

coop *a nossa* profar

No mês de comemoração dos 50 anos do 25 de abril

Celebremos o

Cooperativismo

enquanto movimento democrático



cooprofar



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 Cooprofar.
Este prazo de entrega é válido para encomendas lançadas no sistema informático da Cooprofar entre as 9h00 e as 18h00.
O momento de lançamento das encomendas depende do envio atempado das mesmas dos laboratórios para a Cooprofar.

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: 1500 ex.

Somos Cooperativa.

Somos Democracia.

No mês de celebração da democracia, relembramos que a natureza cooperativa tem significado. O que distingue a Cooprofar é precisamente a sua natureza, que dá força à voz e ao poder decisivo da intervenção dos Cooperadores na definição da estratégia para o futuro.

Por essa razão, um dos artigos desta edição apela à mobilização dos cooperadores para a assembleia de apresentação de contas da cooperativa. Reconhecemos a importância de manter a nossa base cooperativa envolvida e informada sobre todos os aspetos da organização. Valorizamos a participação ativa de cada cooperador.

Abordamos também compromissos e projetos de sustentabilidade do Grupo. Refletem não só o compromisso com o meio ambiente, mas também o nosso papel ativo na adoção de práticas sustentáveis.

Para a secção Pertencer, tivemos o privilégio de conversar com a Dra. Ana Maria Cardoso da Farmácia Ascensão. Esta entrevista destaca a relevância do cuidado farmacêutico no desenvolvimento de relações de confiança.

Por último, mas não menos importante, abordamos o lançamento da marca própria da cooperativa – dafarmácia - para as farmácias. Esta iniciativa representa um marco significativo e fortalece a nossa cooperativa, ao oferecer produtos de qualidade e rentáveis para as farmácias.

Em suma, esta edição destaca o poder da cooperação, inovação e sustentabilidade. Continuamos comprometidos em servir e inspirar os nossos clientes e cooperadores, a promover um mundo mais justo, sustentável e próspero para todos.

Somos Cooprofar.



HÉLDER MESQUITA

Presidente do Conselho de Administração Cooprofar





Celebremos o Cooperativismo enquanto movimento democrático

No mês de celebração dos 50 anos do 25 de abril, relembramos que o cooperativismo foi uma das formas de organização de trabalho que floresceu após o nascimento da democracia portuguesa.

O modelo cooperativo, centrado em princípios democráticos e de equidade económica, reforça a participação voluntária e livre dos membros. Na sua constituição e funcionamento, obedece a 7 princípios cooperativos, que integram a declaração sobre a identidade cooperativa adotada pela Aliança Cooperativa Internacional, dos quais destacamos o 2º princípio – Gestão Democrática pelos membros.

O 2º princípio define que as cooperativas são organizações democráticas geridas pelos seus membros, os quais participam ativamente na formulação das suas políticas e na tomada de decisões.

O que distingue e dá força à Cooprofar é a sua natureza, o poder decisivo da intervenção dos Cooperadores na definição do rumo estratégico da sua Cooperativa.

Ao longo da história da nossa cooperativa temos encetado ações que enaltecem e valorizam os princípios cooperativos, nomeadamente através da reflexão coletiva e discussão construtiva, que fortalece as Farmácias e valoriza o seu contributo para o setor.





Assembleia Geral da **Cooprofar**

Temos vindo a reforçar que todas as vozes são importantes. Valorizamos o diálogo construtivo e transparente que temos vindo a consolidar, com as Farmácias. Em especial, em momentos como as Assembleias com os Cooperadores.

No próximo dia 23 de maio decorrerá a Assembleia Geral de Apresentação de Contas e, cumprindo a Legislação e os Estatutos, serão submetidas à apreciação dos Cooperadores as contas individuais e consolidadas.

As Assembleias são, por excelência, fóruns de reflexão coletiva e discussão construtiva em que os Cooperadores contribuem para a construção de uma Cooperativa sólida, que Cria Valor para as Farmácias e valoriza o seu contributo para o Setor.

Apelamos, por isso, à participação de todos.

a nossa casa

Prosseguindo o propósito de dar voz às Farmácias, no primeiro trimestre deste ano realizamos diversas ações d'a nossa casa e continuamos a fomentar a partilha de experiências e necessidades das Farmácias com a sua Cooperativa.



