

coop *a nossa* profar



# Compromisso **Sustentável**

---

**Temos encontro marcado!**

21, 22 e 23 de novembro

Centro de Congressos de Lisboa

**FICHA TÉCNICA**

**Administração e Propriedade**

Cooprofar  
Rua Pedro José Ferreira 200-210  
4420-612 Gondomar  
T 223 401 000  
cooprofar@cooprofar.pt  
www.cooprofar.pt

**Direção:** Hélder Mesquita

**Coordenação Editorial:** Natércia Moreira

**Publicidade:** assessoria@cooprofar.pt

**Design/Paginação:** Marketing Cooprofar

**Distribuição:** Gratuita

**Publicação:** Bimestral

**Tiragem:** 3000 ex.

É com satisfação que apresentamos mais uma edição d'a nossa Cooprofar, na qual destacamos questões relacionadas com o nosso compromisso com a sustentabilidade e damos visibilidade à história inspiradora de uma farmácia cooperadora.

A indústria farmacêutica é considerada uma das mais importantes na economia mundial, gerando impactos financeiros, sociais e ambientais. Na Cooprofar, procuramos promover a sustentabilidade na distribuição farmacêutica.

Nesta edição, Nuno Almeida, Diretor de Logística Externa e Transportes da Cooprofar, partilha a sua experiência e as estratégias para equilibrar sustentabilidade e eficiência, desde a otimização de rotas até a renovação da frota com tecnologias menos poluentes.

Na vertente social continuamos a abrir as portas d'a nossa casa a aprendizagens com valor, proporcionando estágios e visitas às nossas instalações, que oferecem aos futuros profissionais uma experiência prática e valiosa no ambiente de um Distribuidor Farmacêutico de Serviço Completo.

De igual modo, o serviço de Formação Cooprofar continua a capacitar as equipas das Farmácias, com destaque para as formações nucleares que desempenham um especial papel e capacitam os Farmacêuticos para contribuírem ativamente na vacinação contra a gripe sazonal.

O serviço de Inteligência em Gestão de Inventário, que continua a crescer em número de farmácias aderentes, otimiza a gestão de stocks ao ajudar as Farmácias a reduzir desperdícios e aprimorar a disponibilidade de produtos essenciais, contribuindo para a sustentabilidade dos seus negócios.

Apresentamos ainda uma entrevista à Farmácia Lemos, em Aveiro, uma farmácia Cooperadora que partilha o compromisso com a excelência e que se destaca pelo seu atendimento próximo e dedicação à comunidade local.

Esperamos que esta edição inspire e motive os nossos leitores. Agradecemos aos colaboradores e parceiros por compartilharem as suas histórias. Juntos, continuaremos a trabalhar por um futuro mais sustentável e próspero.

**HÉLDER MESQUITA**

Presidente do Conselho de Administração Cooprofar



**Estamos comprometidos em  
construir um futuro sustentável  
para o setor farmacêutico.**

# MATERIAL DE LABORATÓRIO



## Matérias- Primas

O nosso portfólio de produtos inclui uma oferta diversificada de Matérias-primas/substâncias ativas destinadas à preparação de manipulados.

A comercialização destes produtos, dadas as suas características e especificidades técnicas, envolve frequentemente o apoio técnico no sentido de melhor identificar o produto pretendido face às necessidades da farmácia.

Como habitual, o Departamento Técnico assegura a prestação dos esclarecimentos necessários, colaborando com a Farmácia na aquisição destes produtos.

Desde a nossa génese que acompanhamos as farmácias no desenvolvimento dos seus serviços e negócio. Para isso, disponibilizamos uma vasta gama de produtos com qualidade farmacêutica e que passam pelos mais rigorosos controlos.

Só assim conseguimos contribuir para o objetivo de tornar a Farmácia o primeiro ponto de acesso a cuidados de saúde.

# QUÍMICOS ACOFARMA



Descubra todos os produtos aqui!



## Abrimos as portas da nossa casa... a Aprendizagens com Valor!

Há largos anos que continuamos a abrir as portas da nossa casa a Estágios Curriculares e a Visitas de Estudantes, em parceria com diversas instituições de ensino. Através desta iniciativa, proporcionamos aprendizagens com valor e uma primeira experiência enriquecedora obtida da interação in loco de um Distribuidor Farmacêutico de Serviço Completo.

