



**humanittare**  
always efficient

# PROPOSTA DE VALOR



Somos uma consultoria de benefícios que **SEMPRE** antecipa com **EFICIÊNCIA** tendências em gestão para o Recursos Humanos através de tecnologias **BIG DATA**.

**Somos a Humanittare.**

# DIFERENCIAIS

- Desenhos de produtos mais eficientes e disruptivos;
- Capacidade de antecipar ocorrências dos indivíduos através de medicina por evidências e cruzamento de informações com *BIG DATA*;
- Cruzamento de bases interoperadoras de saúde: fatos e dados melhores preços e negociações de reajustes contratuais;
- *Expertise* para montagem de estrutura médica de referência para melhor gestão do sinistro: *Gatekeeper*;
- Devolutivas de prestação de serviços para o indivíduo através de plataformas tecnológicas e *mobile*;
- Modelo sistemático para medição do Acordo de Nível de Serviços por indicadores *KPI*;
- Portal do usuário, desonerando atividades operacionais do RH;



TEAM



TECHNICAL  
PROCESS



TECHNOLOGY



Sócios com mais de  
**20 ANOS DE EXPERIÊNCIA**  
em seguros de benefícios



**R\$ 80 MM**  
de prêmios emitidos



Matriz na  
**AVENIDA PAULISTA/SP**



Atuação  
fundamentada em  
**SEGUROS DE BENEFÍCIOS**



**EQUIPE MULTIDISCIPLINAR**  
com médicos, enfermeiras,  
nutricionistas, atuários,  
fisioterapeutas, TI e  
back-office operacional



Administração atual de  
**285 MIL VIDAS**

# NOSSA TROCA DE EXPERIÊNCIAS E SERVIÇOS:



# SOLUÇÕES PARA SUA EMPRESA



BENEFÍCIO  
SAÚDE



BENEFÍCIO  
ODONTOLÓGICO



BENEFÍCIO  
VIDA



BENEFÍCIO  
PREVIDÊNCIA



ASSESSMENT  
CONSULTING



VACINAS



CHECK-UPS



GYM PASS



PROGRAMAS DE  
MEDICAMENTOS



SAÚDE  
OCCUPACIONAL



VT, VR E VA



PROJETOS  
ESPECIAIS

# CADEIA DE VALOR DO NEGÓCIO

## PARADIGMAS DO MERCADO DE SAÚDE

### FORNECEDORES DE INSUMOS

Dolarização  
Equiparação de materiais  
Desperdício de recursos



### OPERADORAS

Globalização  
Baixa rentabilidade  
Setor muito regulamentado



### USUÁRIOS

Demanda maior que a oferta  
Pouco comprometimento com o caixa  
Baixo conhecimento técnico



### PRESTADORES

Diferenciação de tabelas  
Alto índice de ocupação  
Aglutinação do setor



### EMPRESA

Alto índice de sinistralidade  
Pouca visibilidade das causas  
Reajustes incompatíveis com o negócio  
Blacklist nas operadoras



**QUAL É A SUA  
EFICIÊNCIA NA  
QUALIDADE DO  
BENEFÍCIO E  
EQUILÍBRIO  
DO CAIXA?**

# METODOLOGIA LEAN

Centrada no cliente para melhorar continuamente qualquer solução através da geração de valor e eliminação de desperdícios.

