



## 1. Mensagem da Gerência

No ano de 2015, a NBC Medical conseguiu superar um conjunto de desafios importantes e acabou por atingir os seus objetivos de crescimento e fortalecimento das estruturas que tem vindo a criar.

Se por um lado a Europa, mercado em que nos sediamos, continuou a mostrar-se estável e consistente, o continente Africano, nomeadamente nos países muito dependentes do petróleo, começou a dar mostras de instabilidade económica e financeira.

A crise vivida em Angola, além de acentuada, tornou-se estrutural e duradoira, vindo a colocar grandes desafios às organizações que apostaram nesses mercados – e a NBC Medical não foi exceção! A permanente desvalorização do *kwanza* foi provocando uma constante erosão do valor em *stocks* e das dívidas de clientes, exigindo medidas muito mais céleres de reavaliação de ativos, de capacidade de resposta a incumprimentos, de focalização nas boas cobranças, de melhoria da rotação de stock, entre outras medidas.

Em Portugal, a dificuldade em receber remessas de exportação de Angola, aliada ao difícil estado económico e financeiro da banca portuguesa, veio obrigar-nos, enquanto grupo empresarial, a gerir as necessidades de fundo de maneio até ao seu limite. A procura de novas soluções financeiras que alimentassem a nossa estratégia de crescimento, bem como a procura de novas instituições financeiras que apostassem na NBC Medical, enquanto PME multinacional, foram dois aspetos que nos acompanharam durante todo este ano.

Com este cenário de constrangimento financeiro, vimos as nossas equipas de exportação a conseguir antecipar recebimentos dos muitos clientes de longa data, que são verdadeiros parceiros de negócio; vimos a nossa equipa de compras a negociar prazos mais alargados de pagamento e a firmar acordos a médio prazo, que nos permitiram manter o nível de atividade que já tínhamos conquistado; vimos as nossas equipas financeiras a dar a cara perante as falhas que não conseguimos evitar e a garantir que a lealdade e a confiança dos nossos relacionamentos se mantinham honradas; vimos as nossas equipas comerciais a focalizar de forma mais afinada a oferta de artigos, bem como a adotar políticas comerciais que aliavam as vendas às cobranças; vimos toda a organização a interiorizar um novo tempo de austeridade, de poupança e de racionalização dos custos de estrutura, sem contudo perder a visão alargada de um mercado global, no qual continuamos a acreditar.

Realmente, em resposta ao contexto apresentado, as nossas equipas evoluíram com esforço, tornando-se ainda mais resilientes, mais flexíveis, mais combativas e mais preparadas para enfrentar barreiras ou mesmo ameaças que os mercados para onde exportamos, nos foram apresentando.

Também a nossa visão estratégica dos negócios, saiu reforçada. Por um lado, consagramos a nossa aposta no mercado global, com uma diversificação equilibrada de mercados. Por outro lado, complementámos o nosso posicionamento global, com o investimento focalizado numa estrutura Angolana, com posicionamento “Premium” e garantia de sustentabilidade estratégica naquele mercado concreto. E, na verdade, em Angola, as oportunidades que sentimos ao longo do ano, vieram ter connosco, como que para consagrar as nossas opções de investimento e as nossas decisões de lançamento de novas unidades de negócio. Realmente, a procura de medicamentos disparou por falta de produtos disponíveis, a sensibilidade ao preço diminuiu drasticamente porquanto a escassez de produto é que passou a ser a variável crítica; os financiamentos com cobertura cambial passaram a ser oferecidos naquele mercado; e, finalmente, a debandada de muitas organizações abriu portas à oferta de bons colaboradores que continuavam a acreditar naquele país.

Uma vez terminado, olhando para este ano particularmente difícil, sinto que soubemos encará-lo e vivê-lo como uma oportunidade. Uma oportunidade de organização, um tempo de autoavaliação, um espaço para a melhoria das nossas

estruturas e uma abertura para nos reposicionarmos interna e externamente. Foi um ano em que, além disso, conseguimos encontrar, nas dificuldades, perspectivas de identificação e planeamento de novos projetos organizacionais.

No âmbito deste estado de espírito renovador, preparámos um grande encontro de quadros ao qual demos o nome de COMPROMISSO NBC, onde tivemos oportunidade de partilhar os projetos sectoriais, avaliar a presente situação da performance de cada departamento e delinear linhas mestras de atuação futuras.

Por tudo isto, eu vejo o ano de 2015 como mais um ano vencedor, em que saímos reforçados e mais preparados para encarar os desafios que os mercados em que atuamos nos trarão em 2016.

Muito obrigada a todos os que nos acompanham e que, todos os dias, me fazem acreditar mais convictamente no nosso projeto. Temos uma excelente equipa, temos um negócio com potencial para continuar a crescer, temos uma boa presença e temos uma posição robusta nos nossos mercados-alvo.

Em boa verdade, temos o orgulho de ver a nossa obra feita, com potencial à vista e muitos sonhos ainda por realizar.

**Nuno Belmar da Costa**  
**Diretor Geral**  
**NBC MEDICAL**

