



emprofac

medicamentos de cabo verde

S&C

Saúde & Comunicação

 **SISCAP considera grau de abertura da actual administração da Emprofac um caso raro**

 **Director Financeiro explica o caminho do sucesso**

Maio 2018 - Edição n.º 4

10%

O número que faz história na Emprofac

As vendas da **Emprofac** cresceram 10% em 2017 e conseguiu 185 mil contos de lucro, margem histórica que sedimenta os propósitos da actual equipa gestora para a farmacêutica cabo-verdiana. O relatório e contas da empresa prevê um crescimento médio de 7% ao ano até 2020. Saiba mais.

Entrevista com
Celso Silva
CEO da MERCAFAR

14

Entrevista com
Idomo Salem Ahmedu
Presidente da UNIFARMA

21

Entrevista com
Edina Dias Lopes
Directora Técnica da Farmácia Dias

16



de confiança na saúde



2018, um ano desafiante!

O ano de 2017 fica marcado pelo acréscimo expressivo das Vendas da Emprofac em mais de 10% e, pela consequente melhoria dos resultados líquidos da empresa. Estes indicadores positivos vêm reforçar a solidez financeira da empresa, bem patenteada na generalidade dos seus indicadores económico-financeiros.

Para além dos dados económicos propriamente ditos, o ano de 2017 também ficou marcado por uma série de melhorias no dia-a-dia da empresa e que merecem ser destacadas. Referimo-nos à melhoria na comunicação com os nossos clientes e fornecedores, à diminuição das ruturas de abastecimento e à diminuição das inutilizações durante o ano de 2017 (em 4% relativamente a 2016).

Destacamos igualmente os esforços que vêm sendo feitos para a redução dos custos de aquisição dos medicamentos, na diversificação das fontes de abastecimento e no aumento da proporção dos produtos não-medicamentosos nas vendas globais da empresa.

Terminado o que foi um importante ciclo de investimentos estruturais da empresa, em particular na criação de melhores condições de trabalho para os seus colaboradores, visando atingir os objetivos definidos, o foco será para as principais áreas de negócio, Compras, Gestão de Stock e Circuito Logístico, visando a melhoria da eficiência interna dos nossos processos para melhor servir os nossos clientes, intensificar as nossas relações com os parceiros e entidades reguladores do setor da saúde.

A implementação do sistema de gestão da qualidade e a consequente certificação segundo o referencial normativo ISO 9001:2015, o aumento da fiabilidade de stock, a eficiente monitorização dos processos de compras, o estabelecimento de relações de proximidade, constituem algumas das prioridades para 2018.

O ano de 2018 afigura-se desafiante! O Plano de Negócios 2018-2020 contém os compromissos assumidos pelo novo Conselho de Administração, tanto em termos qualitativos como quantitativos, no cumprimento da nossa missão, em particular:

- ♥ Um crescimento anual das vendas em 7%;
- ♥ A manutenção da margem bruta em 27%;
- ♥ O aumento da proporção das vendas de não-medicamentosos para 23%;
- ♥ A redução do nível das inutilizações e imparidades para 6%;

A concretização do Plano de Negócios depende dessas variáveis e do estabelecimento de parcerias estratégicas sólidas e seguras. Contudo, tais metas estão necessariamente ligadas ao ambiente económico do País, a um quadro regulatório favorável e a uma esperada concentração das compras do setor público da saúde na Emprofac. Importa ainda referir que o aumento da procura de medicamentos, segmento que representa cerca 79-80% das nossas vendas, continua condicionado a fatores externos sobre os quais a empresa não detém qualquer influência, nomeadamente, as condições higiénico-sanitárias da população, o perfil epidemiológico do país, bem como a ocorrência de surtos ou epidemias.

O nosso profundo agradecimento aos colaboradores, pelo empenho e dedicação mostrados ao longo deste ano de algumas mudanças e de muito trabalho na prossecução da nossa missão em prol da saúde pública, cujo contributo foi providencial para os resultados atingidos.

Aos nossos parceiros, clientes e fornecedores, endereçamos os sinceros agradecimentos por terem feito parte dos resultados alcançados, pela confiança e lealdade demonstradas, bem assim às instituições públicas e privadas que nos acompanham neste percurso.

Estamos certos que estão criadas todas as condições para que a empresa continue a desempenhar o seu papel no desenvolvimento do país e, em particular, na melhoria da saúde dos cabo-verdianos.



Fernando Gil Évora
Presidente do Conselho de Administração



10% O número que faz história na Emprofac

As vendas da Emprofac cresceram 10% em 2017, margem histórica que sedimenta os propósitos da actual equipa gestora para a farmacêutica cabo-verdiana. O relatório e contas da empresa prevê um crescimento médio de 7% ao ano até 2020. Saiba mais.



Os números falam por si: em 2017, a empresa cabo-verdiana de distribuição de medicamentos acelerou os passos e bateu o recorde de vendas, atingindo um crescimento de dois dígitos.

O Relatório e Contas da Emprofac, referente a 2017, afirma que a farmacêutica aumentou em 10% as vendas face a 2016, altura em que a empresa apenas cresceu 2%. Isto significa que a Emprofac subiu 8 pontos percentuais nas vendas em 2017, com reflexos directos nos resultados líquidos da empresa – 185 mil contos.

A empresa arrecadou no ano passado 1,6 milhões de contos em vendas, tendo sido fundamentais o crescimento da comercialização na Sede (17%), em que o sector privado contribuiu em 70% - equivalente a 677 mil contos - e os hospitais e demais entidades públicas participaram em 30% - 296 mil contos.

A ilha de Santiago lidera o ranking das vendas da Emprofac, com um crescimento, em 2017, de 13% face ao ano anterior. Isto, segundo o relatório da

farmacêutica cabo-verdiana, se deve ao facto de a maior ilha do arquipélago albergar a maior parte das farmácias. Destaque também para a ilha da Boa Vista que teve um crescimento de 9% nas compras de medicamentos comercializados pela Emprofac.

O Relatório e Contas a que vimos citando, realça que, para além dos indicadores económicos, o novo Conselho de Administração melhorou a comunicação com clientes e fornecedores, baixou as rupturas de stock de medicamentos no país e diminuiu em 4% as inutilizações.

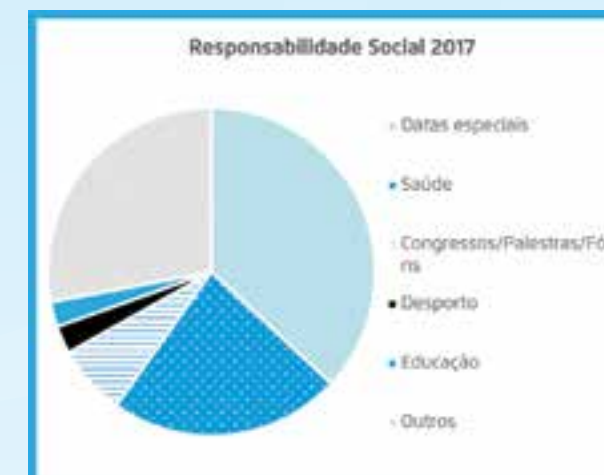
De acordo com o relatório, "este ano de 2018 é desafiante" para a Emprofac, precisamente porque é o ano de arranque do Plano de Negócios montado pela actual administração - liderada por Gil Évora e composta ainda pelas administradoras Melina Veiga e Ana Ribeiro - para o triénio 2018-2020 e que prevê um crescimento médio anual de 7%, a manutenção da margem bruta em 27% e o aumento da venda dos não-medicamentos em 23%.



