



emprofac

medicamentos de cabo verde



Saúde & Comunicação

Dezembro 2018 - Edição n.º 6

EMPROFAC vence Prémio Responsabilidade Social 2018

 **Balanço 2018**

 **Farmácias apontam melhorias na Reunião Anual de Clientes**

XIII Congresso Mundial de Farmacêuticos de Língua Portuguesa



Entrevista com
Júlio Andrade
PCA do HAN

8

Entrevista com
João Lopes
Diretor Geral do Laboratório MEDINFAR

12

Entrevista com
Maria da Luz Leite
Bastonaária da Ordem dos Farmacêuticos

14

O que queremos em 2019?

O ano de 2018 chega agora ao fim e os nossos instrumentos de gestão para 2019 já estão na posse do acionista único. Este novo ano não será fácil, à semelhança do ano de 2018 que consideramos ter sido um ano difícil.

Neste novo ano queremos dar continuidade à concretização dos objetivos e consolidar as implementações iniciadas e constantes do *Plano de Negócios 2018 - 2020*. Dois objetivos deverão conhecer uma consolidação importante em 2019. Refiro-me à internacionalização da empresa e à implementação do nosso Sistema de Gestão de Qualidade. Neste momento, a empresa já possui elementos suficientes que lhe permitam uma internacionalização segura e assente em parcerias desenvolvidas através do mercado da Guiné-Bissau, estando a decisão do lado do acionista.

A internacionalização da EMPROFAC possibilitará um incremento das nossas exportações, uma racionalização dos custos com as nossas compras, um aumento do valor estratégico da empresa e o nosso posicionamento num mercado importante como é o da CEDEAO.

A prestação de um serviço de maior qualidade, objetivo também espelhado no nosso *Business-Plan 2018-2020*, está intrinsecamente ligado à implementação do nosso Sistema de Gestão de Qualidade e a certificação na norma ISO 9001:2015. Este é um processo que vai exigir o empenho e o envolvimento de todos os colaboradores da empresa, porque pressupõe mudanças de processos e de mentalidades e todos nós temos de estar preparados para tal. Mas a atividade da EMPROFAC assim o exige. Uma empresa que tem a seu cargo a comercialização e distribuição de medicamentos e produtos farmacêuticos por todo o país tem de, obrigatoriamente, possuir um sistema de gestão da organização e de qualidade eficiente, promovendo ações corretivas sempre que a situação assim o exigir.

Estamos também a ultimar um importante plano de investimentos na área da logística, destinados a oferecer um melhor serviço aos nossos clientes, em particular no capítulo da distribuição.

Os nossos clientes continuarão no centro das nossas atenções. Farmácias, Direção Geral da Farmácia, Hospitais, Clínicas privadas, Laboratórios, e outros privados merecerão sempre uma atenção especial por parte da empresa.

Por último, uma palavra de apreço aos nossos incansáveis colaboradores. O programa de formação e capacitação para 2019 demonstra claramente a nossa preocupação com a melhoria do desempenho dos nossos colaboradores e com isso estaremos também a melhorar o serviço prestado aos nossos clientes.



Fernando Gil Évora

Presidente do Conselho de Administração

**À Família EMPROFAC
desejo um Feliz Natal e um
Ano Novo cheio de Saúde!**



**Boas
Festas**

“A nossa equipa
deseja-lhe **Boas Festas** e um
Ano Novo cheio de **Saúde!**”



Balanço 2018

O balanço que a Administração da EMPROFAC faz do ano de 2018 é positivo, no qual a empresa e seus colaboradores se deve apoiar para almejar melhorias contínuas no ano 2019.



O ano de 2018 chega agora ao fim. Para a EMPROFAC não foi um ano fácil, antes pelo contrário. Neste primeiro ano de mandato desta nova administração, os desafios eram muitos e a sua implementação requereu um esforço abnegado de todos. As nossas atividades centraram-se em quatro eixos fundamentais: o crescimento das vendas, a estabilização dos custos globais, a melhoria da qualidade do serviço e a melhoria da nossa gestão interna. Nem tudo foi possível fazer mas é de realçar a entrega e a abnegação de todos os colaboradores de uma forma geral.

Na área das Vendas conseguiram-se ganhos consideráveis, registando-se um crescimento acima da meta dos 7% prevista no Business Plan, a introdução de duas novas marcas de produtos não-medicamentosos e a representação de seis marcas de produtos no mercado.

A nossa política de preços e margens está em processo de revisão e vem sendo concretizada a prospeção de novos mercados, em particular a Guiné-Bissau e São Tomé e Príncipe e, como corolário dessa iniciativa, foram realizadas exportações para esses dois países, apesar de serem ainda situações pontuais.

O crescimento das Vendas suportou a boa performance financeira da empresa, mas a preconizada estabilização dos custos globais ainda constitui um objetivo pouco atingido. Para lá do acréscimo dos custos de aquisição, decorrentes do crescimento das vendas, a redução dos mesmos junto dos fornecedores habituais não se verificou, o que fez com que o custo médio das compras não diminuísse. Questões ligadas ao aumento do preço das matérias-primas foram a principal explicação dada pelos nossos fornecedores para esse acréscimo nos preços dos produtos.

No entanto a empresa continuou com uma posição financeira sólida e perspectiva um crescimento do resultado líquido em relação ao ano de 2017.

No domínio da melhoria da qualidade do serviço, avaliamos positiva e significativamente os ganhos.

Melhoramos a performance do nosso sistema de informação. As auditorias realizadas apontaram-nos os nossos pontos fracos e as intervenções e investimentos necessários foram programados no sentido de uma maior segurança e robustez do nosso sistema informático. Iniciamos o processo de implementação do Sistema de Gestão da Qualidade – Certificação na norma ISO 9001:2015 com a realização de duas auditorias internas, preparando-se para a atingir a ambicionada certificação.

Na área da gestão interna procuramos melhorar os nossos processos e procedimentos adaptando a empresa aos novos desafios com recurso às novas tecnologias. Uma cultura empresarial orientada para os resultados constituiu um desafio lançado a todos os colaboradores. Lançamos o concurso para a revisão dos instrumentos de gestão dos recursos humanos procurando que os mesmos reflitam a atualidade da empresa e os novos desafios do mercado, retratados no Business Plan 2018-2020. Introduzimos melhorias no sistema de avaliação de desempenho permitindo que todos os colaboradores possam ser duplamente avaliados diminuindo assim os riscos das injustiças. Reforçamos as ações de capacitação dos recursos humanos em várias áreas e domínios e iniciaremos em Janeiro de 2019, um novo modelo de gestão documental e de gestão dos contratos. Bons avanços também foram registados no domínio do sistema de aquisição, gestão de *stocks* e distribuição visando o aumento da fiabilidade do sistema. Melhoramos o sistema de arrumação, implementamos as localizações fixas dos produtos nas zonas de aviamento e melhoramos consideravelmente o processo de expedição e itinerários de transportes marítimos e aéreos. A *Unidade de Gestão de Stock* foi operacionalizada em finais de 2017 e conheceu melhorias significativas que contribuíram para uma melhoria global da logística e da gestão do *stock*.

