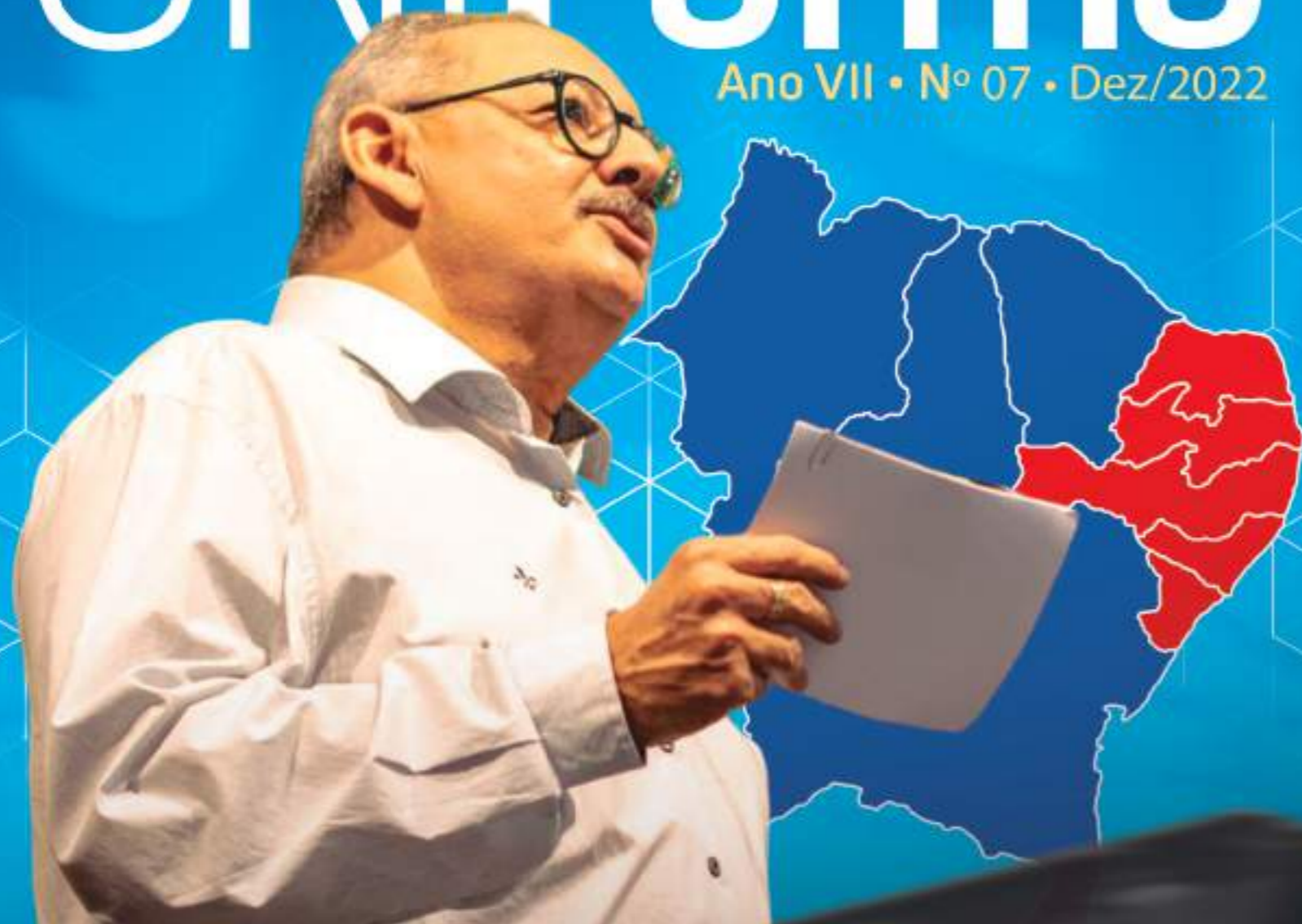


REVISTA UNiFarma

Ano VII • Nº 07 • Dez/2022



UNIFARMA INVESTE EM FERRAMENTAS DE GESTÃO
PARA **AVANÇAR NO MERCADO:**

“ A GENTE NÃO QUER SER SÓ A MAIOR REDE,
A GENTE QUE SER UMA DAS MELHORES REDES
ASSOCIATIVISTAS DO BRASIL

— **DEJALMA LEMOS**
PRESIDENTE DA REDE UNIFARMA

Soluções que facilitam o seu dia e geram oportunidades para sua loja!

PLP
panpharma

Sua loja atualizada
com as **principais
novidades**
do mercado.

Pedido Eletrônico
ePan

O seu Pedido
Eletrônico, trazendo
oportunidades e rapidez
no seu dia a dia.

PDV
..farma

Suas **compras na
Panpharma** valem
pontos, seus pontos
valem prêmios.

