

Relatório & Contas 2019



*Uma história
com sucesso*

EMPROFAC – Empresa Nacional de Productos Farmacêuticos

RELATÓRIO & CONTAS 2019



emprefac
40
anos
1979 - 2019





*Uma história
com sucesso*

ÍNDICE

- 01 Mensagem do Conselho de Administração
- 02 Principais Rácios
- 03 Enquadramento Institucional
- 04 Enquadramento Macroeconómico e Setorial
- 05 Performance Emprofac por área
- 06 Análise Económico-Financeira
- 07 Proposta de Aplicação de Resultados
- 08 Notas Finais
- 09 Demonstrações Financeiras e Anexos
- 10 Relatórios de Fiscalização

Lista de Siglas e Abreviaturas

ALI – Abreviatura da Família de Produtos “Alimentares”

CA – Conselho de Administração

COS – Abreviatura da Família de Produtos “Cosméticos e Higiene Corporal”

DAF – Direção Administrativa e Financeira

DCGC – Direção Comercial e Gestão de clientes

DCL – Direção de Compras e Logísticas

DIS – Abreviatura da Família de Produtos “Dispositivos Médicos”

DIV – Abreviatura da Família de Produtos “Diversos”

DRB – Direção Regional do Barlavento

DT – Direção Técnica

ECV – Escudos Cabo-verdianos

FIT – Abreviatura da Família de Produtos “Fitoterápicos”

GAF – Gabinete de Assuntos Farmacêuticos

HAN – Hospital Agostinho Neto

HBS – Hospital Batista de Sousa

HOS – Abreviatura da Família de Produtos “Material Médico Hospitalar”

HRSN – Hospital Regional Santiago Norte

ISE – Índice de Satisfação de Encomendas

LAB – Abreviatura da Família de Produtos “Material De Laboratório”

MED – Abreviatura da Família de Produtos “Medicamentos”

MED – Medicamento

Não MED – Abreviatura da Família de Produtos “não Medicamentosos”

PEN – Abreviatura da Família de Produtos “Material De Penso”

PI – Produtos Importados

PN – Produção Nacional

QUI – Abreviatura da Família de Produtos “Produtos Químicos e Desinfetantes”

REA – Abreviatura da Família de Produtos “Reagentes De Laboratório”

SUP – Abreviatura da Família de Produtos “Suplementos Alimentares”

SUT – Abreviatura da Família de Produtos “Material De Sutura”

UMKC – Unidade de Marketing e Comunicação

USIT – Unidade de Sistemas de Informação e Tecnologias

UVNM – Unidade de Vendas de Não Medicamentos

Mensagem do Conselho de Administração

Sob o signo do diálogo, da comunicação e da parceria, encerramos mais um ciclo.

O ano económico que findou foi prenhe de realizações, em que as comemorações do 40º aniversário, deram o mote, reforçando o diálogo com os clientes, melhorando a comunicação e fortificando as relações comerciais de forma inequívoca.

Os resultados atingidos, com um volume de negócios de cerca de 2 milhões de contos, assumem um significado especial, conseguido num ambiente adverso que dominou quase todo o 1º semestre. De facto, para além das causas habituais, de cariz estrutural, outras de carácter conjuntural ao nível internacional, afetaram sobremaneira o fornecimento de medicamentos críticos, nos prazos contratados.

Para estes expressivos resultados contribuíram as farmácias de todo o Cabo Verde que, não obstante também tenham sido afetadas pelas indisponibilidades verificadas e, consequentemente as suas vendas. Igualmente o Sector Público que, apesar das suas dificuldades, manteve o seu ritmo de compras.

Os investimentos realizados permitiram uma melhoria nos processos e aumentaram a qualidade dos nossos serviços.

A Responsabilidade Social foi exercida, solidificando-se várias parcerias em particular com o Setor Público, através das estruturas hospitalares do país.

Novos desafios se nos colocam em 2020, sendo o maior de todos, sem dúvida, o processo de privatização, para o qual olhamos positivamente. Vislumbramos progresso e crescimento pela adoção de modernos métodos de gestão que melhorem e simplifiquem os processos de compras, de logística e de distribuição, certos de que manter-se-á o foco no cumprimento do papel abastecedor em medicamentos de qualidade e pela salvaguarda do interesse público.

Desejamos, a todos, colaboradores, clientes, fornecedores e aos cabo-verdianos em geral, um excelente 2020.



"A **Emprofac** destaca a comemoração do seu **40º aniversário**, como um dos pontos altos do ano - um marco muito importante para a empresa e seus colaboradores.

Sob o lema "**40 anos, uma história com sucesso**", foram várias as ações realizadas no âmbito das celebrações das quatro décadas de existência da empresa"



Indicadores de Resultados (M ECV)

	2019	Média 5 Anos	Tendência
Vendas	2.005,81	1.702,07	
CMVMC	1.516,22	1.253,76	
Gastos	300,31	257,53	
Margem de Contribuição (\$)	489,58	448,31	
Margem de Contribuição (%)	24,4%	26,5%	
Resultado Líquido (\$)	195,30	180,70	
Rendibilidade das Vendas (%)	9,7%	10,7%	
Rendibilidade dos Capitais Próprios (%)	17,0%	16,3%	
Rendibilidade do Ativo (%)	11,0%	9,6%	

Os nossos números

59

7 Distribuição de MED



Recursos Humanos

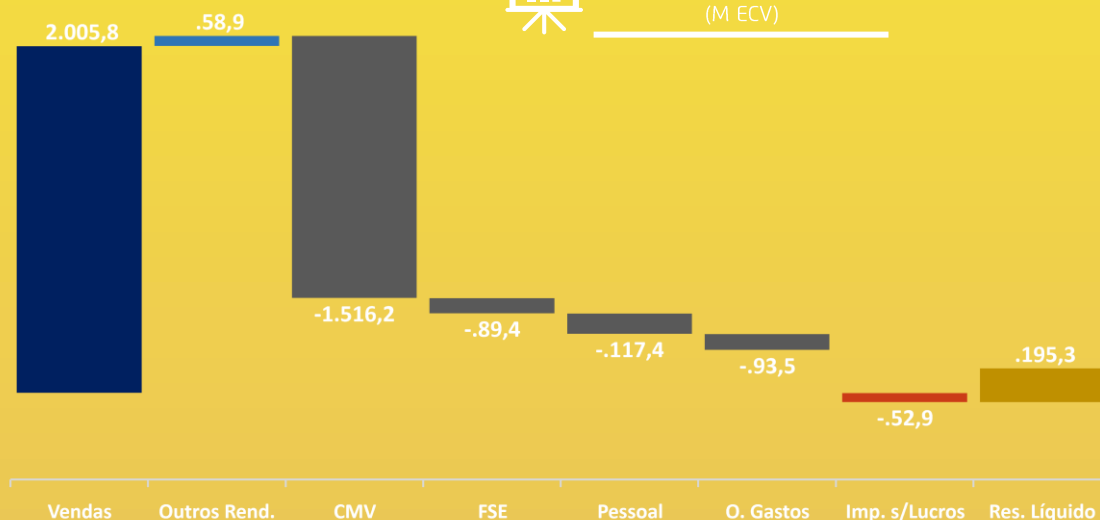
	2017	2018	2019	Spklines
#Colaboradores	55	56	59	
Antiguidade média (n.º de anos)	18	17	16	
Gastos com a Formação (milECV)	796	1.810	2.957	
N.º horas de Formação	420	456	1.079	
Gastos com Pessoal (milECV)	101.292	114.255	117.441	
VAB por colaborador (milECV)	7.479	7.948	7.634	

13 Famílias de Produtos

2 Áreas geográficas



Decomposição DR (M ECV)



40% Capital Social Inpharma

40 anos 1979-2019

A servir Cabo Verde

Enquadramento Institucional

Constituem ainda reservas do Estado, as atividades de importação e comercialização, por grosso, de medicamentos, através de uma empresa 100% de capitais públicos - a EMPROFAC.

A permanência desta situação ao longo de décadas, em nosso entender, não se deve a inércia, nem constitui um arbítrio do poder, mas antes uma opção consciente, justificada pela reduzida dimensão do mercado e à forte insularidade do país, que coloca limitações fácticas muito relevantes ao número dos operadores. Por outro lado, é importante assegurar a eficiência dos processos, em termos de escala aquisitiva, qualidade e acessibilidade económica aos medicamentos.

Ao nível da **Política Farmacêutica Nacional para 2018-2023** o pressuposto é o da existência de uma estrutura centralizada de importação e distribuição, assente nos direitos de exclusivo da EMPROFAC.



- ★ Características insulares
- ★ Tamanho populacional
- ★ Sistema de distribuição e aquisição peculiares
- ★ Forte dependência da importação

Estes fatores, intrínsecos a este mercado, exigem especial atenção, visando assegurar a eficiência dos processos, em termos de escala aquisitiva, qualidade e acessibilidade económica aos medicamentos.

O monopólio público de importação e distribuição tem representado uma solução claramente superior à que resultaria de uma liberalização irrestrita dessas atividades, que se saldaria a prazo na postergação do interesse público em função da lógica comercial dos operadores.

Em suma: como é atestado claramente pelo teor da Resolução n.º 83/2018, a EMPROFAC permanece até hoje como titular de direitos de exclusivo relativamente às atividades de importação e comercialização de medicamentos, situação esta que, longe de representar um resquício obsoleto de outros tempos e outras opções políticas, continua a revelar-se adequada às características do País e do seu mercado farmacêutico e a satisfazer, por isso, o interesse público.

Realidade atual

- ★ Modernidade
- ★ Detentora de know-how
- ★ Condições físicas e materiais, de acordo com as Boas Práticas exigida internacionalmente ao setor
- ★ Alinhada às exigências do mercado



Encontro com Clientes de Sotavento em 2019

Assente numa política de **Proximidade**, a empresa almeja acima de tudo relações de **Parceria** com os seus clientes, fornecedores e demais *stakeholders*.

A EMPROFAC

Sede: Cidade da Praia

Filial: Cidade do Mindelo (Direção Regional de Barlavento)

N.º de colaboradores: 59

Capacidade de armazenamento instalada: cerca de 2.700 euro paletes, distribuídos pelos armazéns da Sede e Mindelo

Unidade de Logística:

- *Stock location*
- *Terminal de picking*
- Expedição com auxílio de terminais portáteis
- *Dashboard* de embarques inter-ilhas (marítimo e aéreo)

Frota automóvel ligada à distribuição: 7 viaturas

Instalações Físicas: escritórios modernos e totalmente remodelados entre 2014 e 2016

Detentora de Monopólio de mercado na área de: Importação de Medicamentos e sua distribuição grossista

Detentora de 40% do capital social da Inpharma (única produtora, local nacional, de medicamentos)



Portfólio de Produtos: 13 família de produtos

Regime de Monopólio

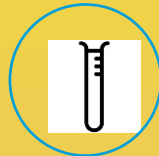


Medicamentos

Regime Concorrencial



Reagentes



Material de Laboratório



Material de Penso



Suplementos Alimentares



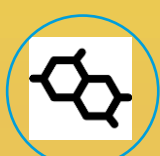
Dispositivos Médicos



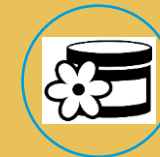
Mat. Méd. Hospital



Fitoterápicos



Produtos Químicos



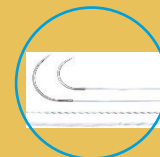
Produtos Cosméticos



Produtos Alimentares



Produtos Diversos



Material de Sutura

Estratégia

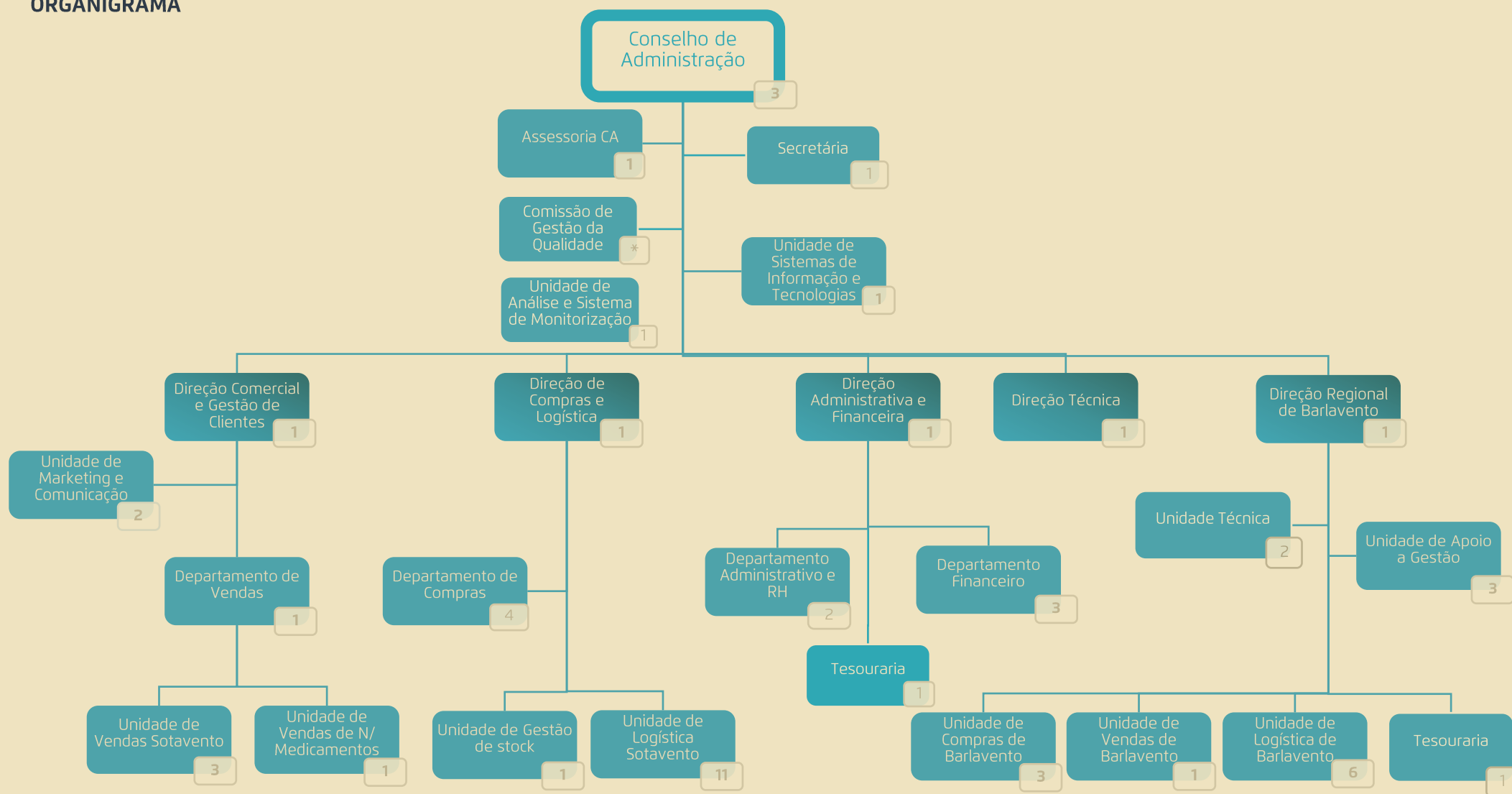
O Plano de Negócios 2018 - 2020, define como focos essenciais os seguintes:



ÓRGÃOS SOCIAIS / DE GESTÃO



ORGANIGRAMA

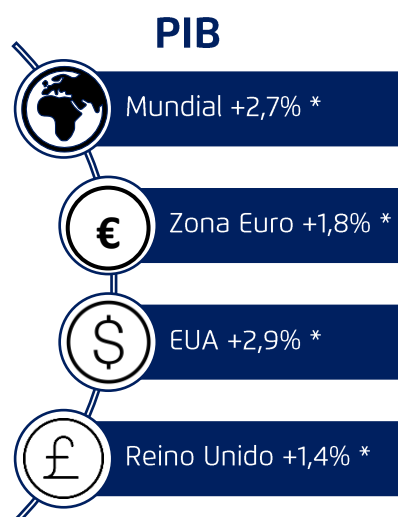


* As atribuições desta área são desempenhadas pelas atuais chefias, conforme Ata n.º 010/2018.

