



MINISTÉRIO DA FAZENDA

Secretaria de Acompanhamento Econômico
Coordenação-Geral de Comércio e Serviços

Parecer n.º 415 /SEAE

Brasília, 02 de outubro de 2000.

Referência: Ofício n.º 1274/00/SDE/GAB, de 21.03.00

**Assunto: ATO DE CONCENTRAÇÃO n.º
08012.002661/00-16**

**Requerentes: Marsh Corretora de Seguros Ltda e
Grupo de Serviços a Cartões de Crédito S/C Ltda,**

**Operação: Aquisição, pela Marsh do controle
acionário da empresa GSC, operação esta
formalizada mediante a assinatura do "Contrato de
Compra", datado de 22 de fevereiro de 2000.**

Versão: pública

=====
==

1. A Secretaria de Direito Econômico, do Ministério da Justiça, solicita à SEAE, nos termos do art. 54, da Lei n.º 8.884/94, parecer técnico referente ao ato de concentração entre as empresas MARSH CORRETORA DE SEGUROS LTDA e GRUPO DE SERVIÇOS A CARTÕES DE CRÉDITO S/C LTDA (GSC).

I. DAS REQUERENTES

2. A Marsh Corretora de Seguros Ltda tem sede na cidade de São Paulo, estado de São Paulo e atua no Brasil na área de prestação de serviços de seguros. É 100% controlada pela Marsh International Holding, grupo de origem americana, cujo faturamento mundial foi da ordem de US\$ 7 bilhões de dólares. O faturamento anual da Marsh Corretora

de Seguros Ltda no último exercício foi de US\$ 43.586.176. O faturamento do grupo Marsh no Brasil foi de US\$ 62.096.176 e no Mercosul foi de US\$ 87.995.740.

3. A Marsh International Holding (Marsh) é a principal companhia da Marsh Inc., a líder mundial em serviços de risco e segurança. A corretagem de seguros, geralmente conduzida pelas várias companhias que levam o nome Marsh, inclui variada gama de serviços para analisar valor, controle, transferência e risco financeiro. A Marsh é organizada em três segmentos principais de negócios. Suas subsidiárias fornecem variada gama de serviços como corretagem de resseguros, risco e serviços de segurança, gerência de investimentos e companhia de consultoria.

4. No Brasil e no Mercosul a Marsh atua através das seguintes empresas: Guy Carpenter & Company Ltda. Corretagem de Resseguros, Marsh Corretora de Seguros Ltda, William M. Mercer Ltda. No Mercosul (exceto Brasil) atua através da Guy Carpenter & Company S/A Corretagem de Resseguros (Argentina), Ayling, Marsh Corretagem de Seguros (Argentina), William M. Mercer S/A (Argentina), Constantinidi Marsh S/A Corretagem de Resseguros (Uruguai).

5. A filial Putnam Investments, uma das maiores companhias dos Estados Unidos e a Mercer Consulting Group, o maior provedor global de serviços de consultoria possuem mais de 50.000 empregados, que produzem análises, conselhos e capacitações em transações de clientes, em mais de 100 países. A Putnam Investments, Inc., uma das mais antigas e maiores organizações de gerência financeira nos Estados Unidos, oferece uma série de produtos gerenciando mais de 110 fundos mútuos, tendo como clientes cerca de 900 instituições e 10 milhões de contas individuais de acionistas.

6. Mundialmente, a Guy Carpenter e Company, Inc é a empresa responsável pela corretagem de seguros, conselhos e serviços para companhias de seguros e resseguros. A estrutura desta companhia fornece cobertura de resseguros e outros riscos de transferência financeiros com firmas de resseguros e mercados de capitais mundiais. Por seu turno a Seabury & Smith, Inc é a filial especializada em Serviços de gerência de programas de resseguros nos Estados Unidos e Canadá que desenha, comercializa e administra programas de seguros especializados. A companhia também fornece gerência de serviços

de resseguros nos Estados Unidos e no Reino Unido para segurados, notadamente para coberturas de obrigações profissionais.

