

 **EMPROFAC fecha 2018 com record de Vendas e lucro ultrapassa os 200 mil contos**

 **Cabo Verde realiza II Fórum Africano da Saúde**

 **EMPROFAC lança novos produtos no mercado**

 **Março, mês das Mulheres**

2019 **40** da celebra-se anos 1979 - 2019 **EMPROFAC**



2019 – Um ano de comemorações!

O primeiro número do Boletim Saúde & Comunicação de 2019 anuncia um dos mais importantes temas do ano – os **40 ANOS DA EMPROFAC!**

Acontece também em Março – o mês da mulher, estas que são um dos ativos mais importantes da empresa!

Celebraremos, pois, o mês de Março e os seguintes, destas quatro décadas ao serviço dos cabo-verdianos, projetando e concretizando objetivos, diariamente, sempre firmes no propósito que esteve na origem da sua criação - *o abastecimento do mercado nacional em medicamentos e outros produtos farmacêuticos de qualidade e o acesso equitativo aos mesmos em todo o território nacional.*

A estratégia de abastecimento do país em medicamentos constitui a baliza para o funcionamento da EMPROFAC, desde logo pela sua condição de empresa pública e monopolista na aquisição, armazenamento e distribuição grossista.

Mas, se o negócio da empresa é dominado pelos medicamentos, não menos importante são as demais famílias de produtos farmacêuticos e outros cuja aposta e crescimento é hoje uma realidade. O caminho que nos norteia é o de uma adequada segmentação do mercado, com ofertas e preços diferenciados, procurando atingir um maior leque de consumidores, dando acesso, também a estes produtos não medicamentosos, com absoluta garantia de qualidade a preços ajustados.

A introdução de produtos com marca própria, a representação de marcas e a distribuição em regime de exclusividade e um crescente trabalho junto dos nossos clientes, em parceria com os nossos fornecedores, são exemplos desta estratégia a que nos comprometemos no nosso Plano de Negócios.



Ana Ribeiro Duarte

Administradora Executiva

A EMPROFAC é, indiscutivelmente, uma referência no setor farmacêutico nacional, pelo cumprimento dos objetivos que nortearam a sua criação, pela sustentabilidade, pela busca constante da melhoria dos seus processos e satisfação dos seus clientes, pela sua Responsabilidade Social.

A realidade atual da empresa é de modernidade, detentora de Know-how, de condições físicas e materiais, observando as Boas Práticas exigidas internacionalmente ao setor, muito alinhada com o nível de informação e exigência do mercado, pela sua conexão ao mundo e pela alteração dos desejos e necessidades do consumidor.

40
anos
1979 - 2019

*Uma história
com sucesso*

40 Anos...

"Uma história com sucesso"

Criada em Junho de 1979, a EMPROFAC completa em 2019, quatro décadas ao serviço dos cabo-verdianos.

No contexto socio-económico de Cabo Verde, a EMPROFAC foi uma das primeiras empresas públicas que surgiram no país após a Independência em 1975. Hoje, 40 anos depois, a EMPROFAC orgulha-se de ser uma empresa experiente, sólida e sustentável, cumprindo com o propósito que levou à sua criação, o abastecimento do mercado nacional com produtos farmacêuticos e medicamentosos de qualidade e o acesso equitativo aos mesmos em todo o território nacional.

A EMPROFAC (Empresa Nacional de Produtos Farmacêuticos, SARL) é uma empresa de capitais públicos e de referência no sector farmacêutico de Cabo Verde, sendo responsável por garantir a Importação, o Ar-

mazenamento, a Comercialização e a Distribuição de medicamentos e produtos farmacêuticos a todas as Farmácias, Hospitais e demais estruturas de saúde, ao mesmo tempo que assegura que a população de Cabo Verde tenha acesso a medicamentos seguros e de origem certificada.

A EMPROFAC conta atualmente com 56 colaboradores, incluído o Conselho de Administração, distribuídos na sua Sede na Cidade da Praia e na Direção Regional de Barlavento (DRB). Em termos de infraestrutura, conta com dois armazéns modernos que funcionam de acordo com as normas internacionais de boas práticas de armazenamento e distribuição do sector farmacêutico e possuem uma capacidade total de 2 700 euro paletes.

Principais marcos históricos



Programa de Comemorações

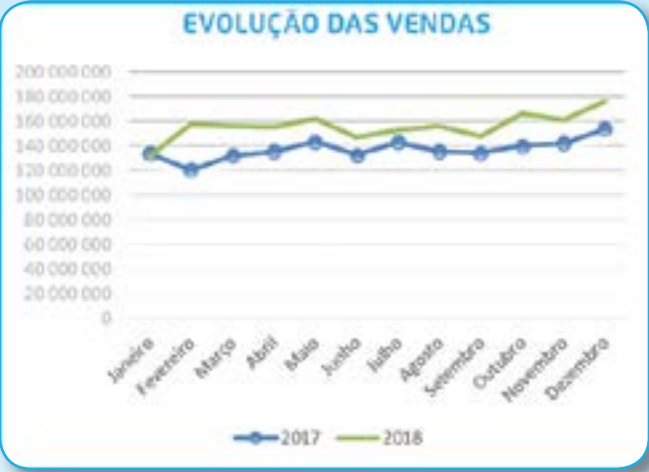
Para celebrar este grande marco para a empresa e para o país, a EMPROFAC desenhou um programa recheado, de forma a que esta celebração seja feita junto dos seus clientes, colaboradores, parceiros, fornecedores e também junto da população. É importante frisar que a EMPROFAC não fez esta caminhada sozinha, mas sim ao lado de todos eles!

