

**INQUÉRITO ADMINISTRATIVO Nº 08012.005882/2008-38****Representante:** SDE *ex officio*

**Representados:** Associação Brasileira de Extratores de Sal (Abersal); Sindicato da Indústria de Extração do Sal no Estado do Rio Grande do Norte (Siesal); Sindicato da Indústria de Moagem e Refino de Sal do Estado do Rio Grande do Norte (Simorsal); Francisco Ferreira Souto Filho; F. Souto Indústria e Comércio de Sal S.A.; Norte Salineira S.A. Ind. e Com. Norsal; Henrique Lage Salineira do Nordeste S.A.; Salinor – Salinas do Nordeste S.A. (Grupo Salinor); Ciasal – Comércio e Indústria Salineira Ltda.; Cimsal Com. e Ind. de Moagem e Refinação Santa Cecília Ltda.; Salineira São Camilo Ltda.; Socel Sociedade Oeste Ltda. (Grupo Socel); Salina Soledade Ltda.; Ciemarsal Comércio e Indústria e Exportação de Sal Ltda. - ME; Indústria Salineira Salmar Agropecuária Ltda. - ME; Salina Diamante Branco Ltda. (Grupo SPL); Umari Salineira Ltda. (anteriormente denominada Souto, Irmão e Cia Ltda.); União Refinaria Nacional de Sal Ltda. (Grupo Maranata); Serv Sal do Nordeste Comércio Representações e Transportes Ltda. (Grupo Serv Sal); Indústria de Refinação de Sal Ltda.; Refimosal Refinação e Moagem de Sal Santa Helena Ltda.; Represal – Refinaria Praxedes de Sal (cujo nome empresarial é L. Praxedes Gomes); Romani S.A. Indústria e Comércio de Sal; Refinaria Nacional de Sal S.A. (Sal Cisne); Afrânio Manhães Barreto; Aírton Paulo Torres; Alcides Figueiredo Minidieri; Alessandro Zeni dos Santos; Ana Cecília Azevedo; André Diógenes de Carvalho Rosado; Antônio José da Silva Veras; Carlos Alberto Alves de Lima; Carlos Frederico Neves; Cristiane Fernandes Vieira de Souza; Duilo Cezar Pessoa de Oliveira; Eduardo Antônio Freitas de Medeiros; Edvaldo Fagundes de Albuquerque; Elfinio Menezes dos Santos; Evandro Gomes Praxedes; Fernando Antonio Burlamaqui Rosado; Flávio Carvalho; Francisco Ferreira Souto Filho; Francisco Humberto Capparelli Virgílio; Frediano Jales Rosado; Gilberto Alves de Lima; Gilson Ramalho de Almeida Rodrigues; Gilton Cavalcanti Ribeiro; Gregório Jales Rosado; Guilherme Azevedo Soares Giorgi; Herbert de Souza Vieira; Herbert de Souza Vieira Júnior; Jerônimo Edmar de Góis Rosado Filho; José Joaquim dos Santos; Luciano Praxedes Fernandes Gomes; Lucivan Praxedes Gomes; Luiz Guilberme Santiago; Marcelo Roberto Giorgi Monteiro; Marcos Antônio de Almeida Rosado Costa (Tarzan); Marco Antônio Soares Alves; Marcos Roberto Alves; Mauro de Carvalho Calistrato; Narciso Francisco Souto Filho; Pedro William Nepomuceno; Renato Fernandes da Silva; Rodrigo Fernandes Freire Mariz; Ronaldo dos Santos Silva e William Schwartz.

**Advogados:** Anne Caroline Gomes de Andrade, José Naerton Soares Neri e outros.

Nota Técnica n.º Superintendência-Geral / No. 332.

**EMENTA:** Inquérito Administrativo. Suposto cartel no mercado nacional de sal. Suposta participação de Sindicatos e Associação da categoria. Instauração de Processo Administrativo, nos termos dos artigos 13, V, e 69 e seguintes, da Lei nº 12.529/11 c/c artigo 146 e seguintes do Regimento Interno do Cade.

## I. RELATÓRIO<sup>1</sup>

1. Trata-se de Inquérito Administrativo que convolou a Averiguação Preliminar instaurada em 15 de julho de 2008, nos termos da Nota Técnica e Despacho de fls. 58/67, tendo em vista indícios de infração à ordem econômica praticados por entidades e empresas do setor salineiro, indícios esses passíveis de enquadramento nos artigos 20, I a IV, c/c. 21, I, II, VIII e X, da Lei nº 8.884/94, e também nos artigos 36, incisos I a IV, e seu § 3º, incisos I, II, e VIII, da Lei nº 12.529/2011.

2. O caso em análise foi iniciado a partir da manifestação da Salina Diamante Branco Ltda.<sup>2</sup> (SDB) no bojo do Procedimento Administrativo n.º 08012.001022/2008-25<sup>3</sup>. A SDB, ao citar a motivação das representantes no referido procedimento (fls. 01/57), apontou algumas práticas comerciais de empresas e sindicatos do setor salineiro no Rio Grande do Norte que despertaram a atenção da Secretaria de Direito Econômico por caracterizarem indícios de infração à ordem econômica.

3. De acordo com a SDB, o mercado brasileiro de sal sempre foi dominado pelas salinas do estado do Rio Grande do Norte, sendo que, a partir de 1995, por questões de política monetária e externa, a concorrência no mercado de sal pelo produto de origem chilena tornou-se viável. Ainda segundo a SDB, os produtores de sal do Rio Grande do Norte estariam adotando estratégias protecionistas e de limitação da concorrência, veja:

<sup>1</sup> A elaboração dessa Nota Técnica contou com o auxílio dos servidores Emmanuel Ali Novaes Faria, Ademir Picanço de Figueiredo e Thais Fróes Fraga, além da estagiária Paula Furtado Goulart.

<sup>2</sup> A empresa brasileira Salina Diamante Branco (SDB) e a chilena *Sociedad Anónima Empresa Marítima* (Emprenar S.A.) estão sob o controle acionário da empresa chilena *Sociedad Punta de Lobos S.A.* (SPE) que, por sua vez, faz parte do grupo alemão K+S (*Kali Und Salz*). O grupo K+S é um dos principais fornecedores mundiais de fertilizantes e o maior produtor de sal do mundo, pela sua elevada capacidade de produção, com fábricas na Europa e Américas.

<sup>3</sup> O Procedimento Administrativo n.º 08012.001022/2008-25 foi instaurado após representação do Sindicato da Indústria da Extração do Sal no Estado do Rio Grande do Norte (Siesal) e da Federação das Indústrias do Estado do Rio Grande do Norte (FIERN), em desfavor da empresa chilena *Sociedad Anónima Empresa Marítima* (Emprenar S.A.), com a alegação de prática de subcotação de fretes com os objetivos de falsear a concorrência e dominar mercado relevante de bens e serviços (transporte marítimo de sal a granel). A Secretaria de Direito Econômico (SDE), considerando o pedido de concessão de medida preventiva pelas representantes, solicitou a manifestação da empresa brasileira Salina Diamante Branco (SDB), que integrou o mesmo grupo econômico da Emprenar S.A. Por sua vez, a SDB afirmou que os produtores de sal do Rio Grande do Norte têm adotado estratégias protecionistas e de limitação da concorrência. Com base nestas informações, a Secretaria de Direito Econômico iniciou nova investigação, com base nos indícios de cartel no setor salineiro, instaurando a Averiguação Preliminar nº 08012.005882/2008-38.