7. As filiais da Marsh são as maiores companhias do mundo em seus segmentos de atuação: a Mercer Consulting Group, Inc é uma firma de consultoria que fornece conselhos e serviços a organizações; a William M. Mercer Companies LLC é líder de mercado em recursos humanos, benefícios sociais e consultoria em indenizações; a Mercer Management Consulting, Inc é especializada em auxiliar as firmas a alcançar crescimento sustentado com base no valor recebido pelos acionistas, através do desenvolvimento e implementação de desenhos de negócios inovadores e a National Economic Research Associates, Inc (NERA) é a principal firma de consultoria em economia do mundo, como especialista em problemas envolvendo competição, regulação, finanças e apólices públicas.

8. O Grupo de Serviços a Cartões de Crédito Ltda ("GSC") é uma sociedade brasileira por quotas de responsabilidade limitada, devidamente constituída pelas leis da República Federativa do Brasil, com sede na cidade de São Paulo, Estado de São Paulo. É formado exclusivamente por pessoas físicas, não possuindo, direta ou indiretamente, quaisquer ações de sociedade, associação ou organização comercial, nem participa como sócia ou na forma de *joint venture* de qualquer sociedade, associação ou organização comercial. Atua com prestação de serviços de processamento de dados, atendimento a clientes e telemarketing para cartões de crédito, seguradoras e outros. Seu faturamento no Brasil no ano de 1999 foi de R\$ 3.580.867,92.

II. DA OPERAÇÃO

9. Trata-se da aquisição pela Marsh, do controle acionário da empresa GSC, operação formalizada mediante a assinatura do "Contrato de Compra", datado de 22 de fevereiro de 2.000. Antes da operação o capital social da GSC tinha a seguinte composição:

22,23% controlada por Miguel Haddad

21,90% controlada por Patrícia Leite Ribeiro Freire

21,35% controlada por Rita de Cássia Fuzetti de Camargo

15% controlada por Fabiana Gonçalves Cruz

9,99% controlada por Luiz Augusto de Oliveira Freire

9,53% controlada por Mônica Maria Barbosa Gomez Mitsui.

10. Após a operação a GSC passa a ser 100% controlada pela Marsh.

11. A operação está sendo submetida ao Sistema Brasileiro de Defesa da Concorrência em virtude do faturamento anual do Grupo a que pertence uma das requerentes ter superado o parâmetro legal contido no § 3º do art. 54 da Lei n.º 8.884, no exercício financeiro de 1999.

12. A operação ocorreu em 22 de fevereiro de 2000, no valor de R\$ 6.200.000,00. O ato foi apresentado ao sistema em 14/03/2000, portanto, dentro do prazo legal.

III. DEFINIÇÃO DO MERCADO RELEVANTE

III.1. Mercado Relevante do Produto

13. A Marsh tem como atividade no Brasil a prestação de serviços de corretagem de seguros, atuando em todos os ramos de seguros existentes no Brasil, com ênfase nos riscos industriais, mas, incluindo também, grandes operações de benefícios e varejo. O seguro industrial abrange desde danos causados por fatos da natureza como alagamento e vendavais, até danos com a maquinaria de fábrica e responsabilidade civil envolvendo terceiros prejudicados, incluindo os próprios empregados das empresas.¹

14. “A corretagem de seguros pode ser definida como o processo de intermediação do negócio a ser realizado entre a empresa que irá suportar os riscos (seguradoras ou resseguradoras) e o consumidor final do produto, ou seja, aquele que se dispõe a pagar uma determinada quantia para que o risco ao qual estaria sujeito seja suportado por outro. Essa atividade é desenvolvida pelos corretores de seguros, que são intermediários (pessoas físicas ou jurídicas) legalmente autorizadas a angariar e promover contratos de

¹ Conforme Ofício 1849 MF/SEAE/COGSE de 26/05/2000.

