

a nossa
coo**pr**ofar

Entregar
Valor

EDIÇÃO 05 | 2024





EM TODOS OS MOMENTOS

Cooperar

UM SÓ PROPÓSITO

coopprofar

Expofarma

Centro Congressos de Lisboa

Pavilhão Principal - Rio
21, 22 e 23 de novembro

FICHA TÉCNICA

Administração e Propriedade

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

Direção: Hélder Mesquita

Coordenação Editorial: Natércia Moreira

Publicidade: assessoria@coopprofar.pt

Design/Paginação: Marketing Coopprofar

Distribuição: Gratuita

Publicação: Bimestral

Tiragem: 3000 ex.

Cooperar
para crescer

Uma visão de
futuro.

Nesta edição, abordamos o valor da cooperação e a importância das parcerias no contexto atual da Coopprofar. Trabalhamos continuamente no fortalecimento das relações com os Cooperadores, com os Clientes e com Indústria Farmacêutica, garantindo a melhoria contínua dos nossos serviços e o crescimento sustentável.

Destacamos nesta edição o segmento - "A essência cooperativa tem significado" - no qual a Presidente da Mesa da Assembleia Geral da nossa Cooperativa, reitera o papel fundamental da participação ativa dos Cooperadores. A próxima Assembleia Geral será mais um momento para reforçar os nossos valores e traçar estratégias para o futuro.

No artigo "Colaboração com a Indústria" damos visibilidade à nossa comunidade, de como a otimização de processos e a construção de parcerias sólidas com a Indústria Farmacêutica têm sido essenciais para o nosso sucesso a Criar Valor para as Farmácias.

Além disso, contamos a inspiradora história das Farmácias Tanara, na qual a resiliência e a dedicação ao longo de décadas mostram como as boas parcerias desempenham um papel crucial na sobrevivência e desenvolvimento do Setor Farmacêutico.

Em suma, a cooperação e as relações de parceria plena continuam a ser as bases para enfrentar os desafios do mercado, entregar valor e criar um futuro mais sólido para todos.

HÉLDER MESQUITA

Presidente do Conselho de Administração Coopprofar



Workshop Soft Skills para todos FARMÁCIAS



Expofarma
21 de novembro
17h15 às 18h15

Pedro Silva
Diretor Geral, Formador & Speaker da Método

OUVIR

A essência cooperativa tem significado.

Ser cooperativa, ser Cooprofar, é fazer das vozes dos Cooperadores a estratégia do futuro.

É valorizar a participação ativa de cada um, envolvendo e informando todos sobre os aspetos relevantes da sua cooperativa.

No próximo **dia 29 de novembro, pelas 15h00m**, ao abrigo do disposto nos artigos 27.º e 36.º respetivamente, dos Estatutos e do Código Cooperativo, iremos realizar a Assembleia Geral Ordinária na nossa sede social em Gondomar.

Cooperador Cooprofar, a sua participação é fundamental.

Contamos consigo.

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Anabela Lima da Costa e Silva'.

Anabela Lima da Costa e Silva

A Presidente da Mesa da Assembleia Geral



Como cuidar de Feridas?

A palavra “ferida” deriva do latim ferire «agredir, ferir» e a sua definição pode incluir aspetos variados, tais como quebra de solução de continuidade ou a alteração da estrutura anatómica e função da pele. Assim, podemos definir ferida como uma lesão que ocorre nos tecidos podendo levar à interrupção da continuidade cutânea.

Na sua origem podemos ter um trauma, uma infeção ou processo patológico de base. Conhecer e identificar as diversas causas subjacentes permitir-nos-á abordar o tratamento das lesões de forma mais eficaz. Imediatamente após surgir a ferida começa o processo de restabelecimento da integridade dos tecidos numa tentativa de restaurar a função barreira da pele. Este processo de restauração conhecido por cicatrização tem um processo fisiológico com fases específicas, sequenciais no tempo e com intervenientes e processos determinados.

Por vezes, o cuidado às feridas ocorre baseado em mitos que dificultam o processo de cicatrização.

Os profissionais de saúde são responsáveis pela difusão de informação credível e de terem os seus conhecimentos atualizados de modo a aumentarem a informação da população.

1. AS FERIDAS CICATRIZAM MELHOR AO AR E DEVEM SER MANTIDAS SECAS

A prioridade no tratamento de feridas é mantê-las limpas, sem microrganismos e protegidas. A teoria da cicatrização em meio húmido de Winter, dos anos 60, provou que as feridas cicatrizam mais rápido e eficazmente em ambiente húmido pelo que não devem ser deixadas ao ar até estarem completamente cicatrizadas.