RESUMO HISTÓRICO



Enquadramento Macroeconómico e Setorial



- Tensões comerciais e tecnológicas entre os EUA e a China
- Incertezas geradas pelo longo processo de saída do RU da UE, BREXIT
- Estímulos Orçamentais

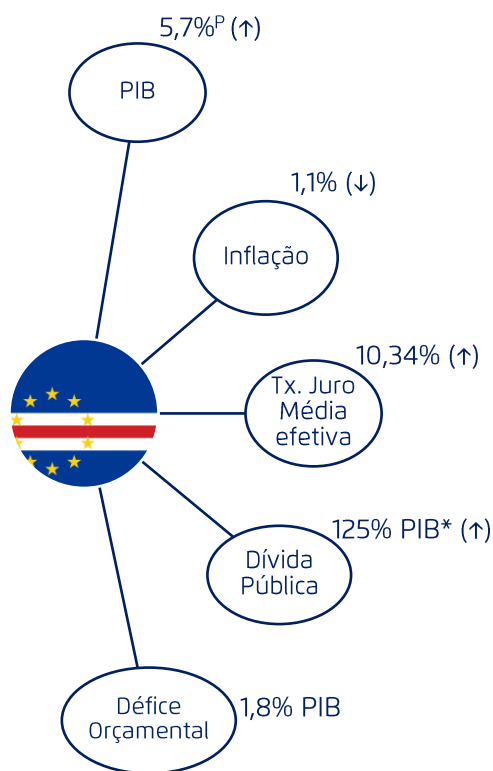
De acordo com o Relatório de Política Monetária do Banco de Cabo Verde, publicado em abril deste ano, as estimativas oficiais para as economias da Área do Euro e dos EUA sugerem para 2019, um desempenho aquém do observado no ano anterior, crescendo, em volume, respetivamente, 1,2 e 2,3 por cento (o que compara às taxas de crescimento de 1,9 e 2,9 por cento de 2018).

A performance menos conseguida do principal parceiro económico do país, a Área do Euro, refletiu, em conformidade com as estimativas preliminares, a moderação das exportações e do consumo privado, em resultado da contração da produção industrial e das exportações de manufaturas.

A moderação da atividade económica dos EUA, outro importante parceiro económico do país, está sobretudo relacionada aos efeitos da sua política comercial. Apesar dos incentivos orçamentais, resultantes da reforma tributária aprovada em 2017, a dinâmica da formação bruta de capital fixo, das exportações e do consumo privado ressentiu-se das consequências diretas, na cadeia de produção e distribuição, e indiretas, na confiança dos agentes económicos, da política de subida de tarifas aduaneiras sobretudo sobre as importações de bens intermédios tecnológicos da China (e consequentes retaliações do país asiático), adotada e anunciada pelo governo dos EUA ao longo de 2019.

O crescimento da economia do principal mercado turístico nacional, o Reino Unido, contudo, acelerou, ligeiramente, de 1,3 para 1,4 por cento, em 2019. O melhor desempenho sustentou-se em estímulos orçamentais, no fortalecimento das exportações e nalguma recuperação da formação bruta de capital fixo, não obstante os sucessivos insucessos, ao longo do ano, na viabilização política do Brexit e na sua negociação com a União Europeia.

Mercado Nacional



- ✓ ↑ Serviços não mercantis
- ✓ ↑ Exportações líquidas
- ✓ ↑ Consumo Privado
- ✓ ↑ Remessas dos emigrantes
- ✓ ↑ Donativos aos governos centrais e locais
- ✓ ↑ Despesas Correntes, derivado do aumento da massa salarial, benefícios sociais, aquisição de bens e serviços e restituição do IVA aos contribuintes

A economia nacional registou um desempenho favorável em 2019. O produto interno bruto (PIB) em volume cresceu 5,7 por cento e a inflação média anual reduziu de 1,3 para 1,1 por cento, de acordo com o Instituto Nacional de Estatística (INE).

O melhor desempenho da atividade económica ficou a dever-se, do lado da oferta, em larga medida, ao aumento sustentado do contributo dos serviços não mercantis (atividades administrativas, de educação e formação, bem como de saúde e ação social da administração pública) e da construção, bem como à significativa recuperação do valor acrescentado bruto dos transportes.

Do lado da procura, o crescimento registado em 2019 ficou a dever-se, sobretudo, ao significativo aumento das exportações líquidas e do consumo privado. A dinâmica das exportações de serviços de transporte aéreo e de viagens, num contexto de crescimento comedido das importações, explica o fortalecimento das exportações líquidas.

As contas externas tiveram um desempenho sem precedentes na história recente do país, tendo o défice da balança corrente caído para os 0,2 por cento do PIB e o stock das reservas internacionais líquidas aumentado 133 milhões de euros, passando a financiar 6,9 meses de importações de bens e serviços.

O défice das contas públicas, por seu turno, reduziu de 2,7 para 1,8 por cento do PIB, de acordo com o Ministério das Finanças, em resultado do aumento excecional dos donativos e da contração do investimento público.

O aumento das disponibilidades líquidas sobre o exterior, na ordem dos 25 por cento, e o crescimento do crédito à economia, em 3,9 por cento, determinaram, entretanto, a expansão da massa monetária.

Enquadramento Setorial



2019 ficará marcado para sempre como **o ano do início da pandemia COVID-19** detetado em dezembro na cidade de Wuhan, no centro da China. Todavia, os efeitos dessa pandemia só virão a revelar-se em 2020.

A par deste facto, o ano de 2019 trouxe algumas mudanças que foram marcos para a área da saúde. Descobertas e avanços na ciência possibilitaram progressos em tratamentos de doenças e para a realização de transplantes e cirurgias. No entanto, alguns outros eventos afetaram negativamente a área e colocaram em discussão, por exemplo, os impactos e consequências para a saúde da degradação do meio ambiente.



Em Cabo Verde, em cinco décadas, o país reduziu os registos de mortalidade infantil de doenças como rubéola, sarampo e poliomielite, e com avanços consolidados em alguns sectores.

Todavia, o reduzido número de especialistas e a exiguidade de equipamentos para diagnóstico nomeadamente, aparelhos de Raio X, TAC e outros, têm sido apontados como os principais constrangimentos.

No entanto, nos serviços de cuidados obstétricos, neonatais e infantis, um estudo revelou que o país conseguiu ganhos consideráveis no indicador de saúde neonatal e infantil, apesar de apontar para a necessidade de se melhorar na qualidade do serviço prestado.



O consumo de álcool no país, segundo o Ministro da Saúde no colóquio “O alcoolismo: suas consequências para a população e a proteção da saúde”, realizado na véspera da entrada em vigor da nova lei do álcool, é abusivo e representa custos elevados para os serviços da saúde.

Cabo Verde, alinhado com a visão da OMS resolveu, após uma formação de medicina tradicional chinesa, integrar a medicina tradicional em todas as áreas dos serviços de saúde, alegando segurança, eficácia e qualidade.



No que respeita ao paludismo, o país, em 2019, registou zero casos autóctones de malária, contabilizando apenas alguns casos importados.

A par disso, Cabo Verde foi palco da realização do II Fórum da Organização Mundial da Saúde (OMS) sobre a Saúde em África, que decorreu sob o lema “Cobertura universal em saúde e emergências sanitárias: a África que pretendemos”.

A Sétima Reunião da Rede de Pequenos Estados Insulares em Desenvolvimento da Região Africana, teve lugar de 4 a 6 de dezembro, na cidade da Praia, sob o lema “Superar os obstáculos para alcançar o ODS 3”, resultado de uma parceria entre o Governo de Cabo Verde e a Região Africana da Organização Mundial de Saúde.



No domínio farmacêutico, a Emprofac recebeu a visita da coordenadora residente do Sistema das Nações Unidas, Ana Patrícia Graça, que esteve acompanhada do responsável do escritório da OMS em Cabo-Verde, Tomáz Valdez e pela Communication Officer, Anita Pinto.

Durante a visita foram abordados vários temas, nomeadamente o portfólio de produtos, os principais fornecedores, os parceiros, a atuação comercial, o desempenho económico da empresa e a solicitação de apoio das Nações Unidas para a diversificação do sistema de compras de medicamentos no país.

A Emprofac recebeu também as Ordens dos Farmacêuticos e a dos Médicos, em cuja oportunidade se pôde informar as razões das indisponibilidades de alguns medicamentos que momentaneamente afetaram o mercado e, ao mesmo tempo dar a conhecer o cronograma das reposições dos respetivos stocks.



Um maior engajamento, cooperação e troca de informações quando ocorrem essas situações para que o mercado possa estar melhor informado e preparado, ficaram acordados, bem assim uma maior aproximação das classes médica e farmacêutica à empresa distribuidora, no sentido de serem feitos pontos de situação regulares e estudarem as melhores formas de ultrapassar as situações críticas.

Performance Emprofac por Área

Os principais objetivos almejados em 2019 consistiam na operacionalização dos melhoramentos necessários ao integral cumprimento do Regulamento de Boas Práticas de Distribuição de Medicamentos, visando a Certificação da empresa.

Durante o ano, a empresa envidou esforços internos e implementou algumas melhorias, tendo a auditoria de 2ª fase (de certificação) sido realizada em outubro pela entidade certificadora APCER.

O relatório dessa auditoria apontou que “a EMPROFAC evidencia capacidade de cumprimento dos requisitos estatutários, regulamentares e contratuais aplicáveis e dos resultados esperados” e identificou algumas oportunidades de melhoria. O tratamento dessas oportunidades de melhorias ditou que a Certificação da empresa transitasse para 2020.

Contudo, de uma forma geral, as várias áreas funcionais da empresa realizaram as suas atividades de acordo com o Plano de Atividades aprovado.

5.1 Atividade de Compras e Logística

Em relação às Compras, a atividade principal desta área baseia-se na execução do Plano Anual de Compras aprovado para o ano, bem como a preparação desse Plano para o ano seguinte.

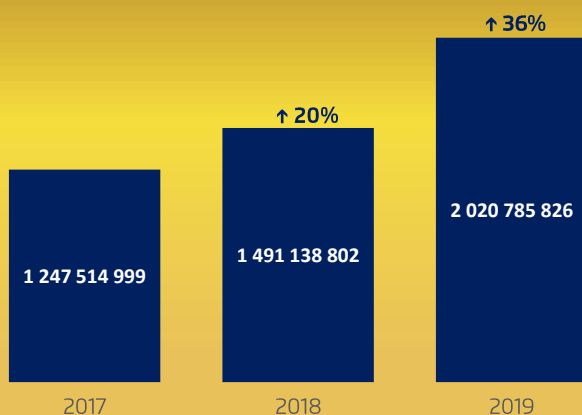
Ocupa ainda uma função relevante, a gestão das compras “extra plano” que originam da necessidade de acompanhar as flutuações da demanda.

Em relação à execução do Plano Anual de Compras 2019, as aquisições ascenderam a 86% das quantidades adjudicadas e 37% dos fornecedores cumpriram com mais de 80% das quantidades adjudicadas. Portanto, em termos gerais, a taxa de realização do plano foi igual à do ano de 2018, apesar da conjuntura.

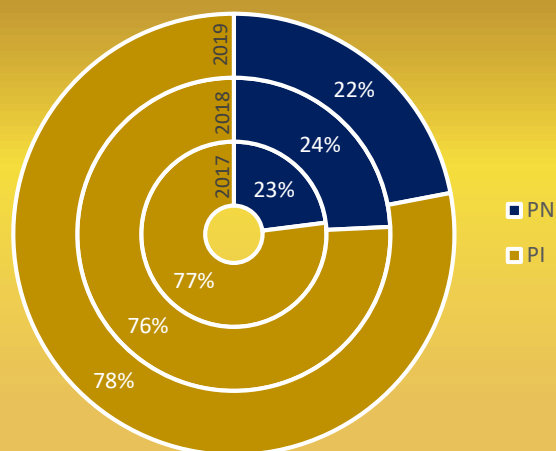
As Compras globais da empresa têm vindo a aumentar ao longo dos anos, acompanhando a evolução vendas. Em 2019, os mesmos atingiram 2.020.785.826 ECV, representando um aumento de 36% face ao ano anterior.

Compras

Evolução Global



Por origem, PN vs. PI

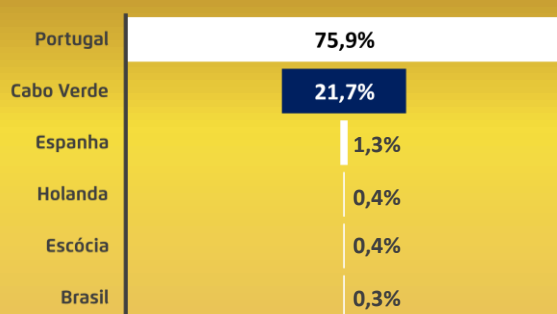


O expressivo aumento das compras de mercadorias em 2019 resultou, em parte, de atrasos verificados na realização do Concurso de Compras 2019 e, conseqüentemente, o adiamento das primeiras entradas do plano, agravado pelas indisponibilidades de alguns medicamentos essenciais no mercado fornecedor.

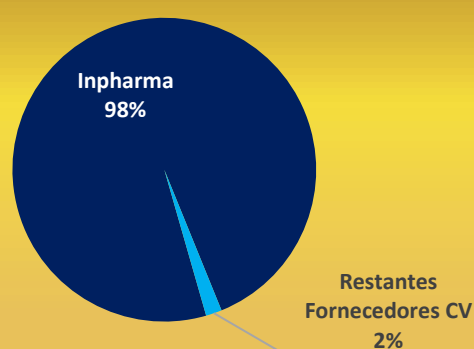
A compra de produtos importados – PI representaram 78% das compras totais de mercadorias em 2019 e as compras nacionais - PN 22%.