“Ao contrário, procuram se focar na adoção de estratégias protecionistas e de limitação da concorrência, noticiando a quem quisesse ouvir que procurariam se organizar para discutir a redução da produção de sal a fim de eliminar a existência de sobreoferta (doc. 05) e, nos últimos tempos, chegaram a afirmar que vão propor aos concorrentes chilenos uma composição que garantisse uma cota de importação do sal do Chile (doc. 06).”

4. Para corroborar suas afirmações, a SDB juntou aos autos três reportagens com evidências sobre a organização do setor para o aumento dos preços (fl. 49 e 52) e sobre o suposto acordo para garantir uma cota de importação do sal do Chile (fl. 51).
5. Com vistas a apurar os indícios de cartel no mercado de sal brasileiro, foi então instaurada a Averiguação Preliminar nº 08012.005882/2008-38, conforme Nota Técnica e Despacho de fls. 58/67, sendo representados, inicialmente, o Sindicato da Indústria da Extração do Sal no Estado do Rio Grande do Norte (Siesal), o Sindicato dos Moageiros e Refinadores de Sal (Simorsal) e as pessoas físicas Evandro Gomes Praxedes, José Joaquim dos Santos e Renato Fernandes da Silva, todos integrantes do Simorsal e citados nas reportagens supramencionadas.
6. Em 20 de agosto de 2008, a SDE encaminhou o ofício nº 5447/DPDE/SDE ao Ministério Público do Estado do Rio Grande do Norte (MPRN) para o conhecimento do caso e a adoção das providências cabíveis (fl. 68).
7. Em 29 de agosto de 2008, a Coordenação-Geral de Análise Econômica (CGAE) da SDE, por meio do parecer CGAE/SDE Nº 006/2008 referente à análise econômica quanto à possibilidade de colusão na indústria salinera, considerando os fatos confrontados na análise, concluiu que “a indústria salinera apresenta condições estruturais propícias para a formação de um cartel” (fls. 70/77).
8. Em 09 de setembro de 2008, o parecer da CGAE foi encaminhado ao Grupo Especial de Repressão e Combate ao Crime Organizado (Gaerco) do Ministério Público do Rio Grande do Norte para a adoção das providências cabíveis (fl. 78).
9. Em 02 de julho de 2009, tendo em vista novas evidências de cartel encontradas no mercado de sal do nordeste brasileiro, a Nota Técnica de fls. 79/91 deu continuidade à investigação realizada pela SDE. Foi analisada nova reportagem, intitulada “Indústria salinera suspende produção” e publicada no Correio da Tarde (Correio Mossoró) do dia 10 de fevereiro de 2009. A reportagem trouxe novos indícios de fixação de preços, por meio de edição de tabela entre concorrentes, assim como da realização de reuniões entre competidores e redução da produção para forçar o aumento do preço do produto.
10. Dados os indícios de envolvimento de novas pessoas físicas, citadas na reportagem analisada, foram incluídos como representados da Averiguação Preliminar o secretário executivo do Siesal, Pedro Willian Nepomuceno, e o empresário Frediano Rosado (Socel).
11. Em 6 de julho de 2009, a SDE enviou o ofício nº 4238 CGAI/DPDE/SDE ao Promotor de Justiça José Augusto de Souza Peres Filho, do MPRN, encaminhando a Nota Técnica com os novos indícios de conduta anticompetitiva no mercado de sal (fl. 93).

12. Em 07 de julho de 2011, a SDE enviou o ofício nº 3854/2011/DPDE/CGAI ao Promotor de Justiça José Augusto de Souza Peres Filho solicitando informações acerca da apuração das suspeitas de cartel no mercado de sal e cópia integral dos autos da investigação promovida (fls. 95/96). O ofício foi reiterado em 26 de agosto de 2011 (fls. 97/98). Em resposta (fl. 141), o representante do MPRN informou que foi instaurado o Procedimento de Investigação Criminal nº 001/08 na Promotoria de Justiça de Defesa do Consumidor, bem como Inquérito Policial na Polícia Federal.
13. Em 28 de setembro de 2011, foi juntado aos autos o documento "Relatório de diligências" da SDE (fls. 99/103), que analisou novas informações do setor e concluiu pela continuidade dos indícios que ensejaram a abertura da Averiguação Preliminar. Foram selecionadas e analisadas matérias jornalísticas entre os anos de 2009 e 2011, período posterior à instauração da Averiguação Preliminar. Ao final, foi observada a "continuidade dos indícios de maximização de lucros das empresas salineiras por meio da elevação de preços e possível falseamento da livre concorrência".
14. Em 25 de janeiro de 2012, a SDE enviou o ofício nº 619/2012/DPDE/CGAI ao Delegado Federal Marcelo Mosele, da Superintendência Regional da Polícia Federal do Rio Grande do Norte, solicitando o envio de cópia integral do inquérito instaurado pela Polícia Federal. Foi solicitada, ainda, a previsão de providências a serem tomadas no curso do inquérito policial correlato que poderiam ser inviabilizadas pela continuidade da instrução em âmbito administrativo (fls. 142/143). Não houve resposta para o ofício.
15. Em 29 de agosto de 2012, foi encaminhado o memo. nº 025/CADE/SG/GABIN ao Departamento de Estudos Econômicos (DEE) do Cade solicitando a elaboração de um estudo econômico sobre a possibilidade da continuidade da suposta atividade delituosa. Em 31 de agosto de 2012, o DEE encaminhou à Superintendência-Geral, por meio do Memo. nº 015/2012/DEE, a Nota Técnica nº 002/2012/DEE (fls. 167/189), que concluiu pela existência de condições estruturais propícias à formação de um cartel no mercado de sal nacional, e também pela existência de aspectos comportamentais que indicariam a possibilidade de um equilíbrio colusivo de preços, possivelmente envolvendo as empresas extratoras de sal marinho, sobretudo no Rio Grande do Norte.
16. Em 31 de agosto de 2012, por meio da Nota Técnica nº 27/SG, o Gabinete da Superintendência-Geral do Cade realizou nova análise dos indícios de conduta concertada no mercado de sal, compilando as principais evidências examinadas nas demais notas técnicas e atualizando as investigações com as conclusões do parecer econômico do DEE/Cade, supracitado.
17. Foram mencionados na Nota Técnica os sindicatos, empresas e empresários cujos indícios apontam para o envolvimento nas condutas investigadas. Por fim, conclui-se pela existência de fortes indícios de cartel no setor, sugerindo-se a inclusão no polo passivo das seguintes pessoas: Refimosal Refinação e Moagem e Sal Santa Helena Ltda.; Serv Sal do Nordeste Comercio Representações e Transportes Ltda.; Socel Sociedade Oeste Ltda.; F. Souto Indústria e Comercio de Sal S/A; Salinas do Nordeste (Salinor); Norte Salineira S/A Indústria e Comércio (Norsal); Henrique Lage Salineira do Nordeste S/A; Francisco Ferreira Souto Filho (empresário individual e presidente do Siesal); Narciso Ferreira Souto Filho (diretor da empresa F. Souto e integrante do conselho fiscal do Siesal); Ailton Paulo Torres

(diretor da empresa Salinor e vice-presidente do Siesal); Luiz Guilherme Santiago (diretor da empresa Norsal e integrante do conselho fiscal do Siesal) e Edvaldo Fagundes de Albuquerque (diretor da empresa Henrique Lage e delegado suplente para a representação da Siesal junto a Fien).