- Torneio de Futebol 40º aniversário da EMPROFAC com empresas parceiras – Maio a Junho 2019
- Feira de Saúde Infantil – Junho 2019
- Showroom de Produtos Farmacêuticos na Cidade da Praia – Junho 2019
- Gala do 40º aniversário da EMPROFAC – Junho 2019
- Retiro dos colaboradores – Junho 2019
- II Encontro Geral de Farmácias de Cabo Verde – Outubro/Novembro 2019

EMPROFAC hoje...

- ✓ Mais de 75% dos produtos comercializados pela EMPROFAC provém do mercado internacional;
- ✓ 23% provém do mercado nacional;
- ✓ Os *medicamentos* representam 77% do negócio da empresa;
- ✓ A Empresa comercializa outras famílias de produtos, entre os quais material médico hospitalar, material de laboratório, produtos cosméticos e higiene corporal, produtos e suplementos alimentares, etc, que representam 23% do negócio;
- ✓ O sector privado é responsável por mais de 70% das vendas da empresa;
- ✓ A empresa visa em 2019 a certificação na normal ISO 9001:2015

Vendas da EMPROFAC aumentaram 13,5%



As vendas da EMPROFAC voltaram a aumentar em 2018, registando um crescimento na ordem dos 13,5%. Em 2018 a EMPROFAC diminuiu as ruturas e também diminuiu as inutilizações em 10%, consolidando os resultados líquidos da empresa.

A EMPROFAC registou um crescimento record das suas vendas em 13,5% em 2018 depois de no ano de 2017 ter crescido também em 10%, e em 2016 apenas 2%.
Esse crescimento deu-se de uma forma sustentada quer no sector privado (12,5%) quer no sector público (16,5%) e no que tange à distribuição geográfica das vendas verificou-se um aumento generalizado em todos os concelhos, com particular ênfase para os concelhos da Praia, S. Vicente, Sta. Catarina, Sal e Ribeira Grande de Santo Antão que, juntos, representam mais de 86% do total das Vendas.

Na distribuição das vendas por setores, o setor privado continua a representar cerca de 70% das vendas globais e o setor público contribui com 30%.

Para o alcance destes resultados, muito contribuiu uma política baseada na previsão adequada e rigorosa das necessidades e orçamento anual, com base na evolução económica da empresa, na monitorização minuciosa das Direções na Sede e na Direção Regional de Barlavento, na aposta em produtos Não-Medicamentosos, e numa estratégia de representação e distribuição de produtos em regime de exclusividade.

O índice de satisfação de encomendas ao setor privado (farmácias) registou uma *performance* de cerca de 89% e ao setor público de cerca de 69%, o que comparado com o ano anterior, representa um

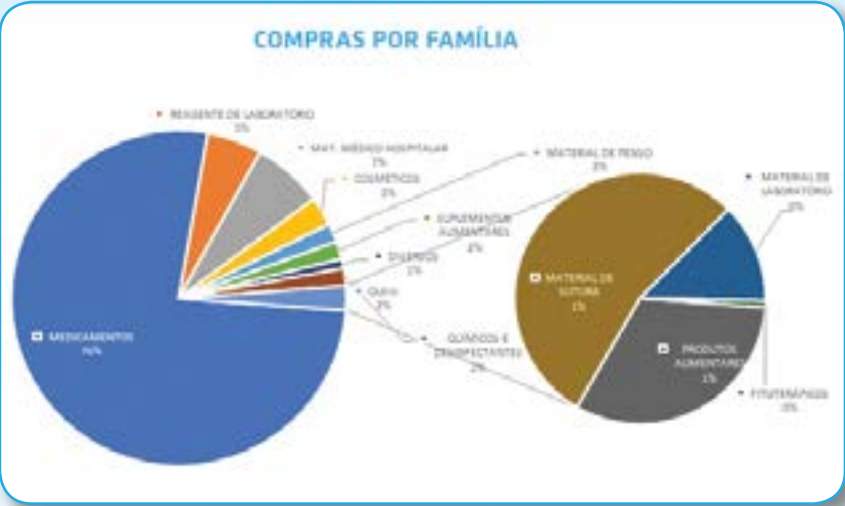
crescimento da performance no setor privado em +1% e no setor publico em +3,7%.

A estrutura das vendas por famílias de produtos da empresa continua sustentada pelos Medicamentos que contribuem com 77% das vendas totais enquanto que os Não-Medicamentos contribuem apenas com 23%, tendo estes conhecido um aumento de 13% face ao ano de 2017.
Foram realizadas algumas exportações ao longo do ano para a Guiné Bissau e S. Tomé e Príncipe, embora ainda sem grande expressividade.

No que diz respeito às inutilizações de produtos (ocorridas essencialmente por motivo de produtos com validade vencida), ainda que não se tenham atingido os níveis desejáveis, as registadas em 2018 foram em 10% menores que em 2017.

As **Compras Globais** cresceram em mais 223.466.471,00 ECV o que representou um acréscimo de 18% quando comparado ao ano de 2017. Esse crescimento também pode ser explicado quer pelo aumento de vendas verificado (13,5%), bem assim pela constituição de stocks de segurança visando a diminuição das ruturas e indisponibilidades.

As compras de medicamentos continuam a representar aproximadamente 76% das compras globais e, em 2018, cresceram 13,3%. As demais famílias de produtos (não medicamentos)



representam 24% das compras globais e destaca-se o crescimento em mais de 80% em 2018, tendo para isso contribuído as aquisições de materiais médico-hospitalares e reagentes de laboratórios.

Em termos geográficos, as Compras continuam a concentrar-se essencialmente em Portugal (74%) e Cabo Verde (24%) mas outros países começam a emergir como a Espanha, Holanda e a Escócia.

A performance financeira da empresa manteve-se estável ao longo do ano de 2018. O aumento das Compras instigado pelo aumento das Vendas provocou um aumento do indicador 'Custo das Mercadorias Vendidas' em cerca de 14,5%, a que não é alheio também o fator preço. Com efeito, durante o ano de 2018 houve uma tendência de subida de preços de medicamentos em toda a Europa (+8,1%)

provocada pela subida dos preços das matérias-primas na China e na Índia, tradicionais fornecedores do mercado europeu.
Os Custos com os Fornecimentos e Serviços Externos tiveram uma diminuição global de 1% apesar do crescimento dos Custos com o Pessoal (+12,8%).