"A empresa está a evoluir muito bem!"

Francisco Xavier, Director Administrativo e Financeiro

A Emprofac obteve em 2017 um resultado líquido de 185 mil contos, fruto do crescimento de 10% nas vendas (ver texto ao lado), confirmando as projecções da Administração. E só não foi ainda mais auspicioso "devido ao crescimento superior em termos proporcionais dos gastos", analisa o Director Administrativo e Financeiro da empresa.



Qual o segredo para o sucesso da Emprofac em 2017? Para Francisco Xavier Santos, Director Administrativo e Financeiro da farmacêutica, foi uma combinação entre dois factores importantes: o crescimento das vendas e a contenção de custos. "O principal fator que tem contribuído no crescimento dos resultados é o crescimento das vendas. Em períodos anteriores, registamos um crescimento das vendas na ordem dos 2,5% mas em 2017 tivemos um crescimento de 10%. Só não registamos um maior crescimento dos Resultados, devido ao crescimento superior em termos proporcionais dos gastos", explica o responsável.

Outro factor de peso para o crescimento dos lucros da Emprofac, reforça Santos, tem a ver com "a contenção ou racionalização dos gastos, sobretudo os relacionados com a inutilização de mercadorias e entre outros, os gastos com Fornecimentos e Serviços Externos, que apesar de absorverem entre 3,5% a 5,0% dos rendimentos, influenciam no crescimento dos resultados operacionais".

O Director Administrativo e Financeiro realça também a produtividade dos trabalhadores, que aumentou de 6.962 para 7.478. "A produtividade é calculada pelo Valor Acrescentado Bruto sobre

o número de trabalhadores. O Valor Acrescentado Bruto, que dito de forma simples, representa o resultado final da capacidade produtiva num determinado período, tem vindo a crescer, e em 2017 cresceu na ordem dos 9,4%. O número de trabalhadores no final de 2016 e final de 2017 não sofreu alterações significativas, o que explica que este indicador tenha crescido na ordem dos 7,4% em termos relativos", aponta.

Por causa de todas essas variáveis, os Resultados Líquidos da Emprofac em 2017 cresceram na ordem dos 7,3% comparativamente ao exercício anterior, confirmando o ritmo de crescimento que a Empresa tem tido nos últimos anos. "A Empresa tem evoluído de forma positiva, transmite uma imagem de solidez e de boa saúde financeira", congratula-se Francisco Xavier Santos.

Entretanto, este responsável lamenta a existência de dívidas acumuladas junto do accionista Estado. "O ponto talvez menos positivo, é a questão das dívidas do Estado para com a Empresa. Mas também o inverso, isto é, dividendo a pagar ao Estado, embora esta questão esteja a ser discutida em permanência com os representantes do Accionista/Estado", finaliza.

Joaquim Furtado,

Secretário Permanente do Sindicato da Indústria, Serviços, Comércio e Administração Pública (SISCAP)

“A Emprofac está mais dialogante. É um caso raro”



O Secretário Permanente do SISCAP com uma boa abertura considera um caso raro no país a forma como a actual direcção da Emprofac vem lidando com as questões laborais e os interesses dos trabalhadores.

Em conversa com o S&C neste mês do Trabalhador, Joaquim Furtado, afirmou que a farmacêutica cabo-verdiana está mais dialogante e mostra muito mais abertura para resolver os problemas dos trabalhadores.

“Há sempre uma boa abertura por parte do Conselho da Administração. E é um caso raro. A própria Administração da Emprofac é que nos propôs a feitura de um acordo colectivo de trabalho. Em Cabo Verde há poucos acordos colectivos de trabalho, porque o Acordo colectivo visa melhorar as condições laborais dos trabalhadores, inclusive, melhorar aquilo que está no Código Laboral”, disse Furtado.

Segundo o sindicalista, a proposta do Acordo Colectivo de trabalho já está feito, estando o documento a ser socializado com os trabalhadores. “Seguidamente iremos encaminhar o documento ao Conselho de Administração para discussão e aprovação. Queremos crer que com o actual Conselho de Administração as coisas ficarão resolvidas com celeridade, porque há um melhor entendimento com o sindicato e é de se lhe retirar

o chapéu. E esperamos que continue assim”, afirma o Secretário Permanente do SISCAP.

Sobre o sector laboral em Cabo Verde, Joaquim Furtado entende que a revisão do Código Laboral “veio complicar ainda mais a situação dos trabalhadores”. “Houve uma redução significativa de direitos dos trabalhadores no concernente a indemnizações por despedimentos. Na letra da lei encontramos que o despedimento por justa causa, que era indemnizado no valor de 60 dias por ano de trabalho, passou para 40 dias por ano. O despedimento colectivo, que era de 30 dias por ano, baixou para 20 dias/ano, e as horas extraordinárias reduziu de 50% para 35%”, indica o sindicalista, acrescentando ainda a extinção das Casas do Direito, “que vinham dando algum conforto aos trabalhadores na busca pelos seus direitos”.

O Secretário Permanente do SISCAP critica ainda alguma morosidade da justiça no julgamento de processos relacionados com os trabalhadores e também o facto de muitas entidades empregadoras, quer públicas, quer privadas, ainda não implementarem o salário mínimo, fixado agora em 13 mil escudos. “Portanto, a situação laboral no país é confrangedora. Quase todos os dias andam a despedir trabalhadores, sobretudo no sector da construção civil”, assegura o sindicalista.

PRAIA**MINDELO**

CELEBRAÇÃO DIA 1 DE MAIO, DIA MUNDIAL DO TRABALHADOR

É certo que, honrar os trabalhadores, deve ser uma prática corrente pois eles são a força de qualquer instituição. Mas o dia 1 de Maio é celebrado anualmente para relembrar a todos a importância dos trabalhadores para as empresas, para o sustento das famílias, para a estruturação da sociedade e para o desenvolvimento do país.

À semelhança dos anos anteriores, os colaboradores da Emprofac não deixaram passar esta data em branco e comemoraram-na em clima de festa e descontração.

Na Praia, foi realizado um convívio inédito entre os colaboradores da Emprofac-Sede e colaboradores da Inpharma. Esta foi a primeira vez que os colaboradores das duas principais empresas do sector farmacêutico nacional comemoraram juntos o 1º de Maio!

O jantar dançante contou com muita animação, desde música ao vivo e animação de Dj.

Por outro lado, os colaboradores da DRB (Direção Regional de Barlavento) escolheram organizar um programa diferente: um passeio-convívio à praia da *Baía das Gatas* com todos os trabalhadores da empresa em São Vicente. Um dia muito animado, com muita convivência, companheirismo, amizade, e que contou com várias animações: jogos, partidas, música, etc.

Um *bem-haja* aos Trabalhadores da Emprofac!

Que bela história! Grupo Mon na Roda outra vez no pódio



Cabo Verde ganhou 6 medalhas no Campeonato Internacional de Dança Desportiva em cadeira de rodas, que decorreu do dia 30 de Março ao dia 1 de Abril, na cidade de Cujik, na Holanda.

