

ANTARES CONSULTING

Cartão de cluster Saúde e Bem-estar

Identificação do Projecto/Marca: **ANTARES CONSULTING**

Enquadramento no cSB: **Consultoria de negócio**

Posicionamento Estratégico: **Especializada na área de saúde, nas suas diversas variantes**

Cliente-alvo: **Instituições públicas, privadas, administração central ou local, farmácias e farmacêuticas**

Perspectivas de Evolução: **Positiva**

Idéia-Chave do Negócio: **Gerar conhecimento, partilhá-lo com os clientes e transformá-lo em resultados.**



Breve Apresentação do Negócio

DADOS DE CARACTERIZAÇÃO

Designação Comercial
Antares Consulting

N.º Colaboradores
70

N.º de Estabelecimentos
7

Dispersão Geográfica
Lisboa e + outras cidades no mundo

Facturação em 2010
€ 6.729.229

Facturação em 2011
€ 6.226.467

Endereço Postal
**Largo das Palmeiras, 9
01050-168 Lisboa,
Portugal**

Endereço Electrónico
www.antares-consulting.com

Contacto Telefónico
21 350 58 94

Contacto Electrónico
antareslisboa@antares-consulting.com

Pessoa de Contacto
Paula Rodrigues

A Antares Consulting é uma consultora estratégica para a área da saúde. O seu objetivo é cobrir todas as áreas de negócio da saúde, assente numa carteira de serviços especializada, e dirigida às necessidades dos diferentes intervenientes no sector, prestadores de cuidados públicos e privados, bio-indústrias e farmácias e políticas sócio-sanitárias.

Uma multinacional que tem escritórios em 6 países, para além de Portugal, vê o seu negócio tornar-se cada vez mais estratégico, dadas as alterações no mercado da saúde, muitas delas fruto da atual conjuntura económica e financeira.

Atua essencialmente a nível de organizações públicas e privadas e ao nível de organismos reguladores. Um negócio fundamentalmente B2B, visa trabalhar em parceria com os seus clientes ajudando-os a melhor monitorar o negócio e identificar tendências de crescimento, entre outros aspetos, com a finalidade de tornar o negócio dos clientes mais produtivo e adequado ao mercado em que estão inseridos. A dedicação ao negócio e aos objetivos do cliente é tal que em muitos dos projetos a remuneração faz-se, em parte, segundo os resultados obtidos com a intervenção da Antares Consulting, numa lógica de success fee.

Modelo de Negócio

1. Segmentos de Clientes

A Antares Consulting atua em 3 grandes áreas, dentro do cluster saúde:

1. Políticas e serviços de saúde;
2. Bioindústrias e farmácia;
3. Serviços sociais e sócio sanitários

A Unidade de Políticas e serviços de Saúde da Antares Consulting oferece serviços de consultoria no âmbito das políticas de saúde tanto a clientes públicos como privados.

Os clientes vão desde os Governos Centrais, Serviços Regionais de saúde e outros organismos públicos; hospitais e redes ou grupos privados de hospitais; centros de investigação, fundações, sociedades profissionais, instituições e empresas de desenvolvimento e promoção até seguradoras, mutuas e investidores.

Nesta área encontram-se como clientes, os centros hospitalares e hospitais onde se desenvolvem projetos de âmbito estratégico, inovação, planos de negócio ou programas funcionais, numa actuação que vai desde a estratégia à implementação de iniciativas para melhoria de eficiência dos serviços e otimização dos custos.

Na unidade de Bioindústrias e Farmácia os clientes podem estar incluídos em 3 grandes áreas de atuação: diagnóstico, medicamentos e dispositivos.

Na área de diagnóstico encontram-se empresas que investigam, desenvolvem, comercializam e distribuem sistemas de diagnóstico *in vitro* ou outros sistemas de apoio ao diagnóstico (Ecografia, RM, TAC, PET, etc.) nas diferentes áreas de serviços do sistema de saúde.

Na área de medicamentos estão clientes que:

- Investigam, desenvolvem e comercializam medicamentos de vários tipos para serem usados diretamente pelos doentes ou em centros de assistência médica;
- Empresa que distribuem medicamentos às farmácias de oficina, ou operadores logísticos, que dão apoio às distribuidoras ou às próprias companhias farmacêuticas;
- Farmácia de Oficina e Serviços de Farmácia hospitalar;
- Associações e organismos que desenvolvem conhecimento sobre medicamentos ou prática farmacêutica.