2. AS FERIDAS DEVEM SER TRATADAS COM ANTIBIÓTICOS TÓPICOS OU ANTIBIÓTICOS SISTÊMICOS

Esta prática levanta problemas com futuras resistências aos antibióticos. Estes são apenas indicados quando há sinais de infeção profunda e sistémica. O fundamental para diminuir o risco de infeção é a limpeza eficaz e a aplicação de soluções com antissépticos adequados.

3. QUANTO MAIS PROFUNDA A FERIDA MAIS DOLOROSA É

É precisamente o contrário, devido ao elevado número de fibras nervosas localizadas abaixo da epiderme. Feridas superficiais como abrasões ou queimaduras são mais dolorosas que uma ferida incisa profunda, por isso a indicação de aplicação de material de penso não aderente e que permita a cicatrização indolor.

4. AS FERIDAS PEQUENAS NÃO PRECISAM DE PENSO

Mesmo as pequenas feridas necessitam de ser limpas adequadamente e protegidas com um penso que mantenha o ambiente húmido.

5. É BENÉFICO DEIXAR SURGIR A “CROSTA”

A crosta desenvolve-se quando o leito da ferida seca, o que impede e dificulta as células formadas de recobrir a ferida. Por outro lado, acumula tecido não viável e bactérias que atrasam a cicatrização e aumentam o risco de infeção. Deverá evitar-se a formação de crosta, mantendo um ambiente húmido e protegendo a ferida com um penso apropriado.

ONDE HÁ UMA FERIDA, CRISTALMINA

Cristalmina desinfeta e **protege as feridas durante horas.**

Ação antibacteriana

Aplicação conveniente em spray

Não arde, nem mancha

A clorexidina é o antisséptico de referência mais recomendado em várias diretrizes clínicas, para uso de toda a família, que oferece ação rápida e duradoura, baixa toxicidade e mínimas contraindicações.



Em Síntese

A cicatrização de feridas, sejam simples ou complexas, é um processo fisiológico e ocorre de modo espontâneo e sequencial.

A complexidade do portador e da lesão podem fazer com que este processo seja interrompido ou prolongado no tempo.

Enquanto profissionais de saúde cabe-nos agir como facilitadores deste processo agindo de acordo com as evidências científicas e não de acordo com a tradição.

A lavagem e limpeza da ferida e a sua proteção adequada com os produtos adequados conduzem a cicatrizações mais rápidas e seguras e a melhor qualidade da cicatriz.

Aqui estão algumas referências que podem servir como base para o estudo sobre feridas e cicatrização no contexto farmacêutico:

- 1.Parreira A, Marques R. (2017). Feridas. Lisboa: Lidel – Edições Técnicas, Lda.
- 2.Schultz, G. S., Sibbald, R. G., Falanga, V., Ayello, E. A., Dowsett, C., Harding, K., ... & Ovington, L. G. (2003). Wound bed preparation: a systematic approach to wound management. *Wound Repair and Regeneration*, 11(S1), S1-S28.
- 3.Sen, C. K., Gordillo, G. M., Roy, S., Kirsner, R., Lambert, L., Hunt, T. K., Gottrup, F., Gurtner, G. C., & Longaker, M. T. (2009). Human skin wounds: A major and snowballing threat to public health and the economy. *Wound Repair and Regeneration*, 17(6), 763-771.
- 4.Sibbald, R. G., Orsted, H. L., Schultz, G. S., Coutts, P., & Keast, D. (2003). Preparing the wound bed 2003: focus on infection and inflammation. *Wound Repair and Regeneration*, 11(S1), S2-S8.
- 5.Thomas, S. (2010). *Wound Management and Dressings*. Pharmaceutical Press

Colaboração Proposta de Valor com a Indústria

Desafios e Soluções para uma moderação de equilíbrio no setor

pela Voz de Alberto Pinto
Diretor de Compras e Aprovisionamento

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

Acima de tudo, cresci enquanto pessoa na Coopprofar. Vim para cá com 15 anos e só trabalhei aqui, só conheço esta realidade. No entanto, tenho a vantagem de já ter passado por todos os departamentos na Coopprofar e ter assistido às diversas mudanças e adaptações ao longo do percurso da cooperativa. Afirmando, convictamente, que não trabalho para mais ninguém. Eu sou Coopprofar. Este foi o meu primeiro trabalho e será o último.

Em termos do meu serviço à Coopprofar, este está muito ligado à otimização de processos e garantir eficiência e eficácia, algo muito difícil na gestão de compras e de stocks. Por muito bem que se faça o nosso trabalho, estamos constantemente dependentes de terceiros, se o laboratório X tem o produto Y mais rateado ou não.