Os cinco dançarinos que participaram na competição trouxeram duas medalhas de prata (nas categorias *freestyle combi classe 2* e *freestyle man classe 2*) e quatro de bronze (*freestyle woman classe 2*, duas em *freestyle man classe 2* e 1 na categoria *single man*).

Segundo a responsável pelo grupo, Miriam Medina, as medalhas conquistadas e que carregam no peito com muito orgulho, tem um significado indescritível, uma vez que o grupo passa por várias provas antes de participar em qualquer campeonato internacional.

Desde a preparação das coreografias (que são feitas pelos próprios membros do grupo, sendo que nenhum deles tem qualquer tipo de formação em dança), as várias horas de treino a fio, a falta de um espaço apropriado para os ensaios, a falta de cadeiras de rodas apropriadas para a modalidade, os atrasos nas inscrições devido à falta de patrocínios que muitas vezes chegam nas vésperas da viagem e lidar com todo esse stress, são algumas dificuldades pelas quais o grupo passa.

Ainda assim, o grupo carrega a responsabilidade de representar bem Cabo Verde, sendo o nosso país o único do continente africano a participar nessas competições.

Por isso, para este grupo, o importante é fazer o *melhor que se pode, com o que se tem*, e para Miriam Medina, conseguir boas classificações não tem preço! O grupo espera agora conseguir melhores condições e mais patrocinadores para o mundial que será realizado em Outubro.

A Emprofac está entre as entidades patrocinadoras, onde se destacam também a Garantia, a Enacol, a Direção Geral do Desporto, o Comité Paralímpico e a Praiatour.



40% dos doentes renais em Cabo Verde são mulheres

A Emprofac apoiou a realização de uma feira de saúde organizada pelo Hospital Agostinho Neto, na Rua Pedonal do Plateau (Praia), alusiva ao Dia Mundial do Rim e em homenagem às mulheres cabo-verdianas.

Sob o lema *"A Mulher e a doença renal – incluir, valorizar e capacitar"*, durante a feira foram realizadas várias palestras sobre as Doenças Renais, aconselhamento sobre pacientes hipertensos e diabéticos, bons hábitos de alimentação, educação física e consequências da automedicação, ministradas por profissionais do HAN e professores de educação física.

A Emprofac participou activamente na feira fazendo a sensibilização dos visitantes sobre a saúde renal e apoiando nas triagens de diabetes e hipertensão, que constituem as principais doenças de base para a insuficiência renal.

Recorda-se que desde 2013 que Cabo Verde possui um Centro de Diálise, com 134 pacientes em diálise actualmente, dos quais 60% são adultos com idade entre os 36 e 65 anos, sendo 40% mulheres.

Elsa Lima,
Ordem dos Farmacêuticos

Ordem dos Farmacêuticos realiza a sua primeira campanha comunitária

A **Ordem dos Farmacêuticos de Cabo Verde (OFCV)**, constituída em 2015, realizou no passado mês de Abril uma Campanha Nacional de Saúde, sob o lema *"Saúde para todos"*. Esta foi a primeira campanha comunitária realizada junto da população cabo-verdiana pela entidade.

A iniciativa partiu do **Grupo Profissional de Farmácia de Oficina** (um grupo criado dentro da Ordem dos Farmacêuticos, englobando todos os Farmacêuticos da Farmácia de Oficina), que em conjunto com as Farmácias do país, proporcionou rastreios e aconselhamentos de saúde gratuitos à população do dia 2 ao dia 7 de Abril, em comemoração ao Dia Mundial da Saúde.

Segundo Elsa Lima, Presidente do Conselho Jurisdicional da OFCV, e responsável pelo Grupo Profissional, *"os Farmacêuticos que trabalham em Farmácias de Oficina representam cerca de 53% dos Farmacêuticos inscritos na OFCV, um número que supera todas as outras áreas de atividade do Farmacêutico, o que levou à criação deste grupo profissional de trabalho"*.

O objectivo desta campanha, segundo Elsa Lima, foi *"aproximar a população das farmácias e vice-versa, de modo a dar a conhecer às pessoas outros serviços que as farmácias prestam para além da venda de medicamentos. Se calhar, grande parte das pessoas entende que o farmacêutico está ali apenas para dispensar os medicamentos, ou seja, só o acto da venda, o que não é verdade, pois as Farmácias podem também prestar outros serviços como a medição de glicemia, da tensão arterial, pesagens, análises de colesterol e aconselhamentos variados de saúde"*.

A responsável realça que *"as análises feitas nas Farmácias podem constituir importantes indícios, que*

é para depois os doentes procurarem os médicos e certificar os reais valores dos parâmetros medidos na Farmácia".

Durante os dias da Campanha Nacional de Saúde todas as pessoas que entraram nas Farmácias para comprar um medicamento ou se deslocaram de propósito para aderir à campanha, puderam, gratuitamente, usufruir de medição de Tensão Arterial, Glicemia, Pesagem, aconselhamentos sobre Nutrição, Saúde Oral, Cessação Tabágica, Saúde Materna, incluindo o risco de transmissão do vírus Zika, etc. Foram também disponibilizados alguns panfletos cedidos pelo Instituto Nacional de Saúde Pública (INSP). Segundo a Dr.ª Elsa Lima, *"foi uma forma de ajudar a população a identificar algumas doenças com carácter preventivo"*.

A campanha teve adesão de 77% das farmácias do país. *"Queríamos englobar 100% das Farmácias, mas infelizmente não foi possível. Mas, sabemos que as Farmácias que não participaram, simplesmente não o fizeram por limitações, pois não tinham pessoal suficiente para dispensar para a realização dos rastreios"*, disse.

O feedback recebido das farmácias também foi positivo. Ainda no decorrer deste ano, outras actividades semelhantes serão realizadas, tudo no intuito de aproximar a farmácia das pessoas.



Elísio Lacerda Inocêncio,
Tesoureiro (Direcção Regional de Barlavento)

“O ponto forte da Emprofac é o bom trabalho de equipa”

Elísio Inocêncio, Tesoureiro da Emprofac em São Vicente, é um colaborador dedicado, disponível, simpático e colaborativo. Está na empresa há quase 30 anos.

Enquanto colaborador, qual é a visão que tem da empresa e quais os maiores desafios?

Já lá vão aproximadamente 30 anos como colaborador da Emprofac. Considero que ela tem tido sempre uma boa visão e evolução ao longo dos anos, conforme a sua capacidade, em prol da sociedade. E agora, com a possibilidade de privatização e liberalização do mercado, em que surgirão mais concorrentes, essa visão de crescimento deve ser reforçada.

O objectivo é proteger a empresa, apostando cada vez mais na qualidade dos produtos a fornecer aos clientes para que possamos ser e estar sempre em 1º lugar, ser desafiador, mobilizador, competitivo e uma referência no mercado. A empresa deve actuar de forma abrangente no sector da saúde, através de produtos com qualidade e assim, ser reconhecida pela excelência e desempenho dentro do sector e da sociedade em geral, melhorando a qualidade de vida (Saúde) da população.

O maior desafio actual é saber caminhar assente numa boa comunicação e imagem, prestar um serviço de qualidade para um bom relacionamento com os Clientes, a fim de garantir competitividade e estabilidade concorrencial.

