

# Uma nova **emprofac** está a nascer

-  **Novo Plano de Negócios**
-  **Novo Organograma**
-  **Melhor relacionamento com os parceiros**
-  **Melhor ambiente laboral**



# Porquê comunicar?

Três meses após a tomada de posse deste Conselho de Administração, publicamos o primeiro número do Boletim da Emprofac – *Saúde & Comunicação*. Acreditamos que ele revelar-se-á um instrumento comunicacional importante na divulgação dos produtos, serviços e outras iniciativas da empresa, bem como na melhoria do ambiente de trabalho.

Hoje, as organizações que mais investem em comunicação são aquelas que mais estão em evidência no mercado.

Queremos com este boletim desenvolver uma comunicação mais eficiente com o público externo, mantendo contacto com os nossos clientes já consolidados, procurando os clientes potenciais e mostrando as ações da empresa, em particular no campo social.

Assumimos que os nossos clientes - farmácias, estruturas públicas de saúde e clínicas - fazem parte da vida da nossa empresa e aqui terão a atenção que merecem.

Iremos ao mesmo tempo abordar questões de natureza mais técnica, procurando atualizar os conhecimentos do mundo da saúde em geral e do mundo farmacêutico em particular, contando sempre com a prestimosa colaboração da Ordem dos Médicos e da Ordem dos Farmacêuticos.

Este boletim terá também um papel importante para a melhoria do ambiente de trabalho, da produtividade e do desempenho dos nossos colaboradores.

O ambiente de trabalho não se deve resumir apenas à melhoria do espaço físico pois este, por si só, não altera o desempenho e a produtividade dos colaboradores.

A cultura organizacional, os benefícios e incentivos que a empresa oferece e o estilo das lideranças é que são os potenciadores de um bom ambiente de trabalho.

A produtividade é uma consequência da liderança e é responsabilidade desta mobilizar todos os recursos da empresa para uma produtividade sustentável. E isso não dependerá unicamente das competências técnicas existentes na empresa, mas também da cultura e do clima laboral.

Propomo-nos implementar uma estratégia baseada na criação de uma cultura de produção, de rigor, de amizade, de respeito pelo colega e pelas pessoas de uma forma geral.

As novas lideranças têm a obrigação de criar relações interpessoais de estímulo e não de desmoralização, relações que priorizem recompensas em vez de punições, e fomentem um ambiente de trabalho propício ao alto desempenho dos seus colaboradores.

Este é o compromisso deste novo Conselho de Administração.



**Fernando Gil Évora**

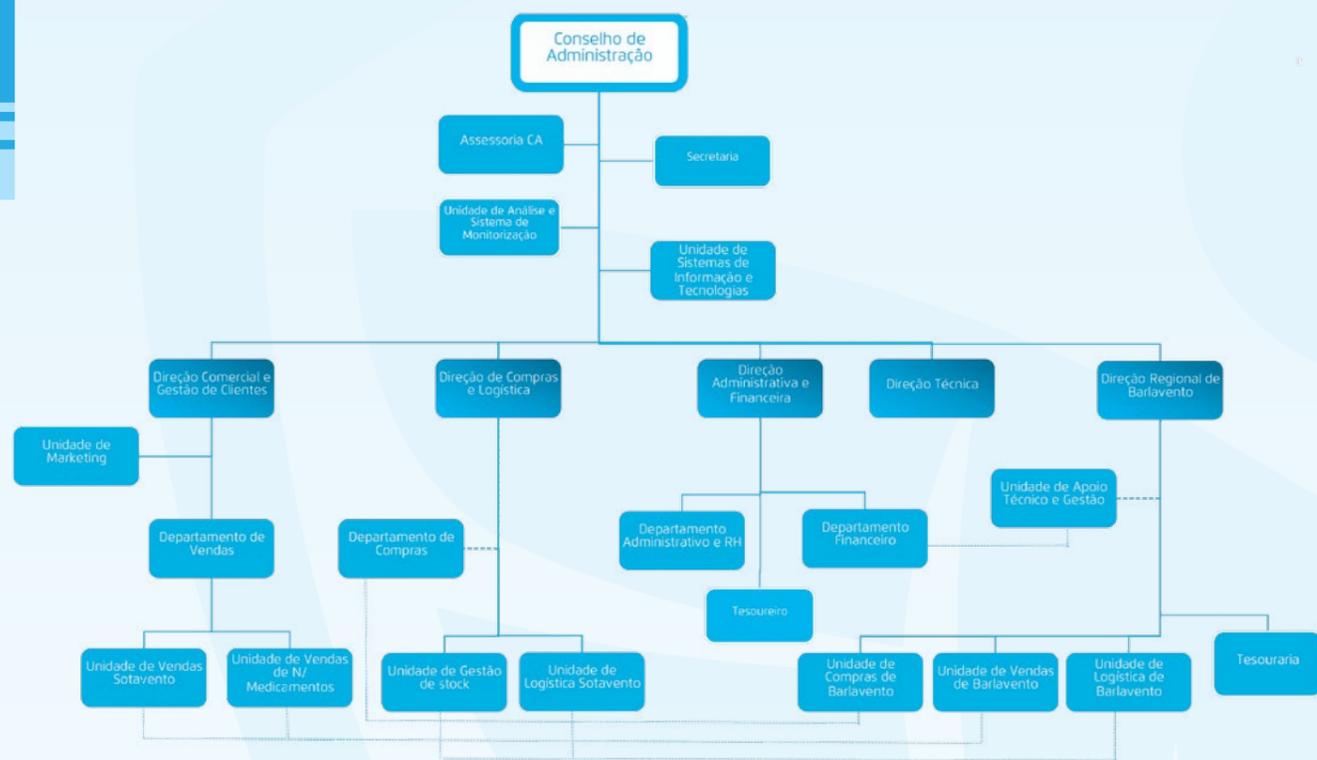
*Presidente do Conselho de Administração*



## Proximidade

# Novo modelo organizacional

## Mudar para crescer



O novo Conselho de Administração da Emprofac, liderado pelo Dr. Fernando Gil Évora e do qual fazem parte ainda a Dr.ª Ana Ribeiro e a Dr.ª Melina Veiga, quer imprimir uma nova dinâmica na estrutura organizacional da empresa. Para o efeito, a equipa gestora aprovou, em Setembro, um novo organograma, resultado de uma ampla discussão no seio dos quadros da Emprofac, e que visa responder de forma célere aos novos desafios da empresa, inovando e promovendo o seu desenvolvimento contínuo e sustentável.

A ideia é conseguir ter uma orientação no sentido do comprometimento dos colaboradores para a promoção da satisfação dos clientes e, desta forma, alcançar os objetivos de desempenho preconizados. Na verdade, a Emprofac sentia necessidade de actualizar e mudar de paradigma, munindo-se de ferramentas que vão permitir aumentar a competitividade da empresa, através de novas formas de relacionamento com os nossos clientes, novas práticas e técnicas de gestão que proporcionem resultados condizentes com os objetivos almejados.