**Focar na entrega efetiva de valor ao cliente**

**Respeitar e engajar as pessoas**

**Melhorar o fluxo de valor**

**Buscar a perfeição**



# NOSSOS SERVIÇOS



## ANÁLISE CONSULTIVA DO BENEFÍCIO

Imersão Total

Desenhos de Produtos



## GESTÃO DE PROCESSOS OPERACIONAIS

Implantação e  
Reimplantação

Gestão  
Operacional

Service Desk:  
Portal do Segurado



## GESTÃO EM SAÚDE

Gestão Preventiva:  
Saudáveis e Não  
Saudáveis

Gestão de Risco:  
Crônicos

Gestão de Risco:  
Agudos



## GESTÃO DO MARKETING

Gestão da Qualidade:  
Ouvidoria

Marketing in house



## GESTÃO ESTRATÉGICA

Gestão de  
Relacionamento

Business  
Performance/KPI

## ANÁLISE CONSULTIVA DO BENEFÍCIO



# IMERSÃO TOTAL

- Entrevista Qualificada;
- Checklist de levantamento de informações;
- Entendimento do segmento de negócio da CIA;
- Negociação com sindicatos;
- Entendimento do projeto:
  - a) Política atual do benefício;
  - b) Implementação de *copay*;
  - c) Estrutura de reembolso;
  - d) Desenho por meritocracia;
  - e) Estudo de produtos flexíveis;
  - f) *Stop Loss*.
- Geração de valor:
  - a) Objetivo da empresa com o benefício (atração e retenção);
  - b) Balizamento quanto as empresas do setor;
  - c) Conexão do benefício quanto a evolução da entrega de valor da CIA.



ANÁLISE CONSULTIVA DO BENEFÍCIO



# DESENHOS DE PRODUTOS

- Consultoria Mercadológica com Proposta Técnica do Produto;
- Comparativo de planos, rede credenciada e características de produtos;
- Sinistro interoperadora;
- *Baseline* e condições comerciais;
- Apresentação de risco futuro por taxa de mortalidade na faixa etária do grupo;
- Probabilidade de risco de doenças de alto custo na faixa etária atual (sinistro X prêmio);
- *Range* de Custo de produtividade com Afastados;
- Avaliação da melhor oportunidade ou manutenção do produto atual ou modelo de gestão.



GESTÃO DE PROCESSOS OPERACIONAIS



# IMPLEMENTAÇÃO E REIMPLEMENTAÇÃO

**01**

Reunião com a empresa e envio dos dados cadastrais



**03**

Documentação para elaboração do contrato da apólice



**05**

Avaliação de internados, gravidas e crônicos: preparo para a nova operadora, garantindo a cobertura



**07**

Materiais de divulgação do novo produto/operadora



**09**

Portal de Benefícios - Visão Usuário e RH



**02**

Plano de comunicação da mudança



**04**

Tratamento dos dados cadastrais



**06**

Kit Welcome Humanittare para o RH



**08**

Palestras, plantões, entrega de manuais e cartões



**10**

Início da vigência



## GESTÃO DE PROCESSOS OPERACIONAIS

# GESTÃO OPERACIONAL



- Reunião com o RH para validação da proposta;
- Auditoria cadastral da base da operadora x folha;
- Administração completa da rotina administrativa do benefício;
- Conferência de inclusões e exclusões;
- Centralização da rotina cadastral;
- Checagem, envio e obtenção dos pagamentos de reembolso;
- Prévias de reembolso;
- Obtenção de autorizações prévias;
- Serviço de *courier* para entrega e retirada de documentos;
- Emissão do documento de autorização do desconto de coparticipação/contribuição mensal.



The screenshot shows a web-based application for managing operational processes. At the top, there's a header with the humanittare logo, user information (Administrador, Grupo), and a 'Sair' button. Below the header, a navigation bar has links for Menu 1 through Menu 7. The main content area is titled 'Atendimento : Cadastro e Consulta'. It features two tabs: 'CONSULTA' (selected) and 'ATENDIMENTO'. Under 'CONSULTA', there are several search and filter fields: 'Tipo' (with dropdown options like 'Dt. Abertura'), 'Assunto' (dropdown), 'Motivo' (dropdown), 'Dt. Abertura', 'Dt. Atendimento', 'Das Fóllow-UP', 'Dt. Fóllow-UP', 'Status' (dropdown), and 'Segurado' (with fields for 'Inicio Vigéncia', 'Código Família', 'Seq', 'Fim Vigéncia', 'Carteirinha', 'Via', and 'Tipo Segurado'). To the right of these fields are dropdown menus for 'Empresa', 'Seguradora', 'Beneficio', and 'Beneficio de Destino'. At the bottom of the form is a large text area labeled 'Descrição'.

GESTÃO DE PROCESSOS OPERACIONAIS



# POSTO AVANÇADO\* HUMANITTARE

- Atendimento ao usuário;
- Participação na integração de novos funcionários;
- Movimentação Cadastral (inclusão, exclusão, alteração cadastral);
- Apoio na obtenção de autorizações prévias de exames, terapias e cirurgias;
- Reembolso (recebimento, análise prévia, triagem, envio à Operadora e acompanhamento até o pagamento);
- Faturamento (extração de faturas e relatórios analíticos);
- Dúvidas sobre o benefício.