Quais as suas principais tarefas e responsabilidades?

Entre as minhas tarefas estão o controlo da conta dos Clientes, envio mensal do extrato de conta dos Clientes com valores em dívida, pagamentos aos fornecedores e serviços terceiros, recebimento dos Clientes, fazer lançamentos de despesas, garantir o envio de todos os documentos financeiros da Direcção Regional Norte para a Sede, garantir mensalmente que o plano de acções de cobrança sejam concretizados.

Como se caracteriza como profissional e como colega de trabalho?

Primeiro, gosto do trabalho que faço. Como profissional me caracterizo (ou melhor me considero) muito dedicado, humilde, comunicativo, empenhado e responsável nas coisas que faço. Como colega, sou amigo, com espírito de equipa, gosto de colaborar com os colegas de trabalho e também com os clientes,



trabalhando em prol do objetivo comum que é servir a população cabo-verdiana.

Para si, quais são os pontos fortes e pontos a melhor da Emprofac?

Como ponto forte, a Emprofac sempre teve e continua a ter um bom trabalho de equipa e de interajuda entre os seus colaboradores. Ponto a melhorar é a comunicação entre os nossos clientes para que possamos atingir os objetivos que é a sustentabilidade e enfrentar a concorrência a fim de satisfazer a necessidade dos nossos clientes.

Como caracteriza o seu percurso na empresa?

O meu percurso na Empresa foi sempre bom porque sempre encarrei o trabalho com muita responsabilidade, dedicação e profissionalismo. Um outro factor que me ajudou muito foi a minha sensibilidade, que nesta área da saúde, possui um peso muitíssimo grande e importante.



OBRIGADO

Em Abril a Emprofac disse adeus à colega, amiga e companheira, Sr.ª **Maria Rosa Mascarenhas**, colaboradora da empresa desde 20 de Abril de 1981, que inicia agora uma nova fase da sua vida - a aposentação. A Sr.ª Maria Rosa Mascarenhas começou na empresa como servente, mas a sua vontade de aprender e de crescer levou-a a desempenhar algumas tarefas de dactilografia, passando mais tarde para categoria de telefonista.

Foram longos anos de dedicação à empresa, de convivência com os colegas e de contribuição para um bem maior que é o desenvolvimento da Emprofac.

Em sinal de agradecimento e de reconhecimento pelos anos de serviço dedicados à Emprofac, os colaboradores da Sede reuniram-se todos num lanche para dizer um obrigado muito especial à colaboradora.

Nessa “hora di bai” muitos colegas quiseram prestar homenagem à Sr.ª Maria Rosa.



Estes são os nossos aniversariantes dos meses de Março e Abril. Nenhum aniversário passa em branco, pois para nós, cada Colaborador é especial!



Todos a mexer!

Para assinalar o **Dia Mundial da Saúde**, anualmente comemorado no dia 7 de Abril, cujo lema de 2018 foi "Saúde para todos", a Emprofac organizou uma aula de ginástica no pátio da sua Sede.

Recorde-se que no dia 6 de Abril assinalou-se o **Dia Mundial da Atividade Física**, por isso, a Empresa quis lembrar, uma vez mais, que Exercício é Saúde!

Antes da aula de ginástica sob a orientação do professor de ginástica e fisioterapeuta Emanuel Sottomayor, os participantes puderam assistir a uma mini-palestra sobre os cuidados a ter para manter um estilo de vida saudável, que incluiu conselhos sobre a alimentação, os cuidados a ter com os alimentos, a necessidade da prática de exercícios regulares e consciencialização sobre o uso responsável dos medicamentos, dada pela Itzia Quintino, farmacêutica da Emprofac.

A aula foi dirigida aos colaboradores, parceiros e população no geral. Estiveram presentes dezenas de pessoas, entre adultos e crianças, que na manhã de um sábado quiseram "abandar o corpo", espantar alguns males e repor a energia.



Celso Silva,
CEO da Mercafar, SA

“É nosso firme objectivo continuar a apoiar a Emprofac em áreas críticas para o negócio”

Celso Silva, administrador da Mercafar (Grupo Coopropar-Medlog), diz em entrevista ao Saúde & Comunicação, que o mercado farmacêutico cabo-verdiano está bem organizado e que as relações com a Emprofac têm estado a evoluir “num clima de excelente colaboração”. Confira a entrevista.

Quando começou o vosso relacionamento com a Emprofac? E como se tem desenvolvido este relacionamento?

O relacionamento com a Emprofac teve início em 2007. Tem evoluído sempre num clima de excelente compreensão e colaboração e num crescente envolvimento comercial.

Na prática, que faz a Mercafar, SA? - A Mercafar, S.A. é a empresa através da qual o Grupo Coopropar-Medlog se relaciona com a Emprofac.

O Grupo Coopropar-Medlog deriva da casa mãe, a Coopropar-Cooperativa dos Proprietários de Farmácia, CRL a maior Cooperativa Portuguesa, que abastece diariamente, à data de hoje, mais de mil farmácias em todo o território português.

A nossa evolução está, desde sempre, alicerçada em valores éticos e de cidadania e princípios de consciência social e ambiental. Temos, por isso, implementado um Sistema de Gestão Integrado (SGI) que visa assegurar a satisfação das necessidades dos clientes, mantendo uma atitude socialmente responsável e melhorando continuamente, através de processos internos, de uma estrutura de recursos

//

O mercado farmacêutico em Cabo Verde encontra-se bem organizado, demonstrando uma enorme preocupação com a segurança e a qualidade de serviço aos utentes

//



humanos organizada, competente e motivada e do rigoroso cumprimento de todos os preceitos legais. Estes princípios são reconhecidos nas certificações obtidas, a certificação pela Norma ISO 9001:2000 – Qualidade, a certificação pela Norma SA 8000 – Responsabilidade Social e a certificação pela Norma Portuguesa NP 4457 – Inovação. Alcançámos, em 2017, um volume de negócios consolidado superior a 375 milhões de euros.

Além da Mercafar, S.A., que assegura o comércio internacional para os PALOP, o Grupo detém também a Medlog – Logística Farmacêutica, S.A. que possui e gere toda a infraestrutura logística do Grupo, bem como as operações comerciais com a Europa e a gestão dos negócios de logística pré-grossista. Asseguramos a cobertura integral do território português através de cinco plataformas logísticas, duas das quais robotizadas e todas equipadas com *voice-picking*.

A Distribuição está a cargo das empresas Dismed, S.A. e Transmed, S.A. que, com uma frota de cerca de 120 viaturas equipadas com temperatura controlada, prestam serviços a Farmácias, Hospitais, Clínicas e Centros de Saúde.

As participações em todas as empresas estão reunidas numa Holding, a Medlog SGPS, S.A. que também detém uma participação numa empresa de distribuição em Angola (a Socifarma – Sociedade Farmacêutica Angolana S.A.) e uma cadeia de Farmácias naquele País (a Mecofarma, S.A.).

Como vê o mercado farmacêutico em Cabo Verde?

O mercado farmacêutico em Cabo Verde encontra-se bem organizado, demonstrando uma enorme preocupação com a segurança e a qualidade de serviço aos utentes. Realçamos o importante papel que tem vindo a ser desenvolvido pela Emprofac na garantia da proveniência dos medicamentos, na salvaguarda das boas práticas de armazenagem e distribuição e garantindo a contínua acessibilidade da população aos medicamentos.