Farmácia Almeida | Porto



Farmácia Maia | Porto



Farmácia Paula Martins | Guimarães



Queremos uma Cooprofar em que os Cooperadores participam, têm voz e se envolvem nas decisões da sua cooperativa.



Farmácia de Barcelinhos | Barcelinhos



Casa Saúde Boavista | Porto



Farmácia Minerva | Cabeceiras de Basto

Formação

Vender com Propósito: Como Integrar Cross-Selling de Forma Significativa nas Farmácias

21 e 28 de maio de 2024

3 horas (Online - Plataforma Teams) + 6 horas (Presencial - Cooprofar | Gondomar)

150€

Dr. Pedro Silva

Diretor Geral, Formador & Speaker

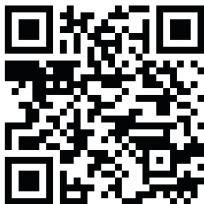
O objetivo passa por dotar os participantes de conhecimentos que permitam identificar os melhores momentos de venda para oferecer ao cliente a possibilidade de comprar mais e melhor aproveitando todas as oportunidades para ficar ainda mais satisfeito.



Inscrições em:

www.cooprofar.pt

ou faça scan no QR Code



Suporte Básico de Vida

10 e 27 de maio

14h00 às 18h00 | Cooprofar - Gondomar
80€

Curso em que serão ministrados conteúdos como Cadeia de Sobrevivência, Posição lateral de segurança, entre outros.



Administração de Vacinas e Medicamentos Injetáveis | inicial

8 e 22 de maio

14h00 às 21h00 | Cooprofar - Gondomar
135€

Conhecimentos teórico-práticos para o tratamento da anafilaxia, além de primeiros socorros e administração de vacinas.



Uma Cooperativa em transição ecológica sustentável e geradora

pela Voz de Paulo Pires, **Diretor de Logística da Coopprofar**

O importante é que, tal como agora, continuemos a criar valor para as Farmácias.



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

Assumo a Direção de Logística do Grupo desde 2010, ainda que tenha iniciado a colaboração com a Coopprofar na área dos Sistemas de Informação, área que na verdade representa a minha formação de base. Em 2010, pouco depois de abrirmos a plataforma logística de Alcochete, cujo arranque acompanhei muito de perto durante cerca de 6 meses, fui desafiado a transferir-me para a área de logística definitivamente. Aceitei o convite com muito gosto.

Sempre gostei muito dos aspetos relacionados com a operação propriamente dita, nomeadamente com a inovação de processos e a necessidade de melhorar todos os dias. A operação, numa empresa em constante crescimento, obriga-nos a estar sempre alerta para este tipo de oportunidades.

Hoje, a defesa do meio ambiente domina a agenda de muitos países, em particular os Europeus. Através do Pacto Ecológico Europeu, a Europa propõe-se ser o primeiro continente a atingir a neutralidade carbónica até 2050. Trata-se de um objetivo ambicioso que envolve múltiplas iniciativas por parte de governos, empresas e cidadãos.

A Cooprofar assumiu nos últimos anos o compromisso de diminuir a pegada ecológica apostando em soluções mais ecológicas e eficientes para a atividade diária, para contribuir para um futuro mais sustentável. A inovação ao serviço da sustentabilidade continua a ser uma prioridade do Grupo?

A sustentabilidade é um dos nossos compromissos com os clientes, fornecedores, colaboradores e com a sociedade em geral. Aliás, esse deve ser o nosso compromisso com o planeta. A inovação, neste contexto, é apenas mais uma forma de fazer face a esse propósito. Acredito que, na maioria das vezes, a inovação nesta área se traduz em alterações de comportamento dos intervenientes na cadeia de abastecimento e nós estamos sempre disponíveis para percorrer esse caminho. Repare que quando no início de 2020, na sequência da pandemia, diminuímos (nós e os restantes operadores) o número de rotas de distribuição para menos de metade, os reflexos foram imediatos. Mais tarde, aumentamos o número de rotas, mas abaixo dos valores de pré-pandemia e, na verdade, o abastecimento de medicamentos à sociedade não foi afetado. Foi uma enorme inovação, na medida que inverteu a tendência dos últimos 20 anos, ainda que forçada, mas na verdade não foi mais do que uma alteração de comportamentos dos envolvidos da cadeia de fornecimento.