SAC

Sempre
disponível para
**atender a sua
necessidade!**



Revistas e Catálogos
com informações de
mercado, dicas de venda
e produtos mais vendidos.

 panpharma

www.panpharma.com.br





**O GENÉRICO DA
CAIXINHA AMARELA.**



Qualidade com acessibilidade.



Serviços que trazem
**oportunidades,
agilidade e
informação**
para a sua loja!



Revistas e Catálogos
com informações de mercado,
dicas de venda e produtos
mais vendidos.

PUP
SantaCruz

Sua loja atualizada com
as principais novidades
do mercado.

SantaCruz
digital

O seu Pedido Eletrônico,
trazendo **oportunidades**
e **rapidez** no seu dia a dia.

PDV
farma

Suas compras na SantaCruz
valem pontos, seus pontos
valem prêmios.

SAC

Sempre disponível
para atender a
sua necessidade!



UNIFARMA REDE DE FARMÁCIAS
Rua São José, 1977 - Lagoa Nova
Telefone: (84) 2010-1610

PRESIDENTE Dejalma Lemos da Silva



REPORTAGEM, EDIÇÃO E DIAGRAMAÇÃO
Sipá Criativo



ENTREVISTA COM CÉSAR BENTIM

PÁG. 03



ENTREVISTA COM DEJALMA LEMOS

PÁG. 07



LICENCIADOS

PÁG. 11



ENTREVISTA COM PEDRO FITTIPALDI

PÁG. 13



INDUSTRIA

PÁG. 16



VENCEDORES DO SORTEIO

PÁG. 18



COBERTURA DA CONVENÇÃO 2022

PÁG. 19

SE PARA CONQUISTAR UM CLIENTE É DIFÍCIL, IMAGINE MANTÊ-LO!

Tivemos o privilégio de entrevistar para esta edição o profissional de comunicação e marketing dedicado à área de saúde, César Bentim. Ele possui mais de 25 anos de experiência no mercado farmacêutico e trouxe dados interessantes para 2023.

Entrevista com César Bentim
Diretor de Relacionamentos IQVIA



Acesse essa entrevista também pelo celular e compartilhe.

Analisar o mercado e a crescente expansão do setor farmacêutico é parte importante do nosso trabalho como **Rede Unifarma**. Sabemos que existem inúmeras previsões positivas para nosso ramo, mas nada melhor que consultar em primeira mão um dos maiores especialistas em marketing de saúde do Brasil. Diretor de relacionamento com parceiros estratégicos da IQVIA, **César Bentim** respondeu algumas de nossas perguntas e nos trouxe dados valiosos do que pode vir a acontecer em 2023. Confira na íntegra a entrevista:

Equipe Unifarma: O mercado farmacêutico cresce mais que a economia Brasileira. Como vocês do IQVIA enxergam isso?

César Bentim: É verdade. Há vários anos observamos o mercado farma crescendo mais do que a economia do país, especialmente no período pandêmico, onde a essencialidade de nosso setor se fez presente em um momento em que as farmácias assumiram um papel muito importante para a população – atender um público cheio de dúvidas. Entretanto, o crescimento não se explica só pela pandemia, há que se considerar a expansão territorial, pois hoje chegamos a mais de 90.000 farmácias ativas no Brasil. Fora essa questão, há um ganho expressivo da presença de não medicamentos, oferecido na farmácia para conveniência dos consumidores, além da expansão do uso de medicamentos. Acredito que tudo isso soma-se ao crescente profissionalismo do setor, o que torna a performance em boa parte do mercado em algo sustentável.

“HÁ VÁRIOS ANOS OBSERVAMOS O MERCADO FARMA CRESCENDO MAIS QUE **A ECONOMIA DO PAÍS!**”

Equipe Unifarma: O que o IQVIA pensa de tendências e rumos para o nosso mercado em 2023?

César Bentim: O mercado segue em expansão, mas entendemos ser importante ter uma boa dose de prudência. Estamos vivendo um cenário macroeconômico desafiador, tanto no plano nacional como internacional. Oportunidades sempre existem e devemos estar preparados para aproveitá-las, mas uma dose adicional de critérios ao investir me parece importante, especialmente para os primeiros meses do ano.

Equipe Unifarma: A gente sabe que a população mundial está envelhecendo e a Brasileira segue a mesma tendência, o Senhor sabe como a indústria está se preparando para essa população mais envelhecida, com dificuldade de leitura do ponto de vista de embalagem entre outras coisas?

César Bentim: Entendo que há um mundo de ações a serem desenvolvidas para atender essa demanda crescente, principalmente no que diz respeito ao autocuidado. A farmácia tem muito a contribuir com seus clientes nesse sentido através da orientação farmacêutica agregado a todos os seus produtos e programas de CRM. Temos como literacia em saúde e os demais pilares do autocuidado se mostram capazes em criar esse vínculo com os consumidores, cada vez mais atentos à prevenção.

Equipe Unifarma: Polivitamínicos e imunidade continuam sendo tendências para 2023?