Compras

Por país



Fornecedores Nacionais

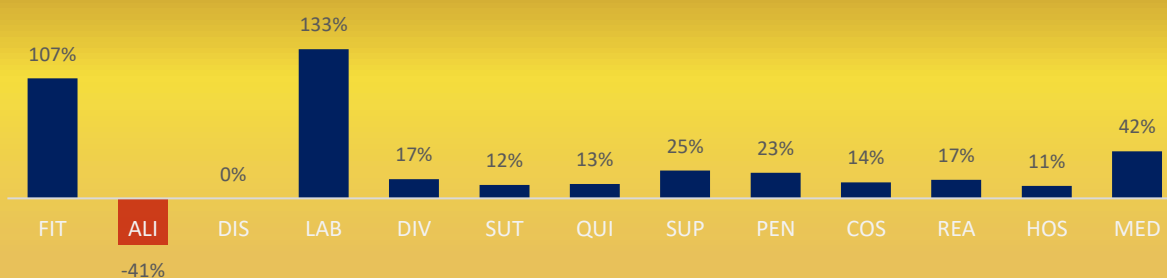


As compras nacionais contemplam os fornecedores Inpharma, Dental Cabo Verde, HabQuímica, Vidar e Médis Pharma. A Inpharma absorve cerca de 98% das compras nacionais e os restantes fornecedores apenas 2%.

Apesar do peso das compras nacionais ter sofrido um ligeiro decréscimo, as compras à Inpharma aumentaram 25% e, portanto, a Inpharma continuou a ser o principal fornecedor nacional da Emprofac, em 2019.

Compras

Δ% 2019 vs. 2018, por família



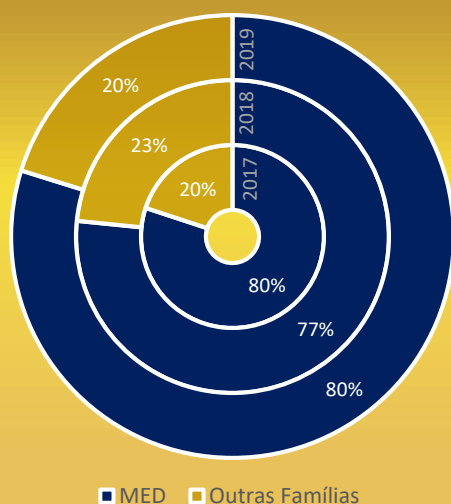
O aumento das compras verificado em 2019 comparativamente a 2018 teve impacto em quase todas as famílias de produtos da empresa, com a exceção da família "ALI – Alimentares" que sofreu um decréscimo de mais de 40%.

A família "DIS – Dispositivos Médicos" foi criada em 2019, daí a variação de 0% face ao ano anterior. O valor das compras para esta família ascende a 8.772.590 ECV.

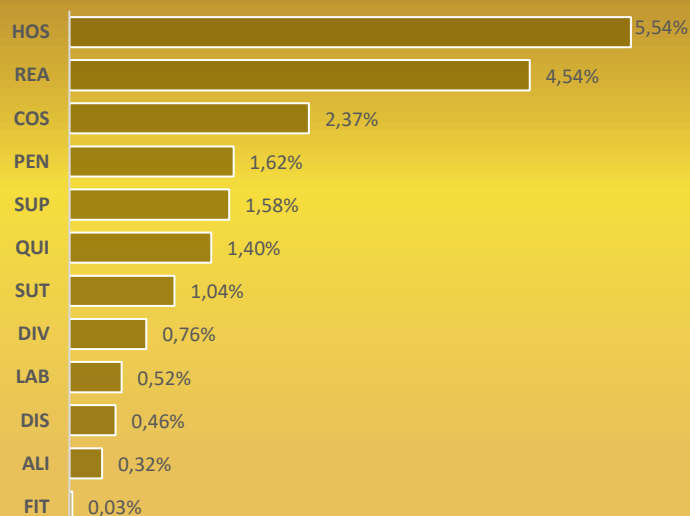
A família "MED - Medicamentos" como segmento de maior peso na empresa, o aumento de 42% foi o mais expressivo nas compras de mercadorias da empresa.

Compras

Por Segmento MED vs. Outras Famílias



Peso Outras Famílias (Não Med) _2019

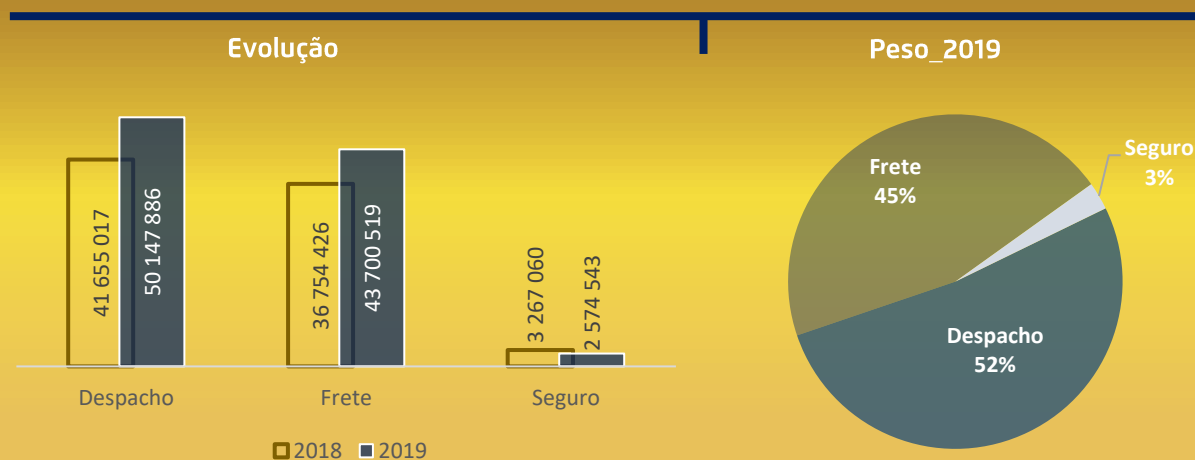


Na análise do peso das Compras por família, é importante salientar a perda de expressão da família Alimentares ao longo dos 3 últimos anos, cujo peso passou de 0,95% correspondendo a 11.394.024 ECV em 2017 para 6.221.134 ECV em 2019.

a) Despesas de Compras

As despesas de compras atingiram 96.422.948 ECV e representaram um aumento de 18% face ao ano anterior. A decomposição dos valores teve a seguinte configuração:

Despesas de Compras



Apesar do aumento das despesas globais de compras, a rubrica Seguro de mercadoria teve um decréscimo face ao ano anterior, devido a alocação de grande parte das mercadorias a transitários cujo valor do seguro é assumido pelo próprio.

A rubrica frete teve um aumento de 19%, influenciado sobretudo pelo frete aéreo (aumento de 65%), devido, por um lado à redução do número de voos da Cabo Verde Airlines, o que levou a um aumento de embarques efetuados com a transportadora TAP, cujo tarifário é mais caro. Por outro lado, o frete aéreo muitas vezes serviu de recurso para encurtar o tempo de reposição das indisponibilidades.

A rubrica despacho tem uma relação direção com o volume de mercadorias adquiridas e, como tal sofreu um expressivo aumento face ao ano anterior.

b) Unidade de Logística

A Emprofac como uma empresa de distribuição que é, a sua Unidade de Logística detém uma importância primordial.

Principais indicadores de Performance 2019

★ **3,82 (escala 1 – 4)**

Avaliação anual feita pelos clientes ao
"Processo Logístico e de Entrega da EMPROFAC"



Taxa de entrega às farmácias

- ★ **+91%** das Requisições de farmácias que deram entrada na Emprofac antes das 13 horas foram aviadas e entregues no próprio dia às farmácias da Praia e Mindelo e, no dia seguinte às farmácias do Interior de Santiago
- ★ **+79%** das Requisições de farmácias das outras ilhas que deram entrada na Emprofac antes das 13 horas foram embarcadas no transporte disponível nos dias seguintes (via marítima ou aérea).

A Unidade Logística tem recebido sucessivos investimentos em tecnologias e sistemas de informação de forma a permitir não só um melhor desempenho dos colaboradores afetos, como também cumprir com as normas e regulamentos do setor exigidos internacionalmente.

Em 2019 foi dada continuidade na implementação no projeto de expedição digital que visa rastrear as encomendas até à entrega no cliente e disponibilizar essa informação às partes interessadas. Paralelamente foi melhorado o processo de embarque das mercadorias aos clientes das ilhas, através do sistema de entrega dos volumes nas transportadoras.

Foi feito um investimento nas viaturas de distribuição, de forma a controlar a temperatura e a humidade no circuito de distribuição. Também com grande impacto a nível ambiental, a empresa instalou painéis solares visando reduzir o consumo energético no armazém. A poupança alcançada com este investimento já é notável.

5.2 Atividade Comercial e Gestão de Clientes

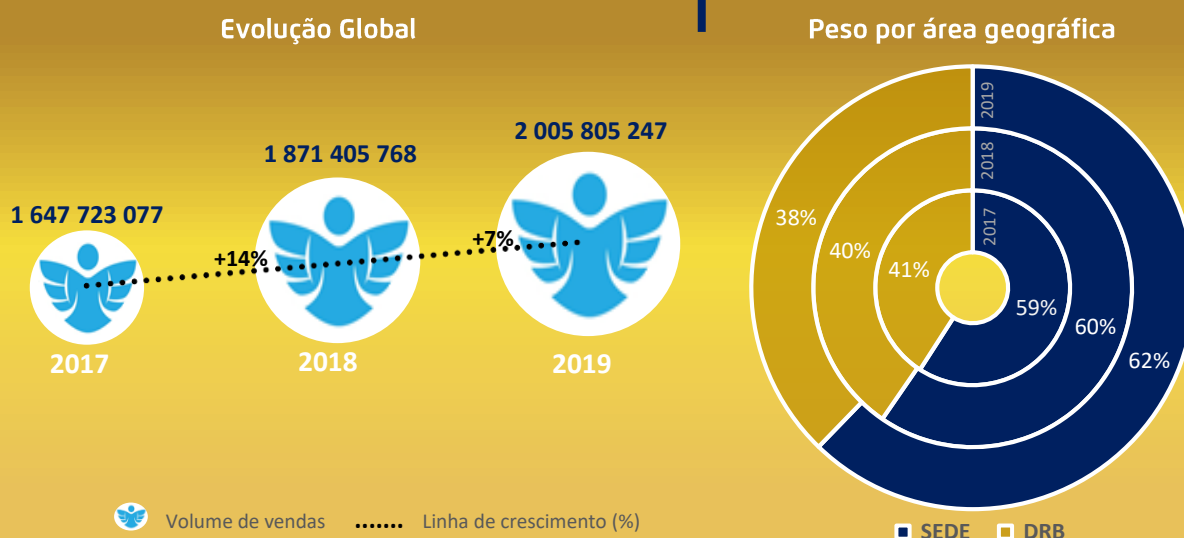
O desempenho comercial em 2019, ainda que muito positivo, o seu segundo trimestre ficou marcado por alguns constrangimentos, dos quais o mais relevante foi a da indisponibilidade alguns medicamentos críticos, nomeadamente hipertensores, de elevada rotatividade, com reflexos e impacto negativo ao nível das vendas.

Não obstante as causas habituais, de cariz estrutural, em 2019, outras de carater conjuntural ao nível internacional, afetaram sobremaneira o fornecimento de tais medicamentos críticos pela incapacidade dos nossos fornecedores habituais de satisfazerem, nos prazos contratados, as encomendas adjudicadas no quadro do concurso público para aquisição de medicamentos para 2019.

Na base de tal incumprimento encontram-se problemas de qualidade das matérias-primas utilizadas no fabrico dos referidos medicamentos, cujos alertas internacionais determinaram a suspensão de fabrico dos medicamentos que utilizam essas matérias-primas. Consequentemente, a suspensão da comercialização e exportação dos mesmos, até que se assegurassem as correções de não conformidades detectadas.

As metas de vendas estabelecidas no Plano de Negócios revisto para o horizonte 2018-2020, situam-se em 5% relativamente ao realizado no ano anterior, e o ter-se atingido os 7,16%, em 2019, é o resultado de um esforço assinalável. Neste ano económico, as vendas globais atingiram, em valores absolutos, o valor de 2.005.805.247 CVE.

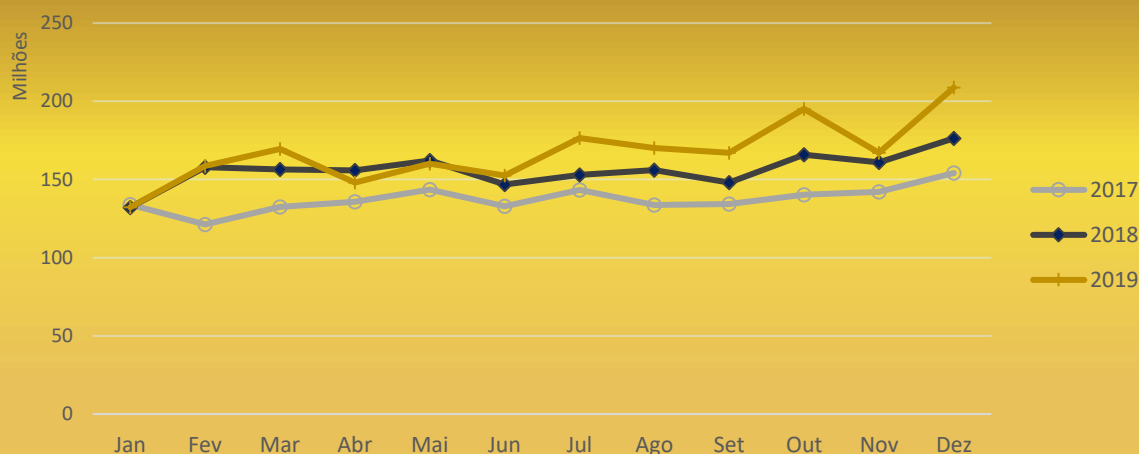
Vendas



A Sede contribuiu com o valor de 1.248.593.246 ECV, tendo representado um crescimento de 12% nas vendas globais e a DRB com o valor de 757.212.001 ECV, mantendo a performance do ano anterior.

Vendas

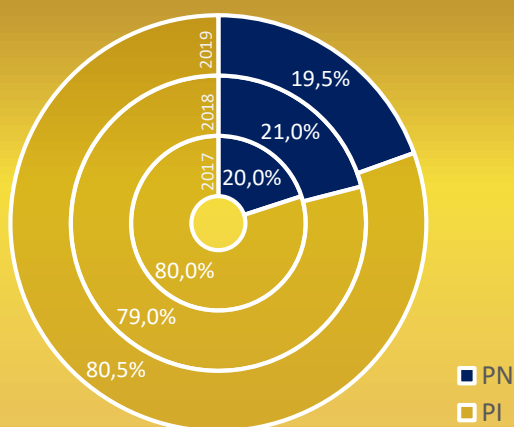
Evolução comparativa mensal



As vendas mensais seguiram a mesma tendência registrada em anos anteriores, excetuando a visível queda verificada nos meses de abril e junho, reflexo das indisponibilidades de um conjunto de produtos essenciais e de grande rotação, que acabaram por ter reflexos diretos no volume de vendas. Contrariamente, no segundo semestre do ano, a empresa registou valores excepcionais nas suas vendas.