seguro entre as seguradoras e as pessoas físicas ou jurídicas de direito privado, remunerados através de uma comissão sobre o prêmio do seguro. Para que uma pessoa, física ou jurídica, habilite-se a entrar no mercado de corretagem de seguros, basta registrar-se perante a Superintendência de Seguros Privados (SUSEP), órgão do Ministério da Fazenda, após a devida habilitação através de curso promovido pela Fundação Escola Nacional de Seguros (FUNENSEG).”²

15. Não há substitutos para o serviço de corretagem de seguros. Mesmo que um segurado entre em contato direto com uma empresa seguradora para contratar um seguro sem o intermédio de um corretor, ela só poderá adquirir a apólice através de um corretor responsável. Sendo assim, caso uma pessoa, física ou jurídica, queira passar o suporte dos seus riscos para terceiros (as empresas seguradoras), ela deve, obrigatoriamente, passar por um intermediário, no caso, um corretor de seguros. A Lei n.º 4.594/64 versa que o corretor de seguros é responsável pelo assessoramento ao cliente no curso da vigência da apólice, na renovação do seguro e na ocorrência do sinistro. Caso não cumpra suas responsabilidades, o profissional é passível de penas disciplinares de multa, suspensão e destituição. Portanto, as opções para o consumidor que queira contratar um seguro restringem-se ao corretor autônomo, à sociedade corretora, ou de uma instituição bancária. Saliente-se que esta contratação pode ser realizada também pela internet e pelos serviços 0800, em especial, de algumas instituições bancárias.

16. **Isto posto, podemos definir a dimensão produto do mercado relevante a jusante como corretagem de seguros.**

17. A GSC, por sua vez, atua no mercado de prestação de serviços de telemarketing, de atendimento a clientes e de processamento de dados. Conforme informações das requerentes³ a GSC coleta dados dos clientes das empresas para as quais presta serviços, monta um banco de dados que a habilita a atender tais clientes e os atende via telemarketing”. Dentre os concorrentes da CGS encontram-se as empresas de cartão de crédito e de seguros que internalizam esse tipo de serviço. Entretanto, existem outras

² Conforme Parecer referente ao Ato de concentração 08012.001686/00-10

³ através do Ofício nº 1078 MF/SEAE/COGSE.

empresas que preferem terceirizá-lo, conforme demonstra a lista de clientes da GSC, amplamente formada por administradoras de cartão de crédito⁴ e empresas de seguros.

18. Conforme a petição inicial os serviços oferecidos pela GSC seriam três: telemarketing, atendimento a clientes e processamento de dados. Para saber se tais serviços serão incluídos em mercados distintos, é conveniente uma análise da demanda por tais serviços. Conforme já foi aludido, os clientes da GSC são, na sua maioria, empresas administradoras de cartões de crédito e prestadoras de serviços de seguro. Essas empresas têm como opção a terceirização dos serviços de processamento de dados, atendimento a clientes e telemarketing ou a elaboração própria dos mesmos. De uma forma ou outra, a análise da opção da firma estará calcada nos custos de transação do mercado em questão. Caso sejam altos demais, existirá um incentivo a uma integração vertical, caso não, haverá uma tendência à terceirização. Se a opção for pela terceirização, existirá um estímulo à contratação de uma única firma prestadora de serviços de processamento de dados, de atendimento a clientes e de telemarketing, pela substantiva economia propiciada pela redução nos custos de transação. No mais, a firma ofertante desses serviços teria um incentivo a disponibilizar os serviços conjuntamente, dadas as inegáveis sinergias existentes entre eles.

19. Assim, pode-se concluir que para um suposto aumento de 10% no preço dos serviços ofertados pela GSC, não haveria opção dos consumidores pela utilização separada dos mesmos. De fato, os custos de transação vêm-se sobremaneira incrementados pelo aumento dos custos de monitoramento e coordenação de três atividades distintas e complementares. A terceirização dos três serviços envolve não só extrema cautela no repasse das informações entre os agentes, como esforços de gerenciamento dos serviços prestados. Outrossim, a manutenção dos três serviços em uma única empresa permite que uma atividade se beneficie da outra conferindo maior agilidade e eficácia ao produto final. Caso um cliente deseje uma informação muito específica, não disponível no momento, uma atuação conjunta facilita sua obtenção já que os serviços de banco de dados, atendimento a clientes e telemarketing estariam juntos. Por outro lado, haveria maior intercâmbio entre usuário final e o elaborador do banco de dados, permitindo que as informações adquiridas

