

## EMPRESAS

## SAÚDE

# ANF e Ageas criam ‘joint venture’ na prestação de cuidados de saúde

A Go FAR irá disponibilizar um inovador pacote de serviços de saúde dirigidos aos mais de 700 mil clientes da Médis e extensíveis ao público em geral, suportados pela rede de mais de 2500 farmácias associadas da ANF.

**MIGUEL MAURITTI**  
Saúde Online

A Associação Nacional das Farmácias (ANF) e o Grupo Ageas Portugal, Grupo ao qual pertence a Médis, vão avançar, em setembro, com um inovador pacote de serviços dirigidos aos mais de 700 mil clientes da Médis e extensíveis ao público em geral, suportados pela rede de mais de 2500 farmácias associadas da ANF, distribuídas uniformemente por todo o território.

Inédita em Portugal, a nova rede integrada de serviços de saúde, proporcionada pela Go Far, a joint Venture entre a ANF e o Grupo Ageas Portugal, irá proporcionar uma diversidade de serviços de saúde, que vão desde a administração de injetáveis à medição de parâmetros bioquímicos, como o colesterol, triglicéridos, e outros análises, de onde sobressai o exame de RNI (razão normalizada internacional), usado para determinar a tendência de coagulação do sangue e ainda consultas de nutrição, entre outras e ao apoio e promoção dos planos de saúde Médis. Serviços que serão prestados por profissionais habilitados para tal, como nutricionistas, enfermeiros entre outros.

“A constituição da Go Far, surgiu da vontade de duas estruturas que detêm uma forte presença a nível nacional na área da Saúde, de fazer algo de diferente, num setor que está a mudar e que necessita de novas respostas para satisfazer necessidades ainda não satisfeitas”, explicou ao Jornal Económico, em primeira mão, Paulo Duarte, Presidente da ANF, que acrescenta: “fazia todo o sentido juntar a Médis, que dispõe atualmente de mais de 13 mil médicos e 8 mil hospitais, clínicas e consultórios associados, dispersos por todo o território nacional e a maior e mais próxima das populações rede de prestadores de saúde que são as farmácias de oficina. Nós, que estamos mais próximos, podemos ser uma porta de entrada para que os clientes da Médis possam ter uma circulação mais fácil em toda a rede Médis”.

Um dos pontos fortes do novo modelo é o da prevenção primária, onde a Médis, através do programa



Cristina Bernarato

“Prevenir é melhor que remediar” detém grande experiência. “Quisemos integrar no projeto produtos que evitem que as pessoas fiquem doentes, desde informação que capacite a população para a adoção de comportamentos salutogénicos, à prevenção pela análise de fatores de risco que permitam uma intervenção precoce ou um melhor controlo da doença. E também a conciliação entre a terapêutica e os estilos de vida saudáveis, onde se inserem as consultas de nutrição, podologia, entre muitas outras, já existentes, e outras que pensamos vir a acrescentar ao portfólio de serviços atualmente prestados pelas farmácias”, revela o presidente da ANF. “Que-

**“Um dos pontos fortes do novo modelo é o da prevenção primária, onde a Médis, através do programa “Prevenir é melhor que remediar” detém grande experiência”**

remos criar um serviço mais atuante, que possibilite que as pessoas circulem menos dentro do sistema de saúde”, diz ainda Paulo Duarte que, explica: “hoje em dia, um utente anda sozinho no sistema. Sai do sistema e vai ao nutricionista, para depois entrar no sistema para ir ao seu Médico de Família, para sair de novo e ir à farmácia. Não há um follow up permanente que permita que cada diferente profissional de saúde comece onde o outro acabou. É essa ligação que pretendemos garantir com a Go Far, aproveitando a rede de cuidados de saúde mais bem distribuída e mais próxima das populações que é, sem dúvida, a das farmácias portuguesas, aliadas ao saber e experiência da Médis”.

Para o responsável máximo da ANF “A associação com a Médis é uma relação win-win, já que permite acrescentar valor aos serviços prestados pela Médis e angariar novas adesões ao cartão Médis Saúde, por um lado, e acrescentar serviços, otimizando a sua prestação, à oferta atualmente disponíveis na rede de farmácias associadas da ANF, por outro.

Uma opinião partilha da por Eduardo Consiglieri Pedrosa, CEO da Médis: “É um serviço de valor acrescentado para todos os clientes

das farmácias, ao qual os clientes Médis vão poder aceder em condições preferenciais. A Go Far permite à Médis, enquanto financiadora, um layer de prestação que antes não tinha e que certamente irá acrescentar satisfação à experiência dos seus clientes, quando utilizam os seus planos de saúde”.

Clientes, certamente não faltarão, como atestam os resultados de uma sondagem realizada pela ANF, sustentada num inquérito em que a amostra, representativa da população portuguesa, foi inquirida sobre qual a primeira coisa que fazia quando tinha um problema de saúde. Os resultados, revelou em primeira-mão ao Económico Paulo Duarte, mostram que “um terço dos inquiridos afirmou que ia à Farmácia, mesmo antes de recorrer aos cuidados de saúde primários. Um valor que subiu na última sondagem realizada pela ANF, para 42 por cento”, aponta o presidente da ANF para quem o resultado “reforça o enorme potencial de utilização desta rede, que o sistema de saúde, como um todo, não consegue alcançar”.

A GO Far, cujo objeto social integra a mediação de seguros, tem uma estratégia assente em três grandes eixos: “desde logo, o acesso integrado a serviços de saúde, que permiti-

rá que todos os portugueses, e os clientes Médis em particular, através da rede de farmácias, possam ter acesso a um pacote de serviços de saúde, alguns deles novos, outros já hoje disponíveis, ao qual iremos acrescentar novos serviços, inovadores. A segunda dimensão, é a do financiamento de soluções de saúde, com a Go Far a servir de motor de criação de serviços de saúde que possam ser interessantes, quer para a Farmácia, quer para a Médis, enquanto valor acrescentado para os seus clientes”. Finalmente, a terceira dimensão, a Prevenção, que a Médis, sendo um financiador de serviços de saúde, tem estado muito focada no tratamento da doença, assim como as farmácias, vão passar a posicionar-se, também, na dimensão da prevenção, aproveitando a confiança e os hábitos dos consumidores, que como já se referiu, têm nas farmácias o seu primeiro contacto com o sistema de saúde”, explicou ao Económico Hugo Julião, CEO da Go Far.

Em termos de preços a praticar, já existe uma tabela, acordada ente as partes, em que as farmácias terão a última palavra, enquanto prestadoras dos serviços. “Será, certamente, um preço tabelado, igual em todas as farmácias e também, o preço mais baixo que for possível acordar”, sublinha Hugo Julião, que avança com um exemplo: “o preço de administração de um injetável, como uma vacina, será de 2,5 euros”.

“Todos os clientes Médis que hoje têm seguros e todos os que no futuro os irão ter, terão este pacote de serviços como parte integrante da sua proposta de valor da Médis. Ou seja, para além dos prestadores privados a que já hoje podem recorrer, os clientes Médis passarão a usufruir de um serviço integrado garantido pela rede nacional de farmácias, que acrescenta confiança, proximidade e rapidez na resolução dos problemas de saúde”, acrescenta o CEO da nova Joint Venture.

Os clientes Médis serão os que mais beneficiarão com a integração de serviços com as farmácias portuguesas. De facto, poderão, logo que o sistema esteja a funcionar, recorrer à farmácia para aceder ao apoio que hoje é prestado, por exemplo, pela linha de apoio e triagem Médis. ●