Estas parcerias têm como principais objetivos a partilha da experiência e know-how, dar a conhecer todo o circuito logístico do medicamento e operações inerentes a um Distribuidor Farmacêutico de Serviço Completo.



Ao integrar estes futuros profissionais, oferecemos a oportunidade de adquirirem conhecimentos práticos e vivenciar a realidade dinâmica e multifacetada da nossa área, contribuindo assim para a formação de profissionais preparados para os desafios do setor.



### Formação em Contexto de Trabalho

Curso de Técnico Auxiliar de Farmácia – Nível IV

### Visitas de Estudo

Faculdade de Farmácia da Universidade do Porto  
International Pharmacy Profession Experience (U.Porto)



# A nossa Formação

**10 ações presenciais**  
Auditório da Coopprofar, Gondomar

**6 ações presenciais**  
Descentralizadas

**2 Webinars**



**Gondomar** | Parasitas Externos e internos em cães e gatos | **Elanco**



**Gondomar** | Vamos falar de Endometriose **MulherEndo - Associação Portuguesa de Apoio a Mulheres com Endometriose**



**Gondomar** | Inovação em foco: O futuro da dermocosmética | **Martiderm**



**Vila Real** | Parasitas externos dos animais de companhia | **Boehringer Ingelheim**



**Vila Real** | Parasitas externos dos animais de companhia | **Boehringer Ingelheim**



**Viana do Castelo** | Parasitas externos dos animais de companhia | **Boehringer Ingelheim**

**59 horas**  
**18 ações**  
**675 formandos**

# Formação

## Suporte Básico de Vida

9 e 23 de setembro

14h00 às 18h00 | Coopprofar - Gondomar  
80€



## Administração de Vacinas e Medicamentos Injetáveis | inicial

25 de setembro

14h00 às 21h00 | Coopprofar - Gondomar  
135€



## Administração de Vacinas e Medicamentos Injetáveis | atualização

11 de setembro

14h00 às 21h00 | Coopprofar - Gondomar  
135€



## Farmácias voltam a garantir vacinação sazonal para a Gripe e Covid-19

A próxima campanha tem apontado arrancar na segunda quinzena de setembro, prevendo-se que decorra tal como aconteceu no último outono-inverno, e que a vacinação em massa decorra entre outubro e dezembro, para garantir a imunidade nos picos de doença, em janeiro e até fevereiro.

Assim, é possível que as pessoas se possam vacinar numa perspetiva de opção na farmácia comunitária ou nos centros de saúde.

Desconhece-se, no entanto, qual o número de vacinas que irá ser disponibilizado.

O concurso para compra das vacinas para a gripe já foi lançado. Quanto às vacinas para a Covid-19, Ema Paulino desconhece se serão adquiridas novas já adaptadas às novas linhagens do vírus.

( Fonte: Renascença, 20 jun, 2024)

### Vacina de alta dose da Gripe alargada a pessoas com 85 anos ou mais

Este ano a vacinação da gripe com dose reforçada – que no ano passado se cingiu aos utentes dos lares – vai ser alargada a toda a população com 85 anos ou mais. Segundo declarações da Presidente da Associação Nacional de Farmácias, Ema Paulino, a expectativa é que esta vacina também seja administrada nas farmácias. De notar que no ano passado já foram dispensadas em farmácia comunitária, apesar de não incluídas no Plano de Vacinação do Serviço Nacional de Saúde. A expectativa é que possam também ser administradas nas farmácias comunitárias à população com mais de 85 anos.

### Inscrições em:

[www.coopprofar.pt](http://www.coopprofar.pt)  
ou faça scan no QR Code



## Alargamento da vacinação às farmácias gerou uma potencial poupança de 2,4 milhões de euros para os utentes e de 310.000 horas de trabalho de profissionais no SNS,

revela estudo da Associação Nacional de Farmácias, em colaboração com o Serviço Nacional de Saúde.



## Compromisso Sustentável

# Desafios e Soluções para um equilíbrio na Distribuição

pela Voz de Nuno Almeida,  
**Diretor de Logística Externa e Transportes da Cooprofar**

**Fale-nos um pouco sobre si, do seu cargo e contribuições ao longo dos anos na Cooprofar.**

A paixão por esta área vem desde novo, numa infância “típica” em que se gosta de brincar com carros. Numa primeira fase de interesse mais a fundo, por assim dizer, surgiram as engenharias e o querer perceber como tudo funciona. Daí em diante, foi um pouco o decorrer da vida.