18. Neste sentido, o despacho de fl. 166, que acolheu Nota Técnica acima, determinou (i) a convolação da Averiguação Preliminar em Inquérito Administrativo para Apuração de Infração à Ordem Econômica; (ii) a inclusão, no polo passivo, das pessoas supracitadas; e (iii) o envio de cópia da Nota Técnica à Procuradoria-Federal Especializada junto ao Cade, com vistas a requerer ao Poder Judiciário mandados de busca e apreensão de objetos, papéis de qualquer natureza, assim como livros comerciais, computadores e arquivos magnéticos das pessoas físicas e/ou jurídicas representadas, no interesse da instrução do Inquérito Administrativo.

19. No dia 20 de setembro de 2012, no interesse da instrução do Inquérito Administrativo, foram realizadas operações de busca e apreensão, sendo os mandados cumpridos nas sedes dos sindicatos Siesal e Simorsal; nas empresas Refimosal, Serv Sal, Socel, F. Souto, Salinor e no escritório do empresário Francisco Ferreira Souto Filho, em cumprimento às decisões da Justiça Federal no âmbito dos processos nº 0001497-70.2012.4.05.8401 (JF/Mossoró), 0006710-60.2012.4.05.8400 (JF/Natal) e 0043757-55.2012.4.02.5101 (JF/Rio de Janeiro).

20. Nos dias 1º, 03, 04, 05, 08, 10 e 11 de outubro e 20 de novembro de 2012, foi realizada a extração de cópias do material apreendido, com a devolução dos originais às representadas objeto da busca e apreensão, conforme termos de extração de cópias e devolução de originais às fls. 212/219; 236/242; 249/255; 268/273; 281/284; 301/302; 303/308; 313/314; 316/320; 337/339; 357/365; 370/372 e 374/386.

21. Finalmente, em 19 de fevereiro de 2013, 26 de abril de 2013, 28 de junho de 2013, e 26 de agosto de 2013, por meio das Notas Técnicas e Despachos de fls. 404/407, 409/411, 412/414 e 419/421, o prazo para encerramento do Inquérito Administrativo foi prorrogado, conforme o art. 66, § 9º, da Lei 12.529/2011, tendo em vista as circunstâncias do caso concreto, que contou com um o grande volume de material a ser analisado, quais sejam: 24 volumes (aproximadamente 5.000 laudas) de cópias de documentos em papel e, aproximadamente, 1.700 arquivos eletrônicos diversos, selecionados após o exame dos 30 HDs, 24 CDs, 07 DVDs, entre outros materiais eletrônicos apreendidos.

22. Deve-se ressaltar que o material apreendido foi autuado nos denominados "Apartados Confidenciais de Documentos Apreendidos", que possuem acesso restrito a cada um dos Representados de onde o conteúdo foi retirado durante as diligências (conforme respectivos Autos de Busca e Apreensão e Termos de Extração de Cópias e Devolução de Originais).

23. Após análise detida dessa documentação, foram extraídas 1.237 páginas de informações acerca de reuniões, trocas de e-mails, projetos, tabelas e reportagens que corroboram as suspeitas iniciais e indicam a existência de um cartel clássico no setor salineiro do Brasil, com característica de permanência e institucionalização. Tais páginas estão juntadas no "Apartado Confidencial de Documentos Selecionados", de acesso restrito a todos os Representados. Pelo Anexo I da presente Nota Técnica, é possível identificar a origem dos

documentos contidos nesse apartado, i.e., o local onde cada um foi apreendido e o caminho eletrônico ou o número das folhas dos "Apartados Confidenciais de Documentos Apreendidos" onde se encontravam anteriormente localizados.

24. Feitas estas considerações, para iniciar a análise do caso em tela, após breves considerações gerais sobre o combate a cartéis, serão listados a seguir os nomes das empresas, entidades e pessoas físicas com envolvimento no suposto cartel. Após, serão examinados os indícios da existência de conduta colusiva, com a apresentação dos principais indícios encontrados, mediante destaque de alguns documentos no corpo do texto e referência à totalidade dos documentos do Apartado Confidencial de Documentos Seleccionados. Posteriormente, serão feitas breves considerações a respeito do mercado de sal brasileiro, sendo enfim apresentadas as considerações finais e conclusão acerca da necessidade de continuidade da investigação em sede de Processo Administrativo.

25. É o relatório.

## **II. ANÁLISE**

### **II.1 ASPECTOS GERAIS DO COMBATE A CARTÉIS**

26. Cartel é um acordo entre concorrentes para, principalmente, fixar coordenadamente preços ou quotas de produção e/ou dividir clientes e/ou mercados de atuação. Cartéis prejudicam seriamente os consumidores ao aumentar preços e restringir a oferta, tornando os bens e serviços mais caros ou indisponíveis. Dentre as condutas anticompetitivas, o cartel é a mais grave lesão à concorrência.

27. O poder de um cartel de limitar artificialmente a concorrência traz prejuízos também à inovação, por impedir que outros concorrentes aprimorem seus processos produtivos e lancem novos e melhores produtos no mercado. Isso resulta em perda de bem-estar do consumidor e, no longo prazo, perda da competitividade da economia como um todo.

28. Segundo a Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE, 2002), os cartéis geram um sobrepreço estimado entre 10 e 20%, se comparado ao preço em um mercado competitivo, causando perdas anuais de centenas de bilhões de reais aos consumidores. Ainda segundo a OCDE, os cartéis:

"[...] causam danos a consumidores e negócios que adquirem seus produtos, por meio do aumento de preço ou da restrição da oferta. Como resultado, alguns adquirentes decidem não comprar o produto ao preço determinado pelo cartel ou compram-no em menor quantidade. Assim, os adquirentes pagam mais por aquela quantidade que realmente compram, o que possibilita, mesmo sem que saibam, a transferência de riquezas aos operadores do cartel. Além disso, os cartéis geram desperdício e ineficiência. Eles protegem seus membros da completa exposição às forças de mercado, reduzindo a pressão pelo controle de gastos e para inovação, o que acarreta a perda de competitividade de uma economia nacional<sup>4</sup>.

<sup>4</sup> Tradução de "Hard Core Cartels", preparado pelo Fórum Conjunto de Comércio e Concorrência da Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE): <http://webdominio1.oecd.org/commet/ecb/tradccomp.nsf>, p.2, 2003. Acesso em 03/12/2009.

29. Outro aspecto da prática do cartel é a recorrente participação de associações e sindicatos para a adoção de conduta comercial uniforme ou concertada entre concorrentes. A este respeito, explica o estudo conjunto do Banco Mundial e da OCDE (2003)<sup>5</sup>:

“As associações comerciais desempenham muitas funções legítimas e positivas, como a educação dos membros sobre avanços tecnológicos e outros avanços na indústria, na identificação dos problemas potenciais com os produtos, facilitação de treinamento em assuntos legais ou administrativos, e agindo como patreão de interesses ou lobby ante os órgãos governamentais. Mas as reuniões das associações comerciais podem também servir como um fórum para as ações dos cartéis, e as próprias associações podem ocasionalmente se envolver em atividades anticompetitivas. O compartilhamento de informações relevantes à concorrência pode estimular ou apoiar uma colusão tácita ou explícita, e as associações comerciais estão geralmente situadas de forma ideal para facilitar esses intercâmbios anticompetitivos.”