⁴ Como exemplo temos American Express do Brasil. HSBC Cartões. Inovacard. etc.

pelo último fossem mais adequadas no atendimento ao primeiro. No mais, por meio de um acompanhamento pormenorizado das demandas mais usuais dos clientes, o serviço de telemarketing pode ser potencializado, com maior informação sobre o público alvo, promovendo maior efetividade ao serviço prestado.

20. Por fim, deve-se ressaltar que as próprias requerentes esclareceram ⁵ que “os serviços citados, prestados pela empresa ora adquirida, na verdade, fazem parte de um mesmo e único serviço”.

21. **Assim, considerar-se-á a dimensão produto do mercado a montante como atendimento a clientes⁶ via telemarketing.**

III.2. Mercado Relevante Geográfico

22. Com relação à prestação de serviços de processamento de dados, atendimento a clientes e telemarketing, o mercado relevante, dimensão geográfica, será o nacional.

23. De fato, o atendimento a clientes e as atividades de telemarketing podem ser fornecidos em todo território nacional sem que isso gere despesas significativas para a empresa, pois os serviços são prestados por telefone. Quanto ao banco de dados, sua montagem não pressupõe a existência de complicados aparatos para aquisição das informações no local de atuação do cliente. Quando há necessidade de comparecimento em localidades distintas da sede, a empresa fornecedora do serviço desloca funcionários para recolhimento e posterior processamento das informações⁷. Este deslocamento não pressupõe o transporte de nenhum material específico ou de equipamentos que possam onerar significativamente os custos de traslado. Contrariamente, os gastos são irrisórios frente aos demais desembolsos da empresa⁸. Para casos mais simples as informações podem ser mesmo obtidas sem que seja necessário o deslocamento de funcionários.

⁵ através do OFI/1078 MF/SEAE/COGSE .

⁶ Este mercado englobaria os três serviços prestados pela empresa.

⁷ O procedimento seria similar às modernas empresas de auditoria.

⁸ Op. Cit. (2)

24. Assim sendo, conclui-se que frente a um pequeno porém significativo e não transitório aumento de preços de uma empresa que preste os serviços localmente, não existirão restrições de ordem técnica nem significativos custos de transporte impedindo que outras firmas no território nacional prestem o serviço⁹.

IV PARTICIPAÇÃO DE MERCADO

25. Como as duas empresas atuam em diferentes estágios da cadeia produtiva, não há concentração horizontal no ato em análise e, por conseguinte, não existe sobreposição de produtos ou serviços. Todavia, como o serviço prestado pela GSC pode ser utilizado como insumo para consecução dos serviços da Marsh, conforme pode ser inferido da análise de outras empresas seguradoras atuando no país, conclui-se que a operação implica em uma integração vertical.

26. As concentrações verticais são muitas vezes consideradas uma potencial ameaça ao sistema concorrencial. Trata-se a possibilidade de criar dificuldades ao funcionamento do concorrente, tolhendo-lhe as fontes de matéria prima ou os canais de distribuição¹⁰. Nesta operação cabe então verificar se os concorrentes da Marsh, tanto potenciais quanto efetivos poderão ser prejudicados com a operação, uma vez que a empresa adquirida era fornecedora de insumos (informações) para o mercado de corretagem de seguros.

27. Analisando a operação à luz das principais preocupações acerca das integrações verticais verificamos que poderiam ser levantadas basicamente três tipos de objeções: a primeira delas diz respeito a um suposto fechamento do mercado *a jusante* aos entrantes potenciais, pois uma integração vertical pode encerrar o objetivo ilícito de impor ao concorrente a entrada simultânea em dois mercados. Entretanto as características altamente favoráveis à entrada e a extrema pulverização do mercado *a montante* (telemarketing) tornam improvável tal fechamento aos potenciais entrantes no mercado de corretagem de seguros por via de restrições de acesso a insumos. Isto significa que um entrante no

⁹ Teste do “Monopolista Hipotético”, descrito no *Guia para Análise Econômica de Atos de Concentração*.