Continuamos a perseguir os desafios de implementar um sistema de inventário permanente e o da melhoria do nosso desempenho no domínio das inutilizações onde, infelizmente, não registamos melhorias em relação ao ano de 2017.

Sugestões de PRESENTES

NUMA FARMÁCIA PERTO DE SI



emprofac

medicamentos de cabo verde



meninas

meninos



para elas



perfume para eles e elas

Neste **Natal** ofereça um **Presente Especial** para as **pessoas** mais importantes da sua **Vida!**

EMPROFAC

Realiza Reunião Anual de Clientes



Teve lugar nos dias 7 e 8 de Dezembro na Cidade da Praia e Cidade do Mindelo a Reunião Anual de Clientes de Sotavento e Barlavento, respetivamente.

A EMPROFAC, à semelhança dos anos anteriores, reuniu-se com os responsáveis e Farmacêuticos das Farmácias de Cabo Verde num encontro que representa um importante espaço de diálogo entre a empresa e seus clientes. Nestes encontros foi feito o balanço das relações comerciais durante o ano 2018, auscultação das necessidades de melhoria, sempre com foco na melhoria do sector farmacêutico nacional.

Durante a reunião foram debatidas questões relacionadas com constrangimentos do dia-a-dia do foro logístico, comercial e técnico como cumprimento dos horários de entrega dos medicamentos, transportes dos mesmos, com grande enfoque nos constrangimentos derivados das condições e custos de transporte de medicamentos via aérea e marítima, etiquetagem dos produtos, importação de medicamentos não constantes da LNM (Lista Nacional de Medicamentos e sujeitos a autorização de importação especial (CAI- certificados de autorização de importação), indisponibilidade de stock de determinados fármacos devido a dificuldades de aquisição dos mesmos junto dos fornecedores, etc.

Não obstante, os responsáveis e Farmacêuticos das Farmácias reiteraram mensagens de apreço pelas melhorias verificadas durante o ano 2018, nomeadamente o relacionamento com os clientes e disponibilidade dos Técnicos da área comercial, maior dinâmica verificada na comercialização de produtos não-medicamentosos através da criação da Unidade de Vendas de Não-Medicamentos, bem como pelas melhorias verificadas na disponibilidade de produtos e no circuito de distribuição.

Da parte da EMPROFAC, para além do balanço feito por áreas operacionais, foi partilhado com os clientes o aumento das vendas da empresa, os desafios futuros e o plano de investimentos para a melhoria contínua dos serviços prestados pela empresa.

Durante os encontros na Praia e no Mindelo decorreu ainda a III Ação de Formação com o tema "Doenças Cardiovasculares", em parceria com a MERCAFAR, fornecedora da EMPROFAC (ver página seguinte).

Formar os Farmacêuticos para melhor servir os Utentes

Inserido no quadro de formações que a EMPROFAC *desenhou* para os seus clientes com o objetivo de promover conhecimentos que lhes permitam otimizar o serviço que prestam aos utentes nas Farmácias, neste último semestre foram desenvolvidas mais duas Ações de Formação dirigida a Farmacêuticos e Técnicos de Farmácias.

Em Outubro, em conjunto com o seu parceiro QUILABAN, a EMPROFAC realizou a II Ação de Formação com o tema: «*Diabetes Mellitus- A doença do século*».

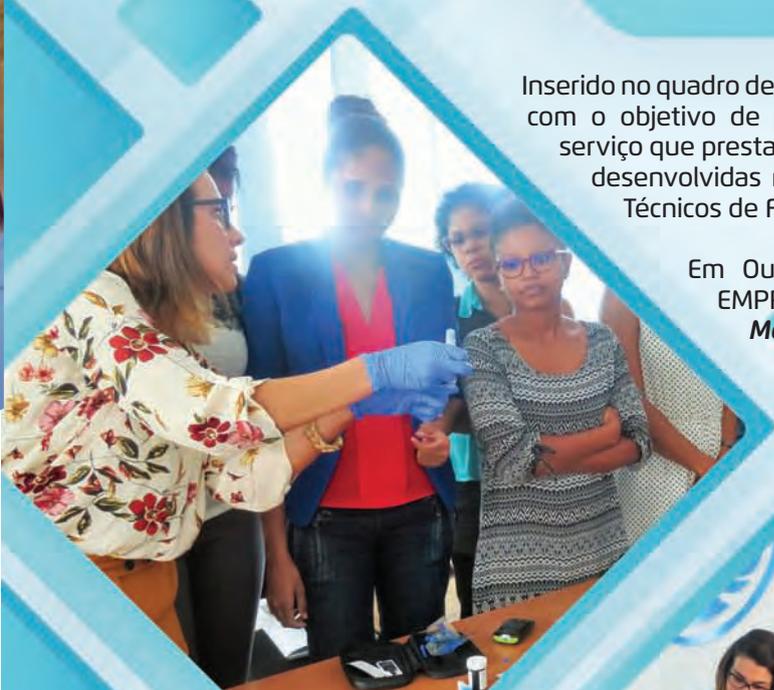
O objetivo desta ação era o de formar os Farmacêuticos e prepará-los para que possam dar uma assistência mais rica aos utentes, alertando-os para os principais fatores de risco no desenvolvimento da *Diabetes Mellitus*, aconselhar a adoção de um estilo de vida saudável e mostrar a importância do autocontrolo da doença.

O painel desta ação englobou uma componente teórica que consistiu na apresentação de fatos e números, definições e diagnóstico, classificações, complicações, terapêutica e autocontrolo. A componente prática consistiu em demonstrações e correta utilização do dispositivo de autocontrolo da marca *Element NEO*, fornecido pela QUILABAN. Esta formação teve lugar tanto na Praia como no Mindelo.

Para fechar o ano, foi realizada a III Ação de Formação com o tema «*Doenças Cardiovasculares*», em parceria com a MERCAFAR, no âmbito da Reunião Anual de Clientes, realizada no dia 7 e 8 de Dezembro, na Cidade da Praia e no Mindelo respetivamente. Esta ação foi ministrada pelo Professor César Portela, Mestre em Medicina e Doutorada em Química Farmacêutica, e procurou preparar os Farmacêuticos para uma assistência aos doentes cardiovasculares, em termos de deteção de sintomas e orientação da medicação.

