

Johnson & Johnson

MEDICAL BRASIL

DIVISÃO DE JOHNSON & JOHNSON DO BRASIL INDÚSTRIA  
E COMÉRCIO DE PRODUTOS PARA SAÚDE LTDA.

# COMO INOVAR EM... MATERIAL MÉDICO HOSPITALAR

Flávio A. S. Marques  
Sistemas da Qualidade – América Latina  
16 de Abril de 2013

# Perspectivas de Inovação

## Desenvolvimento de Serviços

- Novos conceitos de serviços a partir de necessidades não atendidas na área médica.
- Atividades de marketing.
- Busca soluções mais apropriadas a todos os "stakeholders" da cadeia: Paciente, Cirurgião, Hospital e Pagador.

Marketing



Manufatura

## Desenvolvimento de Produtos / Processos

- Voltado a produtos com conceitos clínicos já comprovados.
- Conceito de desenvolvimento mais próximo à área produtiva.
- Foco em melhorias de produtos existentes, melhores materiais, adaptações para novas aplicações.



R&D



## Desenvolvimento de Conceitos / Produtos

- Conceitos de produtos a partir de necessidades não atendidas na área médica.
- Foco na criação de produtos com características disruptivas no mercado.
- Busca soluções mais apropriadas a todos os "stakeholders" da cadeia: Paciente, Cirurgião, Hospital, Pagador.
- Pode ter a propriedade intelectual protegida.

Johnson & Johnson

MEDICAL BRASIL  
DIVISÃO DE JOHNSON & JOHNSON DO BRASIL INDÚSTRIA  
E COMÉRCIO DE PRODUTOS PARA SAÚDE LTDA.

# Desenvolvimento de Conceitos/ Produtos

- Áreas de aplicação voltadas à especialidade cirúrgica.



- Com essa informação vários modelos de negócio (soluções clínicas) podem ser elaboradas. Por exemplo, utilização de um procedimento associado a um medicamento.

# Desenvolvimento de Produtos/ Processos

## Produto

- Melhorias em materiais (componentes).
- Nacionalização de materiais (componentes) importados.
- Melhorias no conceito do produto.

## Embalagem

- Tão importante quanto o produto, é uma área de grande flexibilidade para melhorias e mudanças.
- Impacto significativo no custo final do produto.
- Desenvolvimento associado ao processo de esterilização.

## Processos

- Processo de Esterilização.
- Melhorias em processo através de ferramentas conhecidas pela indústria (Ex.: 6 Sigma).

# Desenvolvimento de Serviços

- Atividade conceitualmente desenvolvida por marketing para atender uma demanda direta do mercado.

Identificar uma  
necessidade do  
mercado

Desenvolver uma  
solução com foco  
em toda cadeia  
(stakeholders)

Validar a solução  
através de um  
piloto

Expandir para o  
mercado

*Johnson & Johnson*

MEDICAL BRASIL  
DIVISÃO DE JOHNSON & JOHNSON DO BRASIL INDÚSTRIA  
E COMÉRCIO DE PRODUTOS PARA SAÚDE LTDA.

# Oportunidades

## Conceito

- Área pouco explorada no Brasil entre a indústria e a sociedade médica.
- Apresenta ótimo retorno e no Brasil há disponibilidade de realizar "scout" com Universidades para solução de necessidades pré-estabelecidas.
- Proteção através de propriedade intelectual (patente).

## Produto

- Grande disponibilidade de materiais no mercado nacional.
- Relativa disponibilidade de pessoal qualificado na indústria, porém através de experiência com o trabalho.

## Serviço

- Área também pouco explorada.
- Diferenciação no mercado.

# Desafios

## Conceito

- Alto investimento (identificação de necessidade, provar viabilidade clínica e econômica, prototipagem, estudos clínicos, etc.).
- Dificuldade em encontrar profissionais capacitados a executar tal trabalho (Ex.: engenheiros com conhecimento médico).
- Processo para estudos clínicos no Brasil é extremamente moroso e dependente de processos burocráticos não relacionados com conhecimento técnico. Prazos estabelecidos não são cumpridos.

## Produto

- Falta de formação específica para áreas de desenvolvimento de produto médico hospitalar (Ex.: Desenvolvimento de Embalagem).

## Serviço

- Dificuldade em encontrar profissionais de marketing com conhecimento na área médica-hospitalar.

# Obrigado!

Contato: Flavio Marques – Johnson & Johnson

Email: [fmarque1@its.jnj.com](mailto:fmarque1@its.jnj.com)