¹⁰ Ver Direito Concorrencial – As estruturas – Calixto Salomão Filho.

mercado de corretagem de seguros não é obrigado a entrar simultaneamente no mercado de telemarketing.

28. A segunda objeção diz respeito ao fato de que possíveis restrições no acesso a matérias-primas ou insumos ensejadas pela concentração vertical podem levar à exclusão de rivais efetivos. Também aqui, a objeção não se sustentaria porque as informações e serviços necessários ao negócio da Marsh, aqui tratadas como insumos, podem ser facilmente obtidas através das centenas de firmas de telemarketing atuando num segmento onde tudo indica não oferecer barreiras à entrada.

29. A terceira objeção diz respeito à possibilidade da operação provocar danos efetivos à rivalidade que existia no mercado *a jusante* (serviços de corretagem de seguros), antes da operação. Enquanto no primeiro caso o risco é de danos à concorrência potencial e, no segundo, de exclusão de rivais, aqui o risco, refere-se à possibilidade de a integração tornar este mercado menos competitivo do que ele era antes da operação. Tal risco traduz-se na possibilidade de que, em um mercado altamente concentrado, qualquer aumento das barreiras à entrada, mesmo que de menores proporções, porventura suscitado em uma integração vertical, poderia implicar em danos substanciais à concorrência, devido à baixa elasticidade da oferta. Entretanto, a efetivação dessa ameaça potencial exigiria que tal mercado já fosse altamente concentrado antes da operação, condição que não se verifica neste caso. De fato, analisando o mercado de prestação de serviços de corretagem de seguros no Brasil vimos que ele se apresenta extremamente pulverizado, existindo milhares de corretores de seguros, entre autônomos e sociedades seguradoras, onde nenhum dos atuais concorrentes chega a deter participação de 5%. Cite-se que há mais de 58.000 corretores registrados na Federação Nacional dos Corretores de Seguros Privados, de Capitalização e de Previdência.¹¹

V. CONCLUSÃO

¹¹ Ver Ofício 1849 MF/SEAE/COGSE de 26/05/2000

30. Conforme exposto, as possibilidades anticoncorrenciais específicas de concentrações verticais não podem ser observadas nesta operação, em virtude da alta pulverização em ambos os mercados de atuação das empresas envolvidas. A operação é, portanto, passível de aprovação, do ponto de vista da concorrência.

À consideração superior.

ROSEMARY DE OLIVEIRA FERREIRA

Técnico

PEDRO FLORENCIO

Técnico

CLEVELAND PRATES TEIXEIRA

Coordenador-Geral de Comércio e Serviços

De acordo,

PAULO CORRÊA

Secretário-Adjunto

De acordo,

CLAUDIO MONTEIRO CONSIDERA

Secretário de Acompanhamento Econômico

: “O resultado da 4ª Pesquisa Anual de Telemarketing realizada em 1999¹³, pela Associação Brasileira de Telemarketing (ABT), junto a uma amostra de 635 empresas em todo Brasil dos diversos segmentos e portes, revelou que o setor movimentou cerca de R\$ 50 bilhões com crescimento de 39% em relação a 1998. Quanto ao número de posições de atendimento, a estimativa de crescimento para o ano 2000 é de 35%. Os resultados referentes ao real crescimento de 1999 superaram as expectativas, apresentando um aumento de 52% em relação ao ano de 1998. Na pesquisa realizada, apenas 4% das empresas possuem mais de 80% das ligações atendidas por sistema eletrônico. As empresas pequenas que, sem o poder de fogo das grandes concorrentes para investir pesado em novos pontos de atendimento, voltam-se para os serviços especializados, cujo volume menor é compensado pela qualidade, ou seja, agregação de valor à atividade. Estes concorrentes investem na qualificação de seu pessoal, na redução da rotatividade e em equipamentos mais eficientes, como discagem automática – predictive dialing. Tais empresas oferecem um time de atendentes especializado e prestação de serviços sofisticados, cujo objetivo é personalização do atendimento ao consumidor, sendo o *call center* concebido como uma grande central de problemas que exige agilidade nas respostas.