De que modo está a Cooprofar a adotar medidas logísticas em prol da proteção e preservação ambiental sem impactar negativamente o foco principal que é garantir a distribuição dos produtos de saúde que as farmácias e as pessoas precisam?

Temos vindo a fazer alguns investimentos nesta área ao longo dos anos. Concretamente para este ano, temos projetados (e em parte já executados) investimentos de mais de meio milhão de euros. Estes investimentos pretendem aumentar a eficiência energética e hídrica das nossas plataformas logísticas, principalmente daquelas que por serem maiores, mais automatizadas e com maior operação, consomem mais energia. Este caminho da eficiência e da sustentabilidade não passa só por grandes projetos como a instalação de uma nova unidade de produção de energia na plataforma de Alcochete ou pelo reforço de capacidade da de Gondomar, passa também por pequenas ações como, por exemplo, a alteração de torneiras ou a simples colocação de perlatores (economizadores) nas existentes. Outro investimento que realizaremos também este ano é a instalação de sistemas de monitorização de consumos, numa primeira fase de energia, para identificarmos de forma precisa as áreas de maior consumo dentro da organização de forma a permitir priorizar os planos de intervenção. 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.

Reconhecendo o impacto ambiental da distribuição farmacêutica de serviço completo, nomeadamente ao nível das suas infraestruturas, armazenamento e transporte, a neutralidade em emissões de carbono implica alterações profundas na forma como utilizamos a energia e os recursos. Que abordagem considera mais adequada ao nosso modelo de negócio? Na sua opinião deve ser um caminho construído progressivamente e com múltiplas iniciativas?

Sim, claro. Não se mudam hábitos e comportamentos de um dia para o outro. Como já disse, na minha opinião, trata-se de alterar comportamentos e de todos, não só das empresas envolvidas, mas também de cada um de nós enquanto consumidores responsáveis. Do ponto de vista da cadeia de abastecimento do medicamento, podemos refletir um pouco sobre quanto tempo mais podemos justificar aos nossos filhos, de um ponto de vista de sustentabilidade, que cada um dos operadores se desloque a uma farmácia duas vezes por dia. Se a farmácia trabalhar com três operadores, serão seis viagens. O planeta talvez agradeça se entre os operadores forem criadas sinergias neste sentido. Falo de soluções como por exemplo o transporte conjunto, que é já uma aposta ganha no Grupo Cooprofar. Estou convencido que chegaremos a um modelo de âmbito global deste tipo, alguns por vontade própria, outros talvez empurrados pelo contexto. Penso que com um pequeno esforço de cada um de nós, podemos chegar a grandes resultados.

Considera esta transição uma oportunidade para evoluir ao nível da prestação de serviços às Farmácias e posicionar o Grupo Cooprofar como um parceiro ecológico preferencial? Por fim, na sua opinião estas iniciativas têm impacto direto na aquisição de novas capacidades e competências de envolvimento de parceiros da cadeia do medicamento?

Naturalmente que sim. Cada vez mais as questões de sustentabilidade estão na ordem do dia e na consciência de cada um de nós. O Grupo Cooprofar ao distinguir-se dos demais também pela eficiência ecológica, pelo caminho percorrido e pelo compromisso no caminho a percorrer decerto obterá o reconhecimento dos parceiros. Acredito que a tendência será de convergência nestes princípios, pelo que chegará o momento em que a sua adoção e o caminho da sustentabilidade será uma condição necessária para poder estar no mercado. Naturalmente que os serviços prestados às farmácias tenderão a ser diferentes dos de hoje, bem como a forma de os executar, mas as necessidades destas também se alterarão, mais não seja pela alteração de comportamento de cada um de nós enquanto consumidores de saúde. O importante é que, tal como agora, continuemos a criar valor para as Farmácias.



cooprofar

Gestão de Clientes

Colaboração é um dos valores basilares da Cooprofar. Para concretizá-lo, a nossa Equipa de Gestão de Clientes, composta por profissionais habilitados e com experiência, desempenha um papel fundamental, pelo acompanhamento e colaboração que desenvolve com cada Farmácia.

Por esta razão, damos a conhecer a nossa Equipa, que acompanha a sua Farmácia e contribui para a resposta próxima, eficiente e de excelência a que a Cooprofar já o habituou.