É assim que nasce este novo organograma que tem como uma das grandes novidades a criação de uma **Assessoria ao Conselho de Administração**, cuja missão é elaborar periodicamente o planeamento estratégico da empresa, acompanhar e avaliar o cumprimento das metas estratégicas, definir as estratégias futuras, assegurar o alinhamento de todas as Direções com a estratégia definida pelo CA, assessorar na elaboração, implementação e acompanhamento de projetos de racionalização de métodos e processos de trabalho. Esta assessoria será também importante para o acompanhamento da execução do Plano de Negócios proposto para o mandato (ver páginas 6 e 7) e do plano estratégico.

Outra novidade é a criação de uma **Unidade de Gestão de "Stock"**, que vai garantir a fiabilidade do stock, promover a análise crítica dos consumos de produtos e dos critérios de cobertura de stock. Esta Unidade fica ainda encarregue de efectuar o levantamento das necessidades de reposição de stock, coordenar os inventários permanentes, analisar a adequabilidade do sistema de arrumação de produtos, apoiar no controlo de prazo de

validade de produtos e respectivo plano de escoamento para os com validade curta. Será, de acordo com a nova estrutura organizacional, uma Unidade em estreita articulação com as Unidades de Logística de Barlavento e Sotavento, bem como, com o Departamento de Compras e Unidade de Compras de Barlavento.

A região Norte passa a ser **Direção Regional de Barlavento** que coordenará todas as atividades da região Norte do País e terá a seu cargo a instalação da nova Delegação no Sal. E a Unidade de Compras de Sotavento é transformada em **Departamento de Compras**, com maior abrangência em termos de intervenção e responsabilidades, sendo o gestor dos processos de aquisições públicas, do plano de compras, bem como, de toda atividade de "procurement" que pretendemos dinamizar.

Outras notas a destacar: a Direção Comercial absorveu a **Unidade de Marketing** – procurando dar uma maior atenção aos nossos clientes que são a razão da nossa existência. Estará focalizada no estabelecimento de relações de proximidade com clientes, prescritores, outros stakeholders (marketing externo); na prospeção de mercado de produtos não medicamentosos e outras inovações terapêuticas; no marketing intelligence; na melhoria do ambiente laboral e na articulação da equipa no seu todo (marketing interno). Criou-se uma **Unidade para as Vendas de Não Medicamentos para vir reforçar** a aposta nesse segmento de mercado que assume, cada vez mais, uma importância crescente para a Emprofac.

## A nova equipa gestora

No dia 4 de Julho do corrente ano reuniu-se a Assembleia-Geral da Emprofac, tendo sido aprovado o Relatório e Contas do Exercício de 2016 e nomeado um novo Conselho de Administração.

A partir de então, a Emprofac passa a contar com três gestores a tempo inteiro que estarão à frente dos destinos da empresa nos próximos três anos.

O Dr. Fernando Gil Évora é o novo Presidente do Conselho de Administração e como Administradoras Executivas a Dr.ª Ana Ribeiro e a Dr.ª Melina Veiga.

A representação no Conselho de Administração da Inpharma, onde a Emprofac detém 40% do capital social, ficou a cargo da Dra. Ana Filomena Cruz.



# Eis a Emprofac para os próximos três anos!

*Já no 1º semestre de 2018 a empresa espera vir a ser certificada na norma ISO: 9001. Entre outras novidades, vai apostar na reexportação dos seus produtos para os PALOP e CEDEAO. Como estará a Emprofac em 2020? Descubra no texto que se segue.*

A Emprofac já tem o seu Plano de Negócios projectado para o período 2018-2020. O documento, entregue pelo novo Conselho de Administração na Unidade de Acompanhamento do Sector Empresarial do Estado (UASE) do Ministério das Finanças, no passado dia 30 de Setembro, traduz os objectivos gerais da empresa para esse triénio e define o plano de ação dos seus vários sectores.

O Plano está assente em quatro pilares fundamentais: Potenciar o crescimento global das Vendas em 5%/ano (2018-2020); Estabilizar dos Custos globais da empresa; Melhorar a Qualidade do Serviço a ser prestado aos Clientes; e Melhorar a gestão interna.

Além da contínua aposta no abastecimento do mercado com medicamentos de qualidade, a empresa vai dar uma atenção especial à venda dos produtos não-medicamentosos, mediante o aumento da abrangência a outras áreas do setor da saúde, nomeadamente imagiologia, oftalmologia, ortopedia, estomatologia, cirurgia, veterinária, entre outros.

Uma nova aposta foi feita com os principais Hospitais do País no sentido de as suas compras se concentrarem na Emprofac, melhorando assim

a gestão dos stocks e permitindo importantes economias de escala. Ainda na área das Vendas, a empresa faz uma aposta grande na

reexportação dos seus produtos para os países dos PALOP e CEDEAO, em parceria com a sua participada Laboratórios Inpharma. Neste sentido, a Emprofac já concorreu ao abastecimento de medicamentos em S.Tomé e Príncipe para o ano de 2018.

No que diz respeito à Estabilização dos Custos, a Emprofac espera diminuir os custos com as existências vendidas o que engloba a diminuição de inutilizações, de imparidades e de custos associados aos processos de compras. Além disso prevê-se uma diminuição dos custos com a parte logística da empresa e a identificação de novos mercados de fornecimento competitivos que permitam à empresa aumentar a sua margem de comercialização.

Uma atenção especial é dedicada aos clientes neste Plano de Negócios 2018-2020, projetando-se a implementação de melhorias objetivas no serviço a ser prestado às Farmácias, Clínicas, Estruturas Públicas de Saúde e outros clientes. Objectivos claros foram fixados no sentido de se cumprir o prazo de entrega das encomendas, aumentar a disponibilidade de medicamentos e produtos, implementar as visitas periódicas aos clientes e aos prescritores com o intuito de estabelecer relações de

proximidade e auscultação de necessidades e de uma forma geral melhorar o relacionamento com os *stakeholders*.

A aposta num novo boletim informativo "Saúde & Comunicação" e a dinamização do website da empresa com informações úteis são algumas das ações previstas para melhorar a Comunicação da empresa com os seus vários públicos.

Estão previstas ações de responsabilidade social de grande impacto na área de saúde e a realização de atividades com os *stakeholders*, em particular Farmácias, Clínicas, Ordens Profissionais, Estado, Sindicatos, Media, Associações e comunidade local, entidades reguladoras, etc.

Estão também previstas ações de melhoria da gestão interna da empresa que passem pela melhoria da eficiência na gestão de stock das existências, diminuição das ruturas existentes, redução das inutilizações, optimização do Plano de Compras e melhor adequação dos critérios de cobertura do "stock" do produto.

Para concretizar as decisões estratégicas de marketing, a Emprofac tem previsto um plano operacional que passará pelo aumento da capacidade de armazenagem em cerca de 2.800 euro paletes, através da construção de um novo armazém na Sede e aquisição de novos equipamentos para tornar esse armazém funcional, bem como a instalação da empresa na ilha do Sal em 2018. Esta última opção depende de um estudo interno de análise custo-benefício, de modo a salvaguardar eventuais impactos negativos nas performances da empresa, e desde que os efeitos globais em termos de cumprimento da missão da empresa e da rentabilidade sejam positivos.