César Bentim: Depois de um “boom” no início da pandemia, as vitaminas perderam fôlego e hoje é preciso muito critério para escolher aquelas categorias e marcas que seguem com boa atratividade. Penso que faz-se necessário para o varejo estar próximo da indústria na busca por entender o comportamento do consumidor e portanto converter de forma

mais assertiva suas ofertas. Para isso, nós precisamos sair da relação puramente transacional para algo mais perene, como pesquisas conjuntas e oferecimento de solução e não apenas produtos.

“NEM SE TRATA MAIS DE UMA TENDÊNCIA – É UMA EXIGÊNCIA [OS MIP’S].”

Equipe Unifarma: E sobre o desconfinamento dos MIPs é uma tendência que veio para ficar? Como senhor pensa nisso?

César Bentim: Sem dúvidas eu diria que nem se trata mais de uma tendência – é uma exigência. Veja, os MIP’s tem um papel para o sistema de saúde. Senão, vejamos: imagine só criar obrigatoriedade em 100% dos MIP’s por uma receita...Entende o que poderia ocorrer no mercado? Então, o incentivo à literacia em saúde e a adoção contínua da atenção farmacêutica norteará cada vez mais os consumidores a fazer escolhas responsáveis e eficientes. E, se tiverem dúvidas, podem contar com o apoio do farmacêutico, sempre disponível na farmácia.

Do ponto de vista de negócios, os MIP’s representam cerca de 40% de tudo o que se vende no auto-serviço, então sua boa gestão não é uma tendência, mas uma realidade estabelecida.

Equipe Unifarma: O senhor teria números de mercado de um MAT em Unidade ou CPP do que o Brasil consumiu de remédios: propagado, genérico e *trade*? Pensando nesses mesmos números para a Rede Unifarma, existe como fazer esse filtro e termos alguma imagem que ilustra isso?

César Bentim: O mercado de farmácias tem cerca de 52% de seu de sua venda CPP baseada em medicamentos sob prescrição médica, divididos entre genéricos, marcas e similares. Acredito que a Unifarma tenha um perfil parecido com esse número nacional.

Equipe Unifarma: Como o senhor enxerga o modelo associativismo ou de franquia para o pequeno varejo farmacêutico? Quem segue e está sobre o guarda chuva de uma rede, leva realmente vantagem competitiva frente a concorrência?

César Bentim: Posso falar melhor sobre os resultados do modelo no mercado, que entendo refletir a sua coerência e relevância. O associativismo vem performando acima do mercado há vários anos, ganhando relevância em todos os segmentos da farmácia. Isso se deve a um trabalho consistente ao longo dos anos, refletindo uma organização que segue planos estabelecidos de forma disciplinada e vigorosa. Dessa forma, os números demonstram que o associativismo tem sim uma importância destacada para o segmento farma.

Equipe Unifarma: A Febrafar tem o maior programa de fidelização do Brasil, com mais de 45 milhões de beneficiários de descontos e ofertas exclusivas, mesmo com a implantação da LGPD o mesmo segue relevante para o mercado. Como o IQVIA enxerga essa comunidade e nicho de mercado?

César Bentim: Se para conquistar um cliente é difícil, imagine mantê-lo!

Esses programas, respeitando todas as regras, são de grande importância em primeiro lugar para os consumidores. Com a lógica da atenção farmacêutica aplicada ao programa, crescem as chances de adesão aos tratamentos, especialmente os crônicos. Assim, poderemos obter maiores taxas de sucesso nos diversos tratamentos.

Evidentemente, essa proximidade também aumenta a chance de melhor fidelidade à marca, bem como crescimento em vendas, mas para tal é necessário lançar mão de programas efetivos e que busquem o bem estar do cliente.

Equipe Unifarma: Agora vamos falar do não medicamento, dermocosméticos realmente é a bola da vez?

César Bentim: Eu não me fixaria em apenas uma categoria de não medicamentos. Claro que os dermocosméticos tem uma importância relevante para a farmácia, tendo muitas semelhanças ao medicamento, visto que em boa medida essa categoria é puxada pela prescrição do dermatologista. Entendo que a gestão de salão é fundamental e aqui se inclui os MIP’s. Esses representam cerca de 40% de tudo o que se vende no auto-serviço da farmácia, portanto sua boa gestão é crítica.

Ao observar os nossos números, observamos as diversas categorias de não medicamentos com crescimentos expressivos e portanto passíveis de melhor avaliação. Hoje em termos de vendas em unidades os não medicamentos já representam 39%.

Equipe Unifarma: E a parte de higiene, beleza e nutrição como o mercado está nesse último trimestre? A indústria lança muita coisa em um ritmo frenético. qual sugestão o senhor deixaria para o nosso licenciado nesse setor? Como pensar essa parte tão importante e lucrativa para a farmácia?

César Bentim: Essas categorias oferecem bons negócios - inegável. Mas é necessário uma dose adicional de planejamento, dada a dinâmica acelerada de lançamentos e produtos sazonais. Assim, estar próximo do fabricante ou do distribuidor parceiro me parecem fundamentais para aproveitar melhor as oportunidades e mitigar riscos de excesso de estoque, por exemplo.