O que posso afirmar com toda a certeza é que nos últimos anos a parte da negociação já não assume tanta importância. Neste momento, há um crescer de relacionamento e parceria, o que torna uma mais-valia a minha presença na Coopprofar há tantos anos. Muitas das parcerias que conseguimos, mesmo nos próprios serviços das Diretas e dos Acordos Tripartidos, vem diretamente deste relacionamento que se tem vindo a fomentar. Refiro ainda as ações d'a nossa casa, onde abrimos as portas da nossa cooperativa às Equipas Comerciais dos laboratórios e que faz com que percebam como funciona a distribuição. Conseguimos passar a nossa perspetiva. Eu trabalho muito estes relacionamentos com a indústria, para irem ao encontro das necessidades das nossas Farmácias e que, consequentemente, lhes cria mais Valor!

Posso afirmar com convicção que a equipa de Compras e Aprovisionamento trabalha com foco no cliente e contribui para tornar as dinâmicas mais ágeis, inovar e potenciar o crescimento.

//
A minha equipa
**contribui muito
para que o
crescimento
seja possível**

A PARCERIA DISTRIBUIDOR-INDÚSTRIA ACOPLA INFORMAÇÃO RELEVANTE, NOMEADAMENTE NA GESTÃO DAS RELAÇÕES COM AS FARMÁCIAS, DISPONIBILIZANDO INPUTS ÚTEIS PARA OS DIVERSOS PLAYERS.

É essencial trabalharmos em rede para tentar antecipar as necessidades do mercado. Como tem a Coopprofar abordado o equilíbrio Laboratório-Distribuidor-Farmácia ao longo dos anos? Quais os principais desafios enfrentados para manter a qualidade do serviço enquanto se procura esta maximização da colaboração?

Principalmente nos dois últimos anos, uma das maiores apostas foi o aumento do nosso portefólio de produtos, com mais 2.000 referências, tanto em laboratórios com os quais já trabalhamos como em laboratórios em que já não nos relacionávamos. Houve, ainda, casos em que alargámos gamas, em especial em produtos de dermocosmética e acessórios, que as farmácias iam pedindo, mas que por terem rotação muito baixa, não faziam parte do nosso portefólio.

O que nós trabalhamos atualmente na Coopprofar é uma otimização do stock. Quando dizemos que queremos reduzir o stock, e nós temos agora um projeto para um novo algoritmo, estamos a falar de reduzir o parado ou de longa duração. Para isso, algo que nós fazemos todos os meses é a análise do nosso stock.

Temos consciência de que cerca de 66% do nosso stock sai em menos de 30 dias. Por isso, agora vamos focar a nossa atenção no stock de longa duração, esperando com isso fazer uma redução substancial.

Nunca vai ser possível reduzir todos porque temos sempre produtos de baixa rotação, o que faz acumular stock e mesmo da parte dos produtos sazonais também acontece. Mas, com o novo projeto, queremos diminuir cerca de 50%

dos produtos com mais de 180 e 360 dias.

Importou, igualmente, perceber as necessidades da farmácia. Para que todas as questões referidas sejam bem geridas, importa a gestão do próprio departamento, de gerir bem os stocks e não deixar acumular produto. De igual forma, temos de considerar os níveis de serviço dos próprios fornecedores. Nos últimos 3 anos, a quantidade de produtos que recebemos desceu cerca 50% face à quantidade de produtos que encomendámos.

Além de falarmos de produtos rateados, referimos ainda o mercado de genéricos, que detém um poder crescente e superior no mercado, o que impacta diretamente os níveis de serviços, muitas vezes impactados pelos sistemas de quotas e de rateios.

Aquilo que temos vindo a procurar trabalhar é a continua colaboração e parcerias duradouras com os nossos fornecedores. Atualmente, trabalhamos continuamente com 80 fornecedores, o que corresponde a cerca de 90% das nossas compras, com os quais partilhamos todos os meses os indicadores de desempenho. Resumidamente, a nossa relação tem-se vindo a tornar numa negociação colaborativa, com acordos fixos, principalmente com a entrada de todos os Tripartidos e Transfer Orders. O que o laboratório pretende, de uma forma transparente, é um parceiro que vá ao encontro das necessidades e no próprio retorno de dados e, de forma eficaz e eficiente, fazer chegar os produtos à farmácia.



Fale-nos um pouco mais sobre o Serviço de Diretas da Coopprofar. Como surgiu e qual tem sido a estratégia de coordenação desse serviço? Quais as suas mais-valias?