Recorda-se que a I Ação de Formação com o tema «*O Farmacêutico da comunidade na luta contra o Cancro*» ministrada pelo Professor Lúcio Lara Santos, Oncologista do IPO-Porto, teve lugar em Junho, no âmbito da comemoração do 39º aniversário da EMPROFAC, resultante de uma parceria também com a MERCAFAR.

Em 2019, a EMPROFAC promete continuar com esta iniciativa, resultado de parcerias internacionais, sendo uma forma de estar sempre próxima dos seus clientes.



Júlio Andrade,
PCA do Hospital Agostinho Neto (HAN)

"*Estamos trilhando*"

Expresso das Ilhas



O Presidente do CA do HAN fala em entrevista ao Saúde & Comunicação sobre a relação de parceria entre o Hospital e a EMPROFAC. Para além de realçar as melhorias, Júlio Andrade identifica ainda algumas novas áreas onde poderá ser desenvolvida a cooperação entre as duas instituições.

o caminho certo"

Que expectativas tem a Direção do HAN em relação à parceria com a Emprofac?

A expectativa é muito elevada, pois a EMPROFAC não é só o principal fornecedor de medicamentos e consumíveis hospitalares do Hospital Agostinho Neto, mas também um parceiro estratégico, muito importante, para desenvolvimento dos cuidados de saúde no HAN.

Ter medicamentos e consumíveis hospitalares sempre disponíveis, com índice de rutura muito baixo em Cabo Verde, é uma tarefa complexa e de dificuldades sempre crescente, tendo em conta as exigências da população e a pressão da comunicação social nesta área muito sensível. Nos últimos anos temos tido acalmia nos órgãos informativos, o que significa, a meu ver, que estamos trilhando o caminho certo, evitando ruturas, a não ser casos muito pontuais de alguns medicamentos e consumíveis Hospitalares, e quase sempre resolvidos num período relativamente curto.

Hoje, a relação entre EMPROFAC/HAN é muito boa, biunívoca, dinâmica e tem permitido a estabilidade no funcionamento de especialidades importantes tais como a Orto-traumatologia, a Neurocirurgia, a Cardiologia e Maxilo-facial, favorecendo melhores cuidados de saúde aos doentes e sem riscos de descontinuidade.

Mais do que expectativas, podemos afirmar que estamos concretizando uma visão de parceria *win win* entre a EMPROFAC e o HAN. Ganha EMPROFAC vendendo mais produtos e também ganha o Hospital na estabilidade e melhor assistência aos doentes.

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

Penso que tem havido melhorias progressivas, com muito menos situações de ruturas de medicamentos e consumíveis hospitalares, evitando descontinuidade da assistência médica/medicamentosa no HAN, provavelmente também com muito menos desperdícios para EMPROFAC. O HAN tem desenvolvido uma política de aproximação à EMPROFAC, dando, dentro dos condicionalismos da aquisição pública, prioridade aos produtos da EMPROFAC que estejam disponíveis no país. Também temos vindo a fazer um esforço suplementar para reduzir as dívidas para com a EMPROFAC.

Por outro lado a EMPROFAC tem hoje muito mais conhecimento das necessidades do HAN em termos de medicamentos e consumíveis hospitalares.

Uma área em que temos de melhorar é na previsão das necessidades a nível nacional e também por estruturas, evitando assim desperdícios e descontinuidade no tratamento dos doentes. Acho relevante uma previsão objetiva e cumprimento também por ambas as partes dos contratos de fornecimento assinados para que o HAN e EMPROFAC entrem no caminho da sustentabilidade.

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

Todos temos de ter em mente que um dos aspetos mais importantes na gestão das instituições é a sua sustentabilidade. Devemos trabalhar para a sustentabilidade das nossas duas instituições. Se fizermos uma gestão rigorosa, evitando desequilíbrios que possam pôr em causa a sustentabilidade das nossas duas instituições, teremos, seguramente, condições para uma parceria muito mais profícua, capaz de levar as nossas instituições para outros patamares de desenvolvimento.

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

Penso que deveremos apostar fortemente em áreas tais como Orto-traumatologia, Neurocirurgia, Oftalmologia e Cardiologia, em termos de aquisição de consumíveis hospitalares e também de equipamentos tecnologicamente avançados, capazes de proporcionarem melhores cuidados à nossa população e reduzir evacuação para exterior. Já sentimos melhorias no funcionamento dessas especialidades, mas queremos dar um salto qualitativo mais significativo.

A área de formação dos profissionais do HAN deve merecer uma atenção especial nesta parceria para que possamos conseguir uso mais racional dos serviços de saúde e dos recursos colocados à nossa disposição.

Outra área que considero importante para melhoria das duas instituições é a informatização. Uma boa informatização que permita acesso a informações em tempo útil será de grande utilidade na melhoria da gestão das nossas duas instituições.

Esperamos, em 2019, melhorar a performance do HAN e da EMPROFAC. A todos os trabalhadores do HAN e da EMPROFAC os meus votos de boas festas e um próspero 2019.



EMPROFAC opta por sistemas fotovoltaicos como medida ecológica

A EMPROFAC e o CERMI, na pessoa dos seus Presidentes do Conselho de Administração, respetivamente Gil Évora e Luís Teixeira, assinaram em Outubro um contrato para assessoria na área dos sistemas fotovoltaicos. A EMPROFAC, dentro da sua política de preservação do ambiente e de redução de custos energéticos em pelo menos 50%, optou pela instalação de um sistema solar fotovoltaico de produção de energia elétrica para autoconsumo em regime de microprodução. Instalação essa que será feita na sua Sede em Tira Chapéu e na sua delegação de Barlavento, sita em Mindelo.

O contrato com o CERMI visa a assessoria à EMPROFAC em todo o processo de instalação do referido sistema e engloba não só o levantamento, análise, tratamento dos dados para a conceção do projeto, como também a elaboração dos TDR do concurso público já lançado, a assessoria ao júri do mesmo, o acompanhamento e controlo da receção dos equipamentos e materiais de obra, a fiscalização durante a execução da instalação do sistema solar fotovoltaico e, por último, o acompanhamento nos testes de arranque e comissionamento do sistema fotovoltaico instalado.



EMPROFAC recebe Prémio Responsabilidade Social 2018

A EMPROFAC foi a vencedora do prémio na categoria «Responsabilidade Social 2018» atribuído anualmente pela Câmara do Comércio de Sotavento. A Gala da CCS, que teve lugar no dia 17 de Novembro e que decorreu na FIC 2018, contou com a ilustre presença do Ministro das Finanças, Olavo Correia, e vários empresários nacionais.

O referido prémio foi entregue pelo Secretário de Estado das Finanças, Gilberto Barros e pelo Presidente da Câmara do Comércio de Sotavento, Jorge Spencer Lima.