Vendas

Origem (Produção Nacional vs. Importação)



Top 5 – PN (em valor) _2019



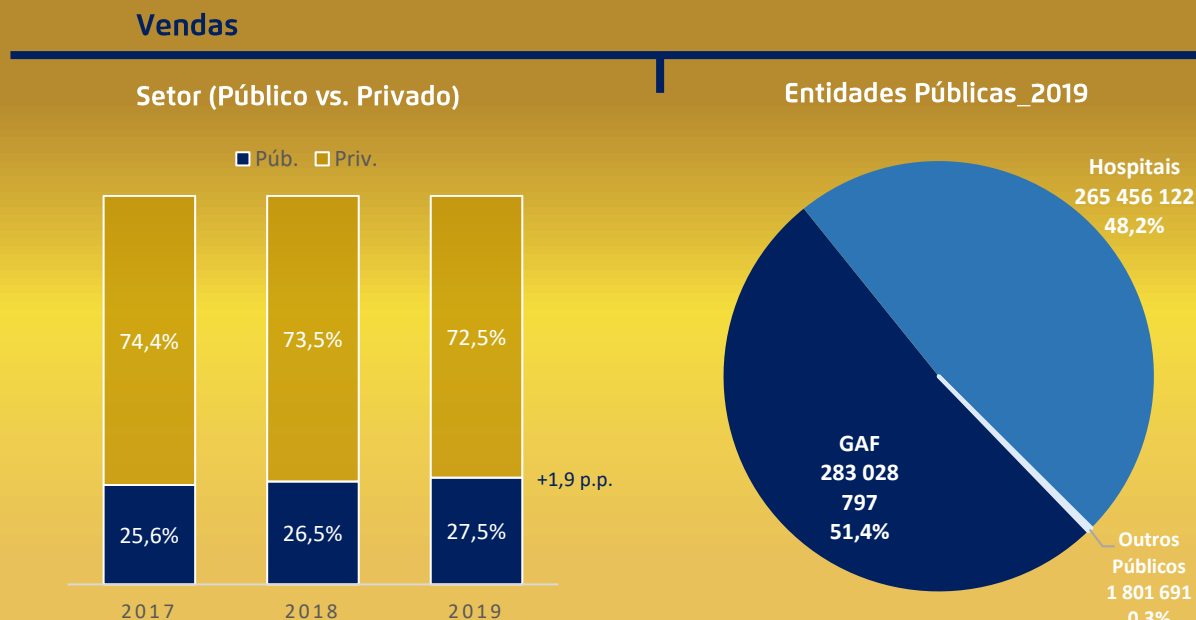
Ao analisar as vendas consoante a origem, as vendas de Produção Nacional atingiram 391.460.316 ECV, permanecendo praticamente ao mesmo nível que o ano anterior (- 0,3%). Portanto, o peso das vendas de Produção Nacional registaram um ligeiro decréscimo face ao ano anterior.

O leque de produção nacional é constituído por cerca de 88 artigos ou DCI+dosagem+forma farmacêutica, sendo que o **Top 5**, em valor, representa 38% das vendas deste segmento, liderado pelo AMOX 500mg 30Cap.

Já nas vendas em quantidades, o Paracetamol 500mg 20CP é o artigo que lidera, tendo atingido as 140.012 embalagens.

A dependência do país, em produtos importados, equivale a cerca de 80% das vendas. O **Top 5**, em valor, engloba os seguintes artigos: **Tiras Glucose P/ELEMENT NEO Emb c/ 50; Poractante alfa 120 mg/1.5 ml CUIROSURF; Valsartan 160mg + Htz 12,5mg 56CP CO-DIOVAN; Insulina Isofanica 100UI/ml 10ml Ampol INSULATARD; Epoetina Bet 4000UI/0,3ml 6 Serg IV/SC-NEORECORMON.**

Esses artigos representam 5,34% das vendas de produtos importados, e o valor em causa ascende a 86.277.052 ECV.



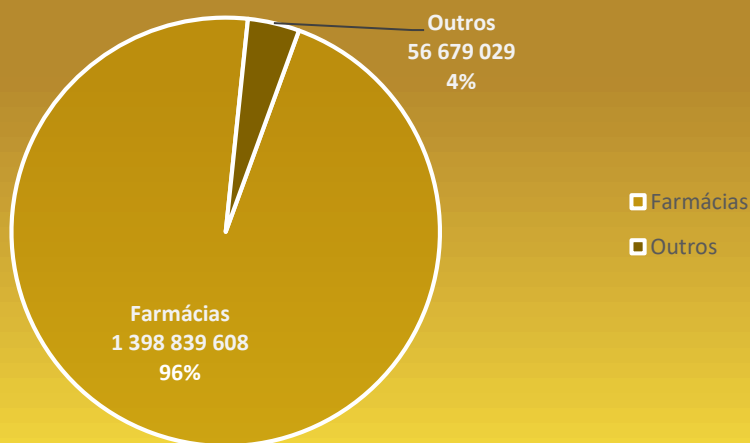
O setor público tem vindo a ganhar maior expressão nas vendas da empresa, tendo aumentado 1,9 p.p. no triénio em 2017 – 2019.

Dentre as entidades públicas, o **GAF** - Gabinete de Assuntos Farmacêuticos lidera com 51,4% e as estruturas publicas de saúde (hospitais), com 48,2%.

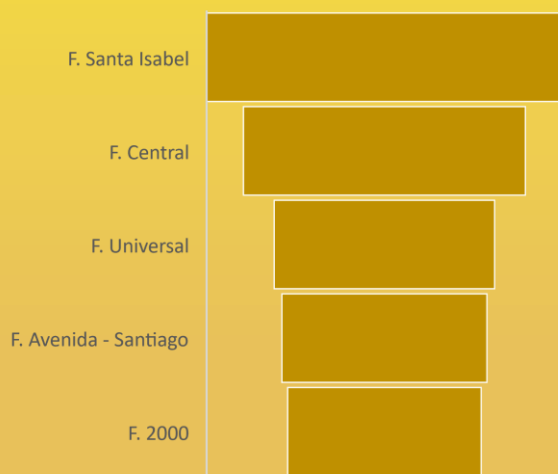
Os seis Hospitais do país atingiram os 265.456.122 ECV, sendo que o Hospital Agostinho Neto absorve a maior parte desse valor (53%).

Vendas

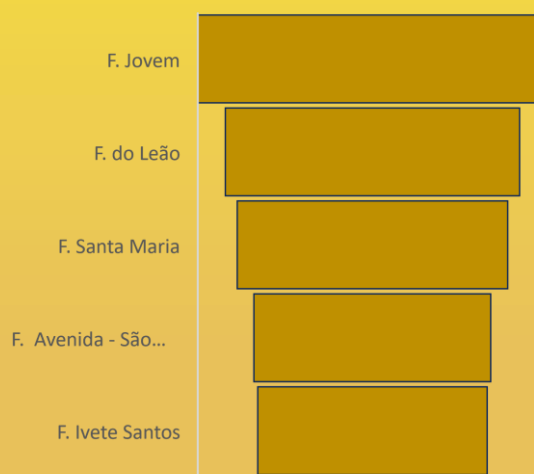
Entidades Privadas_2019



Top 5 – Farmácias Sotavento



Top 5 – Farmácias Barlavento



Em relação ao setor privado, as Farmácias lideram o segmento, representando 96% das vendas ao setor. Os "Outros" incluem clínicas, laboratórios, Associações e outras entidades.

O **TOP 5** de vendas a Farmácias é apresentado por áreas geográficas.

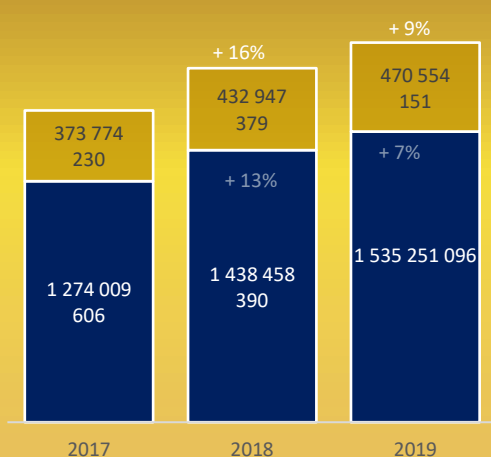
Vendas



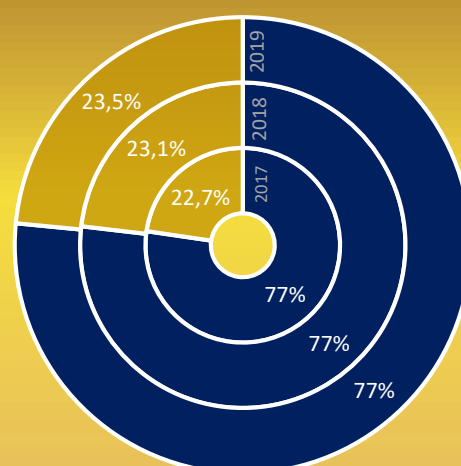
Todas as ilhas do país registaram crescimento, sendo que as percentagens mais expressivas ocorreram nas Ilhas de Santiago, Fogo, Sal, Brava e Maio.

Vendas

Segmento (Medicamento vs. Outras Famílias)



Medicamento vs. Outras Famílias (Ñ MED)



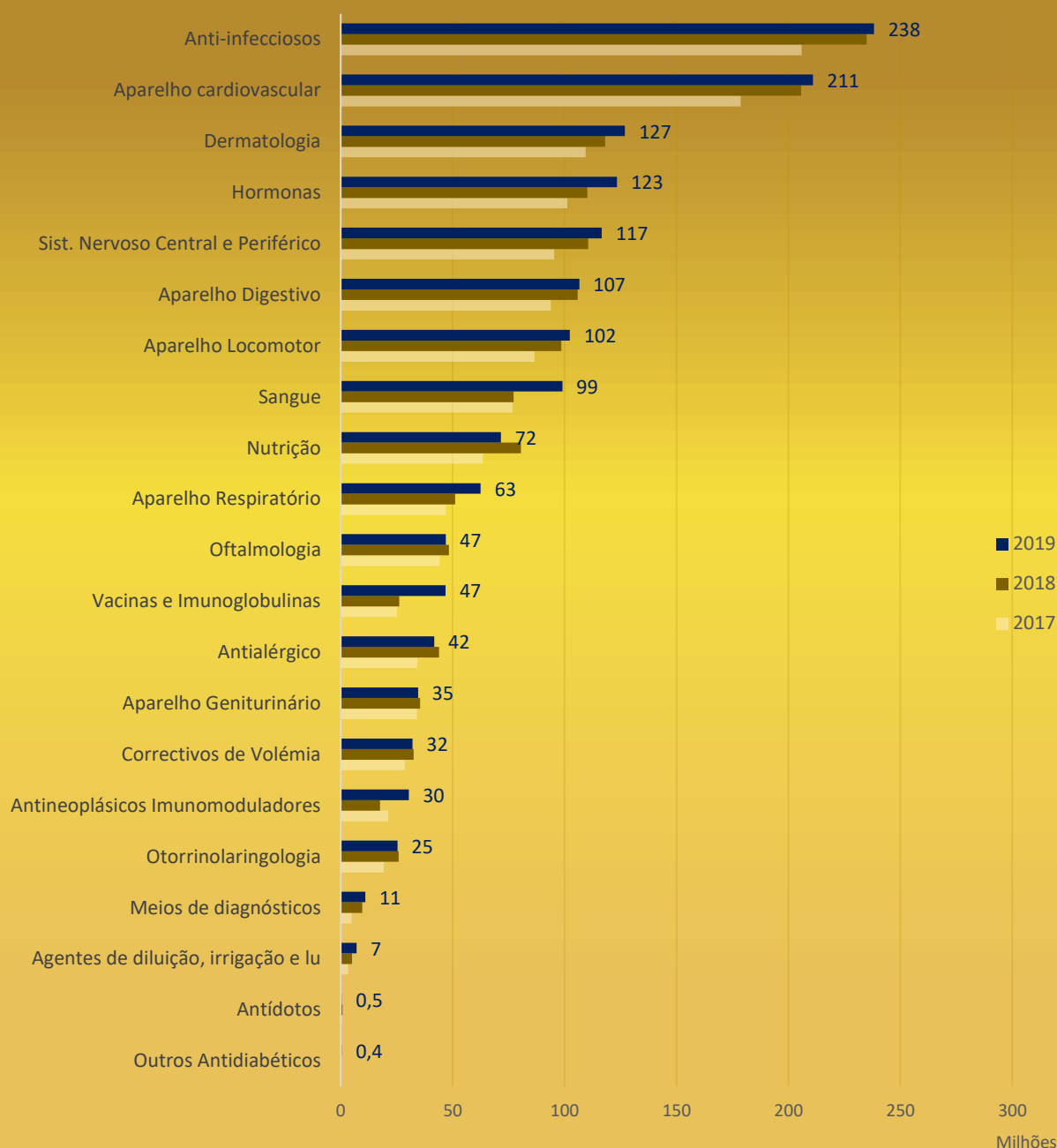
■ MED ■ Ñ MED

O segmento dos Medicamentos constitui o *core-business* da empresa, e as vendas neste segmento ocupam cerca de **76%** do volume de negócios da empresa.

A estratégia da empresa em reforçar a sua posição no segmento dos “Não Medicamentos” tem vindo a realizar-se paulatinamente, registando, ao longo do triénio um crescimento de 0,8 p.p..

Vendas

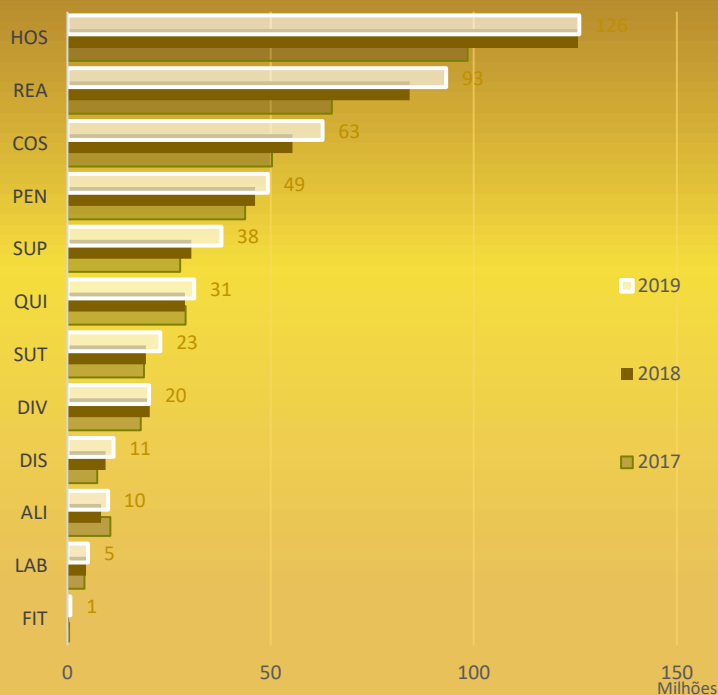
Medicamento por Subfamílias



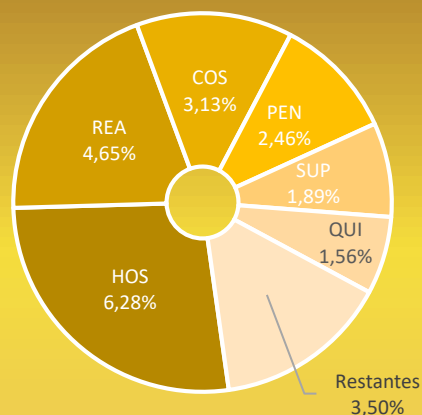
No segmento dos “Medicamentos”, as subfamílias com maior expressão são os Anti-infecciosos e os medicamentos para o Aparelho Cardiovascular. A significância destas duas sub-famílias está relacionada com o perfil epidemiológico do país.