O novo armazém permitirá sobretudo aumentar a capacidade de armazenagem de medicamentos e outros produtos de saúde, em particular os materiais hospitalares para o mercado interno, ao mesmo tempo que criará alguma capacidade para a estratégia de reexportação. Assim, a empresa espera iniciar a implementação do Sistema de Gestão da Qualidade, organizando internamente os processos, os recursos humanos e os serviços de forma a assegurar uma prestação de qualidade aos clientes. Para isso, perspectiva-se a certificação da empresa na norma ISO: 9001 antes do final de 1º semestre de 2018.



## Emprofac lança Concurso para aquisição de Produtos Farmacêuticos

Foi lançado no passado dia 30 de Outubro o **"CONCURSO PÚBLICO N.º 1/EMPROFAC/2017 - Aquisição de Medicamentos, Produtos Farmacêuticos e Outros – 2018"** que visa a aquisição de medicamentos, produtos farmacêuticos e outros produtos para o exercício do ano 2018, ao abrigo do Código da Contratação Pública, aprovado pela Lei n.º 88/VIII/2015, de 14 de Abril, publicada no BO n.º 24, I Serie.

O Anúncio pode se encontrado nos *websites* indicados em baixo:

1. Emprofac: [www.emprofac.cv](http://www.emprofac.cv)
2. ARAP - Autoridade Reguladora das Aquisições Públicas: [www.compraspublicas.cv](http://www.compraspublicas.cv)
3. Ministério da Saúde e da Segurança Social: [www.minsaude.gov.cv](http://www.minsaude.gov.cv)
4. Página do Governo de Cabo Verde: [www.governo.cv](http://www.governo.cv)
5. Camara do Comércio, Indústria e Serviços de Sotavento: [www.cciss.cv](http://www.cciss.cv)
6. Câmara do Comércio de Barlavento: [www.becv.org](http://www.becv.org)

## Dia Mundial dos Farmacêuticos celebrado em Cabo Verde



O objectivo era promover uma reflexão sobre a profissão farmacêutica, e a conferência teve, de facto, uma boa adesão dos profissionais na Cidade da Praia enquanto os farmacêuticos residentes nas outras ilhas puderam acompanhar a actividade através de videoconferência do Sistema de Telemedicina da rede pública de saúde.

Em seu discurso, a Bastonária da OFCV, Dra. Maria da Luz Nobre Leite, aproveitou a ocasião para reiterar a importância da adesão da OFCV à Federação Internacional Farmacêutica (FIP), tendo desafiado os participantes a criarem um "Dia Nacional do Farmacêutico".

Já o Prof. Doutor Carlos Maurício Barbosa realçou a polivalência dos farmacêuticos como profissionais com importante papel na prestação dos cuidados de saúde, não só pela proximidade à população, como pelas suas capacidades técnico-científicas.

O evento contou com o pronto apoio da Emprofac - Empresa Nacional de Produtos Farmacêuticos, SARL.

A Cidade da Praia foi palco, no passado dia 25 de Setembro, de uma Conferência em alusão ao Dia Mundial do Farmacêutico. Sob o lema *"O Farmacêutico ao serviço das pessoas - da Investigação aos Cuidados de Saúde"*, o evento decorreu na sala reuniões do Centro de Telemedicina, no Hospital Agostinho Neto (HAN) e teve como conferencista o Prof. Doutor Carlos Maurício Barbosa, ex-Bastonário da Ordem dos Farmacêuticos de Portugal.

## Conselho de Administração da Emprofac reuniu-se com o SISCAP

*O Conselho de Administração da Emprofac reuniu-se com o SISCAP, representado pelo seu Presidente Eliseu Tavares, Secretário Permanente Joaquim Tavares e Delegado Sindical António Delgado, no dia 19 de Outubro para mais uma ronda de negociações sobre algumas questões prementes relacionados com a vida laboral dos colaboradores da empresa.*

A reunião serviu para abordar assuntos diversos como actualização do subsídio de alimentação, melhoria do sistema de saúde para os trabalhadores, ajustamento salarial, clarificação dos critérios na atribuição do prémio de produtividade, atribuição do subsídio de diuturnidade aos colaboradores quando atingirem o topo de carreira e a possibilidade de negociar a implementação do Acordo Coletivo de Trabalho.

O SISCAP realçou o facto de ter solicitado ao então Conselho de Administração a suspensão do Novo Instrumento de Gestão de Pessoal que foi implementado, sem que se tenha ouvido o sindicato, e pediu uma análise mais cuidada sobre os critérios de progressão e promoção, contidos nesse Novo Instrumento. Segundo o referido sindicato, esse instrumento tem provocado o descontentamento dos trabalhadores, razão pela qual solicitou ao CA uma análise mais cuidada do mesmo.

Os membros do CA congratularam-se pela realização de mais uma reunião, a 3ª desde a entrada deste novo CA, o que demonstra o espírito de abertura e colaboração das partes. Foi adiantado que neste momento os Novos Instrumentos de

Gestão encontram-se em análise especializada, pelo que seria oportuno que o Sindicato elencasse os pontos do instrumento com os quais não concorda, no sentido de se chegar a um consenso. O CA concordou que o subsídio de alimentação necessita de uma actualização e informou que a Direção Administrativa e Financeira já se encontra a elaborar 3 cenários para apresentação ao CA.

No que diz respeito à actualização salarial, o CA informou que aguarda a aprovação do OE 2018 para perceber qual o nível de actualização salarial da administração pública e poder então perspetivar qual a actualização salarial a ser promovida pela empresa.

O CA aproveitou o encontro para fazer a entrega do Plano de Negócios 2018-2020 ao Sindicato, informando ser necessário o seu engajamento, enquanto representante dos trabalhadores, no processo de desenvolvimento da empresa.

O sindicato manifestou a sua disponibilidade em estabelecer parceria sustentável com a empresa, visando o seu desenvolvimento, bem como a defesa e garantia dos direitos dos trabalhadores.



**Graciano Lopes da Graça,**  
Colaborador da Unidade de Logística (Sede)

“Hoje, há um  
relacionamento mais  
estreito na empresa”

*Graciano Graça é um dos operadores logísticos mais antigos da casa, e conta já com mais de 20 anos de experiência na área.*



**Parabéns!**  
Em Outubro de 2017 completaram:

**Etelvina Mota** (Emprofac Praia)  
31 anos na Emprofac

**Manuel Monteiro** (Emprofac São Vicente)  
33 anos na Emprofac

**Irene Lizardo** (Emprofac São Vicente)  
6 anos na Emprofac

#### Quais as suas principais tarefas na Unidade Logística?

A minha tarefa é receber mercadorias, conferir os produtos à entrada e fazer a localização dos mesmos. Abrange também a conferências de medicamentos para as farmácias e para o sector público, retirada de produtos com fim de validade próximo das prateleiras, entre outras.

#### Quais são os pontos fortes e fracos da Emprofac?

Penso que o ponto fraco é quando, por um constrangimento ou outro, não conseguimos atender os nossos clientes com os produtos ou quantidades solicitados, no momento requisitado. Também quando não conseguimos escoar produtos com fraca rotatividade ou com prazos curtos, o que pode resultar em inutilizações.