30. As condutas concertadas entre concorrentes podem assumir estratégias múltiplas, mas resultam, invariavelmente, na aquisição de produtos e contratação de serviços em condições mais desvantajosas ou por valores acima daqueles que seriam encontrados em mercados efetivamente competitivos. A literatura econômica é unânime em apontar que, no caso de infrações de cartel, os efeitos líquidos à sociedade são sempre negativos. Não por outra razão é que grande parte dos países que possuem políticas de defesa da concorrência trata os cartéis como delitos *per se*, calcando suas decisões na presunção dos efeitos nocivos a partir da prova da existência do acordo, o que torna desnecessária a comprovação e mensuração dos efeitos líquidos negativos da conduta<sup>6</sup>. O Brasil é um desses países que considera suficiente a prova da existência do acordo para configurar sua ilicitude<sup>7</sup>.

31. Além de reprimidos administrativamente pelos órgãos do Sistema Brasileiro de Defesa da Concorrência, no Brasil os cartéis também são alvo de investigações e punições no âmbito criminal, o que demonstra a gravidade da infração. O crime de cartel é punível com

<sup>5</sup> Banco Mundial & OCDE. Diretrizes para Elaboração e Implementação de Política de Defesa da Concorrência. Ed. Singular: São Paulo, 2003, p. 94.

<sup>6</sup> Vide, por exemplo, a decisão da autoridade europeia de defesa da concorrência – em caso que condenou cartel que atuou em licitações para fornecimento de tubulação para sistemas de calefação residencial – na qual a comprovação da existência de acordo entre os concorrentes, bem como de práticas comerciais concertadas entre eles, serviu como fundamento para se determinar a existência do cartel (*Case N° IV/35.691/E-4: — Pre-Insulated Pipe Cartel*).

<sup>7</sup> Vide Processo Administrativo n° 08012.002127/2002-14, referente ao cartel no mercado de pedra britada da região metropolitana de São Paulo, no qual o Conselheiro-Relator Luiz Carlos Delorme Prado considerou que os cartéis clássicos são nocivos ao bem-estar dos consumidores e, conseqüentemente, são considerados um delito *per se*, sem possibilidade de qualquer mitigação por argumentos da regra da razão. Posteriormente, no julgamento do Processo Administrativo n° 08012.004702/2004-77 – relativo a cartel atuante no mercado brasileiro de peróxido de hidrogênio – o então Conselheiro-Relator Carlos Emmanuel Joppert Ragazzo afirmou que, verificadas as condições de existência de um cartel, alcançar-se-ia um *quantum* probatório em que uma decisão poderia ser exarada, sendo desnecessária a prova dos efeitos do acordo colusivo, adotando, portanto, a regra *per se*. No mesmo sentido, no recente julgamento do Processo Administrativo n° 08012.004472/2000-12 – relativo ao cartel atuante nos postos de gasolina na cidade de Bauru/SP –, a Conselheira-Relatora Ana Frazão considerou que, inexistindo quaisquer aspectos pró-competitivos possíveis de serem gerados por tal tipo de conduta, não há razão para se cogitar da realização de uma análise mais depurada dos efeitos agregados da prática sobre o bem-estar social, já que tal exercício invariavelmente indicará a lesividade de acordos entre concorrentes voltados unicamente à fixação de preço.

reclusão de dois a cinco anos e multa. De acordo com a Lei de Crimes contra a Ordem Econômica (Lei n. 8.137/90), essa sanção pode ser aumentada de um terço até metade se o crime causar grave dano à coletividade, for cometido por um servidor público ou se relacionar a bens ou serviços essenciais para a vida ou para a saúde.

32. Por fim, ressalte-se que os participantes dos cartéis têm consciência de que estão cometendo ilícitos administrativos e penais. Por isso, frequentemente previnem ou ocultam evidências da prática, o que torna a reunião de provas e indícios da conduta tarefa hercúlea. Reuniões, contatos, trocas de informações sobre preços e clientes, entre outros, são geralmente realizados com extrema discrição e sigilo, habitualmente com a utilização de códigos, de forma a não deixar transparecer qualquer ilicitude ou, no caso de detecção e investigação pelas autoridades de defesa da concorrência, não deixar rastros da infração cometida. Por essa razão, técnicas de detecção e apuração mais sofisticadas – como escutas telefônicas, buscas e apreensões e acordos de leniência – têm cada vez mais se tornado ferramentas fundamentais para uma investigação de cartel bem sucedida.

33. A partir do acima exposto, passa-se à análise dos robustos indícios apurados no presente caso, contra os Representados, que justificam a instauração de Processo Administrativo, com fundamento no art. 69 da Lei nº 12.529/2011.

## **II.2 DA SUPOSTA EXISTÊNCIA DE CONDUTA COLISIVA ENTRE OS REPRESENTADOS**

### **II.2.1 DOS REPRESENTADOS**

34. Com base na análise dos documentos e informações obtidas nos autos, entende-se que há indícios robustos de que as seguintes pessoas jurídicas<sup>8</sup> tiveram participação ativa na infração à ordem econômica investigada:

- (i) **Associação Brasileira de Extratores de Sal (“Abersal”)**, sita à Rua Visconde de Inhaúma, n.º 77, Centro. Rio de Janeiro/RJ. CEP: 20.091-007;
- (ii) **Sindicato da Indústria da Extração do Sal no Estado do Rio Grande do Norte (“Siesal”)**, inscrito no CNPJ sob o nº 01.919.070/0001-00, sita à Avenida Augusto Severo, nº 225, Centro. Mossoró/RN. CEP: 59.600-150;
- (iii) **Sindicato da Indústria de Moagem e Refino de Sal do Estado do Rio Grande do Norte (“Simorsal”)**, sita à Rua Felipe Camarão nº 2675, Bairro Aeroporto, CEP: 59607-340;

<sup>8</sup> Observa-se que constam dos autos referências a várias pessoas físicas e jurídicas, referências essas, porém, que ao menos até o presente momento, não constituem indícios robustos de infração à ordem econômica, nos termos da Lei de Defesa da Concorrência. Não obstante, caso esta SG/CADE, no contexto da investigação, identifique novos indícios em face de outras pessoas físicas ou jurídicas, poderão ser elas devidamente incluídas dentre as investigadas em sede de Processo Administrativo, respeitados os demais preceitos constitucionais.