Na sua breve intervenção, o PCA da EMPROFAC, Gil

Évora, agradeceu o prémio e frisou a responsabilidade que o mesmo acarreta. O Presidente do CA dedicou o prémio aos colaboradores da empresa, destacando a sua envolvimento nas ações de cariz social. Por fim, salientou que *“a produtividade de cada empresa está associada ao esforço de cada funcionário e que as empresas crescem à medida que os seus colaboradores crescem interiormente”*.

Uma noite *memorável* para a EMPROFAC, testemunhada por um grupo de colaboradores, que se fizeram presentes para testemunhar o ato, em representação de toda a empresa.

João Lopes

Diretor Geral do LABORATÓRIO MEDINFAR

“O mercado Farmacêutico em Cabo Verde, na nossa visão, é organizado e regulado. Fatores essenciais para o seu bom funcionamento”



João Lopes, Diretor Geral do LABORATÓRIO MEDINFAR, um dos fornecedores da EMPROFAC, diz em entrevista ao Saúde & Comunicação que o mercado cabo-verdiano, embora não tenha uma dimensão muito grande, é um mercado muito dinâmico e muito importante para o grupo que representa. Confira a entrevista...

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

O relacionamento do Laboratório MEDINFAR e a EMPROFAC existe há mais de 15 anos e tem vindo ao longo do tempo a ficar mais próximo e fortalecido. Quando a MEDINFAR iniciou o seu processo de internacionalização, Cabo Verde foi um dos primeiros países em que apostámos e por consequência a ligação à EMPROFAC. Desde esses tempos que a relação tem evoluído, cada vez mais, passando de uma mera troca comercial para atingir, hoje em dia, um estatuto de parceria. Isto vê-se na preocupação constante em que as necessidades da EMPROFAC sejam satisfeitas, no trabalho de proximidade que é feito entre as duas empresas e a flexibilidade total que existe sempre com vista à satisfação do objetivo comum. Esta é a nossa aposta e acreditamos que só assim os negócios têm maior probabilidade de progredir.

Fale um pouco da MEDINFAR

Debaixo daquele que é o nosso lema *“Compromisso com a saúde”*, no laboratório MEDINFAR contamos hoje com cerca de 350 colaboradores a nível global, que todos os dias se empenham de maneira a que os nossos produtos cheguem aos mais de 50 países onde podemos encontrar produtos do grupo. Com a sede na Amadora perto de Lisboa e unidade de produção farmacêutica em Condeixa-a-Nova na zona centro de Portugal, é nesta última que são produzidas as mais de 20 milhões de unidades anuais destinadas aos diferentes mercados. Na nossa unidade de fabrico, alvo de investimentos importantes que visam manter a unidade nos mais altos padrões de tecnologia, são já mais de 50% as unidades que produzimos para outras empresas farmacêuticas. Creio que a palavra diversidade se aplica bastante ao Grupo MEDINFAR. Atuamos em áreas distintas no sector da saúde: Medicamentos, OTCs, Dermocosméticos, Veterinária, Dispositivos Médicos e fabrico farmacêutico. Com uma evolução bastante interessante desde os anos 70 quando a empresa foi fundada, continuamos a ter uma estratégia de crescimento, que assenta em 4 princípios orientadores: Sustentabilidade, Inovação, Globalização e o potenciar de sinergias dentro da nossa empresa.

Como vê o mercado farmacêutico em Cabo Verde?

O mercado Farmacêutico em Cabo Verde, na nossa visão, é organizado e regulado. Fatores essenciais para o seu bom funcionamento. A sua presença nacional faz-se sentir, nomeadamente através das farmácias que estão presentes em todas as ilhas e organizado e regulado muito pela ação da entidade reguladora que da nossa experiência é rigorosa e sempre com a missão de promoção e defesa da saúde pública em Cabo Verde. É um mercado, para nós, muito importante que embora não tenha uma dimensão muito grande é bastante dinâmico e acreditamos que podemos ajudar no seu crescimento e com ele crescer também.

Como vê a questão de privatização e liberalização do mercado?

Como em todas as questões, aqui também podemos destacar vantagens e desvantagens para a liberalização e privatização do mercado. Por um lado, temos o abrir espaço à concorrência que se espera que leve a uma melhoria de serviços e vantagens para o cliente final, neste caso a população. Do outro lado da moeda, e visto tratar-se de um sector fundamental em qualquer país, temos de ter as respetivas cautelas para que os interesses comerciais não se sobreponham ao interesse maior da população.

Queremos dizer com isto que a avaliação terá de ser muito cautelosa e verificar a sua real necessidade em contrapartida da melhoria do modelo atual.

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

Os nossos objetivos futuros para esta parceria, de há bastantes anos, com a EMPROFAC visa sempre o seu reforço e melhoria. Como é que pensamos conseguir isso? Contamos alcançar esse desiderato através da proximidade cada vez maior das nossas empresas e do trabalho em conjunto. Para isso nós, enquanto indústria farmacêutica, temos planos para uma presença local cada vez mais forte de modo a podermos apoiar as farmácias, hospitais e a população em geral através do nosso parceiro EMPROFAC. Acreditamos que a nossa parceria irá tornar-se ainda mais forte e duradoura.

Visita às Ilhas Canárias

Uma delegação da EMPROFAC, composta pelas Administradoras Executivas Melina Veiga e Ana Ribeiro deslocou-se às Ilhas Canárias no início de Novembro para uma visita de trabalho aos distribuidores do setor farmacêutico nesse arquipélago. O objetivo foi o de conhecer a realidade ao nível da distribuição farmacêutica nessas ilhas que, tal como Cabo Verde, integram a região da Macaronésia, sendo de todas, a mais populosa. Outrossim, a proximidade das ilhas, uma maior acessibilidade em termos de transportes, aéreos e marítimos, constituem vantagens que poderão ser potencializadas.

Na província de Tenerife a delegação visitou a COFARTE - Cooperativa Farmacêutica de Tenerife, que atende a cerca de 385 farmácias das ilhas de Tenerife, La Gomera, La Palma, e El Hierro.

Em Gran Canária foi feita a visita os armazéns da Sociedade Cooperativa Farmacêutica – COFARES, empresa sediada em Espanha, com abrangência internacional e com a qual a EMPROFAC já tem relações comerciais, no âmbito dos concursos



VISITAS

públicos de aquisição de medicamentos e outros produtos farmacêuticos.

Ainda na ilha de Gran Canária visitaram a COFARCA – Cooperativa Farmacêutica Canária, que atende as farmácias da Província de Las Palmas, que compreende as Ilhas de Gran Canária, Fuerteventura e Lanzarote.



