

Quanto você pode investir na sua saúde?



Startup cria plataforma na Internet que compara planos e oferece opções personalizadas de assistência privada à saúde

Paula Guatimosim

Decidir qual a melhor escolha de plano de saúde para amparar a família e a cobertura ideal que caiba no orçamento tem sido tarefa árdua para um crescente número de brasileiros ao longo das últimas décadas. E foi exatamente essa dificuldade, em comparar e escolher planos de saúde com melhor custo-benefício, que motivou Pedro Macharoto a criar a startup Consultorio.com. Trata-se da “primeira solução brasileira 100% digital de recomendação e contratação de plano de saúde”, nas palavras do fundador da plataforma.

Ele explica que, na maioria das vezes, o interessado em contratar o serviço de saúde é atendido por um representante de uma corretora, vinculada a uma ou mais administradoras de planos de saúde, que apresenta planilhas padrões e, muitas vezes, não esclarece todas as dúvidas do potencial cliente. E o mais grave, alerta Macharoto, é a possibilidade de fraudes de todo tipo. “Pode até acontecer de a pessoa contratar o plano, pagar ao corretor, e depois descobrir que o contrato nem

Página inicial do programa, no celular: objetivo é oferecer escolha de planos de saúde com melhor custo-benefício

Foto: Divulgação



Pedro Macharoto: de acordo com o empreendedor, trata-se da primeira iniciativa brasileira 100% digital de recomendação e contratação de plano de saúde

foi feito, amargando prejuízo”, diz o empreendedor. Segundo ele, que passou pela experiência tradicional de contratação de plano de saúde, no modelo tradicional disponível há poucas informações online; o atendimento – por telefone ou presencial – muitas vezes é desqualificado; muitos corretores não querem ou realmente não entendem as necessidades dos clientes; informam apenas as opções existentes, e, por fim, o interessado precisa fazer as comparações e análises por conta própria.

O CEO da Consultorio.com diz que o diferencial do seu produto é a conveniência, pois tudo é feito via plataforma. Além disso, o serviço oferecido é personalizado, pois o cliente responde a algumas perguntas, o sistema avalia seu perfil e indica o produto mais adequado às suas necessidades. Outra vantagem, de acordo com Macharoto, é a transparência, já que o sistema disponibiliza os valores de todos os planos

de saúde disponíveis no mercado. Quanto à possível insegurança de usuários em realizar compras via Internet, ele alerta que o sistema online, na verdade, oferece mais segurança, pois evita o erro humano e fraudes na corretagem.

Mas nem tudo é virtual. A Consultorio.com disponibiliza atendentes e canais de contato específicos para o pós-venda. O empreendedor explica que os valores oferecidos são os mesmos da tabela praticada pelas operadoras de planos de saúde no mercado e a comissão de comercialização, paga pelo plano de saúde ao corretor, é igual a do modelo tradicional, ou seja, de uma a três mensalidades ou, dependendo do contrato, até 5% ao mês. A meta de Macharoto é digitalizar todo o processo até o final de 2018, viabilizando a inclusão – via plataforma – de toda a documentação, da declaração de saúde e do contrato assinado pelo cliente. Segundo ele, a Agência Nacional de Saúde Suplementar (ANS) já reconhece o login do usuário como assinatura, a exemplo do que ocorre nos modernos bancos digitais.

Macharoto diz que seu objetivo é “curar as dores do acesso à saúde”. Dores, segundo ele, ocasionadas pelos mais variados infortúnios, experiências negativas e dificuldades de todo tipo. Com bagagem de três modelos de negócios anteriores, ele almeja uma meta bem mais ambiciosa, a de criar um modelo de clínica popular e levar serviço médico de qualidade àqueles que não podem pagar um plano de saúde. Para tanto, já iniciou a criação de uma rede de médicos de diversas especialidades, clínicas e prestadores de serviços como exames, terapias complementares etc. Dessa forma, espera ajudar tanto aos que

precisam de um atendimento de qualidade e não podem pagar quanto aos médicos, que podem atender pelo mesmo valor da consulta pago pelos planos de saúde.

Estimativas do ano de 2016 indicavam que o valor de mercado dos planos de saúde era de R\$ 5,3 bilhões. O CEO da Consultorio.com calcula que os potenciais clientes, que poderiam se interessar em acessar a plataforma, representam 32% deste mercado e, se conquistados, equivaleriam a uma fatia de R\$ 1,7 bilhão. Segundo ele, com a validação do MVP (Minimum Viable Product), ou seja, do protótipo, a Consultorio.com captou mais de R\$ 600 mil de 11 investidores anjo, R\$ 96 mil repassados pela FAPERJ via Programa *Startup Rio*, e que o ROI (retorno do investimento) na largada foi de 160%. Entre julho e agosto a plataforma fechou 20 vendas 100% digitais. “Começar o negócio com ROI positivo e ticket médio maior que o custo de captação do cliente é muito positivo, e acredito que é muito viável dobrarmos ou triplicarmos esse ROI”, afirma, otimista. Com uma equipe de nove pessoas, que inclui a presença de profissionais das áreas de Engenharia, Economia, Administração e Biomédica, a empresa está pronta para crescer, “investindo mais em marketing, testando novos segmentos – como o de microempresários –, transformando o serviço 100% self service de ponta a ponta, e viabilizando a cotação em 20 minutos”, diz Macharoto.

A Consultorio.com foi contemplada no programa *Startup Rio de Apoio à Difusão de Ambiente de Inovação em Tecnologia Digital no Estado do Rio de Janeiro* – uma iniciativa conjunta da FAPERJ, com a Secretaria Estadual

de Ciência, Tecnologia, Inovação e Desenvolvimento Social (Sectids) e o Sebrae. Agora, tem uma nova oportunidade para acelerar ainda mais os negócios após o pitch que fará na aceleradora Y Combinator (YC), em dezembro, em São Francisco (EUA). Esta breve apresentação representa a última fase do processo seletivo da YC. Segundo Macharoto, se ele for aprovado nesta entrevista presencial, em janeiro voltará para a Califórnia, onde permanecerá três meses recebendo consultoria na maior aceleradora do mundo. Criada em 2015, a YC já financiou quase 2.000 startups, avaliadas em cerca de US\$ 100 bilhões, entre elas a Airbnb, e gerou mais de 28 mil empregos. A cada semestre a aceleradora investe US\$ 150 mil em empresas iniciantes com boas ideias e, além do financiamento, oferece consultoria em negócios. Cada ciclo culmina no Demo Day, quando as startups apresentam suas empresas a um público selecionado. E mes-

mo depois da apresentação, tanto a YC quanto a rede de ex-alunos continuam a trocar experiências e se amparar indefinidamente.

“Espero ampliar minha rede de relacionamento, trocar ideias com pessoas de diversas partes do mundo, ter acesso a uma maior rede de investidores e repassar essa experiência para a rede de startups brasileiras”, diz Macharoto. ■

Empreendedor: Pedro Macharoto

Empresa: Consultorio.com

Fomento: edital Startup Rio de Apoio à Difusão de Ambiente de Inovação em Tecnologia Digital no Estado do Rio de Janeiro

Serviço personalizado: o cliente responde a algumas perguntas, o sistema avalia o seu perfil e indica o produto mais adequado às suas necessidades