Como ponto forte: trabalhamos arduamente para garantir o abastecimento de medicamentos nas farmácias, hospitais e Direção Geral da Farmácia, pois sabemos que isso acarreta muita responsabilidade. Mantemos bom relacionamento com os fornecedores, agentes transitários, despachantes e todos os intervenientes que garantem que os medicamentos sejam postos no país a tempo e em boas condições.

#### Enquanto Profissional, como se caracteriza?

A minha maior virtude é ser humilde e respeitador. Sou orgulhoso daquilo que sou como homem e como trabalhador. Tenho vontade de aprender cada vez mais para levar, juntamente com os meus colegas, a Emprofac para frente.

#### O que pensa do seu desempenho/percurso?

Penso que o meu desempenho é bom. Comecei a trabalhar na Emprofac como servente e hoje sou fiel de armazém, o que mostra que tenho evoluído como profissional.

#### Como colega, como se caracteriza?

Sou participativo, conselheiro, dinâmico, respeitador, disponível e compreensivo.

#### O que espera do Novo Concelho de Administração?

Espero que o atual Conselho de Administração tenha muito sucesso. Já está a demonstrar que isso vai ser possível dada a abertura com que se vem relacionando com os colaboradores. Há um relacionamento mais estreito, e, juntamente com o sindicato, está a tentar resolver as questões pendentes da empresa. Além disso, está em contacto com todas as áreas da empresa e tem demonstrado uma certa preocupação para pôr a empresa a funcionar melhor.

# Os nossos momentos...

O clima de harmonia e confraternização no ambiente de trabalho é para nós muito importante! É por isso que não gostamos de deixar escapar nenhuma oportunidade de convívio e de lazer entre os colegas.

Assim, desde Agosto, retomamos a organização do lanche mensal de aniversário dos colaboradores nos escritórios da Praia, que estava suspenso desde o início do ano. Em São Vicente, contudo, não houve interrupção. Esta é uma tradição de que não queremos abrir mão pois é de extrema importância para continuar a fomentar um clima de alegria, companheirismo, solidariedade e amizade

entre os colegas, que tornam o trabalho na Emprofac um prazer diário.

Os lanches de aniversário são organizados internamente no refeitório da empresa, normalmente na última sexta-feira do mês, para comemorar o aniversário dos colaboradores que fazem anos nesse mês.

Os Parabéns deste mês vão para:

- Miguel Silva – 08/11 (Praia)
- Dulcineida Gomes - 09/11 (SV)
- Evelyze Semedo – 11/11 (Praia)
- Fernando Gil Évora – 11/11 (Praia)
- Graciano Graça – 27/11 (Praia)
- António Santana – 29/11 (SV)

## ... E o convívio é isso: total

Comprove-o nesta selecção de imagens do passeio convívio entre colaboradores da Emprofac Sede realizado sábado, dia 14 de Outubro no "Djéu", o ilhéu de Santa Maria, na Praia.

Foi o primeiro convívio realizado com o novo Conselho de Administração fora do ambiente de trabalho.



**Joaquim Chaves**, PCA da FHC | Farmacêutica

# “Cabo Verde foi sempre um modelo na cadeia de valor dos produtos de saúde”

**Conheça a FHC, empresa portuguesa que funciona como um operador logístico global integrado na cadeia de distribuição de medicamentos, dispositivos médicos e outros produtos de saúde. É um dos principais fornecedores da Emprofac - desde medicamentos, produtos hospitalares aos produtos cosméticos. Entrevista com o PCA, Joaquim Chaves.**

## Quando começou o vosso relacionamento com a Emprofac?

O nosso relacionamento com a Emprofac teve início no ano 2000.

## Como se tem desenvolvido este relacionamento?

O relacionamento foi desde o primeiro momento de parceria e confiança. O grupo FHC esteve com a Emprofac no desenvolvimento de projetos que melhoraram de forma significativa a qualidade da sua ação que é determinante na melhoria dos níveis de Saúde Pública e qualidade de vida dos Cabo Verdianos.

## Fale um pouco sobre a FHC.

A FHC | Farmacêutica é um operador logístico global integrado na cadeia de distribuição de medicamentos, dispositivos médicos e outros produtos de saúde.

Os nossos serviços de logística in-bound, in-house e out-bound abrangem todas as atividades necessárias para transferir todos os produtos desde a sua origem até ao nosso armazém e, consequentemente, até ao cliente final.

Dispomos de um Sistema de Gestão de Qualidade permanentemente atualizado e estruturado através de Procedimentos Escritos de Suporte, em cumprimento com os requisitos atuais das Boas Práticas de Distribuição (BPD), definidas a nível nacional e europeu.

Estamos comprometidos com os mais elevados requisitos de qualidade com o objetivo de prestarmos um serviço efetivo e de confiança.

A FHC | Farmacêutica desenvolve como principal atividade a comercialização de medicamentos, dispositivos médicos e outros produtos de saúde.

Estabelecemos a nossa atividade em 1998, e desde então construímos uma equipa altamente motivada, com elevado grau de dedicação e profissionalismo, alinhada com os objetivos e estratégias definidas pela empresa.

Somos um operador logístico global integrado na cadeia de distribuição de medicamentos, dispositivos médicos e outros produtos farmacêuticos.

Somos detentores de um extenso conhecimento dos requisitos dos diversos mercados internacionais nos quais operamos, o que nos permite prestar um acompanhamento personalizado aos nossos clientes e parceiros. A nossa devoção é a qualidade e a excelência.

Optamos sempre pelo caminho mais exigente no cumprimento das melhores práticas.



Somos certificados com as Boas Práticas de Distribuição. Qualificamos todos os nossos fornecedores. O nosso software de gestão ERP é validado. Somos permanentemente escrutinados com auditorias externas sob égide de diversos parceiros e ainda certificados em Gestão de Qualidade ISO 9001:2015 pela Tüv Rheinland.

## Como vê o mercado farmacêutico em Cabo Verde?

Apesar do contexto geográfico, Cabo Verde sempre teve a preocupação de acompanhar e implementar as melhores práticas internacionais na cadeia de valor de produtos de saúde.

Neste contexto foi sempre um modelo, garantindo à população qualidade e acesso a tratamentos económicos.

No meu entender será importante implementar de forma definitiva a Lei do Medicamento, assegurando a comercialização e fabrico apenas de produtos registados, à semelhança do que se pratica na generalidade dos mercados regulamentados.

## Como vê a questão de privatização e liberalização do mercado?

O mercado de Cabo Verde é um mercado relativamente pequeno onde qualquer processo de privatização ou liberalização tem que ser avaliado tendo conta não só fatores económicos, mas fundamentalmente fatores sociais.

Neste âmbito terá que ser fundamentalmente garantida a acessibilidade da totalidade da população a cuidados de saúde de qualidade a um custo acessível. No meu entender, dada a dimensão do mercado não me parece viável nesta fase sua total abertura, caso não seja implementada previamente a regulamentação adequada, no que concerne à Lei do Medicamento, política de preços, margens e normas concorrenciais.

A Privatização e liberalização do mercado poderá assim ser uma via para obtenção de vantagens económicas para o estado no curto prazo, no entanto a longo prazo poderá ter consequências nefastas para a população e custo económico e político incomensurável.