26 DE NOVEMBRO 1977

FARMÁCIA ASCENSÃO

ERMESINDE



A voz de Ana Maria Cardoso

A Farmácia Ascensão abriu portas a 26 de novembro de 1977, já neste local. O impacto principal que senti na altura, na zona, foi pelo facto de “a filha do Xavier”, como eu era conhecida, ter aberto uma Farmácia.

O meu pai era um homem com bastante influência e eu nasci e cresci numa casa aqui ao lado. Toda a gente me conhecia a mim e à minha família, éramos uma das famílias de referência da zona. O meu pai desempenhou a função de regedor de Ermesinde. Foi algo de extraordinário quando as pessoas se aperceberam que eu tinha aberto a Farmácia, por ser uma pessoa conhecida por todos.

A Farmácia encontra-se em meu nome desde a fundação até aos dias de hoje, nunca passei para sociedade anónima. Estive muito tempo à espera da Farmácia. Eu saí do curso e estive dois anos a dar aulas nos 4º e 5º anos da Faculdade. Entretanto já tinha pedido a Farmácia, foi-me autorizada em fevereiro de 1977 e abri em novembro do mesmo ano... e, pelo meio, casei a 16 de abril. Foi um ano em grande!

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

Dou-me bem com todos desde sempre! Tenho muito boa impressão da Coopprofar e de todos. Tento não discriminar nenhum distribuidor. Admito que tenho algum comodismo em não analisar ao pormenor determinadas questões do quotidiano nas áreas da economia e gestão.

O Cooperativismo veio colmatar determinadas falhas ao longo dos anos, é uma verdade. No nosso dia-a-dia não consigo estar a par de tudo e a Gestão de Clientes, na pessoa do Paulo, também me tem ajudado nesse sentido, ao andar “atrás de mim” a relembrar diversas questões essenciais. Não é por alguma razão em especial que, por vezes, não estou tão presente, mas sim pela própria organização do trabalho. Não conseguimos estar “em cima de tudo”, ainda não estou muito preparada para isso.



Muitas vezes não são os medicamentos que procuram quando se deslocam à farmácia, mas sim o nosso apoio, poderem desabafar.



De que forma consideram que a Farmácia é o primeiro ponto de acesso a cuidados de saúde? Observam mudanças na relação com os utentes ao longo dos anos?

É fundamental dar às pessoas o maior apoio possível. Ainda no outro dia, estava a minha colega a atender uma senhora que é nossa utente há muitos anos e, assim que me viu, chamou-me. Acabei por estar meia hora a ouvi-la. Muitas vezes não são os medicamentos que procuram quando se deslocam à farmácia, mas sim o nosso apoio, poderem desabafar. Na Farmácia ouvimos, é essa a nossa função principal e eu preservei isso toda a minha vida. A minha Equipa, felizmente, está vocacionada para isto. Eu e outra colega de longa data, que se reformou recentemente, somos a imagem de marca da Farmácia, porque damos muito apoio às pessoas. Eu compreendo as pessoas, o trato que precisam, os conselhos até da própria prescrição do médico. Se bem que agora também já sinto alguma desconfiança dos utentes, ficam de pé atrás, ao achar que queremos influenciar com os preços, que pretendemos lucro acima de tudo. Sinto que o Dr. Google também tem um papel nesta mudança. As pessoas confiam mais na tecnologia do que em nós.

Como caracterizam atualmente a Farmácia em termos de serviços desenvolvidos, mais valias, entre outros?

A evolução tem sido ótima. Concordo que a Farmácia deve vacinar, a Farmácia deve prestar os cuidados primários e, agora, com o aconselhamento nas situações ligeiras de doença. Até porque isto já se fazia, apenas se “legalizou” isto, se formalizou. Eu não tinha coragem de me aparecer aqui alguém com uma infeção urinária, por exemplo, e não lhe dar nada para poder ajudar.

De qualquer das maneiras, há outros serviços dispensados que são ótimos, com a nutrição, que eu tenho disponível aqui na Farmácia. A adesão à vacinação achei ótimo! Não quis perder o comboio e aderi logo, tenho membros na Equipa capacitados e correu muito bem todo o processo.

Repare, ao olharmos para uma ferida, por exemplo, vemos logo se é da nossa competência ou temos que encaminhar. Desta forma, estamos a complementar o Serviço Nacional de Saúde.



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

Cada dia que passa, está tudo mais exigente e burocrático. Antigamente, quando abri a Farmácia, a faturação era “horível” de fazer, mas era pela questão do tempo que demorávamos e com os prazos que tínhamos para entregar.