A nível académico, tirei uma licenciatura em Engenharia Mecânica e, mais tarde, uma pós-graduação Executiva em Gestão. A nível profissional, estive 12 anos nos CTT - Correios de Portugal onde exerci funções de gestão de frota, numa primeira fase e, mais tarde, no controlo e gestão das operações de transporte da chamada rede secundária, da região norte.

Depois vim para a Cooprofar, onde me encontro há 13 anos. Desde o primeiro momento procurei crescer e, em equipa, conseguimos ter alguma visibilidade ao nível dos canais alternativos, não só farmácia. O percurso nesta casa tem sido, sobretudo, de garantir eficiência na gestão de transportes a par com a gestão diária de uma Equipa com cerca de 100 pessoas.

Entrar neste negócio da distribuição fez-me perceber a complexidade deste processo. Organizar pessoas, tempos de trabalho e conseguir as melhores eficiências e garantir a rastreabilidade das operações que, hoje em dia, é tão importante quanto a entrega. É ter a visibilidade do que está a acontecer, com informação em tempo real. Ter o trabalho organizado, com a carga horária equilibrada, todos os processos a serem cumpridos e as melhores opções a nível de frota, percursos e desenhos de rotas e, mesmo assim, conseguir captar novos clientes e ser competitivo é um enorme desafio, principalmente neste setor.



**O grande desafio de futuro é continuar a crescer, garantindo o nível de serviço de excelência a que já habituamos o cliente e até incrementando o mesmo.**

### **EQUILÍBRIO ENTRE ROTAS DE ENTREGA E EFICIÊNCIA**

**Como aborda a Cooprofar o equilíbrio entre eficiência e sustentabilidade? Quais são os principais desafios enfrentados para manter a qualidade do serviço enquanto se procura essa maximização?**

O nosso trabalho tem sido sempre conseguir o melhor compromisso entre a eficiência e a sustentabilidade e o nível de serviço acordado com o cliente. Dentro deste objetivo de serviço, tentamos analisar todas as opções de percursos, viaturas a utilizar, combinações de viaturas, rotas e recursos humanos.

Outro ponto importante que temos procurado é o rentabilizar das nossas rotas com o aproveitamento de algum desperdício natural que se possa ter com alguma rede com dois abastecimentos diários, em que há naturalmente percursos vazios, de retorno às plataformas, derivado da nossa lógica de abastecimento às farmácias. Procuramos, assim, rentabilizar esses percursos de menor valor, por assim dizer, com outros clientes do Grupo Cooprofar. Este é um projeto de há já alguns anos e que no qual temos vindo a trabalhar maioritariamente com pré-grossistas. Tudo isto numa lógica de tornar as rotas mais rentáveis sem nunca descurar o nível de serviço prestado às farmácias.

OTIMIZAR

### **SUSTENTABILIDADE NA RENOVAÇÃO DA FROTA SEM COMPROMETER O NÍVEL DE SERVIÇO**

**Pode falar-nos sobre os esforços da Cooprofar na renovação da frota para viaturas menos poluentes? Existem planos para a aquisição de viaturas elétricas ou outras tecnologias alternativas? Se sim, quais são as expectativas e desafios associados?**

A nível de meios e viaturas, temos acompanhado as inovações do mercado e chegamos à conclusão de que a utilização de viaturas elétricas (para já) apresenta muitos constrangimentos, nomeadamente quando se considera que toda a nossa frota é transformada e tem climatização, no mínimo 15°C-25°C. Temos também viaturas bi-temperatura muito utilizadas para o canal hospitalar, que também fazem rotas farmácia.

Esta transformação implica ter mais um compressor para a viatura, que vai buscar neste caso a energia, por assim dizer, ao motor de combustão em que tem um circuito com um gás próprio. Ligado diretamente tem uns ventiladores a injetar permanentemente frio (ou eventualmente calor) para a caixa de carga e, assim, garantir a climatização e, por sua vez, o cumprimento das Boas Práticas de Distribuição, requeridas pelo INFARMED.