\* checar condições comerciais

## GESTÃO DE PROCESSOS OPERACIONAIS

# SERVICE DESK PORTAL



### INTEGRAÇÃO OPERACIONAL

Pelo Portal de Benefícios Humanittare o RH faz a gestão dos planos, processando inclusões, exclusões e acompanhando em tempo real todos os processos.



### INOVAÇÃO QUE TRAZ FACILIDADE

Os colaboradores tem acesso as principais informações dos benefícios, e podem compartilhar com sua família: acesso a rede credenciada, dicas de utilização do benefício, entre outras facilidades.

**SISTEMA MOTUS HUMANITTARE**

Usuário: Administrador  
Senha:  [SAIR]  
Sistema: Clientes

Menu 1 Menu 2 Menu 3 Menu 4 Menu 5 Menu 6 Menu 7

Conferência de Fatura : Cadastro e Consulta

| CADASTRO - CONSULTA                     |  | Comentários da Fatura                      |   | Número Subscritor                        |   |
|---|--|--|---|--|---|
| Seguradora                              | <input type="text"/>                     | Comentários                                | <input type="text"/>                    | Benefício                                | <input type="text"/>                              |
| Nome                                    | <input type="text"/> Aplicar             | Subscritor                                 | <input type="text"/>                    | Segurado                                 | <input type="text"/>                              |
| Subscritores                            | <input type="text"/>                     | Ano  | <input type="text"/> versão             | Código de Família                        | <input type="text"/> Sequência                    |
|   | <input type="button" value="SELECIONE"/> | <input type="button" value="NOVA VERSAO"/> | <input type="button" value="CARREGAR"/> | OPF                                      | <input type="checkbox"/>                          |
|   | <input type="button" value="EXCLUIR"/>   |  |   | Competência >> Mês                       | <input type="text"/> Ano                          |
| Número                                  | <input type="text"/>                     |  |   | <input type="button" value="SELECIONE"/> | <input type="button" value="TIPO DE LANÇAMENTO"/> |
| Descrição                               | <input type="text"/>                     |  |   |  |   |
| Status                                  | <input type="text"/>                     |  |   |  |   |
| <input type="button" value="IMPRIMIR"/> | <input type="button" value="SALVAR"/>    |  |   | Valor Total                              | <input type="text"/>                              |
|   |  |  |   | Diferença (R\$)                          | <input type="text"/>                              |
|   |  |  |   | Prévia de Fatura                         | <input type="text"/>                              |
|   |  |  |   | Valor (R\$)                              | <input type="text"/>                              |
|   |  |  |   | Valor Original (R\$)                     | <input type="text"/>                              |
|   |  |  |   | Valor (R\$)                              | <input type="text"/>                              |
|   |  |  |   | FILTRO                                   | <input type="checkbox"/> Com Diferença            |
|   |  |  |   | Status                                   | <input type="text"/>                              |

**SISTEMA MOTUS HUMANITTARE**

Usuário: Administrador  
Senha:  [SAIR]  
Sistema: Clientes

Menu 1 Menu 2 Menu 3 Menu 4 Menu 5 Menu 6 Menu 7

Atendimento : Cadastro e Consulta

| CONSULTA / ATENDIMENTO                 |                                       | Mês                                 |                      |
|--|---------------------------------------|-------------------------------------|----------------------|
| Tipo                                   | <input type="text"/> Assunto          | Mês                                 | <input type="text"/> |
| Dt. Abertura                           | <input type="text"/> Dt. Atendimento  | Dia                                 | <input type="text"/> |
|  | <input type="text"/> Dias Follow-UP   | Horas                               | <input type="text"/> |
|  | <input type="text"/> Dt. Follow-UP    | Minutos                             | <input type="text"/> |
|  |                                       | Segundo                             | <input type="text"/> |
| Dados do Segurado                      |                                       |                                     |                      |
| Segurado                               | <input type="text"/>                  | Habilidades                         | <input type="text"/> |
| Empresa                                | <input type="text"/>                  | Status                              | <input type="text"/> |
| Seguradora                             | <input type="text"/>                  | Endereço                            | <input type="text"/> |
| Benefício                              | <input type="text"/>                  | CEP                                 | <input type="text"/> |
| Benefício de Destino                   | <input type="text"/>                  | UF                                  | <input type="text"/> |
| Descrição                              | <input type="text"/>                  |                                     |                      |
| <input type="button" value="MODELAR"/> | <input type="button" value="SALVAR"/> | <input type="button" value="NOVO"/> |                      |