A implementação de um modelo de concessão através de parceria público-privada parece-me o mais adequado. O modelo deverá ser assente em regras que salvaguardem os interesses do estado, a melhoria do nível de qualidade da saúde no país, no aumento da qualidade e eficiência das estruturas existentes.

Em minha opinião, o estado deverá sempre manter um assento nas decisões estratégicas deixando a gestão ser desenvolvida por parceiros privados.

É também fundamental garantir a idoneidade dos parceiros e a transparência de todo o processo.

A Liberalização do mercado apenas deverá ocorrer numa fase posterior, após implementada toda a regulamentação devida, garantido o pleno funcionamento de todas as entidades reguladoras e que as estruturas existentes estejam preparadas para operarem em livre concorrência, por forma a evitar a formação de monopólios privados que hoje são do estado.

**Dr.ª Ulardina Furtado**, Delegada de Saúde da Praia

## “Não tivemos problemas de medicamento no combate ao Paludismo”



*Dr.ª Ulardina Furtado, Delegada de Saúde da Praia, reconhece algumas insuficiências – no terreno e na supervisão – em relação ao combate à epidemia do Paludismo na Cidade da Praia, onde se registaram cerca de 270 casos.*

### **A Cidade da Praia teve um surto expressivo de Paludismo em Julho que rapidamente virou uma epidemia. O que foi feito para conter o avanço da doença e em que fase estamos?**

Começamos a ter casos simples de Paludismo em finais de Junho/início de Julho. Com o passar do tempo tivemos que declarar uma epidemia, devido a um aumento exponencial do número de casos (270). Até agora, tivemos um óbito. Os casos têm vindo a diminuir. Se até Agosto/Setembro tínhamos uma média de 10 casos por dia, nas últimas semanas baixou consideravelmente com um caso por dia.

No início levantámos muitas questões, como por exemplo, se havia resistência ao insecticida que estávamos a utilizar; se tínhamos problemas com a aplicação do mesmo; se não estávamos a trabalhar bem no terreno, etc. Tivemos uma equipa da Organização Mundial da Saúde (OMS) a trabalhar no terreno e que fez um estudo que comprovou que o insecticida que estamos a utilizar mata mesmo os mosquitos. Contudo, verificou-se que há alguma insuficiência na aplicação do produto.

### **Insuficiência por parte de quem?**

Do pessoal no terreno. Há uma série de passos que devem ser dados e que devem ser seguidos à risca. Por exemplo, numa casa é preciso afastar os móveis das paredes para se poder aplicar o insecticida por toda a casa, e não apenas nas zonas visíveis.

### **No fundo, o lixo continua debaixo do tapete.**

Exactamente, grosseiramente traduzindo é isso mesmo.

### **De todo o modo, esta insuficiência é apenas do ponto de vista dos agentes. E a supervisão?**

Sim, a responsabilidade não pode ser só do agente. Nós temos que assumir que a supervisão não funcionou. Contudo, o combate ao Paludismo ou a prevenção à existência de mosquitos não é unicamente responsabilidade do insecticida. O insecticida é para quando existe mosquito. Há uma série de comportamentos que os cidadãos e as nossas instituições devem ter para não se chegar ao estado de ter mosquitos.

### **Este ano foram identificados novos focos?**

O foco já estava lá, não podemos dizer que surgiu de repente. Sucede que este ano o surto começou na zona do Taiti, Várzea da Compainha e Ponta Belém, onde tivemos os primeiros 15 casos. Ainda existem focos importantes nessas zonas. Várzea é uma zona com muita água, que se não for bem tratada traz problemas, como aliás, acontece todos os anos.

### **E em termos de medicamentos para os infectados, há stock suficiente? Existem alternativas de tratamento?**

Em termos de medicamentos não temos tido problemas. É certo que houve momentos que ficámos à rasca, mas nunca tivemos stock zero. Se faltou na Praia fomos buscar na Assomada, por exemplo. E quando sentimos que o número de casos estava a aumentar e que podia ultrapassar o stock existente, mandámos buscar. É a OMS que nos fornece esses medicamentos, mas outros foram adquiridos directamente na Emprofac. Também nesse aspecto não tivemos problemas.

### **Quando há rutura de stock de medicamentos no mercado agravam-se os problemas de saúde da população ou não há ligação direta entre as duas coisas?**

Sim, pode estar ligado. Não exactamente com o aumento de doenças mas no sentido de prejudicar

o tratamento. Sempre há uma correlação entre a falta de medicamentos e a doença.

### **Por outro lado, há todo o tipo de medicamentos que são vendidos nas ruas, sem controlo.**

Temos noção e consciência disso e temos atuado sempre. Já diminuiu bastante porque a fiscalização tem estado a funcionar. A IGAE, ARFA, Câmara Municipal e Delegacia de Saúde da Praia têm estado a trabalhar no sentido de reduzir a venda de medicamentos nas ruas.

### **Por que se vende medicamentos nas ruas? Como essas pessoas têm acesso a esses medicamentos?**

Pois, eu acho que se vende porque há disponibilidade. As pessoas conseguem ter acesso a medicamentos que depois vão vender nas ruas.

### **E a um preço baixo.**

Sim, mais barato, mas e a qualidade? E a conservação, e a segurança? Formas de uso?

### **Alguma pessoa que tenha sido apanhada a comercializar ilegalmente medicamentos foi condenada por isso?**

Que eu tenha conhecimento, não. Faz-se a apreensão dos medicamentos mas se a Polícia dá continuidade ao caso levando a questão mais além, não tenho informação.



# 38 anos a crescermos juntos

## Maria de Lourdes Cardoso Rodrigues,

Sócia-Gerente da Farmácia St.º Amaro

# “Graças à nova administração da Emprofac há uma melhoria significativa na relação com as Farmácias”

**Maria de Lourdes Cardoso Rodrigues, Sócia-Gerente da Farmácia Santo Amaro, Tarrafal de Santiago, afirma que a Emprofac está com uma nova dinâmica sobretudo no relacionamento com as farmácias. E isso, no seu entender, “beneficia diretamente a população”.**

### Qual é a missão e como caracteriza a Farmácia Santo Amaro?

A Farmácia Santo Amaro é uma empresa comercial privada que se caracteriza pela prestação de serviço de utilidade pública estatuído pela lei e a nossa missão está intrinsecamente ligada à nossa característica. Pois ela pretende mais do que ser sustentável, ter a capacidade de satisfazer a população a que propomos servir, assegurando o acesso a medicamentos à população da zona periférica em que nos encontramos, cumprindo com o que está plasmado na lei que é o de atingir o conjunto da população, particularmente a das zonas rurais.