Como vê a questão de privatização e liberalização do mercado?

Seguramente que, num eventual cenário de privatização, as autoridades competentes escolherão um modelo que melhor defenda os interesses do país e dos utentes, quer na salvaguarda da acessibilidade, quer na obtenção de benefícios económicos. Por outro lado, os parceiros interessados deverão ser idóneos e aportar real valor, quer em *know-how*, quer em formação de quadros.

Caberá sempre ao Estado estabelecer as regras e exercer uma actividade reguladora que assegure a transparência e a concorrência.

Nessas condições, estaremos interessados em equacionar a nossa participação.

Em termos futuros o que espera do relacionamento entre a Emprofac e a empresa que dirige?

O nosso Grupo tem procurado ao longo dos últimos anos, tendo por base o protocolo estabelecido em 2008, apoiar a Emprofac em áreas críticas para o negócio, prestando serviços de consultadoria e de formação em diferentes áreas, tais como, na área técnica, dos sistemas de informação, do marketing e vendas e da logística.

O caso mais recente, traduziu-se no apoio prestado na preparação da abertura do novo armazém na Praia e na formação dos colaboradores envolvidos nas diferentes etapas do processo da distribuição farmacêutica.

É nosso firme objectivo, continuar a apoiar a Emprofac nas áreas mencionadas e dentro do possível, colaborar na implementação dos melhores métodos de gestão, tendo em conta as especificidades do País, de serviço aos seus Clientes e de satisfazer as necessidades da população, criando valor em toda a cadeia do medicamento.



Edina Dias Lopes,
Directora Técnica da Farmácia Dias
(Sal-Rei, Boa Vista)

“Manter a farmácia sempre abastecida é o nosso grande desafio”

Este mês de Maio completam cinco anos de funcionamento da Farmácia Dias, em Sal-Rei, Boa Vista. Em conversa com o S&C, a Directora Técnica daquele estabelecimento aponta os ganhos e desafios pela frente e sugere as autoridades a incluírem as farmácias nas actividades educacionais junto das comunidades.

Qual é a missão e como caracteriza a Farmácia Dias? Que visão tem para a sua Farmácia?

A missão da Farmácia Dias é a satisfação dos seus clientes, através de um atendimento personalizado e de excelência, procurando promover o bem-estar e a saúde através da prestação de um aconselhamento adequado na dispensa de medicamentos, de modo a promover a sua correta utilização. Com a ajuda de Deus temos conseguido cumprir com a nossa missão.

A nossa visão passa por ser uma farmácia de referência, sem ruturas, oferecendo produtos e serviços farmacêuticos de alta qualidade aos clientes. Procuramos a prestação de serviços inovadores e diferenciados, colaborar com outros profissionais e instituições envolvendo ativamente a população na promoção da saúde.

Competência, disponibilidade e dedicação. A nossa equipa é criativa e sólida e visamos a atualização contínua dos conhecimentos técnicos e científicos de toda a equipa.

Como avalia a evolução da relação comercial entre a Emprofac e a Farmácia que dirige?

A nossa relação sempre foi boa, apesar das dificuldades a nível dos transportes. Tratamos de cumprir nosso dever e manter uma relação de confiança. A Emprofac tenta cumprir as suas obrigações, principalmente nos últimos tempos. Passamos a receber as nossas encomendas de 3 semanas para 2 semanas. Na ilha da Boa Vista, não

podemos receber as encomendas com urgência porque são necessários no mínimo 5 dias.

Quais os maiores desafios que se impõem atualmente na gestão de uma Farmácia? E quais as dificuldades da ilha?

Aumentar o *stock*, apesar de termos bom *stock*. Manter a Farmácia sempre abastecida, sem faltas e buscar soluções para diminuir o tempo de espera para reposição do *stock*. A nossa maior dificuldade são os transportes, mas tudo porque as ligações marítimas não são regulares e com a introdução da nova companhia aérea torna-se mais complicado o embarque aéreo. Eu conto com Emprofac para reduzir mais ainda o prazo de entrega, traduzindo em entregas mais ágeis.

Que sugestões daria para melhorar o sector?

Para a melhoria do sector farmacêutico cabo-verdiano necessitamos de demonstrar ao sistema de saúde que podemos contribuir para o alcance dos objectivos sanitários nacionais, participando em campanhas locais e nacionais de promoção da saúde, cobrindo tópicos relacionados com os medicamentos e saúde (por exemplo: uso racional dos medicamentos, alcoolismo, tabagismo, desencorajar o uso de medicamentos durante gravidez, prevenção de envenenamento, doenças diarreicas, tuberculose e planeamento familiar). Também podemos participar de actividades educacionais junto a grupos comunitários locais que trabalham com a promoção da saúde e em campanhas de prevenção de doenças.



Dr.ª Irenita Soares, Directora do Serviço de Cardiologia do HAN

“Precisamos diminuir a quantidade de sal na cozinha”

Cabo Verde tem a maior taxa de prevalência da África Ocidental. “Temos que mudar os maus hábitos”, avisa a Dr.ª Irenita Soares.

Cabo Verde é um país hipertenso?

Cabo Verde é um país onde há muito hipertensos, sim. Explico: em quarenta anos o número de hipertensos duplicou em todo o mundo, passou de 400 mil, em 1975, a mais de um milhão em 2015. Isso porque a hipertensão aumentou imenso a nível da África sub-sahariana e da Ásia, que já se comparam com vários países da Europa. E Cabo Verde não foge disso.

Do lado de Cabo Verde, o que determinou esse crescimento?

De pronto, digo que houve uma mudança do estilo de vida. Adoptámos um estilo de vida pouco saudável, os factores de risco aumentaram na população. Isso leva a uma explosão da hipertensão, sem contar com o envelhecimento da população, onde reside a maior probabilidade de contrair a doença.

Sendo Cabo Verde um país jovem, quais são os maus hábitos que vêm acrescentando o número de hipertensos?

Estamos em transição epidemiológica há vários anos. E percebemos que as doenças epidemiológicas, transmissíveis, diminuíram. E agora estamos a morrer de doenças não transmissíveis, de doenças cardiovasculares, por exemplo – que é a primeira causa da mortalidade no mundo. E a hipertensão está por trás disso tudo, na medida em que é a primeira causa de mortalidade a nível mundial. E

temos um perfil epidemiológico da hipertensão que se assemelha ao de Portugal, Espanha... Mas a nível da nossa sub-região, Cabo Verde tem a maior taxa de prevalência de hipertensão.

Temos factores de risco que podem ser modificáveis e os que não o são. Por exemplo, a idade, a hereditariedade, o sexo – sabemos que o índice de hipertensão afecta mais as mulheres – e a raça também. Basta ver que nos americanos se existe uma taxa de 29% de hipertensos, cerca de 40% são afro-americanos.

Se é filho de um hipertenso, há maior probabilidade de ser hipertenso. Mas paralelamente a isso existem outros factores que são modificáveis, como o mau estilo de vida, a falta de actividade física, o excesso de peso e o consumo exagerado de sal, uso do tabaco e bebidas alcoólicas.