As rubricas referentes aos Resultados mantiveram-se estáveis, consolidadas e com tendências crescentes. O Resultado Operacional Bruto teve um crescimento de 8,5% passando para 522.103.719,00 ECV, enquanto o VAB - Valor Acrescentado Bruto também cresceu 10,5%. Como consequência da boa performance da empresa durante o ano, os Resultados Líquidos atingiram, pela primeira vez, a marca dos 200.388.882,00 ECV, representando um crescimento de 8,6% em relação ao ano de 2017.

BIODERMA

Novo no Mercado



A EMPROFAC introduziu no início deste ano a marca BIODERMA em Cabo Verde.

A BIODERMA é uma marca bastante conceituada no mercado internacional por ter desenvolvido um conceito inovador que coloca a *Biologia ao serviço da Dermatologia*. A abordagem da BIODERMA baseia-se no conhecimento da pele e dos seus mecanismos biológicos para formular produtos em perfeita sintonia com a pele.

Como forma de promover a marca, a EMPROFAC e a BIODERMA realizaram no dia 12 de Fevereiro uma ação de formação dirigida aos Farmacêuticos, aos Técnicos das Farmácias e à equipa comercial da empresa.

Esta formação, que teve lugar na Cidade da Praia, teve como objetivo a apresentação dos produtos BIODERMA introduzidos no mercado e a capacitação dos participantes para a melhor aconselhamento e divulgação da marca no momento de venda. Está programada a mesma ação em Min-



delo ainda durante o primeiro semestre do ano. A EMPROFAC acaba de introduzir no mercado 24 referências da marca BIODERMA, podendo alargar a gama caso a aceitação no mercado se revele positiva.

A introdução desta marca no portfólio de produtos comercializados pela EMPROFAC está inserida na estratégia de aumentar as suas vendas em produtos não medicamentosos, atendendo às necessidades atuais dos seus clientes.

EM DESTAQUE PRODUTOS BIODERMA

Os produtos BIODERMA já estão disponíveis no mercado cabo-verdiano e a EMPROFAC orgulha-se de ser a representante oficial da marca no país. A BIODERMA concilia a eficácia perfeita com uma tolerância única para cada tipo e condição de pele. Os produtos BIODERMA contêm ingredientes ativos seguros, estritamente necessários e nas doses certas, que mimetizam mecanismos biológicos naturais de proteção da pele.

ATODERM

A gama Atoderm é uma gama formulada especialmente para peles secas, muito secas e atópicas, com ingredientes que promovem a hidratação, reforçam a integridade e restauram a barreira protetora da pele.



CICABIO

A gama Cicabio conta com produtos reparadores cutâneos com ação analgésica e antipruriginosa, para cada tipo de lesão.



SEBIUM

A gama Sebum apresenta produtos que atuam nas causas das imperfeições das peles oleosas e acneicas (com acne).



WHITE OBJETIVE

A gama White Objective conta com produtos que previnem o aparecimento de manchas e promovem a sua eliminação.

PHOTODERM

A gama Photoderm é composta por produtos que reforçam os mecanismos naturais de defesa da pele contra os efeitos nocivos do sol.



NODÉ

A gama Nodé apresenta soluções de bases lavantes não detergentes para o cuidado de couros cabeludos sensíveis, irritados, com prurido, com dermatite seborreica e psoríase.

Cabo Verde acolhe o II Fórum Africano da Saúde



Aconteceu na capital cabo-verdiana nos dias 26 a 28 de Março o II Fórum da Organização Mundial da Saúde sobre a Saúde em África.

A Organização Mundial da Saúde propôs ao Governo de Cabo Verde o acolhimento do II Fórum Africano da Saúde na Cidade da Praia, um evento de alto nível que contou com a participação de altas personalidades dos países da Região Africana e mundial, entre os quais, o Diretor Mundial da OMS, a Diretora Regional Africana da OMS, o Presidente da República de Cabo Verde, o Ministros da Saúde, o Ministro das Finanças de Cabo Verde, Fundação Bill e Melinda Gates, entre outras entidades, perfazendo cerca de 700 participantes nacionais e internacionais.

O objetivo deste Fórum é o de promover uma plataforma para estabelecer parcerias estratégicas e trabalhar com todos os Estados- Membros, para alcançar o nível mais elevado de saúde para as populações de África, bem como explorar as prioridades e os desafios dos serviços de saúde e encontrar novas formas de alcançar os indicadores de saúde para todos.

Para a Directora Regional da OMS para a África, Ma-tshidiso Moeti, na sua alocução deixou o compromisso da OMS com todos os cidadãos e governos dos nossos Estados-Membros, a sociedade civil, o sector privado, parceiros, em apoiar a realização da cobertura universal de saúde e construir sistemas de saúde nos respetivos países, mais fortes, mais resilientes e recetivos.

O propósito segundo a mesma, está plasmado no 13º Programa Geral de Trabalho da OMS, em cujo coração estão 3 metas ambiciosas chamadas de "o triplo bilhões": 1 bilhão a mais de pessoas beneficiadas pela Cobertura Universal de Saúde (UHC), 1 bilhão a

mais de pessoas melhor protegidas de emergências de saúde, e 1 bilhão de pessoas que desfrutam de melhor saúde e bem-estar.

"Estou certo de que a partilha de ideias, lições aprendidas, ferramentas e abordagens, e futuras parcerias que surgirão deste Fórum na Praia, irão desempenhar um grande papel na nossa contribuição da Região para estes números" concluiu Moeti.