## GESTÃO DE PROCESSOS OPERACIONAIS



# DIFERENCIAIS

- Personalizado: Identidade Visual do Cliente;
- Integração de Benefícios aos colaboradores;
- Auto-serviço: informações essenciais de benefícios com fácil acesso ao colaborador e aos dependentes;
- Acesso Exclusivo RH: ambiente seguro para operações e controle;
- Relatório de movimentações , numerações das carteirinhas e reembolsos direto pelo portal;
- Responsivo: com você em qualquer lugar, do desktop ao mobile.



# GESTÃO PREVENTIVA

## APURAÇÃO DOS RESULTADOS

- COMITÊ BIMESTRAL DE SAÚDE

5



## INTERVENÇÃO AOS PACIENTES CRÔNICOS

- GESTÃO DE AFASTADOS
- MONITORAMENTO DA SAÚDE
  - GESTÃO DE AGUDOS
  - NEXUS®

4



1



## IDENTIFICAÇÃO DOS GRUPOS

- MAPEAMENTO DA SAÚDE

2



## PROCESSO DE COMUNICAÇÃO INTEGRADA

- PALESTRA QUALIDADE DE VIDA
- PALESTRAS TEMÁTICAS PARA SIPAT
- USO CONSCIENTE DO BENEFÍCIO
- CAMPANHAS PREVENTIVAS
- PÍLULAS DA SAÚDE
- HTV VÍDEOS DA SAÚDE

3



## CUIDADOS PREVENTIVOS

- WORKSHOP NUTRICIONAL
- PRÁTICA DE ATIVIDADE FÍSICA
- PROGRAMA MOMENTO MATERNIDADE
- CAMPANHA PREVENTIVA ELEGÍVEIS: SAÚDE MULHER E HOMEM



## GESTÃO EM SAÚDE



# GESTÃO PREVENTIVA

## SAUDÁVEIS E NÃO SAUDÁVEIS

HEALTH PROMOTION: AÇÕES PRIMÁRIAS

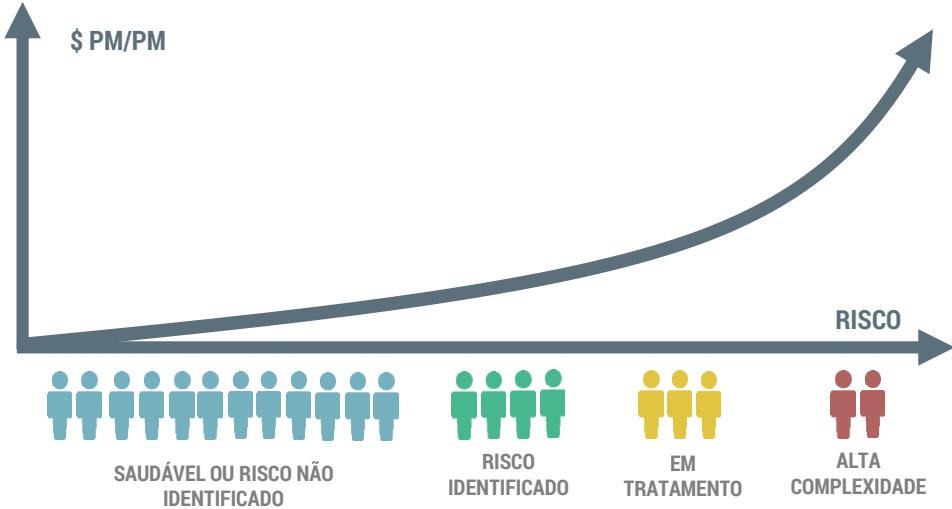
- HRA: *Health Risk Assessment* (desktop e mobile);
- Devolutiva Individualizada ao usuário;
- Relatório Observacional para RH;
- *Gym Pass* como plano de incentivo a prática da atividade física;
- *Procurement* para grávidas;
- Programas e campanhas para vacinação;
- Campanhas aos elegíveis: exames preventivos (idade/sexo);
- Programa de *check up* para executivos;
- Estimular o auto cuidado com *app mobile* de promoção de saúde;
- *Humanittare Health*: informativo periódico;
- *Humanittare Clinic* – negociação para estruturação interna de médico in loco;
- Orientação Programa Comer Bem;
- Programa Nutricional nos refeitórios in loco direcionado aos crônicos (sem glútem, sem sal...);
- Blitz Nutricional;
- Campanhas: Antitabagismo, Consumo do Sal/Açúcar, DSTs, Atividade Física, Alimentação Saudável, Doenças Osteomusculares, Doenças Mentais, Doenças Cardiológicas, Saúde da Mulher, Saúde do Homem;
- Cartão de consulta para gestante (apoio pré-natal);
- Palestras de utilização do plano de saúde.