- (iv) **Francisco Ferreira Souto Filho**, inscrita no CNPJ sob o nº 08.248.957/0001-63, sita à Rua João da Escóssia, nº 1307, Bairro Nova Betânia. Mossoró/RN. CEP: 59.607-330;
- (v) **F. Souto Indústria e Comércio de Sal S.A. ("F. Souto")**, inscrita no CNPJ sob o nº 08.248.940/0001-06, sita à Avenida João Pessoa, nº 58, Centro. Mossoró/RN. CEP: 59.600-900;
- (vi) **Norte Salineira S.A. Ind. e Com. Norsal ("Norsal")**, inscrita no CNPJ sob o nº 08.249.021/0001-57, sita à Rua Coronel Solen, nº 168. Areia Branca/RN. CEP: 59.655-000;
- (vii) **Henrique Lage Salineira do Nordeste S.A. ("Henrique Lage")**, inscrita no CNPJ sob o nº 08.225.849/0001-75, sita à Rua Henrique Lage, nº 513, Distrito de Imburanas. Macau/RN. CEP: 59.500-000;
- (viii) **Salinor – Salinas do Nordeste S.A./ Grupo Salinor ("Salinor")**, inscrita no CNPJ sob o nº 03.994.427/0001-40, sita à Rua do Mercado, nº 17, Sala 501 e 701, Centro. Rio de Janeiro/RJ. CEP: 20.010-120;
- (ix) **Ciasal – Comércio e Indústria Salineira Ltda. ("Ciasal")**, inscrita no CNPJ sob o nº 06.000.478/001-06, sita à Rua José Bonifácio, nº 455, Alto da Conceição. Mossoró/RN. CEP: 59.600-360;
- (x) **Cimsal Com. e Ind. de Moagem e Refinação Santa Cecília Ltda. ("Cimsal")**, inscrita no CNPJ sob o nº 08.348.609/0001-68, sita à Rodovia BR 110, Km 06, Pedrinhas. Areia Branca/RN. CEP: 59.655-000;
- (xi) **Salineira São Camilo Ltda. ("Salineira São Camilo")**, inscrita no CNPJ sob o nº 40.775.447/0001-57, sita à Estrada da Raiz, Km 20. Mossoró/RN. CEP: 59.619-218;
- (xii) **Socel Sociedade Oeste Ltda. / Grupo Socel ("Socel")**, inscrita no CNPJ sob o nº 08.249.708/0001-92, sita à Avenida Rio Branco, nº 1504/20, Bairro Doze Anos. Mossoró/RN. CEP: 59.621-400;
- (xiii) **Salina Soledade Ltda. ("Salina Soledade")**, inscrita no CNPJ sob o nº 08.225.039/0001-19, sita à Estrada Macau – Barreiras, Km 22. Macau/RN. CEP: 59.500-000;
- (xiv) **Ciemarsal Comércio Indústria e Exportação de Sal Ltda. – ME ("Ciemarsal")**, sita à Várzea do Boi Morto, Km 4,8, RN 012. Grossos/RN. CEP: 59.675-000;
- (xv) **Indústria Salineira Salmar Agropecuária Ltda. – ME ("Salmar")**, inscrita no CNPJ sob o nº 08.225.062/0001-03, sita à Rod. BR 304, Km 32,6. Caixa Postal 33. Mossoró/RN. CEP 59.619-218;

- (xvi) **Salina Diamante Branco Ltda. / Grupo SPL** (“Salina Diamante Branco”), inscrita no CNPJ sob o nº 01.464.886/0004-30, sita à Avenida das Américas, nº 1155, salas 2101 a 2104, Barra da Tijuca. Rio de Janeiro/RJ. CEP: 22.631-000;
- (xvii) **Umari Salineira Ltda. (anteriormente denominada Souto, Irmão e Cia Ltda.)** (“Umari” ou “Souto Irmão”), inscrita no CNPJ sob o nº 07.020.233/0001-03, sita à Rod. BR 304, Km 04, Pedregal. Aracati/CE. CEP: 62.800-000;
- (xviii) **União Refinaria Nacional de Sal Ltda. / Grupo Marnata** (“União Refinaria Nacional” ou “Grupo Marnata”), inscrita no CNPJ sob o nº 04.406.714/0001-55, sita à Rod BR 304, Km 26, Distrito Industrial. Mossoró/RN. CEP: 59.619-218;
- (xix) **Serv Sal do Nordeste Comércio Representações e Transportes Ltda. / Grupo Servsal** (“Serv Sal”), inscrita no CNPJ sob o nº 40.773.863/0001-16, sita à Avenida Industrial Dehuel Vieira Diniz, nº 501, Santa Delmira. Mossoró/RN. CEP: 59.615-255;
- (xx) **Indústria de Refinação de Sal Ltda.** (“Indústria de Refinação de Sal”), inscrita no CNPJ sob o nº: 40.806.630/0001-72, sita à Rod. BR 405, Km 2, Aeroporto. Mossoró/RN. CEP: 59.600-970;
- (xxi) **Refimosal Refinação e Moagem de Sal Santa Helena Ltda.** (“Refimosal”), inscrita no CNPJ sob o nº 09.400.227/0001-07, sita à Rod. BR 304, Km 28, Santa Júlia. Mossoró/RN. CEP: 59.616-000;
- (xxii) **Reprasal – Refinaria Praxedes de Sal (cujo nome empresarial é L. Praxedes Gomes)** (“Reprasal”), inscrita no CNPJ sob o nº 40.789.745/0001-04, sita à Rod. BR 304, km 32, Santa Júlia. Mossoró/RN. CEP: 59.616-000;
- (xxiii) **Romani S.A. Indústria e Comércio de Sal** (“Romani”), inscrita no CNPJ sob o nº 76.491.836/0001-06, sita à Travessa Solieri, nº 19, Prado Velho. Curitiba/PR. CEP: 80.215-290;
- (xxiv) **Refinaria Nacional de Sal S.A. (Sal Cisne)** (“Refinaria Nacional de Sal” ou “Sal Cisne”), inscrita no CNPJ sob o nº 60.560.349/0001-00, sita à Avenida Paulista, nº 352, 10º andar. São Paulo/SP. CEP: 01.310-905.

35. Em relação às pessoas físicas<sup>9</sup>, os documentos e informações contidos nos autos indicam a existência de indícios robustos de que os seguintes indivíduos tiveram participação ativa na infração à ordem econômica investigada:

<sup>9</sup> Vide nota anterior. As pessoas físicas aqui representadas tem contra si fortes indícios de participação direta na conduta, como sócios, diretores, gerentes e representante dos sindicatos, associações e empresas representadas.

- (i) **Afrânio Manhães Barreto**, inscrito no CPF sob o nº 007.700.517-15, com endereço em R. Visconde de Inhauma, 77, 8º andar, CEP 20091-007, Centro, Rio de Janeiro/RJ;
- (ii) **Airtou Paulo Torres**, inscrito no CPF sob o nº 004.464.244-04, com endereço em R. Almirante Nelson Fernandes, 768, apto. 1400, CEP 59022-600, Tirol, Natal/RN;
- (iii) **Alcides Figueiredo Mittdieri**, inscrito no CPF sob o nº 014.401.877-20, com endereço em Av Rui Barbosa, 286, casa 11, CEP 24360-440, São Francisco, Niterói/RJ;
- (iv) **Alessandro Zeni dos Santos**, inscrito no CPF sob o nº 199.312.118-81, com endereço em R. Amaro Duarte, 905, CEP 59600-970, Nova Betânia, Mossoró/RN;
- (v) **Ana Cecília de Azevedo**, inscrita no CPF sob o nº 406.877.404-87, com endereço em Av Ailton Senna, 880, casa 13, B. dos Passaro Nova Parnamirim, CEP 59151610, Parnamirim/RN;
- (vi) **André Diógenes de Carvalho Rosado**, inscrito no CPF sob o nº 743121465, com endereço em R. Francisco Eudes, 44, Nova Betânia, CEP 59611430, Mossoró/RN;
- (vii) **Antônio José da Silva Veras**, inscrito no CPF sob o nº 565.214.304-59, com endereço em R. Filgueira Filho, 247, CEP 59625-190, Costa e Silva, Mossoró/RN;
- (viii) **Carlos Alberto Alves de Lima**, inscrito no CPF sob o nº 007.988.534-92, com endereço em R. Agostinho Fernandes Segundo, 123, CEP 59619-700, Abolição, Mossoró/RN;
- (ix) **Carlos Frederico Neves**, inscrito no CPF sob o nº 788.593.287-72, com endereço em R. Dr. Pachcoal Iuperatriz, 114, apto. 101, CEP 04705-070, Vila Gertrudes, São Paulo/SP;
- (x) **Cristiane Fernandes Vieira de Souza**, inscrita no CPF sob o nº 877.070.804-59, com endereço em R. Dr. Moises da Costa Lopes, 87, Nova Betânia, CEP 59607490, Mossoró/RN;
- (xi) **Dnilo Cezar Pessoa de Oliveira**, inscrito no CPF sob o nº 007.881.214-30, com endereço em Av Presidente Kennedy, 3700, Torre 5, apto. 163, CEP 09572-200, Santa Paula, São Caetano do Sul/SP;
- (xii) **Eduardo Antônio Freire de Medeiros**, inscrito no CPF sob o nº 109.117.904-20, com endereço em Av Abolição, 3000, apto-202, Meireles, CEP 60165081, Fortaleza/CE;