Por fim, na área de dispositivos encontram-se clientes que investigam, comercializam e distribuem produtos de diversas tipologias, para o cuidado dos doentes e que recorrem à Antares Consulting por causa dos seus serviços de definição de estratégia, marketing/vendas, organização e operações, e desenvolvimento de negócio.

Na terceira unidade de negócio, Serviços Sociais e Sócio Sanitários, oferece serviços de consultoria no âmbito dos serviços sociais e sociais de saúde, que abarcam toda a cadeia de valor dos diferentes agentes que intervêm na regulamentação, prestação e financiamento do sector: administração, Empresas privadas, Entidades do Sector Terciário, Fundações e Obras Sociais.

Assim sendo, a segmentação dos clientes da Antares Consulting é feita mais pelas áreas de intervenção da empresa, dado que o seu negócio dirige-se a empresas e não a consumidores finais.

2. Propostas de Valor

A Antares Consulting tem uma proposta de valor muito clara que está fundamentada em 4 pilares:

- Elevada especialização nos 3 macro sectores de atuação, diferenciando-nos pelo conhecimento especializado nos mesmos. O conhecimento profundo do sector da saúde, ciências da vida e serviços sociais de saúde em todos os seus âmbitos, permite à Antares Consulting abordar os projetos com agilidade, rapidez e eficácia.
- Inovação nos projetos que desenvolvem, tanto a nível de conteúdos, como nas metodologias utilizadas. O enfoque dado tem como objetivo antecipar os desafios que apresentados pelos clientes, através da implementação de soluções inovadoras de reconhecido valor acrescentado, visando resultados tangíveis aplicados no dia-a-dia.
- Uma carteira de serviços completa e inovadora A sua oferta global de serviços integra de forma equilibrada a cadeia de valor na Saúde. Identificam os desafios dos clientes e antecipam-se às suas necessidades, desenvolvendo serviços considerados de elevado valor.
- Posicionamento e Visão global, graças à presença e equipa, internacional e multidisciplinar. A perspetiva internacional permite a presença em diversos países e clientes, com desafios e necessidades diferentes, proporcionando aos colaboradores da Antares Consulting uma visão aberta e abrangente dos problemas e das soluções.

3. Canais

Dado que se trata de uma empresa de consultoria, o principal canal de comunicação com os clientes é o canal presencial, embora a Antares Consulting possua também um website com a apresentação corporativa e o detalhe dos seus serviços e áreas de atuação.

Para além destes canais, a Antares Consulting também está presente em redes sociais como Facebook, Twitter, Flickr e LinkedIn.

4. Relação com o Cliente

Projetos de consultoria estratégica implicam sempre uma relação de grande proximidade com a equipa do cliente, caso contrário os objetivos dificilmente podem ser atingidos. Esta é uma característica das grandes empresas de consultoria, dado que habitualmente estão envolvidas em projetos estratégicos para a empresa cliente.

Com um espírito de parceria e comprometimento com os resultados, a par da especialização no cluster saúde, tal como foi referido, a Antares Consulting vem desenvolvendo projetos em várias partes do globo. Para além dos escritórios em Portugal, Espanha, França, Bélgica e Suíça, a Antares Consulting está presente desde 2011 no Brasil, encontrando-se atualmente numa fase de expansão para África e para outros países da América Latina.

A preocupação em ter profissionais não só especializados em determinadas áreas da saúde mas também conhecedores dos caminhos por onde evoluem as sociedades onde atuam, das tendências de consumo e comportamento das pessoas nas suas relações com a saúde, lato senso, faz da Antares Consulting um parceiro preferencial de projetos nesta área.

5. Fontes de Receita

A principal fonte de receitas da Antares Consulting vem diretamente dos projetos que desenvolve, sendo que em vários casos há uma remuneração associada ao sucesso do projeto. A par desta fonte de receita, que representa a quase totalidade das fontes de receita da consultora, é possível depreender que podem surgir outras fontes de receitas diretamente associadas à partilha de conhecimento, como ações de formação, colóquios e congressos.

6. Recursos Chave

Os grandes recursos de uma consultora são os seus colaboradores e a capacidade que estes devem possuir de entender a sociedade, o negócio dos clientes e a capacidade de cruzar tudo isto com as áreas de atuação da empresa. Desta forma, os recursos chave da Antares Consulting são os seus recursos humanos e a forma como estes têm à mão as ferramentas necessárias para desenvolver as suas capacidades de aconselhamento dos clientes.