Equipe Unifarma: Estamos quase no fim. Ainda sobre a pandemia: A farmácia sempre trabalhou com moto entrega e hoje estamos nos deparamos como clique e retire, apps, uma sociedade voltada para o não contato e pagando o preço das estratégias adaptativas, tudo isso é um caminho sem volta?

César Bentim: O canal digital já é algo absorvido pela sociedade e a digitalização de forma geral segue ocorrendo. Entretanto, a farmácia é um local de acolhimento, onde as pessoas buscam mais do que produtos, muitas vezes precisam de informação e isso faz muita diferença. Dados publicados recentemente apontam que no segmento farma a cada 10 compras nos diversos canais digitais, 7 são retirados em loja. Outro ponto importante a se compreender: a cesta de produtos do consumidor digital é diversa daquela praticada na loja física. Antes da pandemia, as vendas via canal digital não chegavam a 2%, hoje estamos indo a 7%. É preciso entender para obter bons resultados, fugindo dos modismos.

Portanto, tomar decisões baseadas em dados e contar com uma estrutura para tal, vejo como mandatório para o sucesso da farmácia. A FEBRAFAR é um grande parceiro da IQVIA e utiliza nossos dados de forma ampla e profunda, oferecendo ao associado esse conforto da tomada de decisão baseado nos melhores dados disponíveis.



UNIFARMA INVESTE EM FERRAMENTAS DE GESTÃO PARA AVANÇAR NO MERCADO

Entrevista com Dejalma Lemos
Presidente da Rede Unifarma



A Rede Unifarma ultrapassou a marca de 1 mil farmácias no nordeste, espalhados em 5 estados (Rio Grande do Norte, Paraíba, Pernambuco, Alagoas e Sergipe), ao todo são mais de 1.150 lojas distribuídas em 421 municípios da capital e interior, tornando a Unifarma a maior rede associativista do país. Essa conquista evidencia a força do modelo associativista praticado, que fornece às redes associadas ferramentas estratégicas, treinamentos e uma estrutura completa de suporte, ajudando o crescimento e a prosperidade nos negócios.

Outros números que impressionam são em relação a Convenção Unifarma, a Feira de Negócios realizada pela rede movimentou cerca de R\$ 40 milhões em negócios durante os dois dias de evento, levando ao Centro de Convenções de Natal um público médio de 2,3 mil pessoas por dia, além de 90 expositores de diversas localidades, entre eles os principais players da indústria farmacêutica nacional, além de distribuidoras de medicamentos e perfumaria.

Em conversa com o Presidente da Rede, Senhor Dejalma Lemos, ele conta sobre os desafios para chegar até esses números e comemora as conquistas alcançadas durante o ano de 2022:

"Começamos o ano com uma certa incerteza de problemas que vinham ainda do ano anterior, mas trabalhamos bastante e conseguimos reverter as dificuldades. **Com certeza tivemos um ano de grande sucesso, a Rede cresceu bastante e fizemos mudanças importantes no nosso sistema de trabalho**, finalizando com uma convenção espetacular!"

VANTAGENS DE SER UM LICENCIADO

A Rede Unifarma é a comprovação do sucesso do associativismo, sendo hoje a maior rede associativista do país. E por que o associativismo possibilita tantos benefícios?

"A GENTE NÃO QUER SER SÓ A MAIOR REDE, A GENTE QUER SER UMA DAS MELHORES REDES ASSOCIATIVISTAS DO BRASIL"

O sistema é aplicável em empresas de qualquer segmento econômico e que comercializem os mesmos produtos. Para isso, é necessário um grupo mínimo de empresas que possa suportar os custos de implantação e de manutenção de uma central de negócios, marketing e serviços, apresentando-se como uma solução ousada e transformadora para resolver os problemas das pequenas e médias empresas.

De maneira geral, empresas sozinhas não conseguem enfrentar a concorrência de grandes corporações. Por isso, o associativismo surge para fortalecer os pequenos e médios negócios, tornando-os competitivos. O slogan marcante da Unifarma "Juntos somos mais fortes" se encaixa perfeitamente nesta definição! "A gente não quer ser só a maior rede, a gente quer ser uma das melhores redes associativistas do Brasil", afirma o Presidente Dejalma.

Para ele, é importante que as novas farmácias licenciadas cheguem para somar, aproveitando de fato todas as vantagens tecnológicas oferecidas pela Rede. Para Dejalma, acrescentar novos licenciados apenas para registrar números não é o objetivo da Unifarma, o interesse dos licenciados em usar todas as ferramentas de gestão oferecidas é fundamental: "Cada farmácia que conseguimos implantar as ferramentas é uma conquista muito importante", afirma.

