

# Golden Cross continua líder

As faturas de 12 mil médicos, mil hospitais, centenas de laboratórios clínicos, 35 centros médicos e o pagamento de oito mil funcionários convergem para o mesmo endereço no agitado bairro de Copacabana, sede da maior empresa de seguro saúde da América Latina. Estamos falando da Golden Cross Assistência de Saúde Internacional, entidade sem fins lucrativos, que movimenta mensalmente

uma invejável cifra de CZ\$ 3 bilhões vindos de dois milhões e duzentos mil associados.

Fundada em 1971, pelo advogado Milton Soldani Afonso, a Golden Cross reinou praticamente sozinha até 1983 quando o Banco Itaú resolveu entrar nessa área. "Eles vieram com tudo. Uma campanha massacrante de publicidade dizendo que tinham descoberto o vírus contra a burocracia", conta Afonso, presidente do conselho de administração da Golden Cross. "O fato é que em seis meses perdemos 50 mil associados do Plano Internacional, para o Itaú. Eles davam vantagens e a mensalidade era metade da cobrada pela Golden", continua. A saída encontrada pela empresa foi



Milton Afonso

vender ao Banco Bradesco toda a carteira de Plano Internacional, com 220 mil associados.

Com uma campanha agressiva de marketing, centrada no Plano de Assistência Integrada (PAI), com anúncio em rádios, jornais, e TVs, em seis meses a carteira voltava a ter 220 mil associados. De lá para cá a Golden engorda o seu patrimônio a cada dia. Controla 15 hospitais, no total de dois mil leitos para internação. Por ser entidade sem fins lucrativos, a empresa está livre de pagar Imposto Sobre Serviço (ISS) e o Imposto de Renda (IR). No entanto, mantém 20 orfanatos e um patronato agrícola em São João Del Rei, Minas Gerais.

A carteira da Golden Cross é composta por 5 mil empresas associadas no Plano DAME, Divisão de Assistência Médica às Empresas, que representa 35% do faturamento. O Plano de Assistência Integrada (PAI) é o carro-chefe da empresa, representando 60%, e os outros 5% estão por conta do Plano VIP. Tanto no Plano PAI quanto no DAME, a escolha de médicos laboratórios e hospitais é dirigida. Já no Plano VIP, o associado tem direito a internação e médicos da sua preferência, mas o seguro só cobre as despesas no caso de internação — não cobre consultas avulsas, nem exames de laboratório, radiológico e outros.

A Golden Cross tem feito incorporações regularmente, tanto que, do ano passado para cá,

conseguiu 300 mil associados com esse tipo de operação. As pequenas empresas não agüentam a acirrada disputa com a gigante do setor e passam adiante sua carteira. No ano passado, adquiriu a Blue Cross, que durante dois anos pertenceu ao grupo de montepio GNPP, que atuava no Rio, São Paulo, Belém e Fortaleza, com 150 mil associados. "Eles sabiam administrar montepio, mas não tinham *know-how* para atuar na área de saúde. Então, nos procuramos para vender a carteira". Em seguida, comprou por US\$ 5 milhões a Empresa Brasileira de Assistência Médica (EBAM), do empresário Delvi Bergher. Com isso, incorporou ao patrimônio dois hospitais no Rio de Janeiro, 13 centros médicos (no eixo Rio/São Paulo) e mais 70 mil associados.

Esse ano foi a vez da Assistência Médica ao Comércio (AMICO), de Belo Horizonte e Rio de Janeiro, com 145 mil sócios, um hospital em Minas Gerais e um centro médico no Rio de Janeiro. Sem contar a aquisição da Organização Superior de Ensino e Cultura (OSEC), uma universidade composta de 14 faculdades, incluindo medicina, odontologia e outras. Esse ano, irá investir CZ\$ 250 milhões na compra de equipamentos e modernização dos hospitais que controla. Em publicidade, o investimento chega a CZ\$ 750 milhões.