O II Fórum da OMS sobre a Saúde em África, decorreu sob o tema **"garantir a Cobertura Universal de Saúde e a Segurança Sanitária – a África que queremos ver"**.

O tema sublinha, até que ponto, uma boa saúde para todos, passando pela segurança sanitária à cobertura universal de saúde, são essenciais para o desenvolvimento do continente. Este II Fórum também representa oportunidade da reafirmação do engajamento firmado durante o I Fórum da OMS sobre a saúde em África que teve lugar em Kigali (Ruanda), a 27 e 28 de Junho de 2017, subordinado ao tema "Colocar as Pessoas em Primeiro Lugar: O Caminho para a Cobertura Universal de Saúde em África", o Fórum tinha por finalidade explorar as prioridades e os desafios dos serviços de saúde em África e encontrar novas formas de alcançar uma melhor saúde para todos.

Sem dúvidas, foi um grande evento, que contou com o apoio da EMPROFAC, de outras instituições nacionais ligadas à Saúde, como a INPHARMA, da Presidência da República com a campanha "Menos Alcool, mais Vida", entre outros parceiros.

Fonte: Ministério da Saúde e da Segurança Social

www.emprofac.cv

Um mimo às mulheres e aos pais da EMPROFAC

Na EMPROFAC, algumas datas especiais não passam em branco de forma nenhuma. O **dia das Mulheres** e o **dia do Pai** são algumas delas!

De uma forma muito simples e alegre, a empresa anualmente homenageia todas as suas colaboradoras e todos os colaboradores que são pais oferecendo-lhes um pequeno mimo no dia 8 e 19 de Março respetivamente. Este ano não foi exceção...



Mulheres EMPROFAC Praia



Pais EMPROFAC Praia



Pais EMPROFAC Mindelo



Carnaval EMPROFAC Praia



Mulheres EMPROFAC Mindelo

É Carnaval, ninguém leva a mal!

"Também pode haver diversão no nosso ambiente de trabalho!" É esta a filosofia da Administração da EMPROFAC que pelo segundo ano consecutivo consentiu que os colaboradores fossem trajados à rigor no dia 5 de Março, dia em que se celebrou o Carnaval.

Assim sendo, alguns colaboradores entraram na brincadeira e proporcionaram momentos de diversão

juntos dos demais colegas. Para o ano, mais colegas prometem aderir à brincadeira.

"A vida é muito curta para ser demasiado séria." Virgínia Cruz, Colaboradora da Unidade de Marketing & Comunicação

"Diverti-me imenso a vestir a roupa da minha filha." Evelyze Semedo, Colaboradora da Unidade de Análise e Sistema de Monitorização

Formação da VELVET MED – Novos Produtos já disponíveis!

Em conjunto com o seu parceiro VELVET MED, empresa portuguesa que se dedica ao desenvolvimento, comercialização e distribuição de produtos farmacêuticos, a EMPROFAC proporcionou aos seus clientes (das Farmácias comunitárias) mais uma ação de formação.

Esta ação, que teve lugar no dia 17 de Janeiro na Cidade da Praia, teve o intuito de aprofundar os conhecimentos dos Farmacêuticos e Técnicos de Farmácia sobre os produtos da marca VELVET já comercializados pela EMPROFAC (Velvet Materna, Imunavit, Quantivit e Sabonetes de Enxofre e de Glicerina) e apresentar novos produtos a serem introduzidos no mercado.

A EMPROFAC disponibiliza agora novos produtos da marca, entre eles, suplementos como Complexo B (comprimido efervescente e xarope), Veltuss (xarope feito à base de plantas para tosse seca e/ou com expetoração), Moviplus, um gel com propriedades analgésicas e anti-inflamatórias, Moviplus Astro (saquetas), Diosven Forte (para alívio das veias e dos músculos), Velderma creme hidratante, entre outros. Com esta aposta a EMPROFAC pretende assim reforçar a sua oferta no que toca ao segmento dos não-medicamentos e aumentar o leque de escolha dos seus clientes e dos cabo-verdianos.



Moviplus® Artro



MANUTENÇÃO DA SAÚDE ARTICULAR E ÓSSEA
PREVENÇÃO DA DEGENERAÇÃO DAS CARTILAGENS
RECUPERAÇÃO E PREVENÇÃO DE LESÕES DESPORTIVAS

Melhoria da mobilidade e flexibilidade das articulações.
Promove a saúde das cartilagens.
Composição reforçada numa saqueta para fortalecer o sistema locomotor.

- 30 saquetas com agradável sabor a limão
- 1 saqueta por dia (Tratamento para um mês)

Diosven® Forte



SENSAÇÃO DE PERNAS PESADAS E CANSADAS
EDEMA E DORES NOS MEMBROS INFERIORES
DERRAMES E VARIZES
FADIGA E CÂIBRAS MUSCULARES

Formulação que combina dois bioflavonoides, a Diosmina e a Hesperidina, com o Magnésio e Vitamina B6.
Suplemento inovador que atua a dois níveis: venoso e muscular.

- 60 comprimidos revestidos
- 1 comprimido por dia



MOVIPLUS®

EXTRATO DE ARNICA 10% ▶ SALICILATO DE METILO
EUCALIPTOL ▶ CÂNFORA ▶ ROSMANINHO



BEM-ESTAR MUSCULAR E ARTICULAÇÕES
ALÍVIO DA SENSÇÃO DE PERNAS PESADAS
HEMATOMAS / NÓDOAS NEGRAS

EFEITO ANALGÉSICO IMEDIATO
Cânfora • Eucaliptol • Salicilato de Metilo

EFEITO ANTI-INFLAMATÓRIO
Arnica Montana (10%) • Rosmaninho



emprofac
medicamentos de qualidade

Distribuidor Velvet Med exclusivo em Cabo Verde

Gonçalo Pimpão, Export Manager do LABORATÓRIO EDOL – Produtos Farmacêuticos, S.A.