A salubridade da água – por causa do excesso de sal – tem influência na hipertensão?

Para falarmos disso, temos de ter estudos para ver a percentagem de sódio na urina das pessoas. De uma forma empírica, como é óbvio, acreditamos que sim. É o normal. Mas o consumo nos alimentos, como pão, nos alimentos processados e na nossa cozinha do dia a dia, é de relevância maior. Precisamos diminuir a quantidade de sal na cozinha. Quanto à salubridade da água, pensamos que tem sim algum efeito, mas não temos dados concretos e científicos que nos possa permitir tal afirmação.



EMPROFAC FAZ VISITA COMERCIAL A ESPANHA E PORTUGAL

A convite no nosso importante parceiro comercial espanhol COFARES (empresa líder na distribuição farmacêutica em Espanha), a Emprofac participou, entre os dias 14 e 16 de Março passado, no primeiro Congresso Anual realizado pela Cofares Internacional, em Madrid, tendo a Emprofac sido representada pela sua Administradora Executiva, Ana Ribeiro Duarte, pelo Diretor Comercial, Esmeraldo Gomes e pela Diretora Técnica, Simone Lima.

A COFARES, cooperativa de distribuição de medicamentos e produtos de saúde, de capital 100% farmacêutico, é detentora de 28% do mercado espanhol e considerada um dos agentes-chave do sistema de saúde daquele país. Está presente em 42 países e representa um elo muito importante como facilitador do sistema nos países em que opera. Possui 35 armazéns espalhados em toda a Espanha e nas Ilhas Canárias.

Com a realização daquele certame pretendeu transmitir os seus valores fundamentais a todos os parceiros, quer através de uma visita às suas modernas e portentosas instalações, quer numa Conferência em que quis dar a conhecer o Sistema de Saúde Espanhol, dissertar sobre a problemática mundial do acesso a medicamentos,

a falsificação de medicamentos e o consequente fortalecimento do sistema de saúde europeu. O programa contemplou ainda uma visita à maior feira da indústria farmacêutica em Espanha – a INFARMA Madrid 2018.

A presença da COFARES em Cabo Verde data de 2016 e, desde aí, o leque de produtos fornecidos vem-se alargando, constituindo-se hoje num importante parceiro estratégico da Emprofac, pelas alternativas que dispõe em situações de rateio ou de difícil aquisição de medicamentos noutros mercados e ainda pela alargada oferta em produtos não medicamentosos, de venda livre. Para além da sua atividade de distribuição, pode ser um importante parceiro na vertente consultoria, criando e desenvolvendo projetos e apoiando na sua implementação, tanto em edificações como em processos logísticos.

Por ocasião desta deslocação, igualmente foram programados importantes contatos também em Portugal, no quadro dos objetivos e áreas de interesse identificadas pela Emprofac, nomeadamente, a prospeção de novos mercados e produtos na área dos não medicamentos (Puericultura, Ortopedia, Dermocosmética, Suplementos Alimentares, etc).

Estivemos na Expo Saúde 2018 no Mindelo

A Emprofac esteve presente na Expo Saúde 2018, que aconteceu no dia 7 de Abril, na praça Dom Luís, no Mindelo, em comemoração ao Dia Mundial da Saúde.

Sob o lema "Saúde para todos, e em toda a parte" o evento, organizado pela Delegacia de Saúde de São Vicente, contou com a presença de vários parceiros e intervenientes da área da Saúde. Foram promovidas várias actividades de entretenimento (dança, música ao vivo, etc.), palestras e exames ao público que se fez presente no local: rastreio de diabetes e hipertensão, informações sobre a saúde da mulher e do homem, saúde visual, cuidados com a saúde oral e promoção do uso racional de medicamentos.

A Emprofac participou na divulgação de produtos de



dermocosmética da marca Oleoban e Halibut para o cuidado do bebé e da mãe, e no fornecimento de informações sobre a conservação dos medicamentos e os perigos da automedicação.

CA visita DRB

O Conselho de Administração da Emprofac, representado pelo seu Presidente e pela Administradora Executiva Ana Ribeiro, foi à Direção Regional de Barlavento (DRB) da empresa para reunir com os trabalhadores, contactar as farmácias de São Vicente e assinar um protocolo com o Hospital Baptista de Sousa.

Com os trabalhadores foi dado a conhecer os resultados económico e financeiro da Emprofac durante o ano de 2017 e, em particular, o desempenho da DRB nos diversos campos, nomeadamente em termos de Vendas, Compras, Proveitos e Custos. Os membros do CA quiseram parabenizar os trabalhadores da região Barlavento pelo seu desempenho durante o ano de 2017 e pela sua contribuição para a boa performance da empresa no mesmo ano. Ao mesmo tempo, foram apresentadas as principais actividades para 2018.

Na reunião com as farmácias de São Vicente estiveram presentes as Farmácias Nena, Mindelo, Jovem, Avenida e Leão, durante a qual se fez a apresentação da performance do sector em 2017 e sua contribuição para o bom desempenho da Emprofac. Para além disso, foram abordados os principais constrangimentos sentidos pelas farmácias durante o ano findo, no intuito da sua melhoria em 2018.



Por último, foi assinado um Protocolo com o Hospital Baptista de Sousa, concretizando-se assim um compromisso assumido pela Emprofac, no quadro da sua Responsabilidade Social e na prossecução de objectivos comuns, nomeadamente, a promoção da saúde e melhoria da qualidade de vida dos cabo-verdianos.

PCA da Emprofac visita São Tomé e Príncipe e Guiné-Bissau

O PCA da Emprofac, Fernando Gil Évora, realizou na primeira semana de Abril uma visita de trabalho a São Tomé e Príncipe e a Guiné-Bissau. As visitas tiveram como objetivos principais a primeira auscultação tendo em vista o estabelecimento de parcerias quer com o sector público quer com o sector privado desses dois Países, e ao mesmo tempo, começar a explorar as hipóteses de exportação para esses mesmos países.

Em São Tomé e Príncipe, o PCA teve encontros com a Ministra da Saúde do país, Maria de Jesus Trovoada dos Santos, com quem foi discutida a hipótese de Cabo Verde e STP fazerem as suas compras anuais de medicamentos conjuntamente, podendo assim promover poupanças e melhorar a logística, uma vez que os fornecedores são praticamente comuns.

Ainda em STP, o PCA da Emprofac encontrou-se com Verdugal Mendonça, Presidente do Fundo Nacional de Medicamentos (FNM), que funciona como uma Central de Compras, mas apenas para o sector público. Foi discutida a possibilidade de aquisição de medicamentos pelo Fundo à Emprofac, apesar de haver limitações



Da esquerda para a direita:

Jorge Oliveira Baldé,
Diretor Comercial
do CECOME

Gil Évora,
PCA da Emprofac

Julius Koll,
Consultor do Ministério da
Saúde

Vany Moreira,
Diretor-Geral da
Administração do
Sistema de Saúde

Marciano Vaz,
Diretor do CECOME

de transporte neste momento e o PCA procurou ainda saber informações sobre o Concurso Público 2018 em STP, no qual a Emprofac participou.