Não consigo precisar, mas podemos afirmar que temos o Serviço de Diretas desde o século passado, com algo que fazíamos que era a divisão de encomendas por várias farmácias, ainda num sistema muito arcaico e de poucas diretas.

Este sistema mudou muito a partir do momento em que os laboratórios de genéricos ganharam este volume que existe no mercado. Há cerca de 20 anos, quando surgiram os genéricos, a compra da farmácia ao laboratório não era para o dia a dia, era às centenas para poder ter descontos e bonificações. Atualmente, também a própria abordagem do laboratório à farmácia mudou, uma vez que faz parcerias diretas com as mesmas. O que conta muitas vezes para o laboratório não é a compra em termos de unidades, mas sim o peso que o laboratório tem dentro da farmácia com as suas vendas.

Em termos de acordos, detemos ao momento 184 (Transfer Orders e Tripartidos e até de ambos). Em termos de números, penso que a Coopprofar é o distribuidor com maior número de acordos.

No serviço, um dos indicadores que ressaltou desde logo foi a redução do tempo que tínhamos que despendar com a entrega. E foi quando começamos um projeto que desenvolvemos com a Equipa da Logística de conseguir entregar até às 24 horas - o tempo que os nossos parceiros identificaram como aquele em que a farmácia pretendia receber. Com este ajuste, começamos a notar imediatamente um aumento de vendas, com a garantia de serviço para todas as partes interessadas.

Fizemos ainda uma alteração ao nível de gestão e carteira de pendentes onde apresentamos uma mais-valia em termos de mercado, que é fazê-los sair dos quatro armazéns, independentemente da localização da farmácia. Há aqui um esforço da nossa equipa de fazer uma circulação de toda a nota de encomenda para conseguir satisfazer ao máximo a procura da farmácia. Há um aumento muito grande da satisfação, embora com custos para a própria Coopprofar, porque este sistema tem custos em termos logísticos e em termos operacionais. Em agosto de 2024, o número de faturas lançadas em Transfers Orders cresceu 40% por comparação com o mesmo mês em 2023. Isso reflete a nossa mobilização em melhorar continuamente os processos.

coopprofar



60 parceiros
ENCOMENDAS
DIRETAS

Faturação a **PVA**

Descubra todos
os nossos parceiros aqui



***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.

NUMA CADEIA EM QUE URGE A NECESSIDADE DE LIGAÇÃO CONSTANTE ENTRE OS DIVERSOS ELOS, É PRECISO IR MAIS ALÉM PARA TORNA-LA AINDA MAIS RESILIENTE

Como é que um distribuidor de serviço completo pode ajudar a solucionar problemas da indústria farmacêutica?

Em primeiro lugar, o que nós queremos ser para a indústria não é apenas um cliente, mas sim um parceiro estratégico. O que nós propomos com as diversas soluções apresentadas é desempenhar um papel fundamental na cadeia de valor do medicamento e apresentar várias soluções na distribuição capilar do produto. Uma das mais valias é garantir a distribuição contínua do medicamento, assegurada pela nossa Equipa de forma célere.

O próprio nível de stock que temos permite também à indústria colmatar algum risco de rutura. Tentamos evitar estas flutuações, estas faltas de produto que existe pontualmente nos laboratórios, assim como verificamos com o aumento de portefólio.

Ressalvo ainda os restantes serviços que disponibilizamos, de entre os quais destaco a formação, o apoio ao cliente, as campanhas, os próprios serviços de Diretas, Tripartidos ou Transfer Orders, muito valorizados pelo laboratório.

Queremos ser um parceiro global, nas mais diversas vertentes. Ambicionamos que todos os serviços logísticos passem pela Coopprofar, para prestarmos o melhor serviço possível e sermos o parceiro ideal, com as melhores condições comerciais. Os laboratórios, por mais pequenos que sejam, se tiverem toda a logística alocada a um distribuidor, é mais compensatório do que ter essa gestão interna, para alocarem os seus recursos no seu propósito.

O que o laboratório pretende, é um parceiro que vá ao encontro das necessidades

Quais as ambições de futuro?

Acima de tudo, queremos desenvolver mais acordos parcerias e a longo prazo. Já as temos, mas o que tentamos desenvolver atualmente são as campanhas exclusivas, que atualmente não detemos. Queremos desenvolver estas mesmas campanhas para as Farmácias Coopprofar, as nossas clientes. É um projeto no qual nos vamos focar no próximo ano.