Parecer n.º /SEAE

Brasília, de junho de 2000.

Referência: Ofício n.º /00/SDE/GAB, de

**Assunto: ATO DE CONCENTRAÇÃO n.º
08012.0002500041**

**Requerentes: Marsh Corretora de Seguros Ltda e
Grupo de Serviços a Cartões de Crédito S/C Ltda, ,
referente ao Ato de Concentração nº 08012.002661/00-
16.**

**Operação: Aquisição, pela Marsh do controle
acionário da empresa GSC, operação esta
formalizada mediante a assinatura do "Contrato de
Compra", datado de 22 de fevereiro de 2000.**

=====
==

A Secretaria de Direito Econômico, do Ministério da Justiça, solicita à SEAE, nos termos do art. 54, da Lei n.º 8.884/94, parecer técnico referente ao ato de concentração entre as empresas MARSH CORRETORA DE SEGUROS LTDA e GRUPO DE SERVIÇOS A CARTÕES DE CRÉDITO S/C LTDA (GSC).

1. DAS REQUERENTES

A MARSH CORRETORA DE SEGUROS LTDA tem sede na cidade de São Paulo, estado de São Paulo e atua no Brasil na área de prestação de serviços de seguros. É 100% controlada pela Marsh International Holding, grupo de origem americana, cujo faturamento mundial foi da ordem de US\$7 bilhões de dólares. Atua na prestação de serviços de seguros. Seu faturamento anual no último exercício foi de US\$43.586.176. O faturamento do grupo Marsh no Brasil foi de US\$62.096.176 e no Mercosul foi de US\$87.995.740.

No Brasil a Marsh atua através das seguintes empresas: Guy Carpenter & Company Ltda. Corretagem de Resseguros, Marsh Corretora de Seguros Ltda. Corretagem de Seguros, William M. Mercer Ltda. No Mercosul (exceto Brasil) atua através da Guy Carpenter & Company S/A Corretagem de Resseguros (Argentina), Ayling, Marsh Corretagem de Seguros (Argentina), William M. Mercer S/A (Argentina), Constantinidi Marsh S/A Corretagem de Resseguros (Uruguai).

A Marsh é uma firma de atuação mundial cujo faturamento anual foi da ordem de US\$ 7 bilhões. Ela é a principal companhia da Marsh Inc., líder mundial em serviços de risco e segurança. Suas subsidiárias, Putnam Investments, uma das maiores companhias dos Estados Unidos e a Mercer Consulting Group, o maior provedor global de serviços de consultoria, possuem mais de 50.000 empregados, que fornecem análises, conselhos e capacitações em transações a clientes, em mais de 100 países.

A Marsh é organizada em três segmentos principais de negócios. Suas subsidiárias fornecem variada gama de serviços como corretagem de resseguros, risco e serviços de segurança, gerência de investimentos e companhia de consultoria para liderança de indústrias. Este mix fornece a clientes e investidores *expertise* especializada e uma sorte de ganhos diversificados, contribuindo para sua performance de longo prazo.

Marsh Inc. é a mais importante firma em serviços de risco e segurança no mundo. A corretagem de seguros, geralmente conduzida pelas várias companhias que levam o nome Marsh, inclui o total sortimento de serviços para analisar valor, controle, transferência e risco financeiro. Mundialmente, a corretagem de seguros, conselhos e

serviços para companhias de seguros e resseguros são fornecidos através da Guy Carpenter e Company, Inc. A estrutura da companhia é definida para fornecer cobertura de resseguros e outros riscos de transferência financeiros com firmas de resseguros e mercados de capitais mundiais. A empresa Seabury & Smith, Serviços, de gerência de programas de resseguros, atua nos Estados Unidos e Canadá e desenha, comercializa e administra programas de seguros especializados. A companhia também fornece gerência de serviços de resseguros nos Estados Unidos e no Reino Unido para segurados, notadamente para coberturas de obrigações profissionais.

