras la VII Cumbre Iberoamericana, celebrada en la isla de Margarita (Venezuela), en noviembre de 1997,

Cultura

teniendo lugar la primera convocatoria abierta de ayudas a proyectos durante el año siguiente.

Desde entonces, 29 años han pasado, permitiendo mostrar lo mejor y más reciente del cine ibérico en Venezuela. Gracias a la embajada de España en nuestro país, y Queiroz Publicidad, productor general del evento, el Festival cuenta además con la participación de diversas empresas que como patrocinantes han permitido su financiación. El público venezolano ha podido disfrutar en cine de centenares de producciones que han mostrado la fortaleza y el éxito de la industria cinematográfica española.

La selección de este año incluyó títulos como LA INFILTRADA, de Arantxa Echeverría, y EL 47 de, Marcel Barrena, películas que compartieron ex aequo el premio Goya 2025 como la Mejor del Año. El actor Eduard Fernández, ganador del Premio Nacional de la Cinematografía 2025, pudo ser visto con dos extraordinarios trabajos, como lo fueron los realizados en MARCO (por el cual obtuvo el Goya 2025 como Mejor Intérprete Masculino) y en EL 47. La película dirigida por Barrena fue la máxima ganadora de estos premios al llevarse cuatro en total, en las categorías de Actor de Reparto (Salva Reina), Actriz de Reparto (Clara Segura), Diseño de Producción y Efectos Especiales, además de obtener el Goya compartido como Mejor Película.

Otra producción destacada entre las galardonadas por los premios de la Academia del Cine Español, y también presente en el Festival, fue CASA EN LLAMAS, de Dani de la Orden, la cual se llevó el reconocimiento al Mejor Guion Original, único premio recibido de los ocho a los que aspiraba. LA ESTRELLA AZUL, de Javier Macipe, también vista en el Festival, se alzó con los correspondientes a Mejor Dirección Novel y Actor Revelación (Pepe Lorente).

Películas como LA HABITACIÓN DE AL LADO, de Pedro

Almodóvar, y SEGUNDO PREMIO, de Isaki La Cuesta y Paul Rodríguez (representante por España al Óscar 2025 como Mejor Película Internacional), presentadas en el Festival de cine español de 2024, se llevaron un total de tres premios cada una: Guion Adaptado, Música Original y Fotografía, la primera, mientras que la segunda se llevó los de Dirección, Montaje y Sonido.

De las producciones más recientes, destacan ROMERÍA, de Carla Simón, selección oficial a competencia en el Festival de Cine de Cannes de este año, y SORDA, de Eva Libertad, ganadora del Premio del Público en la sección Panorama del Festival de Cine de Berlín 2025, y galardonada con los reconocimientos a la Mejor Película, Actriz, Actor y Premio del Público en el Festival de cine español de Málaga de este año.

Entre los documentales presentados, merece particular atención DOÑANA: DONDE EL AGUA ES SAGRADA, dirigida por Carmen Rodríguez, que nos permite realizar un viaje a través de esta zona sevillana con el mayor humedal del sur de Europa. El coto de Doñana tuvo una significativa presencia en nuestro país desde 1973 y por casi 30 años, gracias a su vinculación con el Hato El Frío, donde se instaló una estación biológica que permitió la visita y documentación por parte de numerosos biólogos y científicos del mundo, para el estudio de la fauna y flora propia de esa zona del llano venezolano.

El Festival como cada año, afianza los vínculos que unen a nuestros respectivos países a través del cine y sus historias. Una oportunidad única sin duda, que nos permite acercarnos a lo mejor del cine en nuestro idioma.



José Pisano
Director General Trasncho Cultural
jose.pisano@gmail.com



**ESTAMOS
ORGULLOSOS
DE SER UN**

**Great
Place
To
Work®**

Certified
MAR 2025-MAR 2026
VEN



@LABORATORIOCOFASA.VE

www.laboratoriocofasa.com  [laboratoriocofasa.ve](https://www.instagram.com/laboratoriocofasa.ve)



COFASA
J-00087626-6

Pharmatech®

J-40980693-6

*La línea de Vitaminas
y complementos nutricionales
para el **cuidado integral** de
la familia Venezolana*



Material revisado por el Farmacéutico Patrocinante.
Queda prohibida su reproducción, distribución o uso fuera del contexto autorizado.



Celebramos 71 años asegurando el bienestar de la familia venezolana

Material revisado por el Farmacéutico Patrocinante.
Queda prohibida su reproducción, distribución o uso fuera del contexto autorizado.

Lactbet®

Lactasa

¿Intolerante a la lactosa?



¡No sufras más evitando lo que amas!

Según una revisión global que analizó mas de 89 países, aproximadamente 68% de la población mundial presenta malabsorción de lactosa (lactasa deficiente), por lo tanto sufren síntomas de la intolerancia a la lactosa.¹



BIOTECH
J-00226785-2

@BIOTECHLABORATORIOS  WWW.BIOTECH.COM.VE

Si el malestar no cede con el tratamiento suspéndalo y consulte al médico. Este material ha sido revisado y aprobado por el departamento médico y farmacéutico patrocinante de Biotech Laboratorios C.A. RIF-J-00226785-2
Country, regional, and global estimates for lactose malabsorption in adults: a systematic review and meta-analysis.¹
<https://pubmed.ncbi.nlm.nih.gov/28690131/>