FERRAMENTAS ESTRATÉGICAS DE GESTÃO

Para manter os licenciados sempre atualizados, a rede disponibiliza importantes ferramentas estratégicas de gestão para auxiliar os seus associados na tarefa de gerenciar a sua farmácia, assim como profissionais capacitados para a realizar a implementação, capacitação e atualização dessas ferramentas.

De todas, Dejalma destaca quatro que considera essenciais para os empresários: o Programa de Estratégias Competitivas (**PEC**) – maior programa de fidelidade do Brasil –, o Painel de Aferição de Indicadores (**PAI**), o **Bússola**, que é uma ferramenta com o objetivo de orientar e direcionar de forma assertiva e estratégica o portfólio da farmácia e uma ferramenta da própria indústria: Programas de Benefícios de Medicamentos (**PBMs**). Sobre isso, ele explica: *“A gente quer sempre que o farmacista que venha participar da Rede Unifarma use as vantagens das ferramentas de gestão oferecidas e dê foco aos parceiros das indústrias e distribuidoras.”*

A Rede Unifarma tem um grupo de pessoas capacitadas para implantar e treinar todos os licenciados, além de disponibilizar visitas regulares para atualização do uso das ferramentas, o empresário que não consegue acompanhar esse sistema pode ser engolido pela concorrência. *“A concorrência não dorme, e se você não fizer o que tem que ser feito na sua empresa dificilmente você conseguirá acompanhar o mercado”, enfatiza Dejalma. Para ele, trabalhar sem essas ferramentas é caminhar no escuro.”*

Outro assunto que o Presidente da Rede destaca como importante é a layoutização das lojas, já que a identidade visual é um pilar valioso para a formação da imagem. Ele afirma que está buscando parcerias para trabalhar em cima dessa necessidade para o fortalecimento da marca Unifarma, facilitando a vida do lojista no momento de montar o layout das lojas licenciadas. *“É muito importante que cada vez mais as lojas entrem dentro do padrão”.*

O FUTURO DA REDE

O plano para 2023 é avançar mais ainda no mercado, este ano a Rede Unifarma vai entrar em mais três estados do Nordeste: Ceará, Piauí e Maranhão. *“Estamos fechando negociações com distribuidoras locais e nacionais (Santa Cruz e Panpharma) para entrar em 3 novos estados em 2023”* e reafirma que sempre será priorizado a qualidade dos novos licenciados e não apenas quantidade.

Outro plano para o novo ano também inclui a consolidação do **UNIFORÇA**, o lançamento dos suplementos vitamínicos aconteceu no segundo semestre de 2022 e foi sucesso absoluto, sobretudo pela qualidade conceituada dos produtos. O plano é continuar fortalecendo produtos de marca própria em 2023, progredindo no mercado com outros lançamentos. O que será que vem por aí?

Em sua mensagem final para todos os licenciados, o Presidente Dejalma Lemos reforça um recado importante, que foquem nos parceiros da indústria: *“São muitas indústrias que apostam firmemente na gente, e é o que leva a gente para frente junto com os distribuidores.”* Além disso, que seja dada uma atenção especial aos consultores da Rede, que aproveitem o serviço que ele considera ser um dos maiores diferenciais para os associados da Rede Unifarma.



Acesse essa entrevista também pelo celular e compartilhe.

O FUTURO DA REDE UNIFARMA: PLANOS PARA 2023



ESTAMOS FECHANDO NEGOCIAÇÕES COM DISTRIBUIDORAS LOCAIS E NACIONAIS PARA ENTRAR EM 3 NOVOS ESTADOS EM 2023

– DEJALMA LEMOS

LICENCIADOS

O MODELO ASSOCIATIVISTA DA UNIFARMA CONTA COM BENEFÍCIOS EXCLUSIVOS: CONHEÇA QUAIS SÃO ELES!

Alguns licenciados conversaram com a gente e contaram sobre como é a relação deles com a Rede e a experiência de usar essas ferramentas:

"Desde que nos associamos, fomos contemplados com vários benefícios, dentre eles o preço e descontos obtidos em produtos, dessa forma consigo sair na frente dos meus concorrentes." Contou **Douglas de Souza Farias**. Douglas tem 33 anos e é licenciado de Campo Alegre, Alagoas. *"Conseguimos aumentar nossas vendas em 26% após a implantação do PEC. Foi incrível como os clientes aderiram, e sempre eles voltam para comprar mais."* Relata ele entusiasmado.

Segundo o licenciado **Antônio Rodrigues de Melo**, de Alto do Rodrigues, no Rio Grande do Norte, ser um licenciado da Unifarma ajudou a trazer mais clientes para sua loja: *"Trouxe parcerias com laboratórios, o PEC, cartão desconto, treinamento e muitos conhecimentos no nosso segmento"*.

Uma série de fatores que tornam o modelo associativista um modelo de negócio para o futuro, repleto de vantagens que tem ajudado inúmeros empresários a prosperarem em seus segmentos. Mas hoje vamos entrar um pouco mais a fundo nesse assunto e mostrar para você os **benefícios exclusivos que só o modelo associativista da Rede Unifarma oferece aos seus licenciados**.