De igual forma, queremos desenvolver um novo portal do fornecedor, com diversas ferramentas já solicitadas pelos mesmos como, por exemplo, conseguirem ver os stocks em tempo real, o que vem auxiliar o trabalho do próprio delegado do laboratório quando se encontra na farmácia e verifica na hora a disponibilidade do produto e poder direcionar a encomenda. A própria partilha dos níveis de serviço é também apresentada de forma mais célere no portal, assim como a entrega dos Transfer Orders. E, claro, queremos ter soluções personalizadas consoante as necessidades de cada laboratório.

Não posso terminar sem ressaltar, ainda, a nossa ambição de crescimento a sul, que já se encontra em processo, o que aumenta o nosso potencial junto da indústria e os próprios relacionamentos, que são trabalhos contínuos.

Queremos que encontrem em nós, Coopprofar, o parceiro que detém todas as soluções que vão de encontro às suas necessidades.

LAVAGEM NASAL

OS ADAPTADORES NARIZINHOS SÃO TOTALMENTE **FABRICADOS EM PORTUGAL** EM PP GRAU MÉDICO. FORMATO ERGONÓMICO COM PONTA ARREDONDADA NÃO INVASIVA. TOTALMENTE ATÓXICO. ESTERIZÁVEL. ENCAIXE UNIVERSAL COMPATÍVEL COM SERINGAS LUER 5ML-50ML. CERTIFICADO PARA USAR DESDE O NASCIMENTO.



KIT RECÉM NASCIDO

2 Seringas 5ml, 2 adaptadores, e 1 perfurador de soro
CNP: 7291633

KIT BEBÉ

2 Seringas 10ml, 2 adaptadores, e 1 perfurador de soro
CNP: 7291641

KIT CRIANÇA

2 Seringas 20ml, 2 adaptadores, e 1 perfurador de soro
CNP: 7291658



ADAPTADORES DE SERINGA

Caixa com 2 Adaptadores de Seringa para lavagem Nasal compatíveis com seringas luer lock/slip de 5ml-50ml.
CNP 7291625



SORO FISIOLÓGICO

Pensado especialmente para a Lavagem nasal. Sob a forma de 500ml, apresenta uma tampa compatível com qualquer seringa que torna mais fácil e rápido o seu enchimento.
CNP 7500439

5+1 BONUS

LH Teste de Ovulação
Para realizar para LH (Luteinizante)

- Identifica os 2 dias mais férteis
- Alta Sensibilidade
- Para uso doméstico (casal)
- Fácil de interpretar

Precisão superior a 99% | Resultados em 5 minutos | Fácil de utilizar

5+1 BONUS

HCG Teste de Gravidez
Teste rápido Antecipado

- Alta Sensibilidade (sensu)
- Resultados 6 dias antes
- Resultados colorimétricos
- Para uso doméstico (casal)

Precisão superior a 99% | Resultados em 3 minutos | Resultados 6 dias antes

TESTE DE OVULAÇÃO CNP: 7499590

OS TESTES DE OVULAÇÃO NARIZINHOS® APRESENTAM UMA PRECISÃO SUPERIOR A 99%. CADA EMBALAGEM INCLUI 5 TESTES EM FORMATO TIRA.

TESTE DE GRAVIDEZ CNP: 7499582

OS TESTES DE GRAVIDEZ NARIZINHOS® APRESENTAM UMA PRECISÃO SUPERIOR A 99%.
TESTE ULTRA SENSÍVEL COM SENSIBILIDADE DE 10 MIU/ML. ESTE TESTE PODE SER USADO ATÉ 6 DIAS ANTES DA MENSTRUÇÃO EM FALTA (5 DIAS ANTES DO DIA ESPERADO PARA A MENSTRUÇÃO). CADA EMBALAGEM INCLUI 1 TESTE.

5+1 BONUS MIX

5+1 BONUS MIX

NOVO

KIT CRIANÇA PLUS
2 Seringas 20ml, 2 adaptadores, 1 perfurador de soro, 2 tampas de seringa, 1 Escovilhão de limpeza e 1 Bolsa de transporte.
CNP: 7495317

KIT BEBÉ PLUS
2 Seringas 10ml, 2 adaptadores, 1 perfurador de soro, 2 tampas de seringa, 1 Escovilhão de limpeza e 1 Bolsa de transporte.
CNP: 7495309

KIT RECÉM NASCIDO PLUS
2 Seringas 5ml, 2 adaptadores, 1 perfurador de soro, 2 tampas de seringa, 1 Escovilhão de limpeza e 1 Bolsa de transporte.
CNP: 7495291

TESTES OVULAÇÃO / GRAVIDEZ À PROCURA DOS SEUS MELHORES DIAS?