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

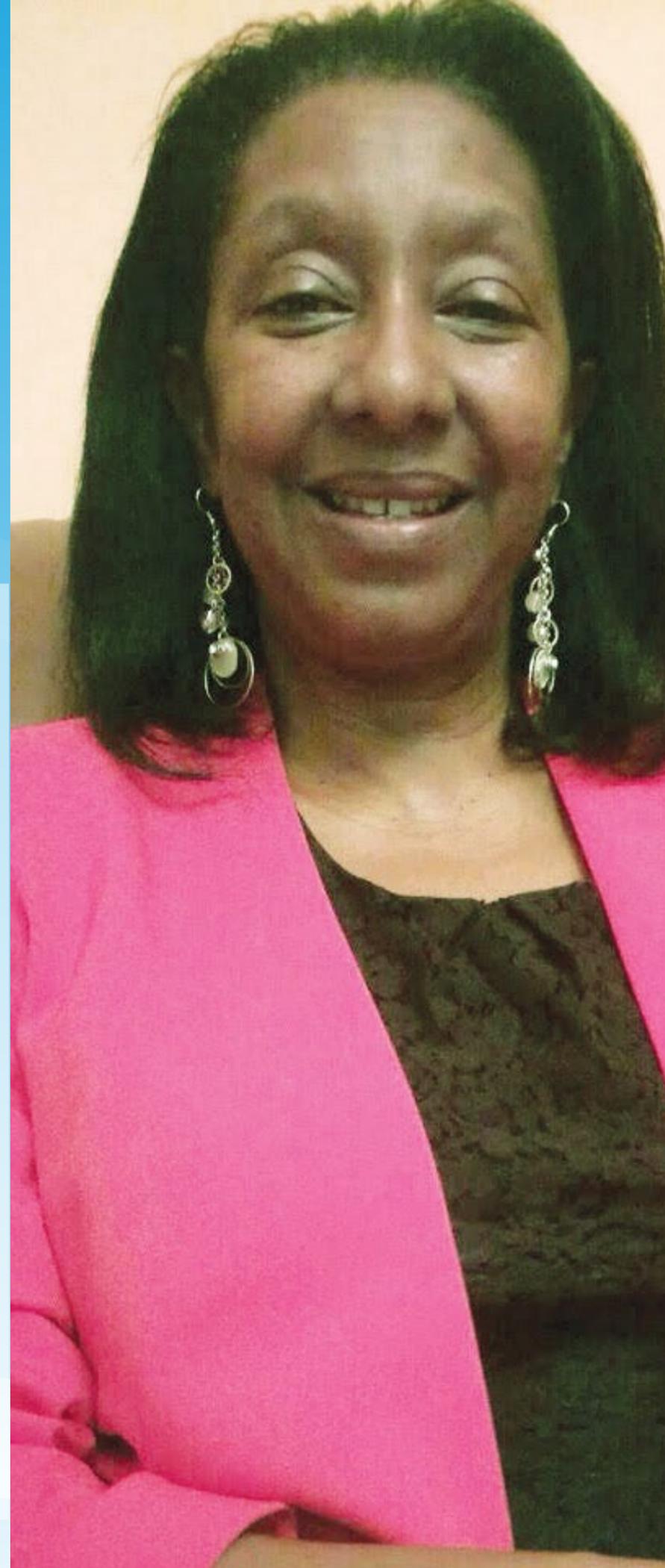
A Farmácia Santo Amaro tem-se pautado pela busca incessante da melhoria da prestação dos serviços pela Emprofac e luta para um melhoramento geral das condições e igualdade de tratamento tanto das farmácias dos grandes centros urbanos como para as Farmácias das periferias. Isto criou um certo clima de críspação com reflexos na relação comercial entre a Farmácia e a Emprofac, mas graças à postura da nova administração existe uma melhoria significativa na relação comercial entre a Farmácia e a empresa, fato que beneficia diretamente a população que servimos.

### O actual sistema de distribuição às Farmácias do interior é o mais adequado?

A distribuição de medicamentos às Farmácias do interior conheceu alterações significativas e tem vindo a melhorar numa linha contínua, fruto também da luta das Farmácias e de uma postura firme do novo Ministro da Saúde. Com a chegada da nova administração introduziu-se uma maior responsabilidade em termos de cumprimento do horário de entrega, o que significa um acréscimo de valor significativo.

### Que sugestões tem para melhorar a performance da Emprofac na relação com as farmácias?

Melhorar a comunicação com relação à entrada de produtos, tanto nos casos de rutura, como nos casos de novos produtos. Porventura estudar a possibilidade de introduzir no *website* uma página de novidades em termos de produtos, compilando as informações mais importantes, mantendo-as sempre atualizadas. Creemos que seria uma página de visita obrigatória antes de qualquer requisição, o que traria ganhos em termos de divulgação



de produtos e ganhos para o cliente que se manteria sempre informado e atualizado. Introduzir procedimentos para atendimento de requisições urgentes e pequenas encomendas de forma formal, algo que acontecia no passado e que infelizmente foi um retrocesso da anterior administração.

### Como farmácia localizada no interior da ilha de Santiago, como avalia a nossa comunicação?

A comunicação não tem sido homogênea entre os diferentes sectores, verificando-se algumas diferenças de departamento para departamento, mas em alguns aspetos existe uma clara melhoria, principalmente no que tange à reposta mais célere na resolução de pequenos constrangimentos, com a possibilidade de serem atendidas por via telefónica que dado à nossa condição é algo que facilita bastante.

### O que espera do novo Conselho de Administração?

Normalmente é necessário algum tempo de adaptação, mas talvez pela sensibilidade e pelo sector sensível em que operamos, esta nova administração tem trabalhado desde o início na resolução dos vários problemas, dentro daquilo que é possível. Não tem poupado esforços em encontrar a soluções mais adequadas, numa perspetiva de maior igualdade, de satisfação quer dos colaboradores quer dos clientes, consequentemente provocando uma melhoria significativa no ambiente laboral e comercial. E esta postura de maior diálogo e de soluções justas das questões, deixamos extremamente esperançosos, não só com o melhoramento significativo da relação Emprofac/Farmácias, mas também numa melhoria significativa da qualidade de serviço prestado pela Emprofac, sendo claro que os resultados e os ganhos serão sentidos de forma muito mais abrangente.

A mudança na Administração da Emprofac imprimiu uma nova dinâmica, indo ao encontro com o que é de facto a missão da empresa. Servir com qualidade os operadores de farmácias com vista a permiti-los alcançar a satisfação do serviço de utilidade pública com qualidade e nos prazos definidos, numa perspetiva de eficiência, criação de valor para mercado cabo-verdiano, com base no respeito pelo cliente e pela igualdade, cumprindo com a lei e assumindo as responsabilidades acrescidas que o monopólio legal acarreta. Permitindo com isso, um aumento significativo de confiança mútua e um melhoramento da qualidade do serviço prestado. A população é quem mais agradece.



## Ajudando Cabo Verde a ser (+) feliz

No âmbito da “Semana do Bebê”, realizado de 25 a 30 de Setembro na Praia, Assomada, Mindelo e Sal, a Emprofac juntou-se à Delegacia de Saúde de Santa Catarina nesta nobre iniciativa da empresa de cimentos, CIMPOR, proporcionando um dia diferente para crianças de 0 a 6 anos de idade da localidade de Ribeira dos Engenhos, uma das comunidades mais pobres do município de Santa Catarina.