Visita Comercial a Guiné-Bissau

sempre que seja necessário colmatar necessidades urgentes, viabilizadas a partir de Cabo Verde, devido a ligações aéreas regulares.

Nesse quadro, uma delegação da EMPROFAC, composta pela Administradora Executiva Ana Ribeiro e pelo Diretor Comercial Esmeraldo Gomes realizou uma viagem comercial à Guiné-Bissau entre os dias 18 e 21 de Novembro com o objetivo de reavaliar as condições existentes para o aprofundamento das relações comerciais e de cooperação e conhecer a realidade ao nível da distribuição farmacêutica naquele país.

Para além do parceiro privado, a SALUSPHARMA, com a qual pôde assinar um protocolo de acordo, do programa constavam visitas a outras entidades, nomeadamente à homóloga da EMPROFAC – a CECOME, Central de Compras de Medicamentos Essenciais da Guiné-Bissau e, ao Hospital Simão Mendes.

Com a CECOME, foi possível compreender as principais dificuldades ao nível de medicamentos e outros produtos de saúde essenciais e reiteramos a nossa disponibilidade para dar resposta às solicitações que venham a ser feitas no domínio do abastecimento em medicamentos e outros produtos de saúde e proporcionar apoio na formação dos seus quadros.

Na visita ao Hospital Simão Mendes, a equipa da EMPROFAC pôde melhor compreender e conhecer tais dificuldades. Na oportunidade uma pequena oferta em medicamentos que a delegação foi portadora, foi possível deixar ao cuidado do Diretor Clínico e do Administrador do referido Hospital.

A internacionalização constitui um dos eixos estratégicos do Plano de Negócios da EMPROFAC para o horizonte 2018-2020, alinhando-se com a ambição deste Governo, como consta no seu Programa para esta legislatura.

Algumas ações visando a concretização deste objetivo estratégico veem sendo levadas a cabo, nomeadamente a realização de visitas de prospeção aos mercados da nossa sub-região e a efetivação de alianças com parceiros sediados nesses países.

A Guiné-Bissau constitui uma das prioridades da EMPROFAC, já que existe uma relação comercial iniciada com uma das duas empresas que possuem o alvará de importação e distribuição grossista de medicamentos, à qual a EMPROFAC vem respondendo

Maria da Luz Leite, Bastonária da Ordem dos Farmacêuticos de Cabo Verde

“Foi um momento marcante para a valorização da profissão farmacêutica em Cabo Verde”



O ano de 2018 ficou marcado pela realização do XIII Congresso Mundial de Farmacêuticos de Língua Portuguesa na Cidade da Praia sob o lema «O Papel dos Farmacêuticos nos Sistemas de Saúde». Um marco importante para a Ordem dos Farmacêuticos de Cabo Verde e para a classe que representa. Confira a entrevista à Bastonária da OFCV.

No mês de Outubro, a Cidade da Praia foi palco para realização do XIII Congresso Mundial de Farmacêuticos de Língua Portuguesa, em parceria com a AFPLP (Associação de Farmacêuticos dos Países de Língua Portuguesa). Em que consistiu este evento e como surgiu a ideia de realizá-lo em Cabo Verde?

Antes de mais, permita-me referir que a AFPLP é uma associação de carácter profissional e científica, constituída em 1993, que visa, fundamentalmente, promover o desenvolvimento das ciências farmacêuticas e defender os interesses da profissão Farmacêutica em todos os países de Língua Portuguesa.

No âmbito das suas funções, a AFPLP organiza um Congresso bianual, em regime de rotatividade pelos países membros. Com a eleição da OFCV, em Outubro de 2017, para presidir a AFPLP para o biénio 2017/19, Cabo Verde ganhou o direito de acolher o referido Congresso, numa organização conjunta AFPLP e OFCV e que reuniu aproximadamente 200 profissionais do sector farmacêutico de quase todos os países membros da Comunidade. No caso em apreço, foi a 3ª vez que o Congresso teve lugar no País, mas a 1ª sob a égide da OFCV, sendo que os dois anteriores aconteceram em 1999 (IV) e em 2008 (IX).

Tendo em conta a temática do evento: «O Papel dos Farmacêuticos nos Sistemas de Saúde», que objetivos foram traçados e alcançados?

A escolha do lema obedeceu à necessidade de debater a participação e o papel do farmacêutico nos vários níveis da organização e funcionamento dos Sistemas de Saúde, assunto comum à maioria dos nossos países. O objetivo era perspetivar novos caminhos para a Profissão farmacêutica e para os nossos Sistemas de Saúde, em especial para a profissão farmacêutica em Cabo Verde, neste novo quadro institucional do funcionamento da sua Ordem. Neste sentido, foi assumido e destacado nas conclusões do Congresso a importância do farmacêutico enquanto profissional de saúde por excelência, de proximidade com as populações e com uma enorme preponderância em todo o circuito do medicamento como seja: a produção, a distribuição e a hospitalar.

Que importância ou mais-valias traz este evento para o sector farmacêutico nacional e para Cabo Verde?

Os Congressos da AFPLP têm vindo a assumir-se como um espaço privilegiado de reflexão da comunidade farmacêutica lusófona, promovendo a aproximação dos profissionais que atuam no mercado farmacêutico e das entidades que regulam a profissão farmacêutica, para além de proporcionar intercâmbios e partilhas de experiências profissionais e

científicas e o desenvolvimento da cooperação entre os países de língua portuguesa. A sua realização em Cabo Verde permitiu uma maior participação dos associados da Ordem – cerca de uma centena de farmacêuticos nacionais de quase todas as ilhas inscreveram-se no Congresso, e, por esta via, a actualização de conhecimentos, no âmbito da própria missão da AFPLP de fazer desses Congressos oportunidades de formação e discussão de temas actuais e pertinentes para a profissão, ao longo das sessões plenárias e dos vários *workshops*.

Qual é o balanço que a Ordem dos Farmacêuticos de Cabo Verde (OFCV) faz deste evento?

Foi um evento de elevado valor institucional e profissional para a OFCV, um momento marcante para a valorização da profissão em Cabo Verde e uma importante etapa na sua afirmação, na perspectiva da sua maior visibilidade e que já se fazia necessária. Paralelamente, gostaria de realçar o brilho e a dignidade conferidas à sessão solene da abertura do Congresso pela sua Excelência, o Senhor Presidente da República, Dr. Jorge Carlos Fonseca, e o contributo do seu excelente discurso para a profissão farmacêutica, os farmacêuticos e a importância dos medicamentos nos Sistemas de Saúde. O balanço é francamente positivo: que venham muitos mais!

Que desafios foram encontrados na realização do evento?