- (xiii) **Edvaldo Fagundes de Albuquerque**, inscrito no CPF sob o nº 315.676.304-72, com endereço em R. Alaide de Escossia, 1951, CEP 59607-070, Nova Betânia, Mossoró/RN;
- (xiv) **Elfino Menezes dos Santos**, inscrito no CPF sob o nº 276.337.567-72, com endereço em Rua do Bispo, 281, 706, Tijuca, CEP 20261067, Rio de Janeiro/RJ;
- (xv) **Evandro Gomes Praxedes**, inscrito no CPF sob o nº 465.177.904-20, com endereço em R. João da Escossia, 1009, CEP 59600-330, Nova Betânia, Mossoró/RN;
- (xvi) **Fernando Antonio Burlamaqui Rosado**, inscrito no CPF sob o nº 003.646.494-53, com endereço em R. Francisco Eudes, 44, CEP 59603-000, Nova Betânia, Mossoró/RN;
- (xxv) **Flávio Carvalho**, com endereço em Avenida das Américas, nº 1155, salas 2101 a 2104, Barra da Tijuca, Rio de Janeiro/RJ. CEP: 22.631-000;
- (xvii) **Francisco Ferreira Souto Filho**, inscrito no CPF sob o nº 003.645.254-87, com endereço em R. João da Escossia, 1307, CEP 59607-330, Nova Betânia, Mossoró/RN;
- (xviii) **Francisco Humberto Capparelli Virgilio**; inscrito no CPF sob o nº 532.815.502-13, com endereço em Rua Rafael Rinaldi, 819, apto 201, Martins, CEP 38401097, Uberlândia/MG;
- (xix) **Frediano Jales Rosado**, inscrito no CPF sob o nº 638.740.674-91, com endereço em Av. Rio Branco, 1504, Doze Anos, CEP 59621400, Mossoró/RN;
- (xx) **Gilberto Alves de Lima**, inscrito no CPF sob o nº 480.850.654-87, com endereço em R. Raimundo Leão de Moura, 388, CEP 59611-320, Nova Betânia, Mossoró/RN;
- (xxi) **Gilson Ramalho de Almeida Rodrigues**, inscrito no CPF sob o nº 317691449, com endereço em Rua Mipibu, 524, Ed. Tom Jobim, Petrópolis, CEP 59020250, Natal/RN;
- (xxii) **Gilton Cavaleanti Ribeiro**, inscrito no CPF sob o nº 4372786468, com endereço em Rua Jornalista Jorge Freire, 14, Nova Betânia, CEP 59611410, Mossoró/RN;
- (xxiii) **Gregório Jales Rosado**, inscrito no CPF sob o nº 792.478.064-53, com endereço em Av. Rio Branco, 1504, CEP 59621-400, Doze Anos, Mossoró/RN;

- (xxiv) **Guilherme Azevedo Soares Giorgi**, inscrito no CPF sob o nº 490512887, com endereço em Av Paulista, 352, 12 andar, Bela Vista, CEP 1310905, São Paulo/SP;
- (xxv) **Herbert de Souza Vieira**, inscrito no CPF sob o nº 044.335.134-15, com endereço em R Luiz Pereira, 61, apto. 1701, CEP 59612-020, Nova Betânia, Mossoró/RN;
- (xxvi) **Herbert de Souza Vieira Júnior**, inscrito no CPF sob o nº 967.927.794-15, com endereço em R Monsenhor Bruno, 200, apto. 600, CEP 60115-190, Meireles, Fortaleza/CE;
- (xxvii) **Jerônimo Edmur de Góis Rosado Filho**, inscrito no CPF sob o nº 324.586.813-87, com endereço em Av Rio Branco, 1504, CEP 59621-400, Doze Anos, Mossoró/RN;
- (xxviii) **José Joaquim dos Santos**, inscrito no CPF sob o nº 130.023.337-00, com endereço em Av Jorge Coelho de Andrade, 400, Costa e Silva, CEP 59625400, Mossoró/RN;
- (xxix) **Luciano Praxedes Fernandes Gomes**, inscrito no CPF sob o nº 423.462.314-87, com endereço em Rua Antonio Vieira de Sá, 476, casa 6-B, Nova Betânia, CEP 59612100, Mossoró/RN;
- (xxx) **Luciano Praxedes Gomes**, inscrito no CPF sob o nº 503.177.334-00, com endereço em R Amaro Duarte, 905, CEP 59612-080, Nova Betânia, Mossoró/RN;
- (xxxi) **Luiz Guilherme Santiago**, inscrito no CPF sob o nº 425.107.407-68, com endereço em Rua 06 de Janeiro, 01, 1401, CEP 59611-070, Santo Antônio, Mossoró/RN;
- (xxxii) **Marclo Roberto Giorgi Monteiro**, inscrito no CPF sob o nº 1119711878, com endereço em Praça Renzo Pagliari, 16, Cidade Jardim, CEP 5675120, São Paulo/SP;
- (xxxiii) **Marcos Antônio de Almeida Rosado Costa (Tarzan)**, inscrito no CPF sob o nº 358.336.704-97, com endereço em R Carina Almeida da Costa Rosado, 50, CEP 59612-030, Nova Betânia, Mossoró/RN;
- (xxxiv) **Mareo Antônio Soares Alves**, inscrito no CPF sob o nº 758962495, com endereço em Rua Francisco Marcondes Vieira, 3, apto 94, Bl 5, Jd Lar São Paulo, CEP 5639090, São Paulo/SP;
- (xxxv) **Marcos Roberto Alves**, inscrito no CPF sob o nº 489.469.314-34, com endereço em R Quincas de Cravo, 62, casa, CEP 59612-590, Abolição III, Mossoró/RN;