A Feira lúdica da Primeira Infância aconteceu no passado dia 28 de Setembro no Posto de Saúde da Ribeira dos Engenhos e contou com a participação da Primeira Dama de Cabo Verde, Dra. Lígia Fonseca, que juntamente com a equipa organizadora do evento e animadores infantis proporcionaram um dia memorável às crianças e aos demais presentes.

No local foram feitos rastreios de problemas de pele às crianças e a Emprofac doou kits de produtos de tratamento dermatológico para combater os problemas de couro cabeludo e de pele vivenciado pela camada infantil dessa localidade.

## Apoio à CMP



A Emprofac apoiou a Câmara Municipal da Praia com 20 kits de primeiros socorros no âmbito do ATL Municipal – Cidadão Mirim (Atividades Tempo Livre) que decorreu na Cidade da Praia de 2 a 24 de Agosto. Esta programação de verão incluiu várias atividades, entre as quais uma oficina de Primeiros Socorros onde crianças de Lém Cachorro puderam aprender técnicas de reanimação e de assistência.



## Cresce apoio social em São Vicente

Em São Vicente, também no âmbito da Responsabilidade Social da empresa, reforçado pelo novo CA, a Emprofac entregou em Julho, à Câmara Municipal e à Delegacia de Saúde, luvas e máscaras para o programa de limpeza na cidade.

No Mês de Setembro, a Emprofac doou kits de primeiros socorros à Associação de Futebol Salamansa e à escola secundária e residência estudantil Leonel Madeira. Foram entregues aparelhos e tiras de controlo de glicemia à Cadeia Central de Ribeirinha e a empresa esteve presente na Feira de Saúde, durante o Morna Jazz Festival.

Em Outubro, a empresa ofereceu aparelhos, tiras e lancetas à LCCC e participou num torneio de futsal no Mindelo.



## PRODUTOS EM DESTAQUE

### Gama HIDROLACT



#### HIDROLACT Gel de Banho 500ml

Recomendado na higiene diária das peles secas, fragilizadas e delicadas. Contém ácido láctico e agentes lavantes suaves para higienização de peles sensíveis, pruriginosas e com tendência à atopia. Baixa incidência alergizante. Sem sabão e delicadamente perfumado.

#### HIDROLACT Gel de Banho Aveia e Milho 500ml

Limpa suavemente sem agredir, aliviando os sintomas das peles secas, sensíveis, pruriginosas e com tendência à atopia. Associação sinérgica do extrato de Aveia e do Amido de Milho. Propriedades hidratantes, calmantes, suavizantes e antipruriginosas. Pode ser utilizado em recém-nascidos e idosos.

#### HIDROLACT Emoliente 500ml

Emulsão ultra hidratante para peles secas, sensíveis, descamadas e com tendência à atopia. Indicado na secura cutânea intensa do adulto e da criança. Regenera, hidrata e protege a pele fragilizada, restabelecendo o filme hidro - lipídico protetor da pele. Dermatologicamente testado.

#### HIDROLACT Sólido Sabonete Dermatológico 125g

Recomendado na higiene diária das peles secas, fragilizadas e delicadas. Contém ácido láctico e agentes lavantes suaves para higienização de peles sensíveis, pruriginosas e com tendência à atopia. Baixa incidência alergizante. Sem sabão e delicadamente perfumado.

### Gama Dermoflan

Cuidados para peles sensíveis



#### DERMOFLAN Leite hidratante 125ml

Está indicado para peles secas, facilmente irritáveis e com prurido. Age ao nível epidérmico com uma ação hidratante imediata, prolongada, calmante e reparadora. A facilidade de aplicação e a elevada tolerabilidade permitem a sua utilização em pele irritada, sensível e reativa.

#### DERMOFLAN Dermo espuma 150ml

É uma espuma instantânea de elevada tolerabilidade para o rosto e corpo. Lava sem agredir, formando uma película protetora sobre a superfície cutânea. O farnesol presente na sua composição ajuda a criar um ambiente desfavorável ao crescimento bacteriano.

#### DERMOFLAN Fluido emoliente 125ml

Dermoflan Fluido é uma emulsão suavizante, calmante e relaxante para áreas extensas da pele. Indicado como um adjuvante cosmético em grandes desconfortos na pele relacionados à inflamação, como fenômenos irritantes por dermatite ou eczema suave e moderado. Fácil de esticar, permite uma absorção ótima das moléculas naturais ativas na pele, deixando uma película protetora.

# USO RACIONAL DE MEDICAMENTOS

## Dica nº 1

**Procure um Médico de sua confiança para o seu acompanhamento e converse abertamente sobre o que lhe preocupa.**

O Médico é o profissional que irá diagnosticar o seu problema e prescrever os medicamentos certos para tratá-lo.

Quanto mais cedo procurar o seu médico, maior sucesso terá no tratamento e prevenção de outros sintomas.

Não esconda e não exagere na descrição de nenhum sintoma. Isso poderá afetar de forma negativa o seu diagnóstico.

Esteja atento a mais dicas nos próximos números deste boletim.



## Dicas: Uso racional de Medicamentos

- 1. Procure um Médico de sua confiança para o seu acompanhamento e converse abertamente sobre o que lhe preocupa;
- 2. Dirija-se a uma Farmácia e adquira todos os medicamentos prescritos pelo seu Médico;
- 3. Peça ao Farmacêutico para esclarecer todas as suas dúvidas sobre os medicamentos prescritos;
- 4. Não saia da Farmácia sem ter certeza de que entendeu bem como irá tomar os seus medicamentos;
- 5. O Farmacêutico é o profissional que lhe tirará todas as dúvidas sobre medicamentos, seu uso, interações e riscos da automedicação. Exija a presença de um Farmacêutico!
- 6. Não interrompa ou prolongue o tratamento sem conversar com o seu Médico e Farmacêutico;
- 7. Não utilize medicamentos sem autorização do seu Médico. O medicamento que faz bem ao seu vizinho pode não lhe fazer bem, ou mesmo causar-lhe mal;
- 8. Avise ao Farmacêutico e ao seu Médico se também estiver a tomar medicamentos caseiros ou naturais. Isso é muito importante;
- 9. Peça ajuda a seus familiares quando não entender ou ficar confuso sobre qual medicamento deve tomar e o horário correcto de administração do mesmo;
- 10. Peça ao seu Médico para associar o horário das tomas com as actividades de sua rotina;
- 11. Não misture medicamentos com álcool;
- 12. Guarde os seus medicamentos em locais seguros, apropriados e fora do alcance das crianças. Evite a luz, a humidade e o calor. Atenção para aqueles que devem ser conservados em temperaturas baixas – a Insulina, por exemplo. Evite colocar os medicamentos de frio na porta do frigorífico;
- 13. Ocorrendo qualquer alteração em seu organismo (por exemplo: náuseas, vômitos, alterações na pele, alterações no seu hábito intestinal, avise imediatamente o seu Médico, ou Farmacêutico;
- 14. Lembre-se de informar o seu médico se faz qualquer tratamento com outro profissional.

