

Por Samuel Costa

Operadoras criam pacotes customizados, de acordo com número de funcionários; para especialista, custo per capita ainda é alto para quem é PME

Oferecer benefícios para os funcionários é um investimento importante na vida de uma empresa, e o plano de saúde está entre os mais valorizados. No entanto, micro e pequenos empreendedores costumam reclamar que os preços são de gente grande. Para atrair pequenos negócios - que **no ano passado geraram mais vagas de emprego** que as grandes empresas no País - operadoras de saúde suplementar, como SulAmérica e Amil, customizaram serviços, ajustando preços e a cobertura de seus planos.

Ainda que os pequenos negócios sejam numerosos - são 5,5 milhões de microempresas e 725,3 mil pequenas, segundo levantamento do Data Sebrae de 2019 -, são poucas as opções. Alguns anos atrás era ainda pior. Em 2015, o empreendedor Eduardo Putz, cofundador da startup gaúcha de big data Connect, teve dificuldade em achar um plano, já que o atendimento das operadoras não levava em conta as especificidades de um pequeno negócio.

“Era como se eu estivesse contratando um serviço de linha de celular. Eles têm uma tabela, que não sofre variação. Foi superfechada a negociação”, diz ele, que hoje emprega 28 pessoas. O empresário buscou alternativas, como uma startup que trabalha em parceria com a Unimed e oferece serviço de gestão de plano de saúde, a Vitta. “Mas saiu mais caro, porque creio que havia a taxa de serviço deles. Então, acabamos contratando a Unimed diretamente”, diz Putz, que fundou a startup ao lado de Rafael Trein.

[Leia aqui na íntegra.](#)

Fonte: O Estado de S. Paulo, em 14.03.2020