Com uma prática de recolha, gestão/partilha da informação e geração de conhecimento, a Antares Consulting desenvolve, ao longo do ano e nos diversos projetos determinadas práticas que estimulam a produção e difusão de conhecimento. Isto possibilita a execução de projetos novos e inovadores em várias zonas do globo.

De uma forma sintética, os recursos chave da Antares Consulting dividem-se entre os recursos humanos e o conhecimento que esta é capaz de gerar e fazer dar frutos.

7. Actividades Core (Chave)

A Antares Consulting atua no mercado da saúde assumindo que a sua diferenciação dá-se pela oferta global e inovadora dos seus serviços, pela especialização nas 3 grandes áreas de intervenção e pela excelência no desenvolvimento e contributo para o conhecimento nos campos da Saúde, Ciências da Vida e Serviços Sociais de Saúde. O seu compromisso é gerar conhecimento, partilhá-lo com os clientes e transformá-lo em resultados.

Trabalham para organizações e equipas líderes no mercado, os que antecipam a mudança, que criam tendências, que inovam, que querem melhorar a sua eficiência e o seu posicionamento competitivo. Dispõem de uma equipa multidisciplinar de profissionais motivados, competentes, responsáveis, especialistas em saúde e hospitais, serviços sociais de saúde e em bioindústria e farmácia.

Como se pode depreender, a atividade core está relacionada com a consultoria na área da saúde em projetos estratégicos nas áreas de gestão, inovação de negócio e tecnologia.

8. Parcerias Chave

A forma de garantir o acesso a informação privilegiada parte de uma política de recolha e tratamento da informação, para isso a Antares Consulting recorre a um vasto conjunto de entidades parceiras, nas suas diferentes áreas de intervenção, para que através destas parcerias haja um estímulo à partilha de informação, o que é útil e estratégico para a Antares Consulting, para os clientes, bem como para os parceiros.

Sumário Executivo

A Antares Consulting é uma empresa multinacional que desde a sua origem está centrada no mercado da saúde, tendo dividido a sua atuação em três grandes áreas: políticas e serviços de saúde, bioindústrias e farmácia e serviços sociais e sócio sanitários.

Este enfoque global e específico na área da saúde trouxe-lhe uma visão privilegiada de como a saúde está a evoluir, tanto a nível mundial, com as macro tendências, mas também a nível local, com as especificidades de cada sociedade, onde o conceito de saúde tem sempre algumas particularidades.

A sua forma de atuar e de gerir a informação e conhecimento fazem desta consultora um importante parceiro num momento em que muitos dos negócios ligados à saúde precisam de rever a sua razão de existir, o seu modelo de negócio, em função do cliente final, das suas necessidades e capacidades financeiras.

Tendência do Negócio

Portugal está no top das políticas e infraestruturas de cuidados de saúde e hospitalares. Contudo, o atual contexto social, económico e financeiro tem vindo a ditar algumas mudanças de paradigma no que respeita à forma como os cidadãos acedem às infraestruturas públicas.

Ao mesmo tempo em que entidades públicas e privadas revêm o seu negócio, o aumento do tempo médio de vida dos portugueses vem trazer outras alterações ao contexto que até agora se vivia. A perspetiva de mais doenças e mais prolongadas, de uma crescente incidência de doenças crónicas e mentais, por exemplo, vai exigir de todos os *players* na área da saúde, que vão desde os laboratórios até aos prestadores de cuidados de saúde, uma outra forma de olhar para o futuro.

Outro aspeto a ter em conta é o crescente nível de informação e proatividade dos cidadãos, que se tornam doentes mais informados e críticos, dispostos a partilhar a responsabilidade com os médicos, na medida das suas capacidades e conhecimentos.

Se a tudo isto for somada a evolução tecnológica e a aposta que algumas entidades estão a fazer, no sentido de utilizar as tecnologias de informação e comunicação como ferramenta de trabalho dos profissionais de saúde, de monitorização dos doentes, estejam eles em tratamento ou não, a verdade é que o mundo da saúde está em franca mudança e para tal, é preciso ter uma visão clara de onde se parte e para onde se quer ir.

Nesse sentido, a aposta da Antares Consulting, numa cada vez maior especialização em áreas críticas do universo da saúde é fundamental e necessária, para que as organizações possam crescer num novo contexto e com novos paradigmas.