A Putnam Investments, Inc. é uma das mais velhas e grandes organizações de gerência de dinheiro nos Estados Unidos, oferece uma série de produtos, representando investimentos globais e domésticos para indivíduos e instituições. A Putnam gerencia mais de 110 fundos mútuos, tendo como clientes cerca de 900 instituições e 10 milhões de contas individuais de acionistas.

A Mercer Consulting Group, Inc é uma das maiores firmas de consultoria do mundo, fornecendo conselhos e serviços a organizações. A William M. Mercer Companies LLC é líder de mercado em recursos humanos, benefícios sociais e consultoria em indenizações. Mercer Management Consulting, Inc é a mais importante firma especializada em auxiliar as firmas a alcançar crescimento sustentado com base no valor recebido pelos acionistas, através do desenvolvimento e implementação de desenhos de negócios inovadores. A National Economic Research Associates, Inc (NERA), é a principal firma de consultoria em economia do mundo, como especialista no fornecimento de soluções para problemas envolvendo competição, regulação, finanças e apólices públicas.

O Grupo de Serviços a Cartões de Crédito Ltda ("GSC") tem sede na cidade de São Paulo, Estado de São Paulo. Atua com prestação de serviços de processamento de dados, atendimento a clientes e telemarketing para cartões de crédito, seguradoras e outros. Seu faturamento no Brasil não é disponível.

Antes da operação o capital social da GSC tinha a seguinte composição:
22,23% controlada por Miguel Haddad

21,90% controlada por Patrícia Leite Ribeiro Freire
21,35% controlada por Rita de Cássia Fuzetti de Camargo
15% controlada por Fabiana Gonçalves Cruz
9,99% controlada por Luiz Augusto de Oliveira Freire
9,53% controlada por Mônica Maria Barbosa Gomez Mitsui.

..

Segundo o "Contrato de Compra" " Por um período de três anos depois da data de Fechamento, no caso de Patrícia Freire (...) cada um dos Vendedores como único sócio , membro de uma sociedade, ou acionista, investidor , diretor, ou conselheiro de uma sociedade, ou como funcionário, representante, associado ou consultor de qualquer pessoa ou sociedade irá se abster de, direta ou indiretamente, possuir administrar , operar ou controlar ou participar na propriedade , administração operação ou controle, ou trabalhar ou prestar serviços de consultoria (inclusive sem constituir limitação, serviços de consultoria sem o pagamento de honorários ou outra remuneração), ou permitir o uso de seu nome, ou emprestar dinheiro a qualquer negócio ou atividade no Brasil que seja ou que venha a se tornar durante tal período, direta ou indiretamente, concorrente do negócio da GSC, conforme o mesmo é conduzido na data deste e descrito no Anexo 4 (a) (ou no caso de Patrícia Freire e Luiz Augusto Freire, conforme o mesmo seja conduzido na data de rescisão do contrato de trabalho).

2. DA OPERAÇÃO

Trata-se da aquisição pela Marsh, do controle acionário da empresa GSC, operação esta formalizada mediante a assinatura do "Contrato de Compra", datado de 22 de fevereiro de 2.000.

3. DEFINIÇÃO DO MERCADO RELEVANTE

3.1. Mercado Relevante do Produto

O mercado relevante do produto é a prestação de serviços de processamento de dados, atendimento a clientes e telemarketing a seguradoras.

3.2. Mercado Relevante Geográfico

O mercado geográfico é nacional.

4. CONCLUSÃO

À consideração superior.

ROSEMARY DE OLIVEIRA FERREIRA

Gestora Governamental

CLEVELAND PRATES TEIXEIRA

Coordenador-Geral de Comércio e Serviços

PAULO CORRÊA

Coordenador-Geral de Defesa da Concorrência

De acordo.

CLAUDIO MONTEIRO CONSIDERA

Secretário de Acompanhamento Econômico