A organização e o trabalho não foram fáceis, tendo em conta a escassez de recursos humanos e financeiros, próprios de uma instituição recém-criada e contando com poucos associados e cuja principal fonte de financiamento provém da quotização dos seus membros, a par do subsídio do Estado. Todavia, a sua realização em Cabo Verde, conforme esperávamos, contribuiu para promover uma maior aproximação à Ordem dos farmacêuticos inscritos, tido como um dos maiores desafios desta Direcção, como forma de valorizar o exercício da actividade farmacêutica.

No plano externo, contribuiu para reforçar as relações institucionais da OFCV, por um lado, com as outras Ordens profissionais dos países com os quais Cabo Verde mantém relações de cooperação e de amizade e, por outro, com Organismos Internacionais com interesse relevante na área farmacêutica. Posto isto, reiteramos, em nome da OFCV, os nossos agradecimentos e a oportunidade que nos foi dada para falar sobre a realização do XIIIº Congresso da AFPLP, que teve lugar na Cidade da Praia, no passado mês de Outubro e do seu contributo para o prestígio e a dignidade da Profissão Farmacêutica.



José António Souza,
Sócio-Gerente da Farmácia São Lucas
(Ribeira Grande de Santo Antão)

“A relação que temos com a EMPROFAC é excelente”

A funcionar desde Outubro de 2003, a Farmácia São Lucas é a única Farmácia da Cidade de Ribeira Grande de Santo Antão, atendendo diariamente dezenas de utentes. Confira a breve entrevista com o Sócio-Gerente da Farmácia, José António Souza.

Qual é a missão e como caracteriza a Farmácia São Lucas?

A missão da Farmácia São Lucas é prestar um atendimento satisfatório e de qualidade aos utentes e contribuir para uma melhoria da saúde da população, estando sempre atenta às suas necessidades.

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

Considero que a relação é excelente. Atualmente os desafios são maiores e a empresa tem acompanhado bem o desenvolvimento do sector farmacêutico e do país.

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

O maior desafio que se põe hoje em dia é manter a sustentabilidade da Farmácia e servir sempre com qualidade.

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

Penso que melhorar o sector farmacêutico nacional passa por continuar a melhorar a relação entre a empresa e as Farmácias, estar atento às exigências atuais e juntos contribuir para o melhor desenvolvimento de Cabo Verde.



Administração volta a reunir-se com o Sindicato



Em meados de Julho, o Conselho de Administração da EMPROFAC reuniu-se com os representantes dos colaboradores no Sindicato para discutir alguns aspetos vigentes e fazer o ponto de situação sobre assuntos discutidos nas reuniões anteriores.

Os representantes dos colaboradores, Olívia Lima e António Delgado, realçaram a franca melhoria no ambiente laboral da empresa, fruto da resolução de alguns problemas pendentes, e abordaram ainda alguns outros assuntos relacionados com o direito a algumas regalias, solicitações de horas extras, aumento salarial, etc.

Durante este encontro, foi também trazida para discussão a necessidade de revisão dos instrumentos de gestão da empresa. Necessidade essa que despoletou a realização de um concurso para redefinição dos instrumentos que atendam aos interesses dos colaboradores e da empresa de forma mais ajustada.



EMPROFAC e IEPF concordam assinar Protocolo do PEP

Uma delegação do IEPF (Instituto do Emprego e Formação Profissional) chefiada pelo seu Presidente do Conselho de Administração, Paulo Santos, e integrada ainda por vários quadros desse Instituto, teve uma reunião de trabalho em finais de Outubro com a EMPROFAC com o intuito de discutir com a empresa farmacêutica um protocolo de cooperação no domínio dos estágios profissionais. No referido encontro solicitado pela EMPROFAC, a empresa manifestou o seu interesse em aderir ao PEP (Programa de Estágios Profissionais), com o propósito de dar vazão às várias solicitações de estágio e emprego feitos à empresa regularmente, em particular na área farmacêutica.

Durante a reunião foi apresentada a plataforma de estágios profissionais que funciona online e os técnicos do IEPF forneceram todas as explicações sobre o seu modo de funcionamento.

A EMPROFAC confirmou o seu interesse em aderir ao referido Programa e ficou programada a assinatura do referido Protocolo brevemente.

EMPROFAC e INPS debatem questões sobre medicamentos



A EMPROFAC recebeu no início de Novembro uma delegação do INPS (Instituto Nacional de Previdência Social) chefiada pela sua PCA, Orlanda Ferreira e constituída ainda pela Administradora Helena Mendonça e pelo Diretor das Prestações, Marco Aguiar. A reunião de trabalho teve em vista a análise de assuntos de interesse comum para as duas instituições, em particular os *dossiers* relativos ao fracionamento dos medicamentos e questões ligadas à etiquetagem dos mesmos. No final do encontro realizou-se uma visita ao armazém da empresa.

Embaixador da Guiné-Bissau visita EMPROFAC



A EMPROFAC recebeu no dia 9 de Novembro a ilustre visita do Embaixador da Guiné-Bissau, Mbala Alfredo Fernandes que consistiu numa reunião de trabalho onde foram abordados alguns aspetos do relacionamento já existente entre a EMPROFAC e empresas guineenses no âmbito da exportação de medicamentos. Discutiu-se também relacionamentos futuros no domínio das estruturas públicas de saúde da Guiné-Bissau, em particular com o CECOME, tendo o Embaixador disponibilizado para apoiar qualquer iniciativa da EMPROFAC junto das entidades públicas guineenses.



Embaixador de São Tomé e Príncipe visita EMPROFAC

Também no âmbito da estratégia de internacionalização da EMPROFAC, a empresa recebeu no dia 16 de Novembro a ilustre visita do Embaixador de São Tomé e Príncipe em Cabo Verde, Carlos Pires. Durante o encontro foram abordados vários temas relacionados com a cooperação já existente entre a EMPROFAC e o Fundo Nacional de Medicamentos de S. Tomé e Príncipe. A EMPROFAC reiterou mais uma vez a sua disponibilidade para a realização de compras agrupadas com STP e um apoio formal na capacitação dos quadros são-tomenses nas áreas de distribuição e armazenamento. O Embaixador, que já foi Ministro da Saúde de São Tomé e Príncipe, disponibilizou-se para fazer a ponte com as autoridades são-tomenses no domínio da saúde em prol de um incremento da cooperação entre a EMPROFAC e as instituições são-tomenses ligadas à saúde.

Delegação chinesa visita EMPROFAC

Uma delegação chinesa do Centro Internacional de Cooperação e Comércio de Guandong e Macau visitou a EMPROFAC no dia 21 de Novembro para uma reunião de trabalho. A referida delegação era chefiada por Jessy Sun, Diretora do referido Centro, e englobava ainda Gil Zhou, Coordenador Sénior do Centro e Verónica Li, Supervisora para as Trocas Internacionais e foi recebida pelos membros do Conselho de Administração, Gil Évora e Melina Veiga.