GESTÃO EM SAÚDE

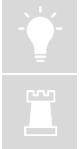
# CRÔNICOS

## AÇÕES SECUNDÁRIAS

- Monitoramento de Crônicos (diabetes, hipertensão, obesidade, problemas de coluna, DPOC) via telefone ou presencial;
- Segunda Opinião com fornecedor;
- Validação de Procedimentos Prévios (VPP);
- Gerenciamento de rede dedicada.



GESTÃO EM SAÚDE



# AGUDOS

## AÇÕES TERCÍARIAS

- Monitoramento de: Pacientes Críticos, Crônicos de Alta Complexidade, Oncológicos, Crônicos Instáveis e Alto Custo em Tratamentos;
- Gestão médica em casos de alta complexidade/alto custo visando o equilíbrio da apólice e intermediação do paciente/familiares na relação com o prestador:
  - a) Transferência para *Home Care*;
  - b) Transferência inter hospitais;
  - c) Transferência inter clinicas;
- Negociação comercial com os hospitais para internações de longa data.



GESTÃO DO MARKETING



# GESTÃO DA QUALIDADE

PROMOVER EQUILÍBRIO E INTERESSES  
LEGÍTIMOS DOS CLIENTES

- Contato periódico com a finalidade de entender se todas as pessoas envolvidas nos processos estão alinhadas de acordo com o esperado pelo cliente;
- Avaliação e levantamento estatístico periodicamente do grau de satisfação com os serviços da Humanittare;
- Monitoria dos indicadores de desempenho sensíveis aos clientes;
- Departamento com indicador de análise de desempenho de nossos profissionais e áreas;
- Ouvidor de sugestões e críticas de nossa prestação de serviços;
- Pesquisa de satisfação.



## GESTÃO DO MARKETING

# MARKETING IN HOUSE

## RH COM TOTAL APOIO NA COMUNICAÇÃO COM SEUS COLABORADORES

- Criação da forma do processo de integração de novos funcionários;
- Desenvolvimento de materiais de campanhas sazonais;
- Comunicação para valorização das atividades do RH;
- Desenvolvimento de Programas e Campanhas de Promoção de Saúde *in loco*;
- Campanhas de utilização do benefício saúde;
- Padronização de comunicados para colaboradores (Marketing Interno);
- Criação de Selo para RH – fortalecimento da área;
- Apoio na comunicação de SIPATs, eventos, programações especiais;
- Apoio na personalização de apresentação de resultados, treinamentos, novos programas;
- Auxilio na comunicação aos líderes para BSC (*Balanced Score Card*).