Vendas

Outras Famílias (Não Medicamento)



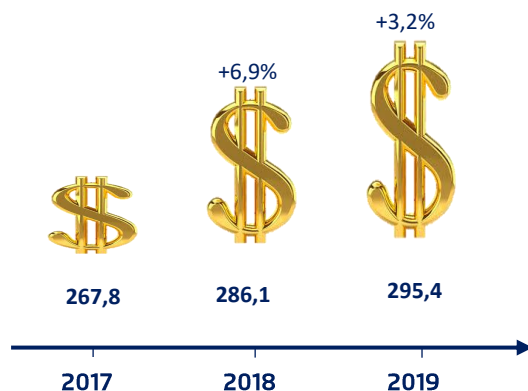
Peso Outras famílias 2019



Nas outras Famílias, os produtos Hospitalares e os Reagentes são os que têm maior expressão nas vendas da empresa. Todavia, salientam-se aumentos significativos nas famílias "Reagentes", "Cosméticos", "Material de Penso", "Suplementos Alimentares", "Produtos Químicos" e "Materiais de Sutura", no ano em análise.

Vendas

Preço Médio (ECV)



Considerando que os preços dos medicamentos são regulados, os aumentos verificados foram influenciados sobretudo pelo segmento dos Não medicamentos.

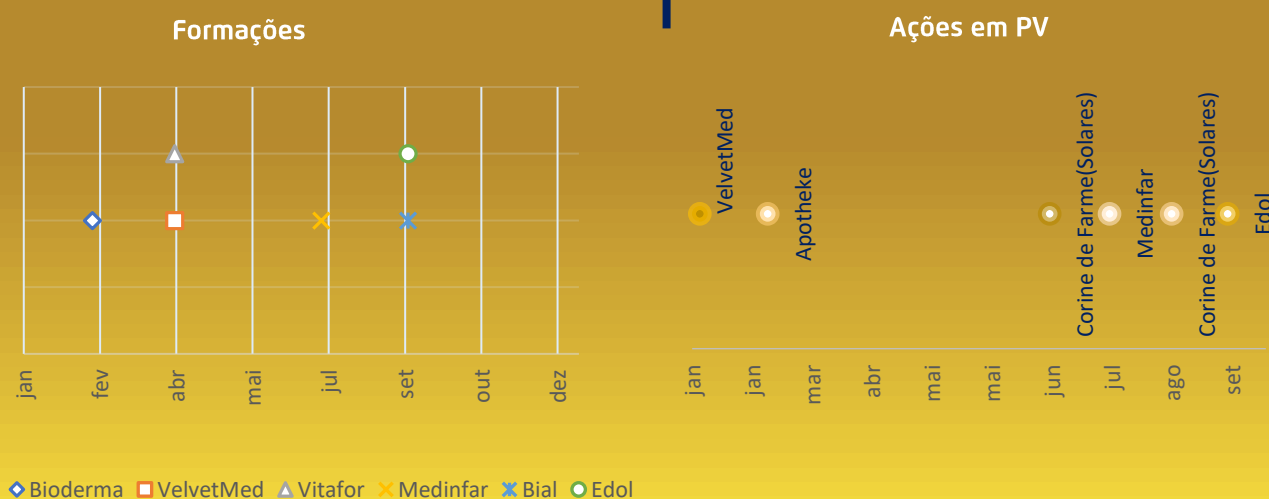
a) UVNM - Unidade de vendas não medicamentos

Esta Unidade Orgânica deve contribuir para a consolidação da aposta feita em 2017, em reforçar o contributo deste segmento de mercado – **não medicamentos**, nas vendas globais da empresa, cuja importância se revela indispensável para a diversificação da carteira de negócios.

Inovando e atuando em várias vertentes, criando bases de dados de clientes, profissionais, instituições de saúde, da concorrência atual e potencial, de produtos, entre outras atividades, é assinalável os resultados da atuação desta unidade organica.

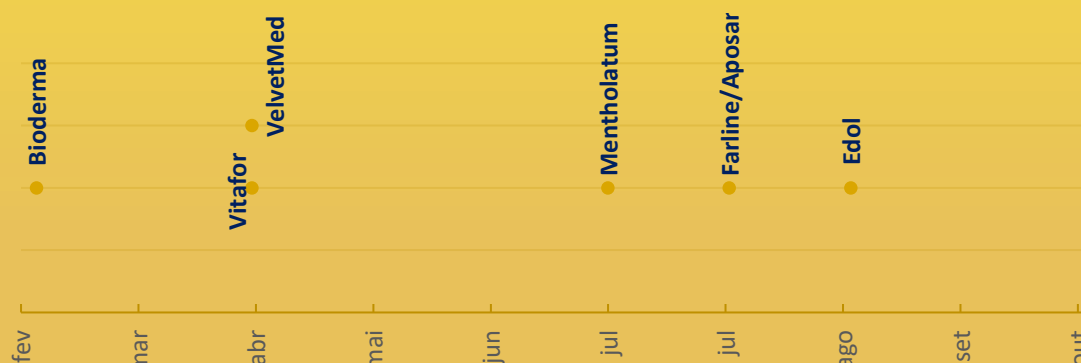
Destacam-se a introdução de novas marcas no mercado, tendo em 2019 sido introduzidas seis novas marcas/produtos NM. Paralelamente, ações de apresentação e lançamento, formação e divulgação e, em parceria com os respetivos fornecedores, constituem compromissos com os nossos clientes.

Ações desenvolvidas pela UVNM



Produtos Não Medicamentos

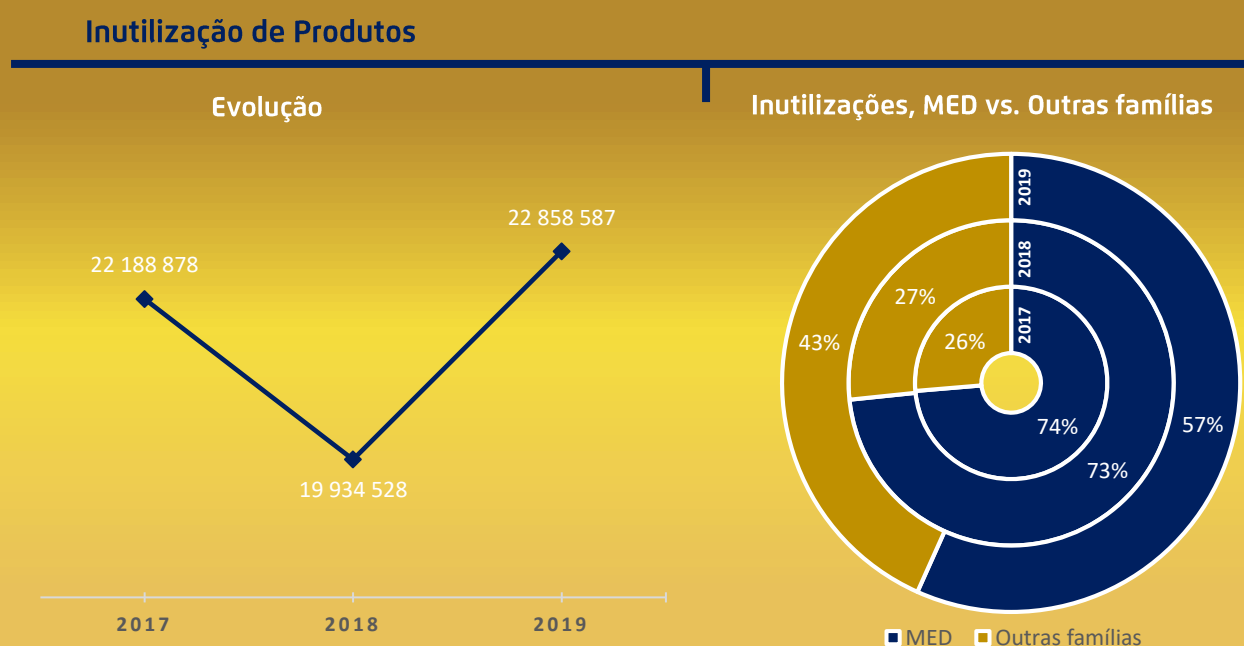
Novas Marcas/ Produtos lançados no mercado



Houve em 2019 um esforço, por parte da maioria dos fornecedores, não só em apoiar na fase inicial das vendas dos novos produtos, mas também em impulsionar a aceitação e afirmação de suas marcas no mercado.

b) Inutilizações

Em relação aos inutilizados, em 2019 ascenderam a 22.858.587 ECV. Esse valor representa um aumento de cerca de 15% face ao ano anterior, o que contraria a tendência decrescente que se vinha verificando desde 2016.

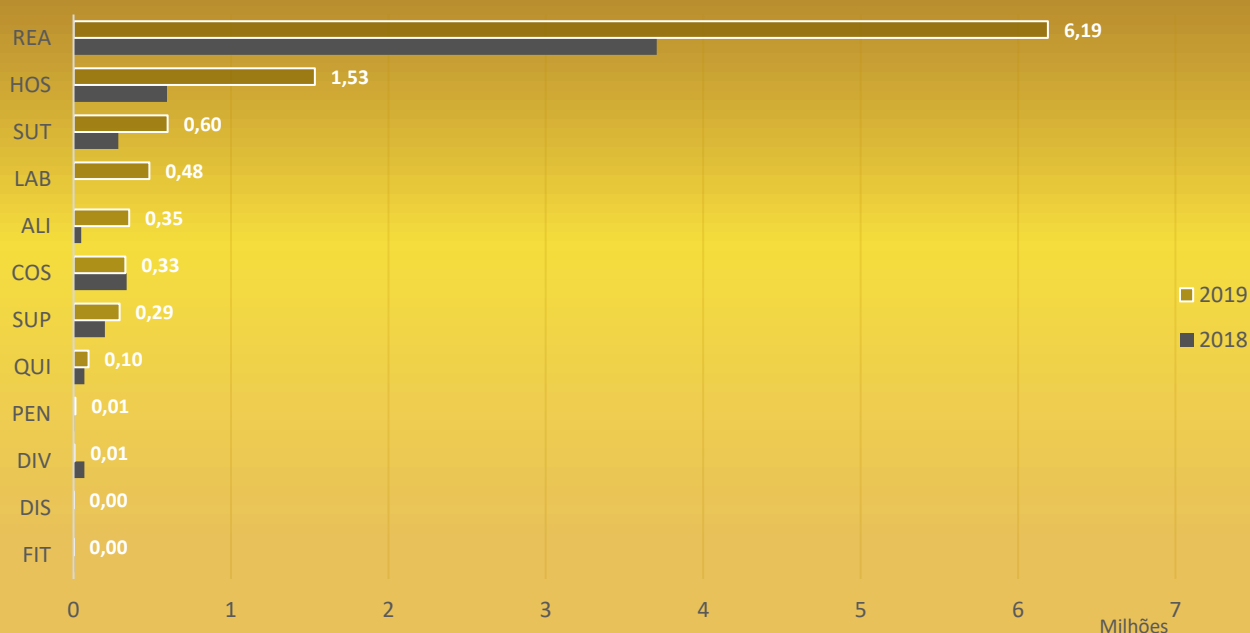


Apesar da redução significativa na inutilização da família de Medicamentos, devido a um maior rigor no escoamento dos produtos destinados ao setor público, ainda assim, o objetivo previsto de redução contínua dos inutilizados não foi alcançado devido ao incumprimento da previsão de compras por parte do setor público.

Os motivos apontados por esse setor para o não cumprimento das suas previsões prendem-se com restrições orçamentais, receção de donativos por parte de Organizações Internacionais, bem como avarias nos equipamentos laboratoriais das estruturas de saúde pública, o que penaliza, especificamente, o escoamento de vários produtos da família de Reagentes, cujo custo de aquisição é normalmente elevado.

Inutilização de Produtos

Outras Famílias 2019 vs. 2018



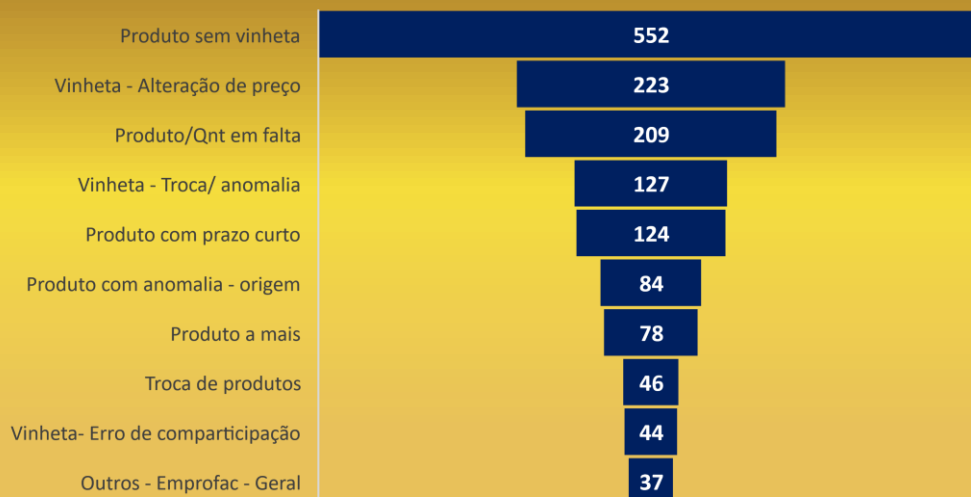
c) Reclamações

O tratamento das reclamações, merece uma atenção muito especial das varias unidades operacionais da empresa que, de modo conjugado, desenvolvem esforços no sentido de procurar prevenir e diminuir o número de ocorrências.

Em 2019 foram registadas um total de 1.639 ocorrências, correspondendo a uma média mensal de 120 ocorrências e um decréscimo de 21% face ao ano de 2018.

Reclamações

Motivos



A selagem dos medicamentos continua a constituir a ocorrência mais registada.

Os motivos mais frequentes estão relacionados com as vinhetas, nomeadamente a sua ausência, erros nos preços/valores de comparticipação, trocas ou vinheta não correspondente.

O tempo médio de resolução dessas ocorrências foi de 2,67 dias, o que corresponde a 64,08 horas, carecendo a empresa de efetuar melhorias para o cumprir com o objetivo de resolver as reclamações dos clientes num período máximo de 48 horas. Todavia, a meta alcançada representa uma melhoria significativa, visto que em 2018 o tempo médio de resolução das reclamações foi de 3,75 dias (89, 9 horas).

Portanto, esta performance representa o esforço de todas as unidades envolvidas no processo das reclamações, procurando aumentar o nível de satisfação dos clientes da empresa e melhorar a eficiência interna.

d) Satisfação de clientes

A satisfação dos clientes é medida anualmente através de um “Estudo de Avaliação da Satisfação de Clientes” que é complementado pela avaliação de outros parâmetros que, da sua análise, permitem o apuramento de um “Índice de satisfação de encomendas - ISE, estabelecendo a relação entre as quantidades de produtos solicitados/requisitados versus quantidades satisfeitas.