Em colaboração com a **Febrafar** e importantes parceiros da Indústria Farmacêutica, a Unifarma também oferece uma série de ferramentas de gestão aos seus associados, e muito além do acesso às ferramentas, também existe a orientação, o apoio e o suporte necessário para transformar seu negócio!

Josa Conegundes de Oliveira Junior, de Gravatá - Pernambuco, relatou: *"O PEC ajudou muito no crescimento da farmácia, o cliente fidelizado sempre compra mais, e se sente muito satisfeito pelo atendimento diferenciado."*

Já **Miriam Vênus Higino Cavalcanti**, licenciada de Macau-RN, que atua no segmento farmacêutico há 9 anos, relata que a aproximadamente 1 ano conheceu o PEC: *"Está nos ajudando a ampliar o nosso relacionamento constante com o cliente, aumentando assim o mix de venda de produtos. A adesão a esta ferramenta melhorou bastante as nossas vendas à vista, diminuindo as vendas a prazo."*

SUCESSO DO LICENCIADO

O propósito da Rede Unifarma é garantir o sucesso de todos os licenciados por meio de apoio e cuidado constante na gestão do negócio, a Rede conta com uma equipe altamente capacitada e sempre em busca das melhores formas de ajudá-los a prosperarem.

Para isso, nossa equipe trabalha de forma incansável encontrando soluções específicas para as necessidades de cada loja, incluindo a realização de visitas presenciais regulares, para entender o mercado de atuação e como ele pode ser ainda mais arraigado aos nossos valores.

"O associativismo é de suma importância para um mercado tão concorrido como o farmacêutico. Ser independente traz poucas perspectivas de crescimento." Relata **Josa Conegundes**.

Sobre as expectativas para 2023 **Miriam Vênus** resume bem: *"Estou confiante que seja um ano próspero e de crescimento pro nosso setor, como já está sendo previsto. O mercado farmacêutico é muito importante pra sociedade, por isso acredito que irá melhorar. Que venha 2023!"*

LISTAMOS AS PRINCIPAIS FERRAMENTAS DE GESTÃO DA REDE UNIFARMA E COMO ELAS TRAZEM UM SUPER DIFERENCIAL COMPETITIVO NA ADMINISTRAÇÃO DAS FARMÁCIAS LICENCIADAS.



QUER SABER MAIS?
Então aponta a câmera do seu celular para o QR Code



MAIS SAÚDE PARA MAIS PESSOAS

Entrevista com Pedro Fittipaldi
Diretor Comercial SantaCruz



Com mais de 23 anos atuando no segmento de Distribuição Farmacêutica, **Pedro Fittipaldi** iniciou sua trajetória como vendedor no interior de São Paulo e fez carreira na área comercial passando pelas funções de Supervisor, Gerente, Gerente Regional, nas mais variadas regiões do Brasil. Desde Junho de 2016 atua como **Diretor Comercial no GrupoSC**, maior empresa do segmento, onde está completando 15 anos de atuação.

Conversamos com este grande profissional sobre nossa parceria com o GrupoSC, a participação ativa da Santa Cruz e Panpharma em nossa convenção anual e algumas curiosidades pertinentes ao mercado farmacêutico. Confira a entrevista:

Equipe Unifarma: Como o Senhor avalia a parceria da Rede Unifarma com o Grupo S.C nesses últimos 3 anos?

Fittipaldi: Mesmo antes da inauguração do nosso CD, nós já havíamos fechado a parceria com a Rede Unifarma, pois sabíamos que seria fundamental ter um parceiro que entende a necessidade do PDV, nos apoiando no nosso propósito de levarmos **MAIS SAÚDE PARA MAIS PESSOAS**.

Equipe Unifarma: E em relação aos nossos eventos, no caso a convenção anual, como tem sido o resultado para o grupo SC?

Fittipaldi: Estamos muito contentes com os resultados das convenções, pois além do volume de negócios, é um momento que conseguimos estar junto aos nossos clientes e fornecedores e assim fortalecer ainda mais nossa parceria.

Equipe Unifarma: Qual a percepção de vocês, enquanto o maior grupo distribuidor de medicamentos do País em relação a rede Unifarma?

Fittipaldi: Independente do tamanho, nós trabalhamos diariamente para ser a extensão da indústria e a solução para o varejo. Somos um Distribuidor Nacional, mas com características regionais, e para entender o mercado local é preciso ter parceiros como a Unifarma que trabalha diariamente para desenvolver e melhorar o varejo farmacêutico nas regiões onde atua.

“CLIENTES NO CENTRO É NOSSO FOCO!”

Equipe Unifarma: E os centros de distribuição do Nordeste já estão a 100% em pleno vapor? O nosso licenciado consegue comprar e receber com agilidade padrão Santa Cruz?