“Apesar da sua dimensão, o mercado farmacêutico em Cabo Verde é um mercado importante para nós”



Em conversa com o Export Manager do Laboratório EDOL, empresa 100% portuguesa, Gonçalo Pimpão disse ao S&C que a EDOL tem um conhecimento sólido do nosso mercado farmacêutico e que o futuro passa por garantir as melhores soluções para a população cabo-verdiana.

Quando começou o vosso relacionamento com a EMPROFAC, como se tem desenvolvido e o que espera no futuro?

O relacionamento com a EMPROFAC começou há mais de 30 anos. O desenvolvimento tem sido feito de modo gradual, com base numa boa interação entre o Laboratório Edol e a EMPROFAC, na perspetiva de fazer face às necessidades da população cabo-verdiana.

O futuro passa pela manutenção deste relacionamento, de modo a garantir as melhores soluções para a população, com vista igualmente

ao crescimento do Edol no mercado, assim como o crescimento da própria EMPROFAC.

Fale um pouco da EDOL...

A EDOL (Empresa de Dermatologia e Oftalmologia de Lisboa), empresa de capital 100% português, nasce em 1952 na Farmácia Bairrão, em Alcântara. Na época começámos o desenvolvimento de produtos nas áreas de Dermatologia e Oftalmologia. O negócio foi crescendo e dez anos depois, foi construída a primeira unidade fabril, a qual fomos modernizando e aumentando ao longo das últimas décadas até



hoje. Nestes últimos anos, temos desenvolvido e comercializado produtos noutras áreas, expandindo o nosso negócio para outros nichos de mercado como é o exemplo da Otorrinolaringologia. O nosso core passa pelo desenvolvimento, fabrico e comercialização de medicamentos, dispositivos médicos e cosméticos para cada um destes nichos de mercado.

A aposta nos mercados de exportação e o nosso crescimento no mercado português ditou que investíssemos numa nova unidade fabril, que se encontra em construção.

Até que ponto conhecem o mercado farmacêutico em Cabo Verde? Quais as estratégias da EDOL para este mercado?

Dados os anos de relacionamento, podemos afirmar que o Laboratório EDOL têm um conhecimento sólido do mercado farmacêutico cabo-verdiano. Apesar da sua dimensão, o mercado farmacêutico em Cabo Verde é um mercado importante para nós Edol, pois têm sido possível criar ligações não só comerciais mas também de cooperação e de estratégia no desenvolvimento de novos produtos.

A estratégia da EDOL passa por fortalecer estas relações e criar uma relação de proximidade e cooperação com todos os intervenientes (EMPROFAC,

médicos e farmácias) de forma a potenciar o crescimento do mercado, criando condições para que todos saiam beneficiados com estas relações, nomeadamente os utentes, através de um aumento de qualidade do serviço prestado, de uma maior variedade de produtos a selecionar e de obtenção de mais e melhor informação sobre os medicamentos e das patologias a que respeitam.

Que tipo de produtos fornecem à EMPROFAC e que outros produtos gostariam de ver comercializados em Cabo Verde? Que constrangimentos se põe à introdução de novos produtos?

O Laboratório EDOL fornece à EMPROFAC variados produtos nas áreas de Oftalmologia, Dermatologia e Dermocosmética. De futuro gostaríamos de disponibilizar no mercado todos os produtos que compõem o nosso portfólio em Portugal, potenciando o dinamismo do mercado farmacêutico cabo-verdiano.

A introdução de novos produtos terá que passar por uma maior abertura do mercado e por uma consulta às necessidades dos médicos, farmácias e utentes. Através desta emancipação o mercado irá fazer a avaliação natural dos produtos que melhor servem as suas necessidades, levando a um aumento de concorrência entre fornecedores, traduzindo-se na melhoria dos serviços e na obtenção de vantagens para a população cabo-verdiana.

Como vê a questão de privatização e liberalização do mercado?

O mercado cabo-verdiano, no modelo que tem seguido até hoje, tem tido muito sucesso, e tem criado uma boa relação de proximidade entre a empresa estatal e as empresas privadas Portuguesas.

Esta relação tem sido muito benéfica para ambos os lados. A liberalização do mercado irá criar novas oportunidades e um novo dinamismo na economia local que poderá ser benéfica se o controlo e rigor por parte das autoridades se mantiver, mantendo o modo e cultura que a EMPROFAC criou.





EMPROFAC e Pavilhão Desportivo Vavá Duarte assinam Protocolo de Parceria

A EMPROFAC e o Pavilhão Desportivo Vavá Duarte, na pessoa dos seus representantes, Fernando Gil Évora, PCA e Orlando Mascarenhas, Gestor do PDVD, assinaram no dia 07 de Fevereiro nas instalações da empresa, um protocolo de parceria que consiste na cedência de espaços publicitários no Pavilhão Vavá Duarte. A EMPROFAC, por sua vez, irá disponibilizar produtos farmacêuticos que irão ser aproveitados pelo Centro de Medicina Desportiva no tratamento e recuperação dos atletas. As duas Instituições esperam que esta seja uma longa e bem-sucedida parceria, em prol da promoção do desporto nacional.



EMPROFAC E IEFP ASSINAM PROTOCOLO DO PEPE



A EMPROFAC e o IEFP (Instituto do Emprego e Formação Profissional), representados pelo seus Presidentes, Gil Évora e Paulo Santos, assinaram no dia 18 de Fevereiro o protocolo de Adesão ao Programa de Estágio Profissional Empresarial – PEPE.

As duas instituições acordaram um total de 15 vagas de estágios para 2019, sendo 10 vagas na Sede da empresa na Cidade da Praia e 5 vagas na sua representação na Cidade do Mindelo.