## Farmácias de Serviço

CIDADE DO MINDELO - NOVEMBRO 2017					
Data	Dia de Semana	Farmácia	Telefone		
1	Quarta-feira	Jovem	232 45 30		
2	Quinta-feira	Mindelô	232 74 65		
3	Sexta-feira	Avenida	232 45 88/ 2311717		
4	Sábado	Leão	232 66 04		
5	Domingo	Nena	232 22 92		
6	Segunda-feira	Jovem	232 45 30		
7	Terça-feira	Mindelô	232 74 65		
8	Quarta-feira	Avenida	232 45 88/ 2311717		
9	Quinta-feira	Leão	232 66 04		
10	Sexta-feira	Nena	232 22 92		
11	Sábado	Jovem	232 45 30		
12	Domingo	Mindelô	232 74 65		
13	Segunda-feira	Avenida	232 45 88/ 2311717		
14	Terça-feira	Leão	232 66 04		
15	Quarta-feira	Nena	232 22 92		
16	Quinta-feira	Jovem	232 45 30		
17	Sexta-feira	Mindelô	232 74 65		
18	Sábado	Avenida	232 45 88/ 2311717		
19	Domingo	Leão	232 66 04		
20	Segunda-feira	Nena	232 22 92		
21	Terça-feira	Jovem	232 45 30		
22	Quarta-feira	Mindelô	232 74 65		
23	Quinta-feira	Avenida	232 45 88/ 2311717		
24	Sexta-feira	Leão	232 66 04		
25	Sábado	Nena	232 22 92		
26	Domingo	Jovem	232 45 30		
27	Segunda-feira	Mindelô	232 74 65		
28	Terça-feira	Avenida	232 45 88/ 2311717		
29	Quarta-feira	Leão	232 66 04		
30	Quinta-feira	Nena	232 22 92		
31	Terça-feira	Nena	232 22 92		

CIDADE DE SANTA CATARINA - NOVEMBRO 2017					
Data	Dia de Semana	Farmácia	Telefone		
1	Quarta-feira	São José	2657171		
2	Quinta-feira	H. Camacho	2651819		
3	Sexta-feira	Santa Catarina	2652121		
4	Sábado	Boa Esperança	2651250		
5	Domingo	São José	2657171		
6	Segunda-feira	H. Camacho	2651819		
7	Terça-feira	Santa Catarina	2652121		
8	Quarta-feira	Boa Esperança	2651250		
9	Quinta-feira	São José	2657171		
10	Sexta-feira	H. Camacho	2651819		
11	Sábado	Santa Catarina	2652121		
12	Domingo	Boa Esperança	2651250		
13	Segunda-feira	São José	2657171		
14	Terça-feira	H. Camacho	2651819		
15	Quarta-feira	Santa Catarina	2652121		
16	Quinta-feira	Boa Esperança	2651250		
17	Sexta-feira	São José	2657171		
18	Sábado	H. Camacho	2651819		
19	Domingo	Santa Catarina	2652121		
20	Segunda-feira	Boa Esperança	2651250		
21	Terça-feira	São José	2657171		
22	Quarta-feira	H. Camacho	2651819		
23	Quinta-feira	Santa Catarina	2652121		
24	Sexta-feira	Boa Esperança	2651250		
25	Sábado	São José	2657171		
26	Domingo	H. Camacho	2651819		
27	Segunda-feira	Santa Catarina	2652121		
28	Terça-feira	Boa Esperança	2651250		
29	Quarta-feira	São José	2657171		
30	Quinta-feira	H. Camacho	2651819		
31	Terça-feira	Boa Esperança	2651250		

CIDADE DA PRAIA - NOVEMBRO 2017					
Data	Dia de Semana	Farmácia	Endereço		
1	Quarta-feira	Moderna	Plateau - Avenida Amilcar Cabral, - 261 2719		
2	Quinta-feira	Central	Plateau - Avenida Amilcar Cabral, nº 44 - 261 11 67		
3	Sexta-feira	Sto Antonio	Achada Santo António - 262 11 86		
4	Sábado	Africana	Plateau - Avenida Amilcar Cabral - 2615955		
5	Domingo	Avenida	Fazenda - Avenida Cidade de Lisboa - 261 36 90		
6	Segunda-feira	Sto Isabel	A.S.A. - Frente da Bolsa de Valores - 262 37 47		
7	Terça-feira	Achada São Filipe	Achada São Filipe - 2647256		
8	Quarta-feira	Universal	Palmarejo - 262 93 98		
9	Quinta-feira	Farmácia 2000	Achadinha Baixo - 261 56 55		
10	Sexta-feira	Moderna	Plateau - Avenida Amilcar Cabral, - 261 2719		
11	Sábado	Central	Plateau - Avenida Amilcar Cabral, nº 44 - 261 11 67		
12	Domingo	Sto Antonio	Achada Santo António - 262 11 86		
13	Segunda-feira	Africana	Plateau - Avenida Amilcar Cabral - 2615955		
14	Terça-feira	Avenida	Fazenda - Avenida Cidade de Lisboa - 261 36 90		
15	Quarta-feira	Sto Isabel	A.S.A. - Frente da Bolsa de Valores - 262 37 47		
16	Quinta-feira	Achada São Filipe	Achada São Filipe - 2647256		
17	Sexta-feira	Universal	Palmarejo - 262 93 98		
18	Sábado	Farmácia 2000	Achadinha Baixo - 261 56 55		
19	Domingo	Moderna	Plateau - Avenida Amilcar Cabral, - 261 2719		
20	Segunda-feira	Central	Plateau - Avenida Amilcar Cabral, nº 44 - 261 11 67		
21	Terça-feira	Sto Antonio	Achada Santo António - 262 11 86		
22	Quarta-feira	Africana	Plateau - Avenida Amilcar Cabral - 2615955		
23	Quinta-feira	Avenida	Fazenda - Avenida Cidade de Lisboa - 261 36 90		
24	Sexta-feira	Sto Isabel	A.S.A. - Frente da Bolsa de Valores - 262 37 47		
25	Sábado	Achada São Filipe	Achada São Filipe - 2647256		
26	Domingo	Universal	Palmarejo - 262 93 98		
27	Segunda-feira	Farmácia 2000	Achadinha Baixo - 261 56 55		
28	Terça-feira	Moderna	Plateau - Avenida Amilcar Cabral, - 261 2719		
29	Quarta-feira	Central	Plateau - Avenida Amilcar Cabral, nº 44 - 261 11 67		
30	Quinta-feira	Sto Antonio	Achada Santo António - 262 11 86		
31	Terça-feira	Farmácia 2000	Achadinha Baixo - 261 56 55		

# Sabia que pode consultar online a disponibilidade de stock dos Medicamentos que prescreve?



**Se é Médico, solicite o seu acesso à Área Reservada do nosso site através do email [geral@emprofac.cv](mailto:geral@emprofac.cv) e tenha acesso a:**

- Disponibilidade de stock dos produtos que prescreve diariamente aos seus pacientes nos nossos Armazéns da Praia e São Vicente
  - DCI dos Medicamentos
- Características técnicas dos produtos: forma farmacêutica, dosagem, apresentação, etc.
- Comparticipação dos medicamentos

empresa nacional de produtos farmacêuticos  
Tel: (+238) 260 15 10 / (+238) 232 33 63  
[www.emprofac.cv](http://www.emprofac.cv)



**emprofac**

medicamentos de caso verde