ENCONTRE OS 2 DIAS MAIS FÉRTIS COM OS TESTES DE OVULAÇÃO NARIZINHOS

PACK ESPECIAL CNP: 7524710

O PACK DE TESTES COMBINA OS TESTES DE OVULAÇÃO COM O DE GRAVIDEZ. INCLUI 15 TESTES DE OVULAÇÃO FORMATO TIRA, 1 TESTE DE GRAVIDEZ DE ALTA SENSIBILIDADE 10mIU/ml E 1 COPO PARA RECOLHA DE URINA.

5+1 BONUS

HCG Teste de Gravidez
Teste rápido Antecipado

PACK ESPECIAL TESTES DE OVULAÇÃO

Precisão superior a 99% | Inclui copo de recolha | A solução mais completa para quem procura engravidar naturalmente





cooprofar

Gestão de Clientes

A Colaboração é um dos valores basilares da Cooprofar.

Para concretizá-lo, a nossa Equipa, composta por profissionais habilitados e com experiência, desempenha um papel fundamental, pelo acompanhamento e colaboração que desenvolve com cada Farmácia.

Por esta razão, e porque valorizamos a ligação com todas as Farmácias, apresentamos a nossa Equipa de Gestor de Clientes, que acompanha as Farmácias diariamente e que tem todo o interesse em apresentar as vantagens de Ser Cooprofar.

Facultamos os contactos da nossa Equipa, que estão naturalmente disponíveis para acompanhar as nossas farmácias em qualquer questão.

Contactos:

Filipe Cigarro

M. +351 927 056 260

E. filipe.cigarro@cooprofar.pt

Bruno Silva

M. +351 910 137 804

E. bruno.silva@cooprofar.pt

Cláudia Santos

M. +351 962 778 490

E. claudia.sabtos@cooprofar.pt

Leandro Pereira

M. +351 969 832 797

E. leandro.pereira@cooprofar.pt

Pedro Martins

M. +351 925 353 004

E. pedro.martins@cooprofar.pt

Cândido Oliveira

M. +351 969 804 683

E. candido.oliveira@cooprofar.pt

José Luís Crespo

M. +351 910 123 080

E. luis.crespo@cooprofar.pt

Mário Costa

M. +351 969 949 637

E. mario.costa@cooprofar.pt

Ricardo Machado

M. +351 961 790 070

E. ricardo.machado@cooprofar.pt

Carla Campos

M. +351 910 097 899

E. carla.campos@cooprofar.pt

Juliana Moreira

M. +351 961 361 681

E. juliana.moreira@cooprofar.pt

Paulo Soares

M. +351 966 494 211

E. paulo.soares@cooprofar.pt

Ricardo Tavares

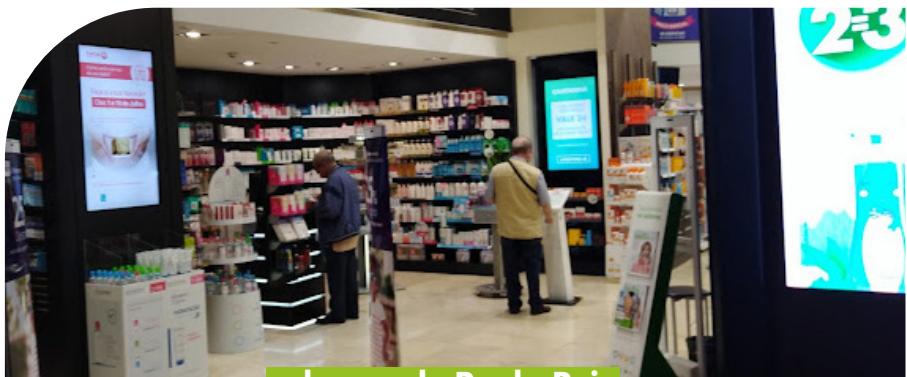
M. +351 910 040 339

E. ricardo.tavares@cooprofar.pt

FARMÁCIAS TANARA

PERTENCER

sercooprofar



pela voz de Paula Reis

Atualmente com 16 farmácias abertas, contamos com um percurso de 54 anos, com início no Restelo. A Farmácia Tanara arrancou com muitas dificuldades. Só com o surgimento de uma Associação Patronal, a ANF (Associação Nacional de Farmácias), por um lado, e o movimento cooperativo, por outro, é que se criou o ambiente necessário para a farmácia se desenvolver. Se não tivesse sido assim hoje não haveria grupo. De facto, à data, a Farmácia Tanara original consegue sobreviver sem dúvida porque trabalhamos muito mas também por causa deste novo contexto. A fundação da ANF e das Cooperativas foram determinantes para a subsistência e posterior sustentabilidade do sector. Antes disso dependíamos totalmente dos armazenistas para ter produto e crédito, não controlávamos a dívida do Estado às Farmácias, não podíamos negociar margens com fornecedores, enfim.... Depois os armazenistas começaram a competir e a primeira coisa que ofereceram foi a entrega gratuita na farmácia. Diferenciaram-se assim entre eles e começaram a encurtar margens a favor das farmácias. Hoje em dia só temos esta logística impecável porque houve necessidade de os armazenistas competirem e das farmácias deixarem de ter que ir buscar as encomendas pelos seus próprios meios. Isso NUNCA teria acontecido sem a presença das cooperativas.