A delegação que durante a sua visita a Cabo Verde também se reuniu com o Ministro da Saúde e Segurança Social, Arlindo Nascimento do Rosário, e com o Diretor Geral de Farmácia, Eduardo Tavares, fez-se ainda acompanhar por José Carlos, em representação da

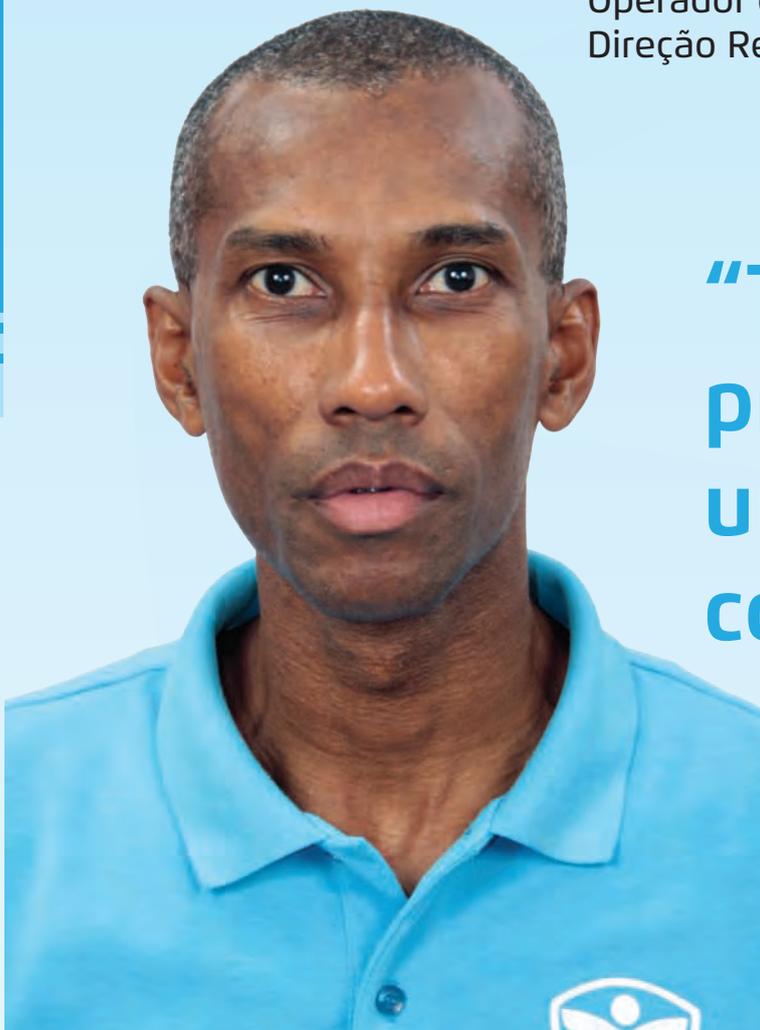


Direção Geral de Farmácia.

Durante o encontro, foi feita uma apresentação do Parque Científico e Industrial de Medicina Tradicional chinesa, tendo os visitantes mostrado interesse em efetivar uma cooperação estreita com a EMPROFAC em termos de exportação de medicamentos para Cabo Verde.

Paulino Esteves Andrade

Operador da Unidade de Logística
Direção Regional de Barlavento (Mindelo)



“Temos de estar preparados para um mercado concorrencial”

Paulino Andrade é colaborador da empresa há quase três décadas e diz sentir orgulho no que a EMPROFAC é hoje e do seu percurso na empresa.

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

A EMPROFAC é uma empresa em plena expansão, dependendo essencialmente dos seus recursos humanos e materiais, num país onde as exigências são cada vez maiores, independentemente da inexistência de uma forte concorrência. Nesta base, há sempre a tendência para um maior crescimento.

Em termos logísticos, há um grande investimento à vista de todos, mas existe a necessidade duma maior sensibilização dos trabalhadores para os novos desafios que se aproximam.

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

É estarmos preparados para um mercado concorrencial, que se prevê para breve, nomeadamente nas áreas de importação/vendas de medicamentos.

Tem-se procurado dar vazão às exigências dos nossos clientes, tendo como principais barreiras ou obstáculos, os transportes, uma melhor comunicação entre a empresa e os clientes, nomeadamente nas ilhas que carecem de ligações frequentes.

Quais as suas principais tarefas e responsabilidades?

As principais tarefas a mim delegadas são: aviamento e conferência das encomendas enviadas para as farmácias/clínicas e demais estruturas de saúde;

recepção e conferência de produtos importados/ produtos nacionais; transferência de stock entre áreas (armazém de grandes volumes – armazém de aviamento), etc...

Como se caracteriza como profissional e como colega de trabalho?

Como profissional, considero-me um indivíduo competente nas tarefas que me são atribuídas, muito comunicativo, sempre disponível a ajudar e ser ajudado.

Como colega de trabalho, sou uma pessoa alegre, muito sensível e sociável, quer dentro quer fora do serviço, procurando sempre granjear maiores amizades e respeito com quem me relaciono no ambiente laboral.

Como caracteriza o seu percurso na empresa?

O meu percurso tem sido interessante, com aproximadamente 30 anos nos bastidores desta casa, o que me tem dado, até agora, muito gozo sabendo que nesta caminhada tenho tentado oferecer algo de mim em prol de uma imagem sempre positiva da empresa que me deu a oportunidade de crescer tanto no campo profissional como pessoal.

Resumindo e concluindo, a minha trajetória na empresa tem sido muito boa. A vida nos obriga a valorizarmos cada vez mais.



Aniversariantes de Julho a Novembro

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



Colaboradores da EMPROFAC estão satisfeitos com a empresa

A Administração da EMPROFAC reuniu os colaboradores da Sede e da Direção Regional de Barlavento (DRB) para apresentar o Estudo de Avaliação de Satisfação dos Colaboradores em dois encontros, um na Praia e outro no Mindelo.

O referido estudo interno, realizado em Julho e Agosto de 2018, procurou conhecer o grau de satisfação dos colaboradores face a alguns aspetos como a satisfação global com a empresa, satisfação com a forma de gestão e chefias diretas, satisfação com as condições de trabalho, desenvolvimento de carreira, satisfação com as condições de higiene e segurança da empresa, bem como o seu nível de motivação.

Numa escala de 0 a 4, os colaboradores avaliaram vários parâmetros referente ao funcionamento da empresa, sendo que a média de satisfação global situa-se nos 2,79.

O estudo revelou que os colaboradores da EMPROFAC estão satisfeitos com a empresa, embora a satisfação seja mais vincada nos colaboradores da DRB (2,97) do que na Sede (2,60). A Administração da empresa promoveu estes encontros para socialização do estudo e identificação dos pontos de melhoria nos dois polos da empresa.