- (xxxvi) **Mauro de Carvalho Calistrato**, inscrito no CPF sob o nº 734.369.257-72, com endereço em Rua Fala Amendoeira, 348, 502, Barra da Tijuca, CEP 22793580, Rio de Janeiro/RJ;
- (xxxvii) **Narciso Francisco Souto Filho**, inscrito no CPF sob o nº 497.874.114-91, com endereço em Rua Eduardo Mendes, 204, Nova Betânia, CEP 59612640, Mossoró/RN;
- (xxxviii) **Pedro William Nepomuceno**, inscrito no CPF sob o nº 1267426420, com endereço em Av Rio Branco, 1436, Centro, CEP 59611400, Mossoró/RN;
- (xxxix) **Renato Fernandes da Silva**, inscrito no CPF sob o nº 378.370.953-91, com endereço em R Amaro Duarte, 905, casa 08, CEP 59607-030, Nova Betânia, Mossoró/RN;
- (xl) **Rodrigo Fernandes Freire Mariz**, inscrito no CPF sob o nº 820454451, com endereço em Rua Praia do Meio, 06, Nova Parnamirim, CEP 59150820, Parnamirim/RN;
- (xxvi) **Ronaldo dos Santos Silva**, com endereço em Avenida Industrial Dehuel Vieira Diniz, nº 501, Santa Delmira, Mossoró/RN. CEP: 59.615-255;
- (xli) **William Schwartz**, inscrito no CPF sob o nº 271.391.158-34, com endereço em Rua Gilberto Sampaio, 43, apto. 41, CEP 02043-020, Jardim São Paulo, São Paulo/SP.

36. Identificados os Representados que devem figurar o polo passivo da presente investigação, passa-se a seguir para a exposição dos indícios de infração à ordem econômica apurados até o momento.

## II.2.2 DOS INDÍCIOS DA EXISTÊNCIA DE CONDUTA COLUSIVA

37. Há nos autos indícios robustos de que as empresas e pessoas físicas supracitadas teriam celebrado ajustes entre si, com a finalidade de fixar preços e outras condições comerciais, combinar previamente preços e vantagens em licitações públicas e regular o mercado nacional de sal para controlar a produção de bens. Neste intento, teriam contado com o auxílio e a influência das entidades de classe do setor, a saber, o Siesal, o Simorsal e a Abersal. Estas condutas são passíveis de enquadramento nos artigos 20, I a IV, c.c. 21, I, II, V, VIII, X e XI, da Lei nº 8.884/94, e também nos artigos 36, incisos I a IV, e seu § 3º, incisos I, II, IV, VIII e IX, da Lei nº 12.529/2011.

38. Para melhor compreensão do acordo que será a seguir revelado é importante que se explique que a produção de sal no Brasil é basicamente oriunda de exploração marinha, sendo composta de duas etapas: a produção ou extração e o beneficiamento (moagem ou refino). A primeira delas consiste na extração do sal a partir da captação e evaporação da água do mar, seguida pela cristalização, colheita e lavagem do sal marinho. Já na etapa do

beneficiamento, ocorrem os processos de moagem ou refino do sal, além da embalagem do produto. Os processos de beneficiamento podem variar de acordo com a finalidade do sal. Dentre os principais tipos de sal produzidos, destacam-se o grosso, o moído, o refinado e o micronizado.

39. Pelos dados apurados na Nota Técnica nº 002/2012 do Departamento de Estudos Econômicos (DEE) do Cade (fis. 169/189), em 2010, 55 empresas do segmento salineiro, entre extratoras e beneficiadoras, estavam instaladas no Rio Grande do Norte, sendo responsáveis por 69,8% da produção total de sal no Brasil e por 90,3% da produção nacional de sal marinho. Destas, 5 empresas eram responsáveis sozinhas por 89% da produção nacional de sal marinho: Salinor – Salinas do Nordeste S.A. – 48%; Grupo SPL (Sociedad Punta de Lobos S.A. e Diamante Branco) – 9%, Henrique Lage Salineira do Nordeste S.A. – 19%, F. Souto Indústria e Comércio de Sal S.A. – 11%, e Socel Sociedade Oeste Ltda – 2%.

40. Feitas essas considerações, passa-se à análise detalhada dos indícios de infração à ordem econômica coligidos nos autos.

#### II.2.2.1 DO OBJETO DO SUPOSTO CARTEL

41. O suposto cartel investigado nos presentes autos teria contado com a participação ativa de pelo menos 21 empresas, 3 entidades e 43 indivíduos que contribuíram para a realização de ajustes com o fim de eliminar a concorrência no setor salineiro brasileiro. Entre as condutas adotadas com esse propósito estão, principalmente, a fixação de preços, o controle de oferta e a divisão de mercado. O suposto acordo teria, ainda, contado com o apoio e sido influenciado e viabilizado pelas associações e o sindicato do setor.

42. As informações coletadas até aqui, sobretudo após as diligências de busca e apreensão, apontam para a suposta ocorrência de condutas concertadas que, durante mais de 20 anos, estariam sendo perpetradas por parcela substancial da indústria salineira do Brasil, utilizando-se, para tanto, das associações e sindicatos do setor, bem como de uma intensa troca de informações entre empresas.

43. Os documentos colacionados e que instruem a presente nota técnica, demonstram, de maneira bastante contínua ao longo de duas décadas, a estratégia comum das empresas salineiras, que, em conjunto e com o auxílio dos sindicatos e associações, vêm logrando êxito em controlar as condições de oferta de sal no Brasil de maneira bastante eficaz e perene, mesmo diante das diversas mudanças econômicas que ocorreram no período<sup>10</sup>.

44. Verificou-se, ainda, que os participantes do suposto cartel no setor não só teriam aderido às propostas de coordenação feitas pelos sindicatos e associações, como teriam contribuído para facilitar a fixação das condições de oferta do setor, contando com estratégias de monitoramento e manutenção do cumprimento do “acordo”, trocando informações sensíveis e realizando contatos contínuos. Além disto, os indícios demonstram que o suposto

<sup>10</sup> Na verdade, o primeiro documento com forte teor colusivo encontrado nos autos, que data de 1984, foi apreendido na representada Francisco Ferreira Souto Filho e contém as decisões tomadas nas Reuniões de 09.07.84 e 10.07.84 entre as empresas Ciruc, Salmac, H. Lage, F. Souto, Norsal e Amarra Negra.

cartel contava com a adesão bastante significativa de uma parcela substancial do mercado, a qual via no “acordo” uma forma de controlar do mercado salineiro e garantir para si melhores condições de lucro em prejuízo da livre concorrência e do consumidor.

45. Assim, os indícios apontam para uma “consciência” dos participantes do cartel em entrar em acordo, o que se revela, sobretudo, na adesão às diretrizes de implementação decididas nas reuniões e encontros promovidos pelos sindicatos e associações, e pelas trocas de informações entre os agentes, por meio de constante comunicação.

46. Os documentos analisados por esta SG/Cade contemplam praticamente 20 anos de uma verdadeira institucionalização do suposto cartel, com reuniões periódicas entre as empresas, em geral com as entidades do setor (a Abersal, o Siesal e o Simorsal) fomentando e operacionalizando as decisões, quase sempre com o objeto principal de fixação dos preços dos diversos tipos de sal e de outras condições comerciais, além do controle da oferta e da divisão de mercado.

47. Para alcançar o objeto proposto, há indícios de que as entidades e empresas representadas garantiam a implementação do suposto acordo por meio da publicação e circulação de tabelas de preços, envio de comunicações via fax e e-mails, realização de reuniões entre seus representantes, divulgação nos meios de comunicação do quanto acordado e organização de projetos para o setor com inúmeras repercussões anticompetitivas.