Este acontecimento torna a EMPROFAC a primeira empresa pública a assinar o protocolo do PEPE, apoiando assim a missão do IEFP e o objetivo do atual Governo em promover o emprego e a inserção dos jovens no mercado de trabalho, criando condições para que tenham acesso a estágios em grandes empresas nacionais.



Lúcia Cabral, Farmacêutica na Farmácia FICAE (São Filipe, ilha do Fogo)

“Devia haver uma melhor e maior aproximação (dos Farmacêuticos) em relação aos médicos e outros profissionais de saúde”

A funcionar desde 2009, a Farmácia FICAE é a única Farmácia da Cidade de São Filipe e uma das duas da ilha do Fogo. A Farmacêutica Lúcia Cabral aponta os transportes (marítimos) como o maior constrangimento. Confira a entrevista.

Qual é a missão e como caracteriza a Farmácia FICAE?

A Farmácia FICAE tem como missão disponibilizar medicamentos a tempo, tendo sempre em conta a qualidade e a eficácia dos mesmos. Ela procura sempre estar perto da sua população, evitando o mau uso dos medicamentos e assim promover o seu uso racional.

Como avalia a evolução da relação comercial entre a EMPROFAC e a Farmácia FICAE?

A relação entre a Farmácia e a EMPROFAC é agradável, mesmo sendo os nossos contactos maioritariamente por via telefónica. O único constrangimento é que muitas vezes esperamos muito tempo para resolução das nossas reclamações.

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

Os maiores desafios são principalmente garantir uma boa sustentabilidade, ter um stock considerado de medicamentos para evitar rupturas. A ilha do Fogo é uma ilha que depende de transporte (marítimo), pelo que sempre há atrasos na recepção de medicamentos e consequentemente grandes constrangimentos na dispensa dos mesmos aos nossos utentes.

Que sugestões daria para melhorar o sector farmacêutico cabo-verdiano?

Sugiro que o papel do farmacêutico na sociedade



seja mais reconhecido, bem como uma melhor e maior aproximação em relação aos médicos e outros profissionais de saúde. Também promover formações para que possamos estar sempre atualizados.



HRSN em visita de trabalho na EMPROFAC

Uma delegação do Hospital Dr. Santa Rita Vieira, mais conhecido por Hospital Regional de Santiago Norte (HRSN) visitou a EMPROFAC para uma reunião de trabalho. A delegação, chefiada pelo seu Diretor Imadoeno Cabral e constituída ainda por Manuel Fernandes, Administrador, Ludmilde Tavares, Diretora Clínica e Luís Gonzaga, Enfermeiro Superintendente, foi recebida no dia 23 de Janeiro pelo PCA da EMPROFAC, Gil Évora, pela Administradora Executiva Ana Ribeiro e pelo Diretor Comercial e Gestão de Clientes, Esmeraldo Gomes.

Na referida reunião foram analisados aspetos ligados ao fornecimento de medicamentos e materiais hospitalares, melhoria da comunicação e incremento da cooperação entre as duas instituições. Um encontro muito produtivo com este Hospital Regional que cobre seis municípios do interior de Santiago.

EMPROFAC recebe a visita da Administração do HAN



EMPROFAC recebe visita do Embaixador da Índia

A EMPROFAC recebeu no dia 19 de Fevereiro a visita de S. Excia. o Sr. Rajeev Kumar, Embaixador da Índia em Cabo Verde e com residência em Dakar, Senegal. O Embaixador esteve acompanhado por Muralee Paliyath, Director de Negócios Internacionais dos Laboratórios Ajanta Pharma, com Sede nas Maurícias mas com escritório em Dakar-Senegal. A visita serviu para se perspetivar as áreas de cooperação no sector farmacêutico entre a Índia e Cabo Verde, bem como entre o referido Laboratório e a EMPROFAC.

Durante a visita S. Excia o Embaixador comprometeu-se em dar todo o apoio à participação da EMPROFAC na oitava edição do Indian Pharma Expo (IPE), a ter lugar na Nova Deli, Índia, no mês de Julho do corrente ano.



Uma delegação do Hospital Agostinho Neto (HAN) chefiada pelo seu PCA, Júlio Andrade e integrado também pelos Administradores Victor Costa, Regina Rodrigues e Edite Silva esteve na EMPROFAC para uma visita de trabalho com as diversas áreas da empresa, particularmente Compras, Comercial e Área Financeira. A visita de trabalho, realizada a convite do CA da EMPROFAC, serviu para passar em revista as várias áreas de cooperação entre as duas instituições. Os visitantes também tiveram oportunidade de conhecer in loco o funcionamento da Logística da EMPROFAC através de uma visita guiada ao Armazém da empresa.

Laboratórios JOFRE visita EMPROFAC



A equipa comercial e técnica da EMPROFAC recebeu no dia 14 de Março a visita dos Laboratórios REIG JOFRE, empresa espanhola fabricante de produtos farmacêuticos, sediada em Barcelona e que conta com 90 anos de experiência.

LABORATORIOS REIG JOFRE é uma empresa fabricante de medicamentos, especialmente antibióticos e injetáveis/liofilizados. Também fabricam outros produtos para farmacêuticos nomeadamente desinfetantes, produtos terapêuticos dermatológicos, ginecológicos, respiratórios, etc.

O representante da marca, Joan Abellán, Export

Manager para os mercados de África, Ásia e Médio Oriente, explicou que os Laboratórios REIG JOFRE dispõem de 4 fábricas espalhadas pela Europa (Espanha, França e Suécia), estando presente em 70 países, dos quais 18 africanos.

Para além de dar a conhecer a sua empresa, conhecer a realidade de Cabo Verde e do seu sector farmacêutico, a visita teve o propósito de conhecer o processo das Compras da EMPROFAC. No final do encontro o visitante demonstrou interesse na participação nos futuros concursos públicos de aquisição de medicamentos e produtos farmacêuticos.