Data: 27 de junho de 2015

# NOVOS BENEFÍCIOS

PLANO MÉDICO

REDE CREDENCIADA NACIONAL

PROGRAMAS DESAÚDE E MANUTENÇÃO DE PROGRAMAS EXISTENTES

ACesso a REDE WEB OU CELULAR

ORIENTAÇÕES MÉDICAS 24 HORAS

CENTRAL DE ATENDIMENTO 24 HORAS

HOSPITAIS DE REFERÊNCIA ONCOLOGIA CARDIOLOGIA ORTOPEDIA

EXAMES SEM BUROCRACIA

ATLANTICA E VOCÊ agora

BEM VINDO AO SEU NOVO PLANO DE SAÚDE

INÍCIO: 01/11/2015

Amil

MUITOS BENEFÍCIOS SEM BUREAU

ergomat

humanittare  
always efficient

GESTÃO ESTRATÉGICA



# GESTÃO DE RELACIONAMENTO

- Comitês mensais de Saúde com análise dos maiores usuários, atestados x sinistro, internações, crônicos, internados e *home care*;
- Comparativo semestral de sinistro interoperadoras;
- Avaliação semestral comparativa dos menores custos dos prestadores na própria operadora;
- Coordenação e vivência constante dos serviços oferecidos;
- Atualização quanto a novas práticas de mercado e regulamentações da ANS;
- Suporte completo para renovações / reajustes de contratos e gestão de novas apólices;
- Estudo mercadológico constante e avaliação do desenho atual;
- Análise da política de benefícios frente a operadora atual;
- Desenvolvimento de programas específicos e personalizados;
- Intermediação em situações de impasses quanto a garantias contratuais, análise de coberturas, custos de procedimentos e exceções contratuais;
- Pesquisa de satisfação e validação de processos;
- Apresentação dos Relatórios: Sinistralidade, Relatório BI Health, Relatório de linha de tendências do *Medical Demand*, Relatório de Absenteísmo e Business Performance.