Capacitar para progredir

Num meio empresarial moderno e dinâmico, as empresas precisam de se atualizar e estar aptas para acompanhar o desenvolvimento de novas técnicas, habilidades e metodologias. Como parte fundamental do seu processo de modernização, a EMPROFAC, através do seu Departamento de Recursos Humanos, elabora anualmente um Plano de Formação para seus colaboradores, com o intuito de melhorar o serviço que é prestado pela empresa através da capacitação dos seus quadros.

O ano de 2018 não fugiu à regra, tendo os colaboradores da empresa participado em várias formações.

Formação Técnica (Março)

No quadro da implementação das Boas Práticas de Distribuição de Produtos Farmacêuticos, a Direção Técnica da EMPROFAC frequentou no início do ano uma formação sobre Metrologia, com vista a adquirir conhecimentos mais aprofundados sobre o conceito, os vocabulários usados, validação de certificados através de critérios de aceitação, gestão de equipamentos de monitorização e de medição.

Esta formação de dois dias permitiu aprofundar conhecimentos sobre equipamentos de monitorização de temperaturas e calibração dos mesmos, usados nas cadeiras de frio, monitorização do plano de calibração, controlo das condições de armazenamento e transporte dos produtos termolábeis.



Formação em Liderança (Junho)



Uma equipa de técnicos da EMPROFAC da Praia e São Vicente participou na formação sobre Comunicação, Liderança e Gestão de Equipas que teve lugar na Cidade da Praia. Nesta formação de três dias onde participaram técnicos de várias empresas e instituições nacionais como a CV Telecom, a Caixa Económica, Direção Nacional de Receitas do Estado, INPS, entre outros, falou-se de temas como Liderança Situacional, Delegação e *empowerment* e sobretudo, foram demonstrados casos práticos e pistas

para criação de uma equipa coesa e de alto rendimento. A formação teve também uma forte componente prática em *media training*, técnicas de discurso e gestão do *stress* em apresentações e/ou entrevistas.

Uma formação muito dinâmica que teve como objetivo o desenvolvimento e fortalecimento das competências de liderança, motivação e comunicação entre as equipas, de forma a permitir que os colaboradores desempenhem um papel determinante no sucesso da sua organização.

Formação em Vendas (Julho)

A equipa de vendas é, na maioria das vezes, a imagem da organização. As vendas, enquanto processo crítico e imprescindível nas empresas, exige profissionais capacitados e que tenham domínio das técnicas e estratégias comerciais que permitam participar de forma segura em processos de negociação, venda, gestão e relacionamento com os clientes, garantindo a satisfação e a fidelização dos mesmos.

É nesta perspetiva que colaboradores da Unidade de Vendas da Praia tiveram este ano uma Formação em Técnicas de Vendas e Fidelização de Clientes, estando a mesma formação agendada para a equipa de São Vicente no ano que vem.

Formação em Logística (Julho e Agosto)



Durante 2 meses, toda a equipa da Unidade de Logística da Praia frequentou um curso profissional intensivo em Gestão de Stock e Controle de Armazém. Neste curso foram adquiridos conhecimentos teóricos e práticos sobre classificação e seleção de fornecedores, adjudicação e efetivação nas compras de produtos, classificação dos mesmos segundo a curva ABC, criação de ficha de artigos e forma de distribuições a nível da logística.

Segundo os colaboradores da Unidade de Logística, a formação foi excelente e muito pertinente, permitindo-lhes ter outra visão e até mesmo perceber os mecanismos que a EMPROFAC tem usado em todo o processo (de início ao fim) na aquisição, venda e expedição de produtos.

Formação sobre Elaboração de Dashboards em Power BI (Outubro)



Em Outubro, algumas chefias e técnicos superiores da EMPROFAC tiveram uma formação sobre Elaboração de Dashboards em Power BI, visando identificar indicadores de apoio à decisão, preparar a informação por meio de dashboards e dá-los a conhecer através do Power BI (Ferramenta de Business Intelligence da Microsoft).

Nesta formação, para além da abordagem aos Key Performance Indicator e às técnicas de dashboards design, o curso teve uma forte componente prática que possibilitou compreender as bases da construção de um dashboard no software Power BI.

No final da formação, os participantes receberam o Livro «100 Indicadores da Gestão – Key Performance Indicators», uma oferta do Formador Jorge Cadeira e autor do respetivo livro

Formação em Segurança Saúde no Trabalho - Primeiros Socorros – Combate a Incêndio – Novembro e Dezembro



Esta formação teve o intuito de dotar os trabalhadores de melhores conhecimentos e prática sobre as Técnicas de SST (Segurança e Saúde no Trabalho), Primeiros Socorros e Combate a Incêndio, mostrando-lhes a forma correta de agir quando ocorrem situações de emergência, decorrentes de acidentes graves, catástrofes ou calamidade. Situações essas que exigem rapidez, organização e coordenação de forma a mitigar os efeitos das ocorrências, pelo que obriga que a equipa seja capaz de dar uma resposta, a mais adequada possível, no quadro de uma emergência. Com esta formação que teve lugar em Novembro na Praia e em Dezembro em São Vicente, a EMPROFAC almeja qualificar os trabalhadores afetos à Unidade de Logística da Praia e do Mindelo, para que se sintam mais seguros e saibam como agir em situações de emergência.



AGENDA DE NATAL EMPROFAC 2018

14 DE DEZEMBRO

Jantar de Natal dos colaboradores da DRB (Mindelo)

18 DE DEZEMBRO

Participação dos Anjos Azuis no Natal dos doentes do Hospital Agostinho Neto (Praia)

19 DE DEZEMBRO

Apoio ao Hospital Santiago Norte para realização da actividade de Natal

20 DE DEZEMBRO

Saudações Natalícias do Grupo Coral da Aldeia SOS

21 DE DEZEMBRO

Lanche de Natal dos filhos dos colaboradores da Sede (Praia)

22 DE DEZEMBRO

Atividade de Natal com filhos dos colaboradores da DRB (Mindelo)
Jantar de Natal dos colaboradores da Sede (Praia)



Desejamos-lhe paz e alegria...

Porque Saúde já lhe oferecemos o ano inteiro!

O Natal é um momento especial e faz-se de momentos especiais. Acreditamos que nesta quadra mágica todos procuram oferecer o que têm de melhor - Amor, Alegria, Paixão, Carinho, Compreensão. Na EMPROFAC desejamos-lhe um Natal repleto de todos estes sentimentos e ainda lhe oferecemos o que nós temos de melhor: **SAÚDE** - Porque para nós você é especial todos os dias do ano.



emprofac

medicamentos de cabo verde