Para o apuramento do índice de satisfação de clientes, alguns parâmetros são analisados, cuja identificação e resultados atingidos em 2019 comparativamente aos alcançados em 2018 encontram-se refletidos no mapa de radar abaixo:

Satisfação de Clientes

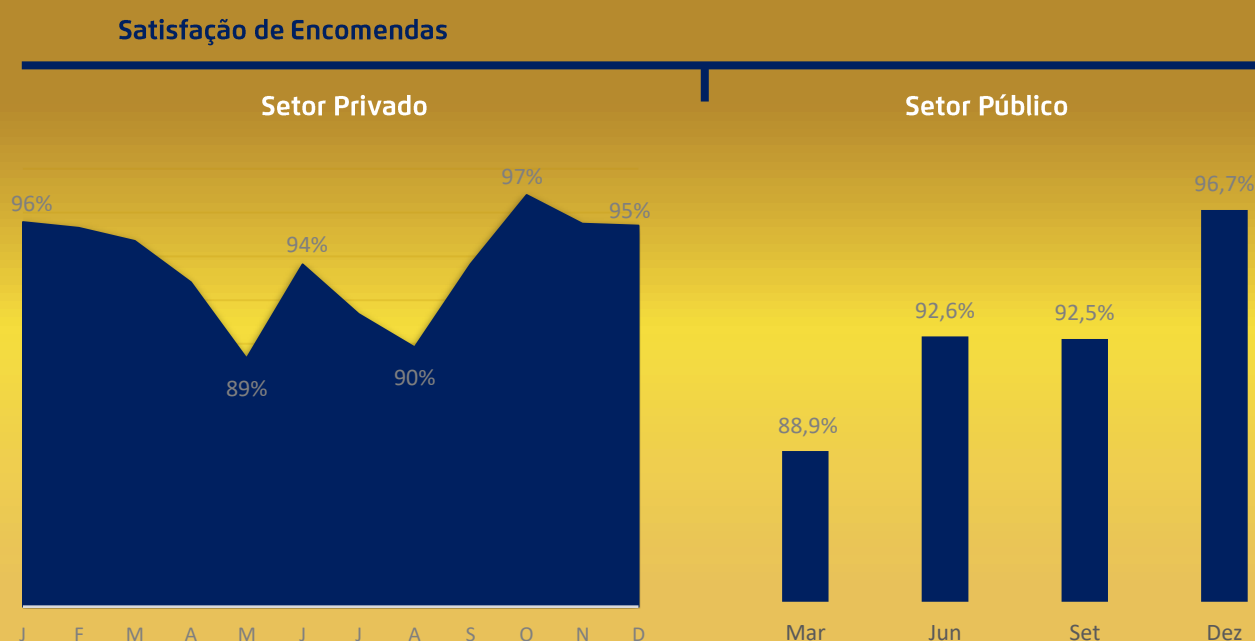


É notável a deterioração avaliada na generalidade dos parâmetros, num ano em que a Emprofac foi fortemente afetada pelas indisponibilidades, de alguns medicamentos essenciais, ocorridas no principal mercado fornecedor – Portugal.

No entanto, a avaliação global dos serviços da Emprofac continua acima da média, o que indica que apesar das adversidades verificadas, os clientes atribuem uma avaliação satisfatória, confiando na capacidade da empresa em restabelecer com mais opções e melhores produtos e serviços.

e) Satisfação de Encomendas

No que se refere ao índice de satisfação de encomendas, a especificidade de cada um dos setores (público e privado) determinou que a análise fosse diferenciada, já que regra geral, no setor privado as encomendas são efetuadas numa base diária e, no setor público numa base mensal e, no caso da GAF, trimestralmente.



Apesar das indisponibilidades que afetaram a empresa, em meados do ano, no terceiro trimestre houve uma recuperação no nível das entregas, o que contribuiu para a melhoria significativa do índice de Satisfação Anual de encomendas. Assim, em 2019 houve uma variação positiva do ISE em relação ao ano anterior, tendo passado de 92% em 2018 para 93,16%.

f) AÇÕES DA UNIDADE DE MARKETING & COMUNICAÇÃO

Face aos objetivos de Marketing preconizados para 2019, o plano de comemoração dos 40 anos da Emprofac foi concretizado com sucesso, tendo sido realizadas várias atividades externas e internas,



*Uma história
com sucesso*

ao longo de todo o ano e, em particular em junho, mês em que a empresa comemora o seu aniversário.

Destaca-se a realização do «I Showroom Farmacêutico da Emprofac», que durante três dias levou até aos praienses a exposição de vários produtos

farmacêuticos e outros comercializados pela empresa. O I Showroom Farmacêutico contou com a participação ativa de vários fornecedores internacionais e um nacional (a Inpharma) e com a visita de dezenas de profissionais de saúde e público no geral. Foi um importante espaço de troca e partilha de experiências e conhecimentos técnicos e comerciais, gerando um grande impacto junto dos vários *stakeholders* da empresa.

Também no âmbito das comemorações do seu 40º aniversário, a Emprofac realizou pela primeira vez na Cidade do Tarrafal uma «Feira Pró-Saúde Infantil» que proporcionou consultas de especialidade e várias outras ações de consciencialização sobre a



saúde infantil a dezenas de crianças carentes desse município.



Outras atividades foram concretizadas no plano de comemoração, como é o caso de dois «Minitorneios de Futebol» no Mindelo e na Praia que contaram com a participação de várias empresas parceiras, para além da equipa da Emprofac.

Várias outras atividades de caráter interno juntaram os colaboradores da Emprofac (Sede e Direção Regional de Barlavento), como convívios e caminhadas.

O ponto alto das celebrações foi certamente a realização da «Gala 40 anos da Emprofac» que juntou num dos mais conceituados hotéis da Cidade da Praia clientes, colaboradores, fornecedores, parceiros, antigos PCA da empresa e que contou com a honrosa presença do Sr. Ministro da Saúde e Segurança Social, Dr. Arlindo Nascimento do Rosário.

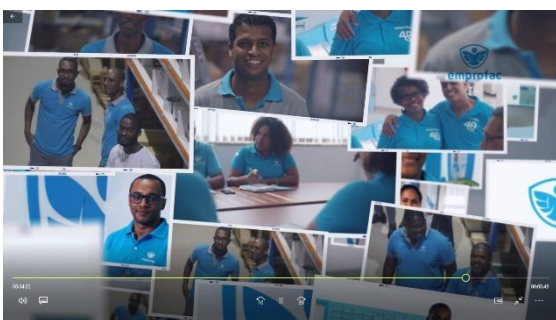


A celebração do 40º aniversário da Emprofac teve um estreito e abnegado acompanhamento da UMKC - Unidade de Marketing & Comunicação, para a efetiva visibilidade da «identidade visual dos 40 anos», que se criou um logotipo especial 40

anos, e foi sendo aplicado nas várias produções nacionais e internacionais no quadro de um Pacote de Comunicação Institucional que incluiu materiais gráficos e promocionais.

Em 2019, o website da Emprofac e as páginas de Redes Sociais da empresa (*Facebook, Instagram e Youtube*) conheceram uma nova dinâmica, resultado da terceirização desse serviço através de um contrato assinado com o Gabinete de Comunicação e Imagem da Universidade Jean Piaget. Esses canais contribuíram grandemente para a elevação da celebração dos 40 anos em termos de visibilidade e notoriedade.

Não poderíamos deixar de mencionar a produção do magnífico «vídeo institucional 40 anos», protagonizado pelos colaboradores, clientes e parceiros da empresa, divulgado tanto na televisão nacional como nas



redes sociais, e que contribuiu para aumentar ainda mais a notoriedade da Emprofac em 2019.

<https://www.youtube.com/watch?v=qm5BAV6mYdE>

O Boletim Saúde & Comunicação, agora com uma periodicidade trimestral, está cada vez mais consolidado e continua a divulgar notícias sobre a Emprofac e sobre o sector de saúde, alcançando vários públicos como profissionais de saúde, clientes, fornecedores, colaboradores, parceiros e público no geral.

Esses mecanismos demonstram a vontade franca da empresa em manter um canal de comunicação e diálogo transparente, próximo e fluído com os seus vários *stakeholders*.



5.3 Responsabilidade Social

A Emprofac exerceu de forma ativa a sua Responsabilidade Social.

Assinou, em junho, aquando da realização da Feira Pró-Saúde Infantil, um Protocolo de apoio ao Centro Graciosa (centro de apoio a crianças com deficiências) com a Câmara Municipal do Tarrafal.

Assinou com a Universidade Piaget um Protocolo de cooperação que engloba o apoio à investigação científica, apoio à atividade laboratorial da universidade e atribuição de uma bolsa de estudos a uma aluna carenciada para o curso de Ciências Farmacêuticas.



Realizou 25 Feiras de Saúde em várias localidades da ilha de Santiago e também na ilha da Brava; financiou o tratamento dentário a 6 crianças do município do Tarrafal; distribuiu 17 kits de primeiros-socorros a instituições de ensino e associações desportivas e, apoiou a realização de campeonatos e outros projetos desportivos – de destacar os Jogos Africanos de Praia, realizado na ilha do Sal.

Mais de 1 milhão de escudos foram disponibilizados para a realização de Congressos, Palestras, Fóruns e/ou Jornadas de saúde e reforçados o apoio aos principais hospitais do país, por exemplo, ao Hospital Agostinho Neto, na remodelação do Serviço de Admissão e Gestão (HAN), e doação uma viatura (usada), ao Hospital Baptista de Sousa (HBS) co-financiando o Banco de Leite e, Hospital Regional Santiago Norte (HRSN), na remodelação da Sala de Espera dos utentes.



Na área da traumatologia, apoiou a deslocação de dois médicos ortopedistas do HAN e do HBS à Polónia para uma visita de trabalho a um fabricante de equipamentos e materiais de osteossíntese.



De forma singela foram apoiadas varias comunidades, contribuindo para a celebração do Natal de camadas vulneráveis de populações de zonas como, Calheta São Miguel, Tira Chapéu, São Martinho, Achadinha, Santana e Chã de Alecrim em São Vicente.

5.4 Responsabilidade Regulamentar

A nível da responsabilidade regulamentar e técnica foram realizadas várias atividades no sentido de operacionalizar os melhoramentos necessários ao integral cumprimento do regulamento de boas praticas de distribuição. Os principais constrangimentos enfrentados podem resumir-se nos seguintes:

★ **Monitorização dos certificados de importação dos medicamentos controlados:**

Os certificados de autorização de importação de medicamentos controlados foram elaborados tendo como base o plano de compras do ano, e os pedidos extras do departamento de compras.

O procedimento de monitorização conheceu melhorias no que concerne ao controlo dos documentos, conforme sugestão da administradora de pelouro.

Ainda permanecem melhorias por implementar, tais como diminuição do tempo de resposta da GAF (envio das autorizações de importação – média de 15 a 20 dias), assim como da parte da EMPROFAC melhorar os *timings* para envio dos documentos.

Os mapas dos produtos controlados elaborados e enviados nos prazos, salvo atrasos pontuais.

★ **Pesquisas de produtos alternativos em caso rateio/descontinuação / ruturas nos fabricantes**

Os produtos rateados continuaram a ser durante o ano de 2019 um desafio para EMPROFAC, com o agravante do impacto da monitorização dos produtos de difícil aquisição em Portugal feita pelo Infarmed, e a consequente não aprovação da exportação dos mesmos.

Durante o ano de 2019 para além de medicamentos afetos a CAI, medicamentos para patologias do foro respiratório, também não foi autorizada pelo Infarmed a exportação de produtos controlados.

★ **Monitorização de Comercialização de medicamentos não constantes da LNM (2008) objeto de autorização de importação especial (CAI) com validade 6 meses.**

Foram produzidos relatórios mensais de comercialização dos medicamentos sujeitos à autorização especial, (CAI) e sugestões feitas à GAF, foram aceites e contribuíram para um melhor controlo por parte da Emprofac.

No que concerne a este objetivo, o maior constrangimento que impede um controlo total é a falta de informações atempadas por parte dos clientes, tais como validade dos certificados, garantia de continuidade de tratamento, e a localização de CAIs por farmácia.

★ **Mapeamento dos pontos críticos quanto às condições de conservação nos dois armazéns (temp. e HR) e monitorização das condições de conservação dos medicamentos e produtos**

Na sede foram feitos dois mapeamentos. O primeiro apenas para mapeamento da temperatura, o outro, temperatura e humidade, assim como em São Vicente.

Os mapeamentos foram operacionalizados através da parceria LabCal/ISQ.

Os relatórios foram analisados e validados, e os equipamentos distribuídos nos armazéns de acordo com os resultados obtidos. A monitorização das condições de conservação dos medicamentos atualizada semanalmente através da extração dos dados do programa sirius.

O último irá servir de back up, funcionando como o plano B para situações de emergência.

★ **Validação da cadeia de frio na Praia e em São Vicente e das condições de transporte**

No final do mês de agosto, após a aquisição de equipamentos necessários (data loggers), equipamentos para transporte de medicamentos de frio, mais uma arca congeladora de dimensões maiores para armazenar os difusores de frio, deu-se início ao processo de validação das condições de transporte e da cadeia de frio tanto dentro das localidades como para as ilhas.

Também à nível da validação da cadeia de frio, não se obteve resultados de acordo com os indicados pelo fornecedor dos equipamentos.

5.5 Sistemas de Informação e Comunicação

Durante o ano de 2019, a Unidade de Sistemas de Informação e Tecnologias implementou alguns projetos cujo impacto na produtividade da empresa merece destaque, nomeadamente:



Implementação do módulo de Comércio Externo

Esse suplemento veio melhorar o processo de cálculo dos custos de importação e agrupar toda a documentação referente a um processo de importação. Permite ainda efetuar o registo de todas as fases de um processo de importação, desde a faturação pelo fornecedor até à entrada da mercadoria no armazém, incorporando a informação dos diversos estados do processo de compra até à disponibilização do produto no armazém.



Instalação e configuração do Office 365

A implementação do Office 365 na empresa veio permitir desfrutar de todas as vantagens de um software licenciado, desde as novas ferramentas de comunicação interna, o Microsoft Teams, como a disponibilização de um espaço na nuvem para arquivo de ficheiros.



Implementação do sistema de sinalética digital

Foi instalado tanto na SEDE como na DRB um sistema de comunicação – UBISIGN, que permite disponibilizar notícias da empresa e do mundo, bem como informações meteorológicas, de modo a entreter os clientes e visitantes, enquanto aguardam o atendimento na receção.

Configuração de rede wi-fi para visitantes



Durante o ano de 2019 foi alargado a cobertura da rede *wi-fi* a todos as áreas da empresa e configurado um novo canal de rede *wi-fi* para os clientes e visitantes da Emprofac.



Implementação de Sistema de Videoconferência

Foi instalado e configurado um novo sistema de videoconferência entre a SEDE e a DRB de modo a facilitar as reuniões entre as duas áreas geográficas da empresa.

Melhorias do projeto de expedição digital



Dando continuidade ao sistema de expedição digital foi implementado um sistema de envio das faturas em *PDF* de forma automática aos clientes. Paralelamente foi melhorado o processo de embarque das mercadorias aos clientes das ilhas, através do sistema de entrega dos volumes nas transportadoras.