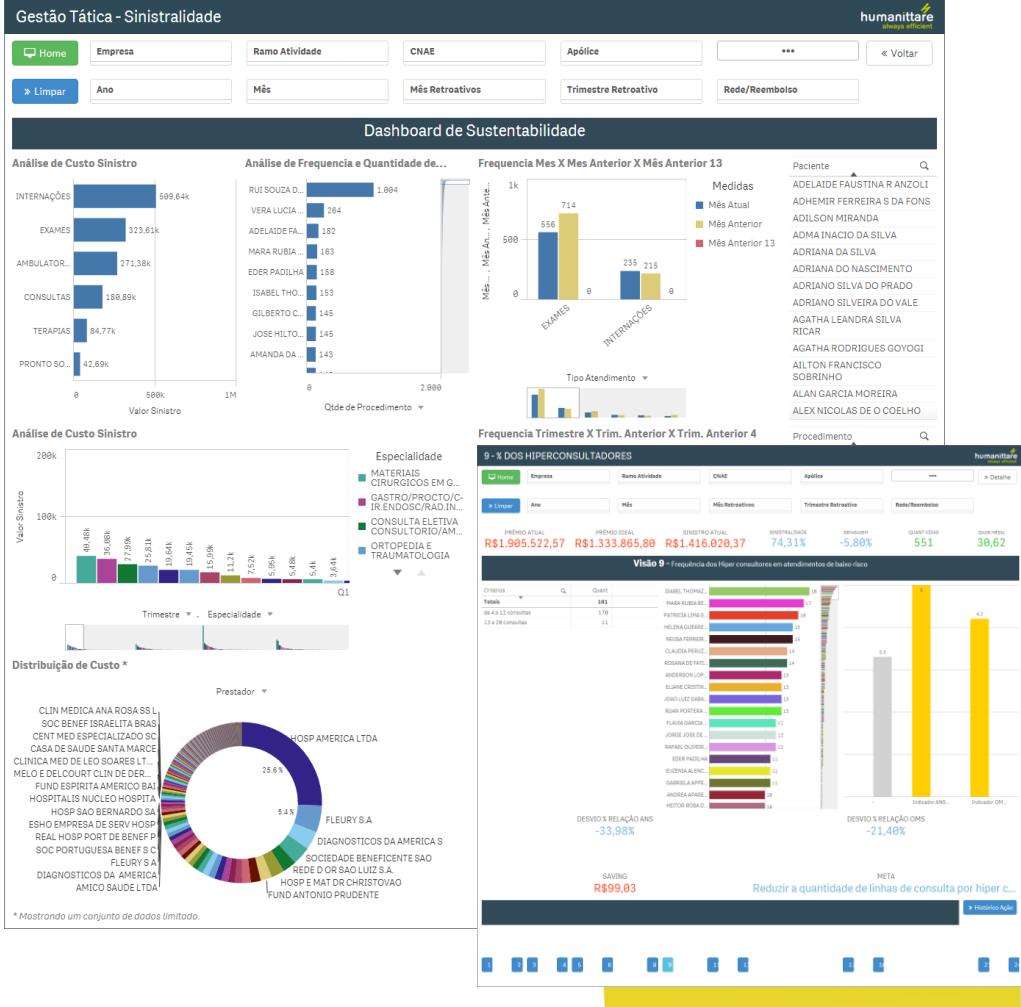
## GESTÃO ESTRATÉGICA

# HEALTH BIG DATA

## PLATAFORMA TECNOLÓGICA

Plataforma dinâmica de cruzamentos de dados de saúde para tomada de decisão no negócio que antecipa com eficiência tendências em gestão de saúde.

Com algoritmos em medicina baseada por evidências, nossa plataforma tecnológica auditá processos críticos da apólice, apontando tendências de altos custos de patologias por agrupamentos de procedimentos para tomada de decisão.

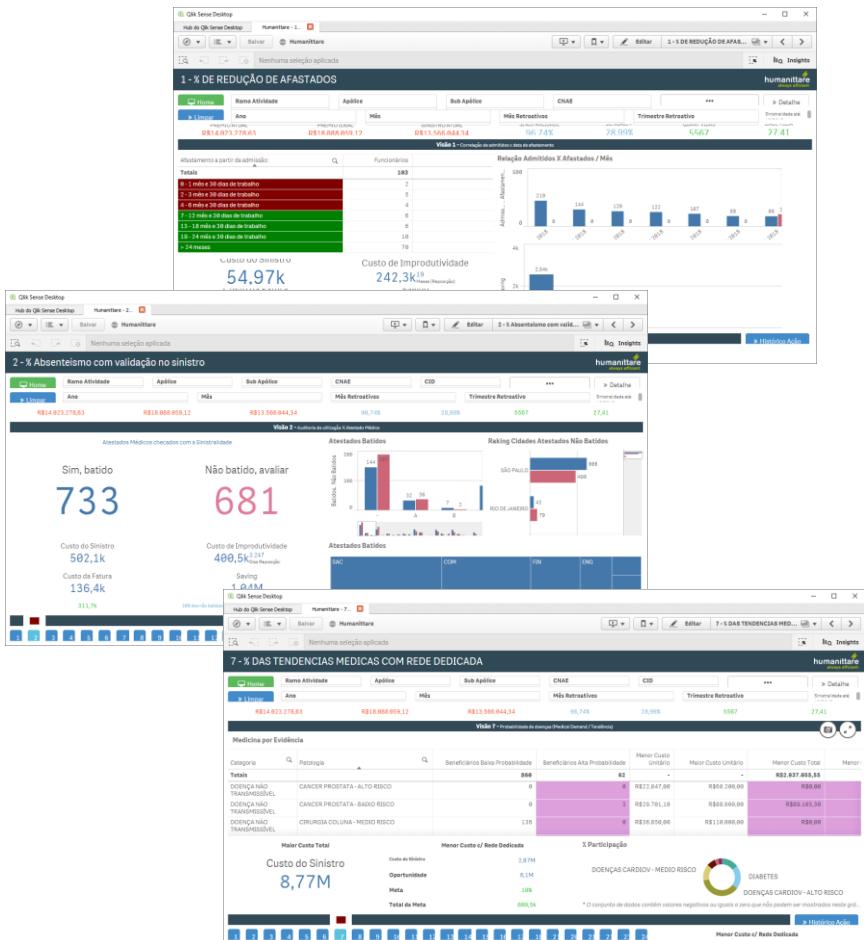


## GESTÃO ESTRATÉGICA

# MÓDULOS

O BIHealth Humanittare apresenta um ERP que contempla módulos que automatizam os processos administrativos da sua empresa, permitindo mais eficiência e produtividade.