Quando analisamos soluções atualmente existentes para viaturas elétricas e o gasto inerente ao sistema de climatização, percebemos que as autonomias reais seriam muito reduzidas. Ou, ainda, teríamos que abordar soluções

que ainda não estão testadas e certificadas pelas marcas de colocação de baterias suplementares para garantir essa climatização nas viaturas de ligeiros de mercadoria - que é a grande maioria da nossa frota. No fundo, ficaríamos com uma série de carências e o balanço económico seria muito negativo. Contudo, na frota da nossa Equipa, dos nossos quadros, dispomos de soluções eletrificadas. Nestes casos sim, justificou-se optar por estas soluções.

Tudo isto são ações de natureza interna que decerto diminuirão a nossa pegada carbónica e em nada prejudicam o nosso foco e a nossa missão.

Nos últimos tempos adquirimos uma frota com motores que respeitam as últimas normas, que poluem menos. E vamos ainda testar, a curto prazo, soluções de combustível que não são de origem fóssil e com um balanço de emissões de CO2 e gases nocivos muito menores.

Aproveito para também lembrar que o Grupo Coopprofar foi pioneiro em ter uma empresa especializada em transportes e, conseqüentemente, poder vender este serviço a outros players da cadeia do medicamento, assim como no estabelecimento de pilotos de entregas conjuntas com outros grossistas. Apesar de concorrentes, para a área de transportes, não existem fatores impeditivos de se estabelecerem estas parcerias, como empresa autónoma de transportes que a Dismed é, trazendo ganhos para todos.

De facto, esta aposta foi ousada, mas os ganhos estão à vista. Claro que há riscos que têm que ser controlados e mitigados, mas a perceção é que grande parte das farmácias se adaptaram e têm esta mesma perceção dos ganhos que a entrega conjunta traz para ambas as partes. Já que mais não seja, para minimizar a pressão sentida no setor e os impactos ambientais da rede farma com as emissões de CO2.

### **Que vantagens a distribuição noturna traz para a Coopprofar e para os seus clientes? Existem planos para expandir a distribuição noturna e quais são as expectativas em termos de eficiência?**

Percebemos que as Farmácias nos últimos anos têm criado condições para receber encomendas que não obrigam a farmácia a estar aberta, como é o caso das antecâmeras ou outros locais adequados e isso pode, efetivamente, gerar-nos uma otimização de rotas, em que a mesma parte mais cedo, consegue chegar a mais farmácias e o nível de serviço não é afetado, pelo contrário. Quando a farmácia abre já tem a sua encomenda. O facto de existir esta possibilidade abre-nos uma janela de oportunidade de rentabilização dos meios e com diversas vantagens, quer a nível de emissões de CO2, quer com o custo da entrega.

### **Know-how reconhecido**

A experiência acumulada de largos anos ao serviço da distribuição no canal farmácia tem permitido à Dismed responder a desafios na área hospitalar, com ganhos significativos para o Grupo Coopprofar. Todo este conhecimento acumulado faz com que tenhamos uma equipa profissional, dedicada e ambivalente que aplica o know-how acumulado em inovações de futuro, nomeadamente com o novo serviço farmacêutico de dispensa de medicamentos hospitalares em proximidade.

### **Ambições de futuro**

O que nós procuramos sempre é Criar Valor para a farmácia e, a curto prazo, pretendemos ter ofertas de uma forma mais generalizada para os clientes que queiram estar presentes no canal B2C, com entregas ao domicílio e para as quais nós sejamos uma opção. É neste canal que queremos amadurecer no curto prazo.

coopprofar



**NOVA**  
PARCERIA

**TRANSFER ORDERS**  
FATURAÇÃO PVA



## TRANSFER ORDERS FATURAÇÃO PVA

NOVA  
PARCERIA



# + 60 parceiros

## ACORDOS TRIPARTIDOS FATURAÇÃO PVA



\*TEMPO MÁXIMO DE PREPARAÇÃO

\* 24 horas úteis contabilizadas a partir do momento em que a encomenda é lançada no sistema informático da Coopprofar.  
Este prazo de entrega é válido para encomendas lançadas no sistema informático da Coopprofar entre as 9h00 e as 18h00.  
O momento de lançamento das encomendas depende do envio atempado das mesmas dos laboratórios para a Coopprofar.