Entretanto veio a informática que nos ajudou bastante, mas com o passar do tempo cada vez existe mais informação para absorver, muitas atualizações e burocracias necessárias. É este o grande desafio que encontro.

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

A estratégia para todos seria, na minha opinião, a uniformização dos preços de genéricos e consequente redução do número de laboratórios de genéricos. Há largos anos, no lançamento dos genéricos, eram igualados ao cêntimo. Outro ponto em relação à farmácia em geral, era a valorização da relação trabalho-família, com a uniformização de horários. Eu tenho tido esse cuidado. Mesmo quando existiu aqui perto um posto de saúde, poderia ter lucrado com o fator proximidade, mas optei por manter a minha decisão e não alinhar em “horários malucos”. Neste momento, estou a fechar mesmo à hora do almoço e noto que é uma questão de hábito mesmo para os utentes. As pessoas deslocam-se, quando necessário.

Ermesinde pelos olhos da Dra. Ana Maria

Ermesinde é uma cidade! Eu sou suspeita porque nasci aqui ao lado. Residia cá pouca gente, resumia-se a meia dúzia de casas. Esta zona levou uma evolução muito grande. Da parte de baixo da linha do comboio havia a casa dos meus pais e outra casa já posterior à nossa. Tudo à volta eram campos. Devido aos transportes, que desde sempre estivemos muito bem servidos,

com o comboio e o elétrico, na altura. Começamos a assistir à transformação de Ermesinde em cidade dormitório e, assim, começou a evolução. Apesar de sermos uma cidade com bastante densidade populacional. Passamos de 10 mil habitantes para cerca de 80 mil habitantes. E, curiosamente, ainda se assiste de alguma forma à prática de toda a gente se cumprimentar.



Propriedade: Dra. Ana Maria Carv. Asacençação Cardoso
Direção Técnica: Dra. Ana Maria Carv. Asacençação Cardoso
Morada: Rua dos Combatentes, 41 4445-384 Ermesinde
Contacto telefónico: +351 22 978 35 50
E-mail: anaascensao05@gmail.com
Redes Sociais: Facebook: facebook.com/farmaciaascensao



Marca N°1 em ampolas*

+88%
Hidratação²

-52%
Rugas²



*IQUIA Mercado produtos faciais antienvhecimento e antirrugas para mulheres canal farmácia fevereiro TAM € 2023. ²Eficácia do Skin Complex Advanced sob controle dermatológico. Valores máximos. Ref: 13820520.A.



Uma Marca dafarmácia para as Farmácias

No dia **1 de março** nasceu uma nova marca na nossa cooperativa. Esta marca resulta do empenho da cooperativa em Criar Valor para as Farmácias.

Por isso, criámos a marca dafarmácia para as farmácias, uma marca de produtos essenciais de venda exclusiva em farmácias que assegura um cabaz essencial de produtos.

Aos produtos agora lançados, novos se juntarão, sempre com o foco em contribuir para a rentabilidade do negócio da farmácia.

“ **A aposta e o investimento que a Cooprofar está a fazer em lançar a dafarmácia pretende responder às necessidades e apelo feito pelas farmácias que servimos: garantir uma marca de qualidade que seja competitiva e assegure margem às nossas farmácias. O crescimento previsto a médio e longo prazo da nossa Marca vai permitir em paralelo o crescimento de negócio das nossas farmácias** ”

assegura Natércia Moreira, Diretora de Marketing da Cooprofar.

Esta primeira linha de produtos assegura soro fisiológico, álcool etílico e água oxigenada. A médio e longo prazo irá abranger mais referências de galénicos, dispositivos médicos, artigos de dermocosmética, entre outros. Os produtos dafarmácia provêm de fabricantes criteriosamente selecionados e contribuem para a rentabilidade do negócio da Farmácia.

“ **Este investimento cria valor para as farmácias e ajuda a posicionar e reforçar a Cooprofar como a primeira escolha de todas as farmácias, de norte a sul do país e nas ilhas.** ”

afirma José Miguel Sousa, Administrador da Cooprofar.

OUSAR



 **dafarmácia**
Para as farmácias.

é a escolha de quem cuida.

The background features a dark blue field with a stylized, light blue tree silhouette on the left and a bright green curved shape on the right. The text is positioned in the lower right area of the blue field.

a nossa
cooprofar