Equipa do Bloco Operatório do HAN passam a conhecer melhor a EMPROFAC

A equipa do Bloco Operatório do Hospital Agostinho Neto (HAN) composta por médicos e enfermeiros esteve na EMPROFAC no dia 20 de Março para uma visita cujo propósito era dá-los a conhecer o portfólio de produtos da empresa, sobretudo os utilizados nas cirurgias. Durante a visita, os visitantes puderam conhecer toda a variedade de fios de sutura disponíveis.

A EMPROFAC quer trazer os profissionais da saúde pública para junto da empresa, criando relações de parceria e de proximidade com a classe médica e de enfermeiros, de forma a melhorar a qualidade de serviço prestado por ambas as instituições.

Esta visita surge na sequência da reunião com a Administração do HAN, realizada no início de Março, onde esta apoiou a intenção da EMPROFAC em realizar



encontros e visitas mais frequentes com médicos, enfermeiros e outros profissionais de diferentes especialidades.

Embaixadora de Espanha de visita à EMPROFAC



A EMPROFAC recebeu no dia 25 de Março a visita da Embaixadora de Espanha, M. Dolores Rias Peset.

A convite do Conselho de Administração da EMPROFAC, a visita pretendia dar a conhecer a empresa e vem na sequência da política de parcerias com empresas espanholas de medicamentos que vem sendo desenvolvidas, tendo em vista a necessidade de diversificação dos mercados fornecedores de medicamentos a Cabo Verde.

A EMPROFAC desde há alguns anos vem desenvolvendo uma relação comercial com o Grupo OMFE/COFARES, com Sede em Madrid e com uma delegação nas Canárias, relação essa que vem sendo incrementada através de visitas mútuas entre as empresas COFARES e EMPROFAC.

Durante esta visita estiveram também presentes o Cônsul de Cabo Verde nas Canárias, Juan Cardenes Martin e o Diretor para a Exportação do Grupo OMFE/COFARES, Joel Medina.

Simone Lima, Diretora Técnica da EMPROFAC

A EMPROFAC reúne todas as condições para permanecer de forma estável e sustentável no mercado

Simone Faria Lima é colaboradora da EMPROFAC desde 2006. Atualmente é Diretora Técnica da empresa, cargo que assume desde 2013, tendo desempenhado anteriormente outras funções na área Comercial e área de Compras e Logística.



Enquanto colaborador, qual é a visão que tem da empresa?

A meu ver a EMPROFAC é uma empresa com uma responsabilidade acrescida no sector da saúde. O esforço para cumprir com a sua missão tem sido muito grande, apesar de todos os constrangimentos/imperfeições do nosso mercado e do mercado internacional.

A EMPROFAC reúne todas as condições para permanecer de forma estável e sustentável no mercado. Os seus colaboradores contam com uma vasta experiência e conhecimento do funcionamento do sector farmacêutico, tanto a nível nacional como internacional, e estão engajados na procura de melhores soluções/condições para satisfazer as necessidades do país no que concerne ao abastecimento de medicamentos e produtos de saúde.

Reconhecidamente, a EMPROFAC tem tido um papel fundamental no que diz respeito à qualidade dos medicamentos e produtos que distribui no país, contribuindo e colaborando para que não haja medicamentos/produtos fora do padrão no mercado.

Para si, quais os maiores desafios que se põe à empresa e a seus colaboradores atualmente?

Um dos maiores desafios que a EMPROFAC e os colaboradores enfrentam neste momento é conseguir ultrapassar o rótulo de empresa com Monopólio do mercado na importação, distribuição e comercialização de medicamentos, e continuar a provar ao país que o trabalho que tem vindo a desenvolver com muita seriedade e responsabilidade visa principalmente a melhoria da saúde da população, oferecendo medicamentos de qualidade a preços reais e acessíveis e contribuindo para o aumento da acessibilidade da população ao medicamento.

Um outro desafio, e não menos importante, é conseguir que haja internamente uma só voz, e que todos os colaboradores consigam alcançar o estágio

de consciência plena relativamente ao papel e importância que cada um representa para a empresa, e o quanto que ainda todos podemos colaborar para que a EMPROFAC seja ainda mais estimada.

Quais as suas principais tarefas e responsabilidades?

Como farmacêutica, a minha principal função/responsabilidade é garantir que toda a legislação do sector seja implementada e cumprida, pelo que todas as atividades/tarefas realizadas vão neste sentido. São atividades transversais a quase todos os sectores da empresa, com exceção da parte administrativa, financeira e de recursos humanos.

Interlocutor real com as entidades reguladoras e farmacêuticos das diversas empresas e instituições do circuito do medicamento.

Como se caracteriza como profissional e como colega de trabalho?

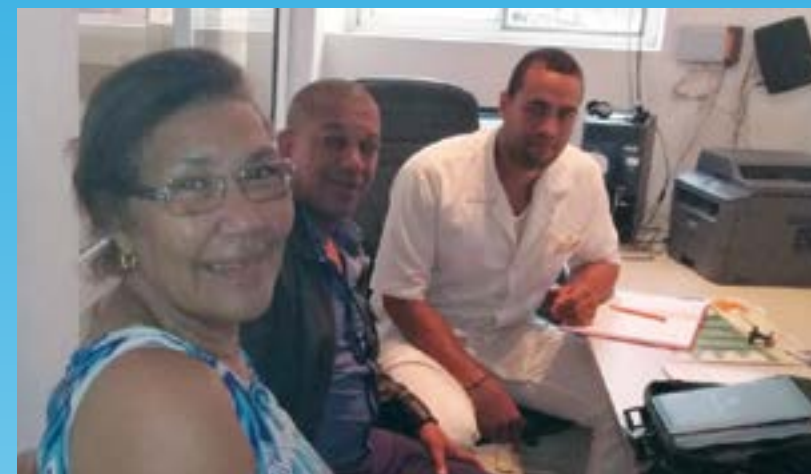
Bem, esta questão devia ser respondida pelos meus colegas. Mas considero-me completamente disponível e sempre disposta a colaborar em tudo que possa ser útil para a atividade da empresa.