Fittipaldi: Logística é sempre um desafio quando falamos de distribuição, hoje temos um atendimento de qualidade, mas estamos sempre em busca de melhorias, por isso estamos ampliando nossos CDs do Nordeste, pois além de agilizar a operação, nos permite expandir o MIX de produtos, adequando ao mercado de cada região.



LEIA MAIS:
Aponte seu celular para o QR Code e veja a entrevista completa!

ENTRAMOS EM CAMPO E **JUNTOS** **SOMOS INVENCÍVEIS!**

Comemoramos e assistimos juntos a primeira vitória do Brasil na copa do mundo com uma convenção adaptada para este momento especial, vestindo a camisa da nossa seleção e reacendendo a esperança de mais uma nova conquista.

Tudo isso foi feito sem deixar de lado nossa tão importante feira de negócios, onde entramos em campo para oferecer a nossos licenciados – junto de nossos distribuidores e laboratórios parceiros, ofertas competitivas que ajudam cada farmácia a obter o sucesso que a Rede Unifarma torce e faz acontecer junto de você, nosso amigo!

Tivemos a presença de grandes marcas que são parceiras há anos de nossa rede. Foram distribuídos carros, motos, além de incontáveis descontos e acordos competitivos para ajudar cada um de vocês a fechar bons negócios.

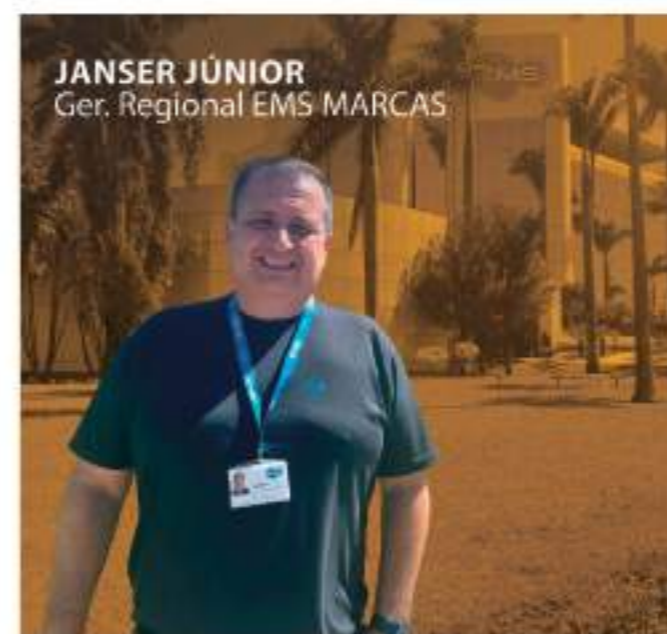
Há anos a Rede Unifarma se destaca no setor farmacêutico com nossa convenção anual e a cada ano superamos ainda mais as expectativas e metas criadas, pois temos você ao nosso lado para vestir a camisa sem medo de jogar essa partida.

Dados da IQVIA indicam um **crescimento do mercado farmacêutico geral (varejo e canal institucional) de 10,5% no ano de 2023**, em valores. Então temos muito que nos alegrar. Podemos ser positivos em relação a essas previsões e, no que depender de nossos parceiros, entraremos 2023 marcando muitos gols!



AUGUSTO MUNIZ
Gerente Distrital Cimed

Nós, da Cimed, temos a missão de *“Proporcionar saúde e qualidade de vida para toda a sociedade, com preço justo e operação rentável”*. E há anos estamos construindo uma parceria forte e perene com a Unifarma, fortalecendo o nosso portfólio em todos os associados da rede. Essa colaboração mútua vem ajudando a democratizar o acesso da população a medicamentos de prevenção e cura. Além disso, os nossos produtos entregam a maior rentabilidade para o varejo farmacêutico do Brasil. Em 2023 iremos alcançar patamares ainda maiores, pois estamos dobrando a nossa capacidade de produção, teremos vários lançamentos de produtos de peso no mercado e, de forma arrojada, investiremos na TV aberta, no programa de maior audiência do Brasil – Domingão com Hulk - impactando diretamente milhares de consumidores. **Cimed e Unifarma caminham lado a lado, oferecendo mais prosperidade aos nossos clientes, parceiros e amigos.**



JANSER JÚNIOR
Ger. Regional EMS MARCAS

Depois de tudo o que passamos, pandemia, incertezas, perdas, falta de um abraço amigo e principalmente a convivência com todos os nossos parceiros e concorrentes. A Unifarma 2022 foi um divisor de águas, um momento ímpar que já faz parte do calendário da indústria farmacêutica. Superamos tudo: saudade, abraços, sorrisos, metas e objetivos.



WALDSON PONTES FERNANDES
Gestor Comercial Prontomedica

Os associados da unifarma que compraram da Prontomedica, durante o ano todo, participaram do sorteio de 3 motos, no evento, além de vários farmacistas terem ganho viagens para Fernando de Noronha, Buenos Aires e Lisboa, fora os brindes como Tvs, notebooks, iphones, etc.