Na Guiné-Bissau o PCA encontrou-se com o Ministro da Saúde Pública, Eng.º Carlitos Barai que fez um retrato do estado do sector público dos medicamentos e das medidas que o governo tem vindo a tomar para a melhoria do sector, como a atribuição de licenças de importação de medicamentos. As licenças foram atribuídas ao CECOME (Central de Compras de Medicamentos essenciais da Guiné-Bissau), ao Grupo AGI

(português) e ao Grupo UNIFARMA. Ainda em Bissau, o PCA da Emprofac teve uma reunião de trabalho com o Diretor-Geral da Administração do Sistema de Saúde, Vany Moreira, com o Consultor do Ministério da Saúde, Julius Koll e também com os Diretores do CECOME, Marciano Vaz, Jorge Oliveira e António Guilherme Silá, Secretário-Geral do Conselho de Administração do CECOME.

O PCA da empresa entende que esta missão de trabalho foi proveitosa e que ainda durante o ano de 2018 a Emprofac deverá iniciar as suas exportações para a Guiné-Bissau.

Verdigal Mendonça

Diretor do Fundo Nacional de Medicamentos (FNM) em São Tomé e Príncipe

“A compra conjunta será uma boa decisão dos dois Países com características idênticas e localização geográfica semelhantes”



Pode explicar-nos como funciona o FNM e qual é o seu papel na política farmacêutica de STP?

O Fundo Nacional de Medicamentos foi criado em Dezembro de 1998, com estatuto de Instituição de utilidade pública e vocacionado para promover a importação, conservação, comercialização e distribuição de medicamentos e outros fármacos no interior do Sistema Nacional de Saúde, de forma a obter melhores índices de satisfação no funcionamento dos serviços de saúde pública. Cabe ao FNM assegurar o abastecimento regular a todas as formações sanitárias públicas do País em matéria de fármacos constante na Lista Nacional de Medicamentos e garantir a boa qualidade dos produtos farmacêuticos por ele importados.

Para imprimir uma nova dinâmica no circuito de importação, acondicionamento e distribuição de medicamentos para o interior do Sistema Nacional de Saúde, o XVI Governo na sua agenda de governação entendeu que a uniformização deste circuito seria uma oportunidade de organizar aspetos sensíveis que possibilitariam a diminuição de rutura de stock, de custos, de perdas e desvios entre outros aspetos que lesam o interesse do Estado e da população em geral.

Quais os principais problemas de STP no domínio do abastecimento de medicamentos?

O abastecimento de medicamentos em São Tomé e Príncipe sempre foi um desafio. Deparamo-nos com inúmeros constrangimentos no fornecimento adequado para o Sistema Nacional de Saúde, dos quais destacamos em primeiro lugar, a Legislação, pois todas as compras de medicamentos devem ser feitas mediante concurso público, o que torna o processo moroso e desapropriado para um controlo de stock desejável, em segundo lugar, a disponibilidade financeira e constrangimento no fornecimento de medicamentos e em terceiro lugar, as deficientes ligações marítimas e aéreas.

Como vê uma cooperação com a Emprofac? O que achou da visita do PCA da Emprofac?

A visita do PCA da Emprofac foi programada e realizada num bom momento. Dos assuntos discutidos, acreditamos que doravante iremos traçar uma estratégia conjunta e encontrar uma alternativa viável no processo de fornecimento de medicamentos para o

Sistema de Saúde de ambos os Países.

Com apoio da Emprofac acreditamos que a uniformização do circuito de compras, abastecimento e distribuição para os serviços públicos será reforçada mediante a experiência e o longo percurso que a empresa cabo-verdiana fez até a data. E teremos que encontrar mercados alternativos, fornecedores disponíveis com preços baixos e competitivos, capaz de facilitar as nossas reservas financeiras e reduzir ruturas de stock constantes.

Também com o apoio da Emprofac, o FNM poderá reforçar as capacidades técnicas com visitas de estudos, intercâmbios, formações e capacitação dos técnicos de gestão de stock, entre outras atividades úteis para o FNM.

Que acha da hipótese dos países fazerem compras conjuntas de medicamentos?

A compra conjunta na modalidade discutida durante a visita do PCA, para o FNM será uma alternativa confiável, permitirá a redução dos preços e a definição da qualidade dos produtos importados. Acreditamos ser uma boa decisão dos dois Países com características idênticas e localização geográfica semelhantes, de se unirem em benefício de uma causa justa.

O FNM pretende avançar, mas para isso temos que concertar alguns pontos considerados sensíveis que poderá pôr em causa a perfeita harmonia de ambas as partes no decorrer desta atividades. Falo da questão de pagamentos e tempo de entrega.

Idomo Salem Ahmedou

Presidente da UNIFARMA

“O mercado farmacêutico na Guiné-Bissau ainda é virgem e precisa ser regulamentado”



Idomo Salem Ahmedou, Presidente do Grupo Aziza, é detentor de várias farmácias na Guiné-Bissau. Também é presidente do operador grossista UNIFARMA e ainda presidente da Associação dos Proprietários das Farmácias da Guiné-Bissau. Na Mauritânia preside também um outro grossista na área da importação de medicamentos, a SIMPHARMA. Falou com Saúde & Comunicação.

Pode dar-nos a sua opinião sobre o mercado de medicamentos na Guiné-Bissau?

O mercado de medicamentos na Guiné-Bissau ainda é virgem, precisa de ser regulamentado e disciplinado. É um mercado que possui ainda espaço para quem queira operar no domínio retalhista.

Como caracteriza o Grupo Aziza? Quais os ramos de negócio?

O grupo Aziza opera no domínio dos medicamentos e produtos alimentares. É composto por várias farmácias situadas na cidade de Bissau. Para além da Guiné-Bissau, operamos também na Mauritânia, onde possuímos outro grossista na área dos medicamentos que se denomina SIMPHARMA, um dos acionista da grossista UNIFARMA na Guiné-Bissau.

Recentemente o Governo guineense atribuiu três licenças de importação, sendo uma delas para o Grupo UNIFARMA. Pode explicar-nos como apareceu este Grupo e qual a sua força no domínio farmacêutico na Guiné?

Na verdade, o Governo guineense, através do Ministério da Saúde, atribuiu apenas duas licenças, e não três, pois o CECOME sempre importava e continuará a importar, particularmente para o sector público.

O Grupo UNIFARMA aparece pela junção de três grandes grupos ligados à área farmacêutica, nomeadamente o Grupo Aziza, o Grupo Rama e um outro grupo formado por nacionais guineenses e também pessoas da Guiné-Conacri. Possuímos a maior parte das farmácias do País e pensamos que iremos fazer um bom trabalho.

Como vê a cooperação do Grupo UNIFARMA com a Emprofac?

A cooperação entre as duas empresas recomenda-se por serem empresas de países que falam a mesma língua. Cabo Verde tem uma boa tradição e organização do sector farmacêutico, pelo que será sempre uma mais-valia trabalhar com a Emprofac. Por outro lado, os nossos países têm uma boa proximidade da Europa, o que poderá facilitar no domínio do transporte aéreo.

Que outros mercados pensa que a Emprofac poderia explorar na região?

Depois da Guiné-Bissau, penso que naturalmente a Emprofac deverá apostar no mercado mauritaniano, por ser um país próximo e que necessita de ser abastecido com medicamentos de qualidade.

Qual a sua fragrância preferida?