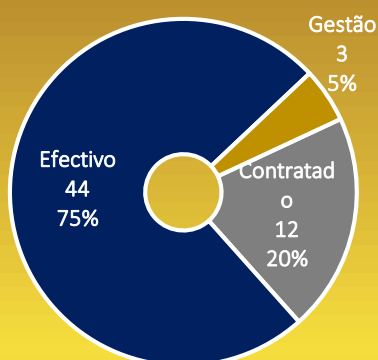
5.6 Recursos Humanos

A 31 de dezembro de 2019, os Recursos Humanos da Emprofac englobavam 59 colaboradores, mais 3 que no ano anterior e apresentavam a seguinte caracterização:

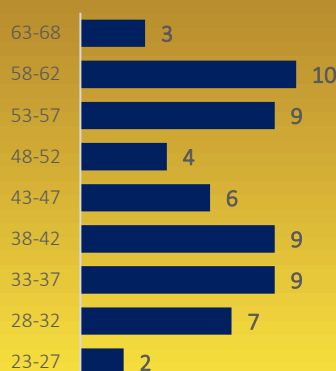


59 Colaboradores

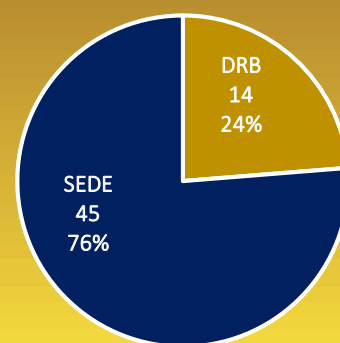
Relação Jurídica



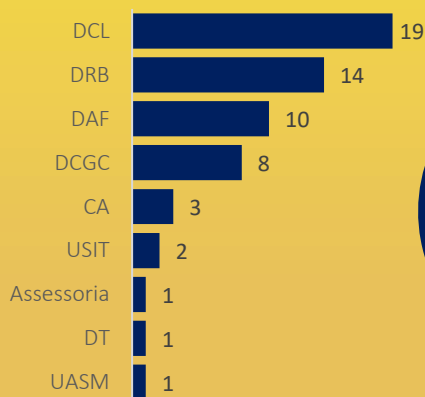
Faixa etária



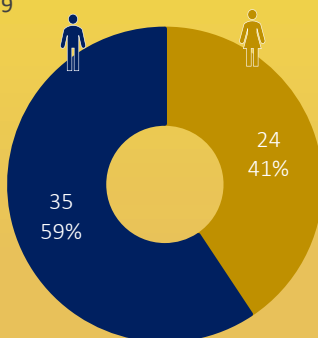
Área Geográfica



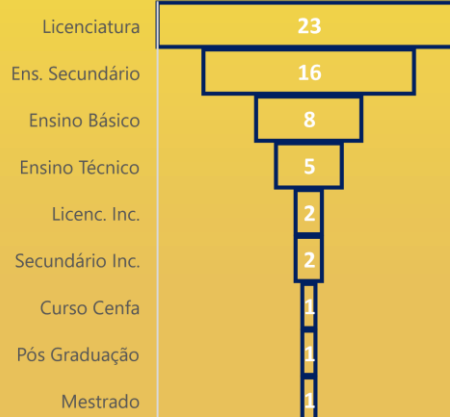
Área funcional



Gênero



Escolaridade



No âmbito do protocolo de estágio assinado entre a Emprofac e o IEFP (Instituto de Emprego e Formação Profissional), a empresa acolheu um total de 20 estagiários durante o ano 2019, tanto na Sede como na DRB, distribuídos pelas seguintes áreas funcionais: DCGC, USIT, UASM, DCL, DRB e DAF.

A empresa manteve a política de terciarização de serviços, nomeadamente, vigilância, limpeza, secretariado, rececionistas, bem como serviços de apoio à Unidade de Logística (operadores de carga e selagem).

Recursos Humanos

Principais KPI - Evolução		2017	2018	2019	Spklines
	#Colaboradores	55	56	59	
	Antiguidade média (n.º de anos)	18	17	16	
	Gastos com a Formação (milECV)	796	1.810	2.957	
	N.º horas de Formação	420	456	1.079	
	Gastos com Pessoal (milECV)	101.292	114.255	117.441	
	VAB por colaborador (milECV)	7.479	7.948	7.634	

Em 2019 o **custo com pessoal atingiu 117.440.539 ECV**, um aumento absoluto de 3.185.624 ECV face ao período homólogo. Esta variação decorreu de aumentos verificados, sobretudo nas rubricas Gastos de Ação Social e Gratificações e Horas Extraordinárias.

A satisfação e recompensa dos colaboradores continua a ser uma preocupação constante da empresa e, para o efeito **a empresa concedeu um prémio aos colaboradores** em resultado do bom desempenho da empresa no ano anterior.

A empresa tem implementado ainda **outras políticas de incentivo**, tais como: empréstimos aos colaboradores à taxa de juro atrativa para finalidades como a formação, o custeio de tratamentos de saúde e aquisição de habitação ou viatura própria, bem como um plano de saúde que abrange os colaboradores e seus familiares diretos.

O inquérito de satisfação de colaboradores tem sido um poderoso instrumento para avaliar a perceção da Emprofac pelos colaboradores, conhecer o nível de engajamento e avaliar tendências. Em 2019, **a avaliação média situou-se nos 2,98 pontos** (escala 1 – 4), ou seja, “quase satisfeito” e representou uma melhoria de 0,17 p.p. face ao ano anterior.

Formação

	Realizadas	# 
	Atendimento e Técnica de Negociação	1
	Certificação e qualificação Auditor Interno de Qualidade	2
	Certificação de Calibração dos equipamentos de monitorização	1
	Auditoria e Contabilidade	2
	Liderança e Gestão de Equipas	8
	Tratamentos de Dados (Power BI)	5
	Coaching e desenvolvimento Pessoal	2
	Formação nos fornecedores (FHC, MERCAFAR e SARBEC)	8

Análise Económico-Financeira

6.1 Desempenho Económico

No ano 2019 a empresa registou, uma vez mais, um importante desempenho económico, a avaliar pelo **volume de vendas** que aumentou cerca de 7% face ao ano anterior, alcançando o montante de 2.005.805.247 ECV.

Este crescimento vem concluir um período de 3 anos, no qual **a empresa tem alcançado crescimentos substanciais do seu volume das vendas** (10%, 14% e 7% em 2017, 2018 e 2019 respetivamente), concretizando os objetivos definidos no Plano de Negócios 2018 - 2020.

Desempenho Económico (em M ECV)	2017	2018	2019	(2019 vs. 18)		Spklines
				Δ\$	Δ%	
Vendas	1.647,8	1.871,4	2.005,8	134	↑ 7,2%	
Out. Rendimentos	48,0	39,7	58,9	19	↑ 48,5%	
CMV	1.203,7	1.379,4	1.516,2	137	↓ 9,9%	
Gastos	254,5	269,9	300,3	30	↓ 11,3%	
Margem de Contribuição (\$)	444,1	492,0	489,6	-2,4	↓ -0,5%	
Margem de Contribuição (%)	27,0%	26,3%	24,4%	-1,9 p.p.	↓ -7,2%	
Resultado Líquido (\$)	184,4	199,0	195,3	-4	↓ -1,9%	
Rendibilidade das Vendas (%)	11%	10,6%	9,7%	-0,9 p.p.	↓ -8,4%	

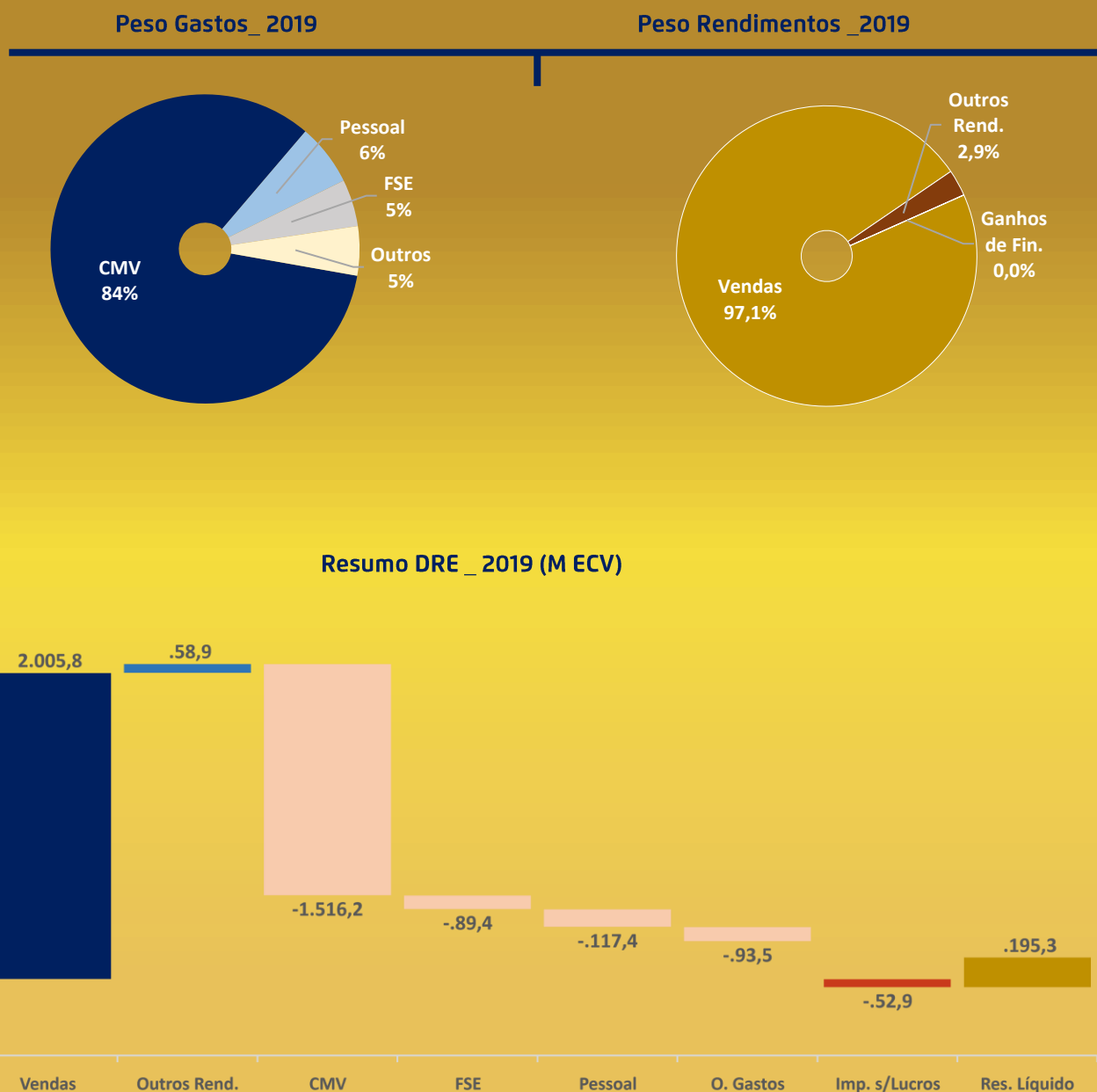
Paralelamente, o **Custo com Mercadorias Vendidas** cresceu cerca de 10% em relação ao ano transato, passando de 1.379.383.999 ECV para 1.516.221.621 ECV, o equivalente a 75,6% do volume de vendas.

Esse facto ficou a dever-se ao **crescimento das vendas**, ao **aumento das mercadorias em "stock"**, **à subida dos preços com o Concurso Público** - subida essa a que não é alheia à subida generalizada dos preços dos medicamentos em Portugal, nosso principal fornecedor e, que à semelhança dos restantes países europeus não conseguiu fugir à alta dos preços das matérias-primas registada em países como a China e a Índia.

Os CMV relativos aos produtos importados, foram superiores aos Gastos com os produtos nacionais, apesar deste facto, a empresa obteve uma margem de 35% na venda dos produtos importados, contra 20% nos produtos de origem nacional.

É de salientar que a **evolução dos CMV não segue a mesma proporção que o volume das vendas**, posicionando este último em 2,7 p.p. acima do aumento verificado nas vendas, motivo por que a **Margem de Contribuição** sofreu um decréscimo face ao ano anterior em 2,7%.

Na **estrutura dos resultados da empresa**, as rubricas de maior expressão para além das Vendas e do Custo com Mercadorias Vendidas são os Gastos com Pessoal e Fornecimentos e Serviços Externos.



A análise da evolução da totalidade dos gastos do exercício, permite-nos constatar um crescimento de cerca de 10%, em relação ao total dos gastos do exercício anterior, sendo de se destacar os seguintes:

Os **gastos de funcionamento – FSE**, em 2019, registaram um acréscimo de 16% face ao período homólogo, atingindo os 89.367.280 ECV.

As rubricas com maior representação são os Trabalhos especializados com 18,28%, eletricidade com 12,01%, conservação e reparação com 9,01% e transporte de inventário com 8,32%.

Relativamente aos **gastos com pessoal**, a empresa tem registado ao longo dos anos sucessivos aumentos, devido à conjugação do impacto das **atualizações salariais, movimentos de progressão na carreira e ao aumento do número de colaboradores**, que registou a 31 de dezembro 59 colaboradores, contra os 56 registados em dezembro anterior. Esta rubrica acresceu 2,78% face a 2018, alcançando os 117.440.539 ECV, seja um aumento absoluto de 3.185.624 ECV.

A **Produtividade de Trabalho** passou de 7.948.093 ECV para 7.633.941 ECV, registando uma variação negativa de 4,0%.

O **encargo médio por colaborador** passou de 2.040.266 ECV para 1.990.518 ECV/ano, seja uma variação de negativa de 2,0% em termos relativos.

Rátios Económicos (M ECV)	2018	2019		Δ
VAB	445	450	↑	1%
Gastos c/ Pessoal no VAB	25,7%	26,1%	↑	+0,4 p.p.
N.º colaboradores	56	59	↑	5%
Produtividade do Trabalho	7,9	7,63	↓	-4%
Encargo Médio por colaborador	2,04	1,99	↓	-2%
Excedente Bruto de Exploração	331	333	↑	1%
Excedente Bruto de Exploração no VAB	74,3%	73,9%	↓	-0.4 p.p.
% Encargos Bancários no VAB	1,6%	1,3%	↓	-0,3 p.p.
Formação Bruta do Capital Fixo	26,65	34,73	↑	30%
Cash Flow Bruto	305	298	↓	-2%

O **Valor Acrescentado Bruto - VAB** registou em termos relativos uma variação positiva de 1,2% em relação ao exercício anterior.

O **Excedente Bruto de Exploração - EBE**, no exercício de 2019 registou um crescimento de 1 p.p. em relação ao exercício anterior, passando de 330.838.297 ECV para 332.961.983 ECV.

Os **Encargos com Serviços Bancários e financeiros** registaram uma diminuição de 23%, este indicador passou de 7.319.242 ECV em 2018 para 5.631.945 ECV em 2019.

A percentagem dos **Encargos Bancários e financeiros no VAB** passou de 1,6% para 1,3% em 2019.

A **capacidade de autofinanciamento da empresa**, traduzida pelo "**Cash Flow**", registou um decréscimo de 2,2%, seja de 305.009.125 ECV em 2018, passou para o valor de 298.258.866 ECV em 2019.

O Esforço do Investimento passou de 6% em 2018 para 8%, no exercício em análise.