Como caracteriza o seu percurso na empresa?

O meu percurso na EMPROFAC tem sido de muita aprendizagem, tanto a nível profissional como pessoal. Costumo dizer a todos que são acolhidos na EMPROFAC que a empresa é uma autêntica escola. Momentos bons e menos bons que vem permitindo uma abertura da mente, que nos faz ver e interpretar a atividade da empresa de vários ângulos, que não só a técnica.

Reconheço que a empresa tem contribuído e muito para o meu desenvolvimento em todos os aspetos, incluindo através de oportunidades de ações de formação. Ainda assim, considero que a caminhada é longa, muita melhoria pode ainda acontecer e sinto que posso dar muito mais de mim.

EMPROFAC de visita às ilhas de São Nicolau, Fogo e Brava



A EMPROFAC, representada pelo seu Diretor Comercial, Esmeraldo Gomes, esteve de visita à ilha de São Nicolau para encontros de trabalho com os clientes do setor privado e setor público. A visita que decorreu nos dias 24 e 25 de Janeiro englobou uma reunião na Farmácia Duarte Lopes (Tarrafal), Farmácia Gaby (Ribeira Brava) e na Delegacia de Saúde da ilha, onde o DC se reuniu com o Delegado de Saúde, Dr. Élvio Gonçalves.

A visita às ilhas do Fogo e Brava decorreu nos dias 22 e 23 de Março e teve início num encontro de trabalho com a Farmácia Ilda, situada no concelho dos Mosteiros. A equipa da EMPROFAC composta pelo Diretor Comercial e pela Farmacêutica Itzia Quintino vi-

sitaram também a Delegacia de Saúde dos Mosteiros, onde foram recebidos pelo Administrador, Carlos Patrick Gomes e outros membros da equipa. Em São Filipe visitaram o Hospital São Francisco e a Farmácia FICAE.

Já na ilha da Brava, a nossa equipa visitou a Farmácia Nova Sintra, a única farmácia da ilha e a Delegacia de Saúde, onde foi recebida por Carlos Gomes Dias, Delegado de Saúde da Brava.

O objetivo destas visitas era sobretudo conseguir uma maior aproximação com os clientes, conhecer as necessidades e constrangimentos das ilhas referidas e ainda fazer a apresentação de alguns produtos recentemente introduzidos no mercado.



Março 2019



Jogo convívio com equipa do Hospital Regional de Santiago Norte

Como forma de promover a boa relação entre estas duas instituições da área da Saúde, a EMPROFAC aceitou o convite do Hospital Regional Santiago Norte (HRSN), parceiro esse com quem mantém boas relações, para um jogo amigável que teve lugar na Assomada no dia 9 de Março.

A equipa de futebol da EMPROFAC Praia, bem como alguns colaboradores adeptos, deslocaram-se ao concelho de Santa Catarina, onde venceram a equipa do HRSN por 7 bolas a 4.

A seguir ao jogo, os colaboradores das duas instituições juntaram-se para um almoço-convívio, onde ficou a promessa de se promover um outro encontro com o HRSN, desta vez na Praia.

Este é o segundo encontro do género realizado este ano, recordando um semelhante entre a EMPROFAC e o Hospital Agostinho Neto da Praia (HAN) no passado mês de Fevereiro.



Ana Margarida Além Brito, Presidente do Conselho de Administração do Hospital Batista de Sousa (HBS)

“Devemos apostar na melhoria da comunicação entre a EMPROFAC e o HBS”

Em entrevista ao S&C, a PCA do Hospital Batista de Sousa, situado na Cidade do Mindelo, fala das expetativas da instituição face à sua relação com a EMPROFAC.



Que expetativas tem a Direção do HBS em relação à parceria com a EMPROFAC?

As expetativas do HBS têm a ver com a melhoria da comunicação inter-institucional, de forma a promover maior celeridade e acesso na aquisição de medicamentos e materiais clínico-cirúrgicos, realização de protocolos/acordos de forma a melhorar a qualidade das aquisições no exterior, promoção da saúde e financiamento de projetos do hospital.

Que melhorias tem se registado na relação comercial entre as duas instituições? Que melhorias devem ainda ser feitas?

No ano passado foi assinado o Protocolo de materiais de osteossíntese que foi uma mais-valia para o hospital. Melhorias devem ainda ser feitas na comunicação entre as duas instituições, como foi referido na questão anterior.

Que outros aspetos considera relevantes para a manutenção de uma parceria duradoura e sustentada entre o HBS e a EMPROFAC?

Os aspetos que consideramos importantes passam por uma boa comunicação entre as partes na área comercial e na área farmacêutico-clínico, a minimização das ruturas e aviso prévio da mesma (1 mês de antecedência), melhoria da resposta na entrega dos pedidos e garantia de um stock de segurança no país para os medicamentos e acessórios “vitais”.

Em que outras áreas pensa que se pode desenvolver a cooperação institucional entre o HBS e a Emprofac?

A nível comercial, a cooperação entre as duas instituições pode ainda ser desenvolvida através de fornecimento/aquisição de outros materiais médicos como Pacemaker da Biotronik. Também outra área de cooperação poderia ser a área de formação.

Aniversariantes de Janeiro a Março

PARA NÓS CADA COLABORADOR É ESPECIAL E O SEU ANIVERSÁRIO MERECE SER COMEMORADO!





emprofac

medicamentos de cabo verde

(...) Mulher de Cabo Verde
Se pudesse escrever
Com alegria e morabeza
Com morna e coladeira
Com batuque e funaná
Cantaria o meu amor por ti (...)

Cabo Verde Feminino,
João Furtado

27
MARÇO

*Dia da Mulher
Caboverdiana*