- Análise e Monitoramento de Afastados;
- Absenteísmo X Validação no sinistro;
- Ofensores de Sinistro em período de Experiência;
- Auditoria de Reembolsos;
- Direcionamento de Rede Dedicada;
- Desvios Padrões em Consultas e Reembolsos (Top Utilizadores);
- Bases Comparativas Inter Operadoras;
- Análise de Home Care;
- Auditoria de lançamentos no sinistro;



# BUSINESS CASE

**TENDÊNCIA DE ALTO CUSTO:  
CRUZAMENTO DE LINHAS DE  
SINISTRO E PROBABILIDADES**



| Ação   | Rapidez (Tempo) | Autonomia (Aculturamento) | Benefício (Financeiro) | Saving Conta Corrente |
|--|-----------------|---------------------------|------------------------|-----------------------|
| Gestantes (Negociação Partos + UTI Neonatal) | < 9 meses       | Média                     | > 500 K                | <b>R\$ 500.000,00</b> |
| Cancer de Próstata - Alta Prob.              | > 9 meses       | Baixa                     | > 500 K                | <b>R\$ 500.000,00</b> |
| Cancer de Mama - Alta Prob.                  | > 9 meses       | Baixa                     | < 500 K                | <b>R\$ 300.000,00</b> |
| Cirurgia de Coluna                           | > 9 meses       | Média                     | < 500 K                | <b>R\$ 210.000,00</b> |
| Diabéticos                                   | > 9 meses       | Média                     | > 500 K                | <b>R\$ 650.000,00</b> |
| Cardiovasculares                             | > 9 meses       | Média                     | < 500 K                | <b>R\$ 100.000,00</b> |
| DPOC - Respiratórias                         | > 9 meses       | Média                     | > 500 K                | <b>R\$ 640.000,00</b> |
| Obesidade Mórbida                            | > 9 meses       | Média                     | < 500 K                | <b>R\$ 180.000,00</b> |
| HIV  | > 9 meses       | Baixa                     | < 500 K                | <b>R\$ 300.000,00</b> |

**SAVING**      **R\$ 3.380.000,00**

**PLANO DE AÇÃO: LINHAS DE SINISTRO PARA ANÁLISE DE GASTO (AUDITORIAS)  
CLIENTE DO SEGMENTO AUTOMOBILISTICO**

REDUÇÃO COM SAVING DE R\$ 200K NO SINISTRO (PERÍODO 12 MESES) COM LINHAS NÃO IDENTIFICADAS NO SINISTRO.

**PLANO DE AÇÃO:  
DIRECIONAMENTO PARA REDE DEDICADA  
CLIENTE DA REDE DE GRANDE VAREJO**

REDUÇÃO COM SAVING DE R\$ 530K NO SINISTRO (PERÍODO 12 MESES)

GESTÃO ESTRATÉGICA



# BUSINESS PERFORMANCE REPORT

Nosso book de indicadores garante os resultados esperados de cada processo, o Business Performance propicia aos clientes uma gestão de benefícios com qualidade, custo e prazo acordados. Esse tipo de gerenciamento é fundamental para assegurar a melhoria contínua da nossa prestação de serviços, bem como atingir a Garantia da Qualidade.

- Relatório Analítico e Estratificado por *KPI*:  
Prestação de Contas;
- *Global Report Monitor*: Operacional, Tático,  
Estratégico;
- Modelagem | *KPIs*, *SLAs* e Meta.





# ECOSSISTEMA TECNOLÓGICO

# ESTRUTURAÇÃO DO R.O.I.

## PROGRAMA DE RESULTADOS\*

Considerando nosso engajamento de forma inclusiva com o caixa e as metas financeiras do cliente, apresentamos através de um modelo sistemático o *saving cost* (R.O.I.) nas seguintes frentes:



\* não exaustivo

# COMO CONTRATAR

- Corretagem tradicional direta da seguradora, de forma justa e sem custo adicional (sem custo de investimento);
- *Success Consulting* -Troca de produto (sem custo de investimento);
- FeeFor Service (emissão NF cliente)
- Software as a Service (SaaS)  
Serviço de Tecnologia BIG DATA para Gestão Estratégica de Benefícios (emissão NF cliente)





Avenida Paulista, 1765 | 13º andar  
CEP. 01311-200 | Jardins  
São Paulo - SP | Brasil

(11) 3075-2769  
[www.humanittare.com.br](http://www.humanittare.com.br)