Perfumes
APOTHEKE de Ruy,
com fragrâncias
para Homem
e para Mulher,
que seguem as
tendências olfativas
dos perfumes
mundialmente mais
vendidos.

Preços atrativos.
Numa **Farmácia**
perto de si...



Farmácias de Serviço

CIDADE DO MINDELO - MAIO 2018						
Data	Dia de Semana	Farmácia	Telefone			
1	Terça-feira	Mindel	232 74 65			
2	Quarta-feira	Avenida	232 45 88/ 2311717			
3	Quinta-feira	Leão	232 66 04			
4	Sexta-feira	Nena	232 22 92			
5	Sábado	Jovem	232 45 30			
6	Domingo	Mindel	232 74 65			
7	Segunda-feira	Avenida	232 45 88/ 2311717			
8	Terça-feira	Leão	232 66 04			
9	Quarta-feira	Nena	232 22 92			
10	Quinta-feira	Jovem	232 45 30			
11	Sexta-feira	Mindel	232 74 65			
12	Sábado	Avenida	232 45 88/ 2311717			
13	Domingo	Leão	232 66 04			
14	Segunda-feira	Nena	232 22 92			
15	Terça-feira	Jovem	232 45 30			
16	Quarta-feira	Mindel	232 74 65			
17	Quinta-feira	Avenida	232 45 88/ 2311717			
18	Sexta-feira	Leão	232 66 04			
19	Sábado	Nena	232 22 92			
20	Domingo	Jovem	232 45 30			
21	Segunda-feira	Mindel	232 74 65			
22	Terça-feira	Avenida	232 45 88/ 2311717			
23	Quarta-feira	Leão	232 66 04			
24	Quinta-feira	Nena	232 22 92			
25	Sexta-feira	Jovem	232 45 30			
26	Sábado	Mindel	232 74 65			
27	Domingo	Avenida	232 45 88/ 2311717			
28	Segunda-feira	Leão	232 66 04			
29	Terça-feira	Nena	232 22 92			
30	Quarta-feira	Jovem	232 45 30			
31	Quinta-feira	Mindel	232 74 65			

CIDADE DE SANTA CATARINA - MAIO 2018						
Data	Dia de Semana	Farmácia	Telefone			
1	Terça-feira	H. Camacho	2651819			
2	Quarta-feira	Santa Catarina	2652121			
3	Quinta-feira	Boa Esperança	2651250			
4	Sexta-feira	São José	2657171			
5	Sábado	H. Camacho	2651819			
6	Domingo	Santa Catarina	2652121			
7	Segunda-feira	Boa Esperança	2651250			
8	Terça-feira	São José	2657171			
9	Quarta-feira	H. Camacho	2651819			
10	Quinta-feira	Santa Catarina	2652121			
11	Sexta-feira	Boa Esperança	2651250			
12	Sábado	São José	2657171			
13	Domingo	H. Camacho	2651819			
14	Segunda-feira	Santa Catarina	2652121			
15	Terça-feira	Boa Esperança	2651250			
16	Quarta-feira	São José	2657171			
17	Quinta-feira	H. Camacho	2651819			
18	Sexta-feira	Santa Catarina	2652121			
19	Sábado	Boa Esperança	2651250			
20	Domingo	São José	2657171			
21	Segunda-feira	H. Camacho	2651819			
22	Terça-feira	Santa Catarina	2652121			
23	Quarta-feira	Boa Esperança	2651250			
24	Quinta-feira	São José	2657171			
25	Sexta-feira	H. Camacho	2651819			
26	Sábado	Santa Catarina	2652121			
27	Domingo	Boa Esperança	2651250			
28	Segunda-feira	São José	2657171			
29	Terça-feira	H. Camacho	2651819			
30	Quarta-feira	Santa Catarina	2652121			
31	Quinta-feira	Boa Esperança	2651250			

CIDADE DA PRAIA - MAIO 2018						
Data	Dia de Semana	Farmácia	Endereço			
1	Terça-feira	Central	Plateau - Avenida Amílcar Cabral, nº 44 - 26111 67			
2	Quarta-feira	Sto Antonio	Achada Santo António - 262 11 86			
3	Quinta-feira	Africana	Plateau - Avenida Amílcar Cabral - 2615955			
4	Sexta-feira	Avenida	Fazenda - Avenida Cidade de Lisboa - 261 36 90			
5	Sábado	Sto Isabel	A.S.A. - Frente da Bolsa de Valores - 262 37 47			
6	Domingo	Achada São Filipe	Achada São Filipe - 2647256			
7	Segunda-feira	Universal	Palmarejo - 262 93 98			
8	Terça-feira	Farmácia 2000	Achadinha Baixo - 261 56 55			
9	Quarta-feira	Moderna	Plateau - Avenida Amílcar Cabral, - 261 2719			
10	Quinta-feira	Central	Plateau - Avenida Amílcar Cabral, nº 44 - 26111 67			
11	Sexta-feira	Sto Antonio	Achada Santo António - 262 11 86			
12	Sábado	Africana	Plateau - Avenida Amílcar Cabral - 2615955			
13	Domingo	Avenida	Fazenda - Avenida Cidade de Lisboa - 261 36 90			
14	Segunda-feira	Sto Isabel	A.S.A. - Frente da Bolsa de Valores - 262 37 47			
15	Terça-feira	Achada São Filipe	Achada São Filipe - 2647256			
16	Quarta-feira	Universal	Palmarejo - 262 93 98			
17	Quinta-feira	Farmácia 2000	Achadinha Baixo - 261 56 55			
18	Sexta-feira	Moderna	Plateau - Avenida Amílcar Cabral, - 261 2719			
19	Sábado	Central	Plateau - Avenida Amílcar Cabral, nº 44 - 26111 67			
20	Domingo	Sto Antonio	Achada Santo António - 262 11 86			
21	Segunda-feira	Africana	Plateau - Avenida Amílcar Cabral - 2615955			
22	Terça-feira	Avenida	Fazenda - Avenida Cidade de Lisboa - 261 36 90			
23	Quarta-feira	Sto Isabel	A.S.A. - Frente da Bolsa de Valores - 262 37 47			
24	Quinta-feira	Achada São Filipe	Achada São Filipe - 2647256			
25	Sexta-feira	Universal	Palmarejo - 262 93 98			
26	Sábado	Farmácia 2000	Achadinha Baixo - 261 56 55			
27	Domingo	Moderna	Plateau - Avenida Amílcar Cabral, - 261 2719			
28	Segunda-feira	Central	Plateau - Avenida Amílcar Cabral, nº 44 - 26111 67			
29	Terça-feira	Sto Antonio	Achada Santo António - 262 11 86			
30	Quarta-feira	Africana	Plateau - Avenida Amílcar Cabral - 2615955			
31	Quinta-feira	Avenida	Fazenda - Avenida Cidade de Lisboa - 261 36 90			

Mãe

*Mãe... São três letras apenas
As desse nome bendito
Também o Céu tem três letras
E nelas cabe o infinito*

*Para louvar nossa mãe,
Todo o bem que se disser
Nunca há de ser tão grande
Como o bem que ela nos quer*

*Palavra tão pequenina,
Bem sabem os lábios meus
Que és do tamanho do CÉU
E apenas menor que Deus!*

Mário Quintana



emprofac

medicamentos de cabo verde