O nosso princípio foi muito duro e aprendemos desde muito cedo a superar as muitas dificuldades que se interpuseram neste caminho acidentado.

Criamos no âmbito específico das nossas farmácias, um lema interno: um termo italiano muito antigo – *Sprezzatura* – que significa fazer tarefas difíceis parecerem fáceis. Já a nossa assinatura, hoje em dia, é “Por si, tudo”. Mas claro que não há um “Por si, tudo” sem existir um esforço grande em fazer todas as tarefas de A a Z, quantas vezes forem necessárias e elas próprias fazerem parte de nós.

Apresentação dos fundadores e ligação à atual direção.



Dra. Paula Reis | Farmácia Tanara CascaisShopping

A fundadora desta história é a minha mãe. Mas claro, se formos um pouco mais longe, o culpado, por assim dizer, de a minha mãe ter seguido para farmácia foi o meu avô, que era Economista e Provedor da Santa Casa da Misericórdia. Encontrava-se muito ligado às questões sociais e ao tratamento de doenças e apercebeu-se que o grande negócio seria o dos medicamentos. E, portanto, aconselhou a minha mãe a ir para Farmácia, que ficou sempre com essa ideia, acabando por seguir o seu conselho, ao ir para o Porto tirar a licenciatura, com muito esforço económico dado o falecimento precoce do seu pai. O que hoje parece muito fácil, acabou por ser um caminho muito difícil, daí o nosso lema.

Mais tarde, muito já por vontade do meu pai, a minha mãe adquiriu uma farmácia. Muito mais tarde a farmácia continuava a não dar muito lucro e eu acabei por ir ajudar no que conseguia após a licenciatura, uma vez que estava a tentar entrar na indústria. Fui raciocinando, criei estratégias para o negócio e acabei por me apaixonar pelo atendimento, algo totalmente inesperado por ser naturalmente muito introvertida. Fui ficando, até ao dia em que apareceu a possibilidade de ter a minha própria farmácia em Cascais. A Farmácia instalou-se no bairro da Cruz Vermelha e foi um sucesso. Mais tarde, foi a direção do próprio CascaisShopping que nos convidou para nos mudarmos para cá. Cá estamos. E foi a partir daqui que crescemos!



Qual a ligação que têm à Cooprofar e que contributo tem esta relação gerado para o negócio?

A Cooprofar soube conquistar o nosso coração, boa vontade e colaboração. É um projeto que tem corrido muito bem, tem vindo a crescer e nós estamos entusiasmados para que o mundo cooperativo cresça o máximo possível. Temos que defender as cooperativas e, portanto, fazemos questão de dar o exemplo. A cada vez que permitimos que uma cooperativa desapareça pioramos a nossa sobrevivência no futuro. Para nós, o mundo cooperativo até é mais importante para o negócio factual da farmácia, para os resultados imediatos, do que o mundo associativo. O mundo associativo gira em torno da estratégia e da política e o cooperativo é uma questão de dados concretos diretamente mensuráveis. E, nesse sentido, vejo com muito gosto que a cooperação com a Cooprofar tem ganho outras dimensões e que o mundo cooperativo se encontra alerta e disposto a reagir ao mercado. É notória a vontade de envolvimento e, para nós, é muito bom ver que a iniciativa não para. A este propósito, e como nota à parte, relembro que iniciativas que envolvam as equipas de ambos os lados contam: o torneio de padel foi um sucesso! Voltando ao tema, infelizmente já só temos duas cooperativas a nível nacional. Só podemos lamentar as oportunidades que perdemos mas ainda temos estas duas chamadas de esperança para as farmácias. Devemos acarinhá-las, ajudar as respetivas Direções, e não abdicar de nenhuma delas. O mercado e a cadeia de valor do medicamento é um segmento onde as farmácias não podem voltar a perder. Se tivéssemos três cooperativas teríamos um podium cheio de cooperativas, a soma das suas cotas seria com certeza superior à dos dois maiores armazenistas e as farmácias deteriam mais e melhor este segmento da cadeia do medicamento.