# FARMÁCIA LEMOS

## AVEIRO

pela voz de João Novo

### História da Farmácia Lemos

A Farmácia Lemos está localizada no concelho de Aveiro, fundada a 25 de novembro de 1981, pelos sócios João Abel Novo e Maria Manuela Cardita Novo. O seu percurso tem sido pautado pelo lema “Sempre Juntos em Santa Joana” e com os valores da transparência e lealdade para bem servir os nossos utentes. Infelizmente esta zona foi deixada um pouco ao abandono durante largos anos pelo poder político, com algumas carências derivadas também desse mesmo abandono. É também uma zona com uma população bastante envelhecida, que procura muito aconselhamento. Neste aspeto, temos uma vantagem enorme, com a Doutora Manuela a prestar este serviço diariamente, assim como a nossa Equipa, com uma colega farmacêutica e mais três Técnicas de Farmácia. Este percurso tem sido com dedicação, esforço e lealdade e, sobretudo, a trabalhar para a população. A nossa razão de existir são os utentes. E, por isso, têm que ser atendidos com qualidade, sabendo-os ouvir e, assim, resolver os seus problemas. Esta Farmácia também presta um apoio à população, de uma forma isenta e com atenção às suas necessidades. Ou seja, tentamos ser um parceiro credível com a saúde, nomeadamente com a Unidade de Saúde Local.

### Qual a ligação que têm à Coopprofar e que contributo tem esta relação gerado par o negócio?

A nossa ligação com a Coopprofar é muito interessante de relembrar. Esta ligação surge há 30 anos, através de um convite do falecido Doutor Américo Silveira. E aqui presto a minha singela homenagem que, se a Coopprofar é hoje o que é, deve-se aos sócios fundadores, na pessoa do Doutor Américo Silveira e David Branco, também já falecido.

A Farmácia Lemos começou a ser abastecida na altura pela

SEMPRE JUNTO DE SI  
EM SANTA JOANA



O mais importante que a Coopprofar tem são os seus colaboradores, nas mais diversas funções.

PERTENCER

sercoopprofar

Coopprofar porque entendemos que o setor cooperativo é o único que nos defende contra determinado tipo de grupos, sejam eles estatais ou privados. E porquê? A cooperativa é de todos os seus associados e todos eles, quer sejam grandes ou pequenos, têm todas as condições de abastecimento. É evidente que a Coopprofar durante os seus últimos teve uma particularidade muito interessante, com a proximidade dos seus associados, das suas farmácias.

A minha ligação com a Coopprofar começa exatamente com o convite do Doutor Américo Silveira para integrar os corpos sociais da cooperativa na altura, em que aceitei de imediato o convite. Portanto, tínhamos acabado de inaugurar as instalações em Gondomar, porque nós estávamos numa garagem no Porto. E depois, com o falecimento do Vice-Presidente, eu fui para esse cargo e, mais tarde, substituí o Doutor Américo Silveira, numa altura que ele saiu e depois mantive-me durante longos anos na direção da Coopprofar com equipas onde demos, digamos, algum salto no aspeto qualitativo e no aspeto da proximidade. Fico muito satisfeito que na altura fosse tido em consideração a nossa expansão, primeiro para Aveiro, com um armazém interessante. Depois veio Macedo de Cavaleiros, Guarda e Alcochete. Portanto, por solicitação também de algumas Farmácias, nós tentamos expandir para todo o território nacional, com uma certa qualidade e proximidade.

É evidente que a Coopprofar passou bons momentos e menos bons. Penso que toda a gente que passou por lá tentou dar o seu máximo, mas realço aqui um aspeto que, para mim, é o mais importante do que qualquer direção. O mais importante que a Coopprofar tem são os seus colaboradores, nas mais diversas funções. Todos vestem a camisola, no sentido de não só garantir o seu posto de trabalho, mas garantir o bom nome da empresa, que hoje está muito bom!

### pela voz de Manuela Cardita

**De que forma considera que a farmácia é o primeiro ponto de acesso a cuidados de saúde? Observa mudanças na relação com os utentes ao longo dos anos?**

Somos, realmente, o ponto de cuidado de saúde mais acessível, aquele a que os utentes recorrem no primeiro momento, para a resolução de situações que não justifiquem o cuidado médico imediato.