Rátios de Rentabilidade	2018	2019	Δ
Resultados Líquidos (M ECV)	199	195	↓ -1,8%
Rendibilidade dos Capitais Próprios	17,2%	16,6%	↓ -0,6 p.p
Rendibilidade das Vendas	10,6%	9,7%	↓ -0,9 p.p.
Rendibilidade do Ativo	10,6%	8,6%	↓ -2 p.p.
Esforço do Investimento	6,0%	7,7%	↑ +1,7 p.p.

Dado ao contexto vivido em 2019, os **Resultados Líquidos** se situaram em 195.301.751 ECV, menos 1,8% que os valores atingidos no ano anterior.

A **Rendibilidade dos Capitais Próprios** registou um decréscimo de 0,6 p.p. em relação ao ano transato, enquanto a **Rendibilidade das Vendas** diminuiu de 10,6% para 9,7%, em resultado de uma variação dos custos superior em termos proporcionais à dos proveitos do exercício.

A **Rendibilidade do Ativo** se situou nos 8,6%, o que representa um decréscimo de 2 p.p. face à taxa alcançada no ano anterior.

6.2 Desempenho Financeiro

O exercício 2019, à semelhança dos anteriores, foi marcado pelo crescimento do volume de negócios, mas também, por um maior crescimento de algumas rubricas de gastos, em comparação com os exercícios anteriores. As vendas da Empresa cresceram em mais de 7%, os gastos com mercadorias vendidas cresceram na ordem dos 10%.

Ao crescimento das vendas, que contribuiu para a melhoria dos Resultados do exercício, acrescenta-se os Resultados da Participada, reconhecidos através do MEP, que no exercício 2019 atingiram o montante de 50.186.176 ECV.

A **nível dos resultados líquidos**, os últimos exercícios registam sucessivos crescimentos, não obstante um o decréscimo em 1,8%, no ano económico de 2019 relativamente a 2018. Em valores absolutos, os resultados líquidos em 2019 situaram-se em 195.301.751 ECV, menos 3.668.744 ECV que o exercício de 2018.

Performance - últimos 5 Anos (M ECV)

	2019	Média 5 Anos	Tendência
Vendas	2.005,81	1.702,07	
CMVMC	1.516,22	1.253,76	
Gastos	300,31	257,53	
Resultado Líquido (\$)	195,30	180,70	

O **Ativo corrente (Capital Circulante)** registou um **crescimento de 23%**, devido ao impacto do aumento do valor dos inventários em armazém, no montante de +467.113.083 ECV.

É de salientar que a **rubrica com maior peso no Ativo corrente é o inventário**, que representa 46% do total do Ativo, esta situação deve-se ao facto de em 2019 a EMPROFAC ter registado o maior valor de Inventários em armazém dos últimos 10 anos.

Valor (M ECV)	2018	2019	Δ%
Capital Circulante	1.478	1.815	 23%
Inventários	611	1.078	 76%
Clientes	686	603	 -12%
Imobilizado Líquido	286	275	 -4%
Activo Total	1.950	2.329	 19%
Rendibilidade do Activo	11%	9%	 -19%

A nível do Activo corrente, é de se registar a **redução do saldo da conta corrente de clientes**, devido a **realização de um encontro de contas com o Acionista** (Estado de Cabo Verde), que reduziu a dívida do Sector Público em cerca de 300.000.000 ECV, com impacto no Passivo corrente (Acionista), no mesmo valor.

O Activo Total cifrou em 2.329.329.835 ECV em 2019, contra 1.949.903.212 ECV em 2018.

Valor (M ECV)	2018	2019	Δ%
Passivo a M/L Prazos	42	42	 0%
Financiamentos Obtidos	33	33	 0%
Passivo a Curto Prazo	751	1 109	 48%
Fornecedores	294	859	 192%
Accionistas/Sócios	329	166	 -49%
Financiamentos Obtidos	33		 -100%
Passivo Total	793	1 151	 45%

A nível do Passivo, a 31 de dezembro registou-se o valor de 1.151.133.485 ECV, dos quais 96%, são Passivos correntes e apenas 4% Passivos não correntes.

A rubrica com **maior representação em termos de saldos é a conta de fornecedores**, com o peso de 75% do total do passivo.

O Capital Próprio registou um crescimento de 2%, relativamente ao ano anterior.

O **Fundo de Maneio registou, em termos relativos, uma diminuição de 3%**, passando de 727.243.255 ECV para 705.407.876 ECV.

Valor (M ECV)	2018	2019	Δ%
Resultados Líquidos	199	195	↓ -2%
Capital Próprio	1.157	1.178	↑ 2%
Capital Permanente	1.220	1.199	↓ -2%
Fundo de Maneio	727	705	↓ -3%

A **Liquidez Geral**, que evidencia em que medida as obrigações de curto prazo (passivo circulante) estão cobertas pelos ativos (ativo circulante) que podem ser convertidos em “liquidez” no prazo de um ano, passou de 1,97 em 2018 para 1,64 em 2019.

A **Liquidez Reduzida**, passou de 1,16% no ano 2018 para 0,66% em 2019, o que suscita alguma preocupação, uma vez que este rácio nos indica até que medida as obrigações de curto prazo, estão a ser cobertos com recurso aos meios financeiros líquidos (caixa e depósitos bancários) e cobrança de créditos de curto prazo.

Rátios Financeiros	2018	2019	Δ%
Liquidez Geral	1,97	1,64	↓ -17%
Liquidez Reduzida	1,16	0,66	↓ -42%
Autonomia Financeira a c/prazo	0,49	0,39	↓ -21%
Autonomia Financeira a m/l prazo	27,7	28,2	↑ 2%
Solvabilidade Total	1,46	1,02	↓ -30%
Cobertura do Imobilizado	4,20	4,12	↓ -2%
Cobertura do Ativo Total	0,59	0,51	↓ -15%

A **Autonomia Financeira a M/L prazo** melhorou em 2019, no entanto, no curto prazo, este rácio registou um agravamento, devido ao aumento dos compromissos de curto prazo.

O **saldo da conta clientes da EMPROFAC**, registou uma **dívida total de 602.857.393 ECV**, contra os 685.871.969 ECV registados a 31 de dezembro de 2018.

Do total da dívida, 92% são dívidas vencidas e, desses, 59% estão relacionados com clientes do setor público.

Indicadores de Atividade (dias)	2018	2019	Δ%
Dívidas de Clientes (M ECV)	686	603	↓ -12%
Prazo Médio de Recebimento	120	114	↓ -5%
Setor Público	370	311	↓ -16%
Setor Privado	26	26	↑ 0%
Dívidas a Fornecedores (M ECV)	294	859	↑ 192%
Prazo Médio de Pagamento	55	102	↑ 85%
Rotação de Stock	156	209	↑ 34%

O **prazo médio de recebimento** de clientes foi de 114 dias, contra 120 dias em 2018, para o que contribui a redução do prazo médio de recebimento do sector público em 16% (de 370 dias em 2018 para 311 dias em 2019).

Registou-se um **crescimento significativo do saldo da conta corrente dos principais fornecedores**, cuja dívida, no exercício de 2019, ascendeu ao montante de 858.538.768 ECV, traduzindo-se num acréscimo de 192%, face ao ano anterior. Deste montante, 81% constituíam valores vencidos.

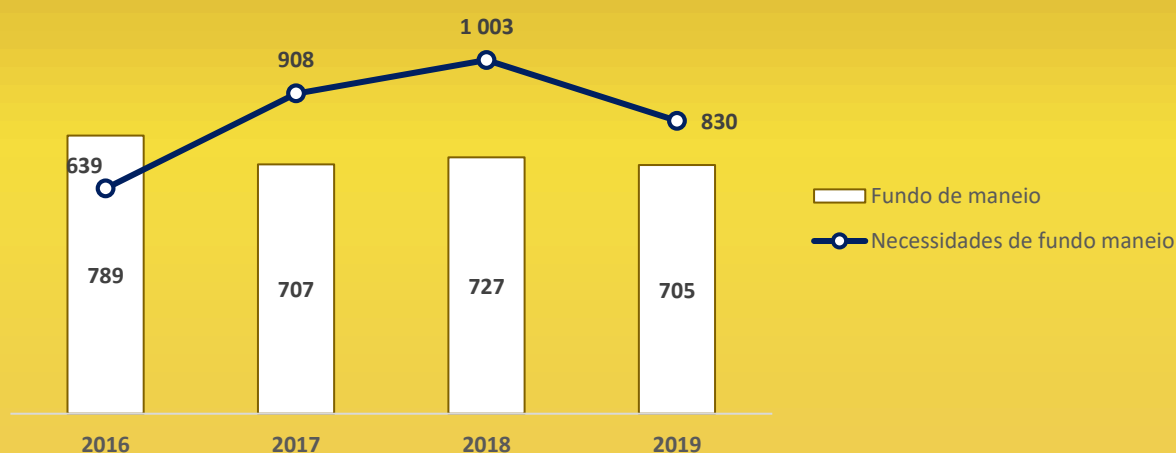
O **prazo médio de pagamento a fornecedores**, passou de 55 dias em 2018, para 102 dias em 2019, sendo que para o fornecedor nacional, o prazo médio de pagamento foi de 76 dias, contra 52 em 2018.

A **duração média da rotação das existências foi de 209 dias** em 2019, contra 156 dias no exercício de 2018, mas o número de rotações médias foi de 1,7 em 2019 contra 2,3 em 2018.

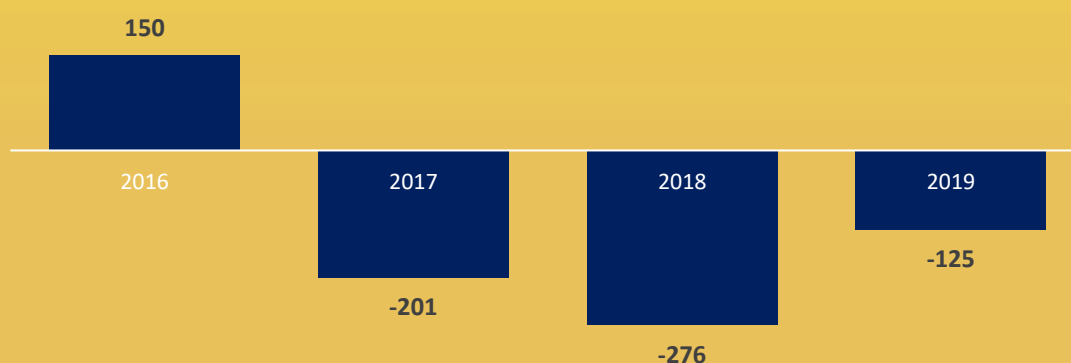
Ao efetuar uma **análise funcional do Balanço** é possível ter uma visão da evolução do equilíbrio entre a origem e a aplicação dos fundos ao longo dos últimos anos.

Balanço Funcional (M ECV)	2017	2018	2019	Δ% (2019 vs. 2018)	Spklines
Ativos Não Correntes	461	472	515	↑ 9%	
Passivos Não Correntes	75	42	42	↑ 0%	
Capitais Próprios	1.093	1.157	1.178	↑ 2%	
Fundo de Maneio	707	727	705	↓ -3%	
Necessidades Cíclicas - Restantes Ativos Correntes	1.107	1.367	1.748	↑ 28%	
Recursos Cíclicos - Restantes Passivos Correntes	198	363	917	↑ 153%	
Necessidades de Fundo de Maneio	908	1.003	830	↓ -17%	
Caixa e Equivalentes de Caixa	120	111	67	↓ -40%	
Dívida Financeira Corrente	321	388	192	↓ -51%	
Tesouraria Líquida	201	276	125	↓ -55%	

Fundo de Maneio vs. Necessidades de Fundo de Maneio (M ECV)



Evolução da Tesouraria Líquida (M ECV)



Os dados acima mostram a evolução da tesouraria líquida da empresa e vem complementar a análise à evolução do Ativo e Passivo correntes e, dos principais rácios de funcionamento e de liquidez da Empresa, feita nos parágrafos anteriores.

6.3 Investimentos

Os Investimentos realizados durante o exercício agora findo discriminam-se da seguinte forma:

Investimentos (ECV)	2018	2019	Δ%
Edifícios e Outras Construções	9.533.782	3.062.036	↓ -68%
Equipamento básico e Outras Máquinas	2.248.061	11.470.997	↑ 410%
Material de Carga e Transporte	0	13.477.544	↑ 100%
Equip. Administrativo Social e Mob. Diversos	4.365.235	4.763.502	↑ 9%
Ativos Fixos Tangíveis em curso	7.054.756	0	↓ -100%
Ativos Intangíveis	3.443.026	1.955.312	↓ -43%
Total	26.644.860	34.729.391	↑ 30%

No exercício em análise, os investimentos realizados em Edifícios e Outras Construções referem-se essencialmente a obras de construção da cobertura do alpendre da zona de descarga do armazém e escadarias de acesso à área de montagem dos painéis solares nas instalações da SEDE, bem como a instalação do circuito de evacuação nos armazéns da DRB.

Também foram adquiridos e instalados equipamentos para a produção de energia fotovoltaica, no piso superior (cobertura do armazém) do edifício do armazém da Sede da Empresa.

A frota de viaturas de distribuição foi também renovada, com a aquisição de duas viaturas frigoríficas pesadas e duas viaturas ligeiras, com impacto na melhoria das condições de conservação e transporte de mercadorias.

Quando ao equipamento administrativo adquirido, trata-se essencialmente, de mobiliários e equipamentos informáticos, entre outros de utilização individual, equipamentos informáticos para melhorar o sistema de comunicação entre as instalações da SEDE e DRB.

Proposta de Aplicação de Resultados

O Conselho de Administração apresenta a seguinte proposta de aplicação do Resultado Líquido do Exercício:

Proposta de aplicação	2019	
	%/	\$ (ECV)
Resultado Líquido do Ano	-----	195.301.751
Lucro Reconhecido MEP	-----	50.186.176
Dividendos 2019 Inpharma	-----	20.000.000
Resultado Líquido Distribuível	100%	165.115.575
Dividendos	75%	123.836.681
Reservas	22%	35.958.894
Prémio Produtividade	3%	5.320.000
Remuneração variável de acordo com o contrato de gestão	a)	a)

a) Valor a ser definido pelo acionista

Todos os administradores foram unânimes na defesa da proposta de distribuição de uma parte dos resultados obtidos no ano aos seus colaboradores (o equivalente a 1 salário para cada trabalhador), tendo em conta que a eles se deveu grande parte dos resultados alcançados em 2019.

Notas Finais

Ao apresentarmos as contas relativas ao exercício de 2019, podemos afirmar que as mesmas refletem de forma transparente e credível a situação financeira da empresa, bem como os resultados da atividade.

O nosso reconhecimento e agradecimentos aos nossos Clientes e Fornecedores, às Instituições Públicas e Privadas, pela forma como se desenrolaram as relações comerciais e institucionais.

O Conselho de Administração endereça também ao Fiscal Único, os agradecimentos pelo apoio e colaboração prestados no ano de 2019.

A todos os trabalhadores e colaboradores da empresa, agradecemos o empenho e dinamismo colocados no desempenho das suas funções, sem as quais não seria possível atingir os resultados expressos neste relatório.

O Conselho de Administração:

/ Fernando Gil Alves Évora /

- Presidente -

/ Melina Monteiro Veiga /

- Administradora -

/ Ana Clotilde Ribeiro Duarte /

- Administradora -

Demonstrações Financeiras e Anexos

Relatórios de Fiscalização