EDER SILVA
Regional Norte/Nordeste - Time Legrand

Mais uma vez a Unifarma mostrou que é expert em traduzir na prática qual o espírito de uma feira de negócios, além de trazer a União, a junção das indústrias e de todos os clientes, traz a alegria contagiante para ser compartilhada e também as grandes negociações que são feitas.



MAXUEL DE OLIVEIRA
Gerente Distrital Cimed

A edição 2022 foi recorde de vendas e nos trouxe novas oportunidades para estreitar as relações comerciais. Nossa parceria com a Unifarma nos trouxe ainda mais avanços, acreditamos na capacidade de alavancar ainda mais nossos resultados para o ano de 2023.

UNiFORÇA
POLIVITAMÍNICO



**A GENTE TE DÁ
ESSA FORÇA!**



VENDAS EXCLUSIVAS

UNiFarma
REDE DE FARMÁCIAS

VENCEDORES DA CONVENÇÃO 2022

CONHEÇA OS GANHADORES, SEUS PRÊMIOS E OS LABORATÓRIOS E DISTRIBUIDORAS PATROCINADORES



NOME	CIDADE	PATROCINADOR	PRÊMIO
Gabriel Marinho	Natal/RN	Geolab	Moto
Fabício de Souza	Camaragibe/PE	Q+ Vitta	Moto
Thiago	Parnamirim/RN	Boticário	Moto
Dameres	Natal/RN	Canonne	Moto
Rodrigo Marques	Pedro Velho/RN	Catarinense	Moto
Raphael	Santa Rita/PB	Althaia	Moto
Pedro Gonçalves	São José do Campestre/RN	Airela	Moto
José Cordeiro Santos	Ouricuri/PE	Biosintética	Moto
Servio	Alexandria/RN	Multilab Farma	Moto
Thiago Augusto Oliveira	Parnamirim/RN	Legrand	Moto
Igor George	Patos/PB	Germed	Moto
Divoneide	Alto do Rodrigues/RN	Plena	Moto
Camila Maia	Nova Cruz/RN	Plena	Moto
Maria Gerlandia	Maraial/PE	Orgafarma	Moto
Nathaly	Trindade/PE	Orgafarma	Moto
Lourdes	Natal/RN	Prontomédica	Moto
Josefa	Picuí/PB	Prontomédica	Moto
Layane Souza do Carmo	Recife/PE	Sandoz	Moto
Ana Cristina Câmara	Natal/RN	EMS MARCAS	Moto
Tarso Pontes	Camaragibe/PE	EMS MARCAS	Moto
Italo	Mossoró/RN	Acripel	Moto
Mauricio	Caruaru/PE	Acripel	Moto
Franklin Cajueiro	Barra dos Coqueiros/SE	Eurofarma G	Moto
Jailton Marconi	Garanhuns/PE	Eurofarma G	Moto
Milena/Ledimar	Catolé do Rocha/PB	Eurofarma G	Moto
Adriana Souto	Gameleira/PE	Neoquímica	Carro
Lyziane Odon	Sume/PB	Uniforça	Carro
Kamila	Recife/PE	Cimed	Carro
Pamella	Araripina/PE	Santa e Pan	Carro

REDE UNIFARMA REALIZA 22ª CONVENÇÃO E FEIRA DE NEGÓCIOS

A Convenção Unifarma 2022, que aconteceu dias 24 e 25 de novembro do ano passado, no Centro de Convenções de Natal (RN), teve um público médio de 2,3 mil pessoas por dia e movimentou cerca de R\$ 40 milhões em negócios durante os dois dias, um crescimento admirável em relação a última edição do evento em 2021.

Foram confirmados 90 expositores de diversas localidades, entre eles os principais players da indústria farmacêutica nacional, além de distribuidoras de medicamentos e perfumaria. Durante o evento, as indústrias e distribuidoras do setor prepararam condições comerciais exclusivas para a Feira de Negócios.

No ano de 2022, a Rede Unifarma se reafirmou como uma das redes farmacêuticas que mais crescem no Nordeste. A Rede que já está presente em 5 estados da região (RN, Paraíba, Pernambuco, Alagoas e Sergipe), com mais de 1.150 lojas espalhadas em 421 municípios na capital e interior dos estados, agora apresenta os números da Convenção, que consolida o evento como a maior Feira de Negócios do segmento farmacêutico no Nordeste.

Em sua tradicional festa de encerramento, além do discurso do **Presidente da Rede Dejalma Lemos**, a Convenção contou com artistas nacionais e locais, com shows do Pagode do Coxa e do cantor Toca do Vale. *"Mais uma vez superamos todas as expectativas e batemos recordes de vendas, deixando nossos parceiros satisfeitos. A sua prosperidade é o nosso sucesso."* Disse **Hingo Soares, Diretor da Unifarma**.

Confira alguns registros do evento.



Quer ver todas as fotos? Acesse: www.unifarma.com.br