De que forma consideram que a Farmácia é o primeiro ponto de acesso a cuidados de saúde?

Considero que o conjunto de motivos para o cliente vir à Farmácia tem imenso campo de desenvolvimento e, por si só, já é um ótimo apoio à comunidade. Não sinto que a Farmácia tenha que se exteriorizar na comunidade para ser eficiente. Acho, por exemplo, que as feiras de saúde muito promovidas pelas autarquias “despem” um bocado a exclusividade da Farmácia na cadeia da saúde. Os médicos não dão consultas em tendas nem os enfermeiros aplicam injetáveis nas bancadas do mercado. Considero que não é por entrarmos num regime de acessibilidade excessiva participando em tudo o que são iniciativas populistas e demasiado casuais que nos assumimos meritocraticamente. O que me faz mais sentido é que a população reconheça na farmácia um espaço profissional qualitativo e seguro, onde pode ter uma abordagem de “um para um”, um serviço de rastreamento da doença e manutenção da saúde a que atribua valor. As farmácias podem ser bons encaminhadores para fazer referência para os serviços médicos porque ouvem com mais pureza e verdade a queixa individual de cada um. Acredito que não nos prestigia irmos à população, mas sim que a população é que deve ver valor em deslocar-se até nós. Noto, ainda, que temos utentes cada vez mais informados e que isso tem que puxar pelo nosso intelecto e capacidade de resposta para sermos ainda melhores, mais competentes e capacitados. Isso envolve estudo, esforço, dedicação e trabalho.

// A Cooprofar soube conquistar o nosso coração, a boa vontade e a colaboração.

Como caracterizam atualmente as Farmácias Tanara em termos de serviços desenvolvidos, mais valias, entre outros.

Eu sou uma pessoa permanentemente insatisfeita. Ainda que esteja bom ou muito bom, acho que pode ser ótimo. E falta-me sempre esse pequenino passo. Neste momento, eu acho que as Farmácias Tanara não estão a dar à população soluções como poderão dar no futuro. Já temos algumas soluções, mas não chegam. Temos que ir muito mais fundo. Já estamos com projetos pilotos internos nesse sentido. Estamos claramente já ativados internamente, a afinar estratégias nesse sentido mas ... ainda não estamos onde queremos!

No percurso das Farmácias, quais exigências e desafios encontrados? Como procuraram superá-los?

Quando falamos desta questão surge-me logo à cabeça a pandemia. Nós não aproveitamos a nível de negócio esta fase, não avançamos na parte dos testes por questões de proteção da equipa. Ou seja, nós achamos que tínhamos que passar por isto estoicamente e que a última coisa que faríamos seria colocar as nossas equipas em risco. Somos uma empresa familiar e olhamos muito pelas nossas pessoas. Podemos-nos orgulhar de a iniciativa de adotarmos o serviço de testagem ter partido da parte de um elemento das nossas equipas e de nunca as termos sujeitado à pressão de estar em contacto de proximidade com o vírus. Esta não terá sido a melhor atitude farmacêutica do ponto de vista da comunidade, mas foi a melhor solução para as nossas equipas. Foi também a opção financeira mais difícil de sempre e que exigiu mais capacidade de resiliência e convicção.

Qual a estratégia apontada para o futuro? Que visão têm para o negócio?

Parte da nossa visão é aquilo que referi na questão dos serviços, da escuta ativa dos doentes e de sermos qualitativos nas nossas soluções para o consumidor. Queremos implementar os nossos serviços farmacêuticos. Para isso, investimos muito na preparação das nossas equipas e na motivação da curiosidade e da aprendizagem e alinhamos o mindset das nossas equipas. Contudo, ainda não há nenhuma guideline do legislador quanto a isso, ou melhor, ainda há poucas, como vemos nos casos da diabetes e hipertensão.

Formação

Suporte Básico de Vida

21 de outubro | 4 de novembro
14h00 às 18h00 | Coopprofar - Gondomar
80€



Inscrições em:
www.coopprofar.pt
ou faça scan no QR Code



Feridas Agudas: do diagnóstico à cicatrização

17 de outubro
21h00 às 23h00 | Coopprofar - Gondomar
Gratuita



Administração de Vacinas e Medicamentos Injetáveis | inicial

23 de outubro | 6 de novembro
14h00 às 21h00 | Coopprofar - Gondomar
135€



Novidade

TESTE DE GRAVIDEZ rápido, preciso e fácil de utilizar



CNP: 7520791



a nossa
coo**pr**ofar