Ao longo dos anos, tal como o nosso lema assim o diz, procuramos servir, sempre junto da



população de Santa Joana, as suas necessidades. Temos de nos moldar às características dos nossos utentes, à crescente procura de informações. Sei que tenho uma postura um pouco diferente dos meus colegas, mas mantenho a minha crença de que os serviços da farmácia têm que estar somente relacionados com medicamentos. Somos uma farmácia tradicional, e queremos-nos manter assim na nossa jornada. Não dispomos de serviços de outro cariz que não o farmacêutico como é o caso das consultas de podologia, nutrição, entre outros. Temos, sim, o serviço de Administração de Vacinas, mas apenas as que estão protocoladas. Acima de tudo, mantemos o foco no utente e no bem servir.

### **No percurso da Farmácia, quais as exigências e os desafios encontrados? Como procuraram superá-los?**

Tentamos sempre manter o nosso conhecimento atualizado, porque realmente é um enorme desafio. Estão sempre a aparecer moléculas e técnicas novas. Mas, tal como disse anteriormente, é uma atualização a nível do conhecimento do saber fazer farmacêutico, para melhor servir os nossos utentes.

É muito difícil prever o futuro e a conjuntura que advirá de legislação que possa entrar em vigor irá trazer para o nosso negócio, muitas vezes até são questões que nos ultrapassa a capacidade de atuação, mas vamos continuar aqui, firmes e com vontade de trabalhar, ao manter a Farmácia Lemos de portas abertas à população.

Refiro também que para conseguirmos realmente cumprir com o nosso propósito e podermos ter mais tempo útil, fomos das primeiras Farmácias a aderir ao serviço de Inteligência em Gestão de Inventário da Coopprofar, tendo o serviço já há mais de 1 ano em funcionamento na nossa Farmácia.

Lembro-me que na altura ainda poucas haviam aderido a

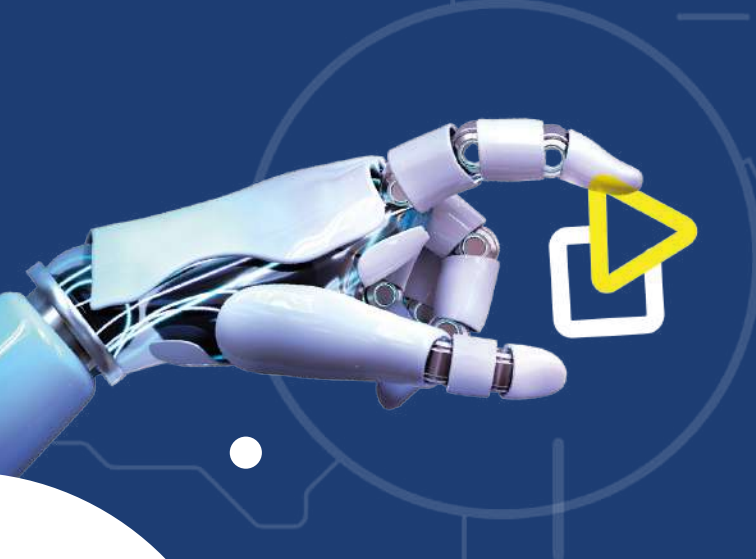
este serviço. De uma forma global, tem corrido muito bem este serviço. Apontamos, sobretudo, a poupança de tempo na gestão diária tanto na elaboração como na receção de encomendas e, até, na minimização de ruturas dos stocks. Notamos realmente uma diferença. Acabamos por ter uma maior disponibilidade de produto a na quantidade necessária para a nossa realidade.

A nível do próprio stock da Farmácia, não digo que o nosso stock tenha diminuído, não aconteceu. Talvez até tenha subido um bocadinho, porque o produto efetivamente é necessário e consegue-me facilitar a gestão do mesmo. Em suma, este serviço veio-me facilitar numa gestão que, ao longo dos anos, nos tem retirado muito tempo de serviço na farmácia e, finalmente, consigo dedicar-me com outra disponibilidade às restantes tarefas diárias. É importante ressaltar isto.

# Novidades essenciais da Cooperativa para as Farmácias

dafarmácia





## Inteligência em Gestão de Inventário

### Eficiência e Rentabilidade

Nos dias que correm, a eficiência é a chave para o sucesso e o Serviço de Inteligência em Gestão de Inventário tem-se destacado nos últimos dois anos por ser uma ferramenta indispensável para otimizar a gestão de stocks das Farmácias.

Tal como todos os serviços desenvolvidos na nossa cooperativa, foi pensado através das necessidades, recursos e processos das Farmácias e com o propósito de entregar um impacto positivo e efetivo na operação e rentabilidade do negócio.

#### Como tal, estabelecemos três objetivos operacionais:

- Colocar o know-how da nossa casa ao serviço da farmácia através de um processo que a liberte da gestão diária de produtos;
- Desenvolver uma solução chave na mão que liberte efetivamente a equipa da farmácia para o front office;
- Facultar métricas objetivas para a monitorização dos ganhos para a farmácia.

Acopla informação do algoritmo de compras da Cooprofar à informação de stocks da farmácia para prevenir possíveis faltas e garantir um melhor aprovisionamento. De acordo com a análise da informação extraída da base de dados da Farmácia e a informação recolhida junto dos Laboratórios, definimos os produtos a encomendar, as quantidades necessárias e o momento em que devem ser encomendados.

## Os Resultados

O valor do serviço está espelhado num conjunto de indicadores partilhados com as farmácias.

### Evolução de vendas (ao utente) – Produtos IGI vs Produtos não IGI

O serviço minimiza as oportunidades perdidas de venda de produtos

### Número de linhas de encomenda rececionadas

Diminui o número de linhas rececionadas porque a encomenda é despoletada apenas efetivamente quando a farmácia precisa.

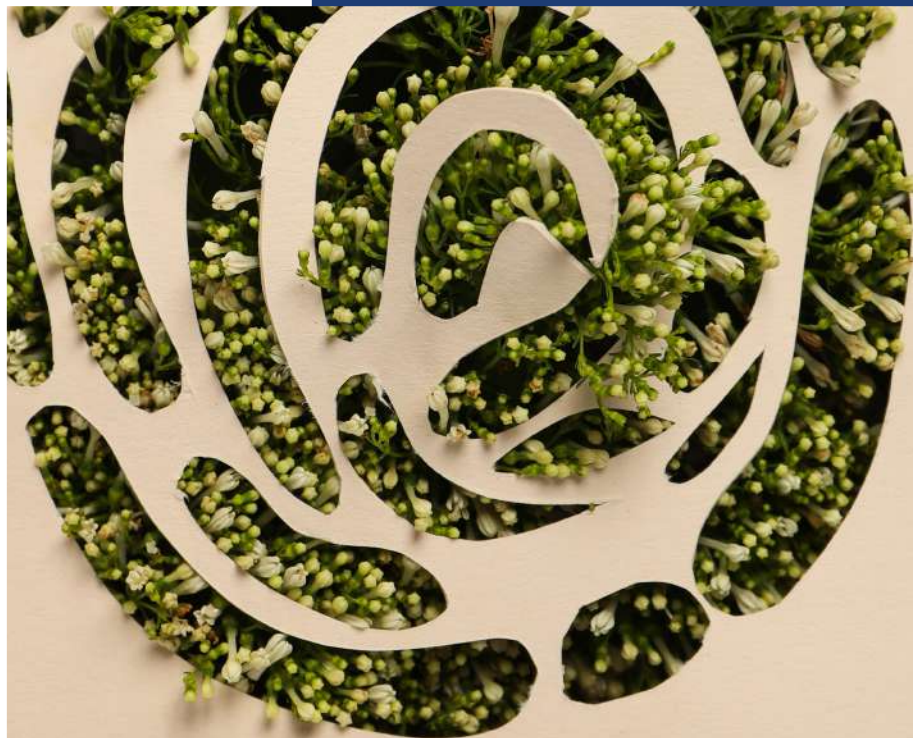
### Evolução de ruturas

Diminui o número de vezes em que os stocks de produtos IGI vão a zero.

O valor aportado por este novo serviço para o negócio da Farmácia e a confiança na Cooprofar ficou amplamente espelhada no número de clientes que já aderiram.

	FARMÁCIAS NOVAS	FARMÁCIAS MADURAS
<b>Ruturas</b>		
Produtos IGI	-25,20%	-23,00%
Produtos não IGI	-2,20%	-4,20%
<b>Variação de Vendas ao Utente</b>		
Produtos IGI	3,00%	4,20%
Produtos não IGI	2,20%	2,90%

É importante ressaltar que, quando falamos de crescimento de vendas, as farmácias maduras apresentam resultados ligeiramente melhores do que as novas farmácias, o que nos permite afirmar que aquilo que plantamos hoje dá frutos no amanhã.



*a nossa*  
cooprofar