48. Há indícios, ainda, de que havia monitoramento constante acerca do cumprimento do quanto acordado, por meio de trocas de informações comercialmente sensíveis sobre preços praticados, volume de produção e dados de clientes. Também se verificou indícios de previsão de punições para desvios ao suposto acordo, o que contribuiu para que, mesmo durante tanto tempo, o acordo pudesse ser mantido com a quantidade de agentes que a ele aderiram.

49. Finalmente, foram encontrados indícios de práticas colusivas, adotadas em paralelo ao acordo principal, relacionados a acordos prévios de preços para a obtenção de vantagens em licitações públicas. Os indícios encontrados a esse respeito envolvem 04 empresas específicas e são relacionados aos pregões para a aquisição de sal refinado da Empresa Baiana de Alimentos S.A. (Ebal), do Governo do Estado da Bahia (conduta esta que também será tratada em tópico próprio). Tais indícios além de apontarem uma conduta paralela ao “acordo principal” também corroboram o grau de relacionamento constante entre os integrantes da indústria.

50. Diante disto, passa-se a descrever, sem prejuízo de outros elementos existentes no bojo do processo ou que venham a ser acrescentados ao longo da instrução, os indícios considerados por esta SG/Cade como principais e suficientes para apontar a forma como o suposto cartel vem atuando no mercado salineiro de maneira contínua desde meados dos anos 1990 até, pelo menos, a realização das buscas em 2012. Note-se que, em razão da quantidade ímpar de elementos probatórios reunidos nos presentes autos, serão destacados no corpo da presente nota técnica apenas alguns documentos de caráter exemplificativo, sendo certo que a totalidade dos documentos contidos nos autos principais e no Apartado Confidencial de Documentos Selecionados também constitui o conjunto probatório até o momento angariado.



## II.2.2.2 DA ATUAÇÃO DO SUPOSTO CARTEL

### II.2.2.2.1 *Da papel da Abersal, do Siesal e do Simorsal na organização e na implementação do suposto cartel*

51. O suposto cartel da indústria salineira se caracterizaria por um contínuo e antigo relacionamento entre as empresas do setor, o qual foi facilitado, principalmente, pela atuação das associações e sindicatos. Assim, as empresas possuíam nestas entidades de classe um fórum constante para decidir e colocar em prática suas decisões coordenadas acerca das mais variadas condições de oferta do produto.

52. Por isso, para a correta compreensão da atuação do suposto acordo colusivo no setor salineiro nacional, deve-se considerar que muitos dos indícios colacionados nos autos apontam para uma intensa atividade de organização, coordenação e monitoramento do suposto cartel pelas entidades do setor, a saber, a Abersal, o Siesal e o Simorsal. A partir da compreensão do papel exercido por estas entidades, se verá como, na verdade, grande parte dos representados trocava informações e comunicações com objetivo comum de fixar as condições comerciais do produto de modo a atender todos os interesses do grupo.

53. A Associação Brasileira de Extratores e Refinadores de Sal (Abersal), localizada no Rio de Janeiro, representa nacionalmente o setor salineiro e congrega todos os segmentos da atividade. Já o Sindicato da Indústria da Extração do Sal no Estado do Rio Grande do Norte (Siesal), localizado em Mossoró, é o sindicato representativo dos maiores extratores de sal do Brasil. Iniciou suas atividades em 1953 e possui o mesmo presidente até os dias atuais, o empresário Francisco Ferreira Souto Filho. Por sua vez, o Sindicato dos Moageiros e Refinadores de Sal do Estado do Rio Grande do Norte (Simorsal)<sup>11</sup>, também localizado em Mossoró, é a entidade que congrega as empresas que desempenham as atividades de beneficiamento do sal.

54. Conforme se observa dos documentos constantes dos autos, nos primórdios do suposto cartel investigado, a entidade que teria exercido predominantemente o papel de influenciar e organizar a coordenação do setor salineiro seria a Abersal. Em suas reuniões, verifica-se que a entidade por diversas vezes reúne os empresários do setor para tratar de pautas concorrencialmente sensíveis, como o preço do sal, estratégias comerciais comuns, fixação de quotas de produção e estabelecimento de participações do mercado.

55. Alguns documentos da época demonstram claramente a intenção e o objeto das reuniões promovidas pela associação e a aproximação entre os concorrentes promovida por eles:

<sup>11</sup> Os interesses dos moageiros e refinadores de sal eram representados, inicialmente, pela Associação dos Moageiros e Refinadores de Sal do Estado do Rio Grande do Norte (Amorsal), cujas atividades foram iniciadas em 1989, passando à categoria de Sindicato em 1999, quando então passou a se denominar Simorsal.

2. ASSUNTOS TRATADOS E DECISÕES TOMADAS

2.1. ADEQUAÇÃO OFERTA X PROCURA

Após entendimentos entre os presentes, foi aprovada a realização de reunião específica, para o assunto, tendo sido eleito o dia 11.03.92, às 14 horas, para esse fim. A ABERSAI, a partir dos elementos fornecidos, consolidará os dados disponíveis, encaminhando aos interessados as conclusões, de forma que, na data programada, todos tenham conhecimento e condições de decisão final, uma vez que a premissa de adesão foi, unanimemente, reiterada.

2.2. PREÇOS DO SAL

Foram adotados os seguintes critérios:

- a) para os ensacados em todas as praias e os granéis, nos pontos de destino: reajuste de 25%, a partir de 16.08, com entrega de pedidos em carteira até 22.05;
- b) para a via marítima e granéis em Mossoró/Macau,

a vigência é a partir de 24.03, com os preços

de 19, com vigência a partir de 04.03, com 25,781.

56. Destas atas de reunião da Abersai, também se verifica que os referidos assuntos eram discutidos pelos representantes das empresas à minúcia, chegando-se, inclusive, a se aprovar em ata quais seriam as condições de implementação do acordo, conforme demonstram as "teses" para a (i) vigência; (ii) periodicidade de apuração; (iii) exportação em "pool"; (iv) importação apenas para "clientes cativos"; (v) compras de terceiro; e (vi) vendas e faturamento, contidas no trecho abaixo digitalizado, constante no documento de fls. 417/419 do Apartado de Documentos Seleccionados:<sup>12</sup>

Adicionalmente, para montagem final das condições de acordo, foram aprovadas as seguintes teses:

- 1º) vigência : de 01.06 a 30.09.92
- 2º) periodicidade de apuração: bimestral
- 3º) exportação : em "pool", com aplicação dos percentuais acima e com o acerto paulatino das vendas

<sup>12</sup> Documento datado de 27 de abril de 1992 revela o agendamento de reunião específica para tratar do assunto "Adequação Oferta X Procura" e também definir os preços e critérios a serem adotados para a venda de sal.

57. Deve-se destacar que a Abersal exercia também um papel de explicitamente incentivar a coordenação entre agentes, como, por exemplo, indica outro importante documento da década de 90, encontrado no escritório de Francisco Ferreira Souto Filho, com forte teor colusivo e que pode indicar as origens das práticas colusivas ora investigadas. Trata-se do documento denominado "Algumas observações sobre a indústria salineira", produzido pela Abersal e enviado via fax para empresários do setor, em 19 de agosto de 1993, que concebe aspectos da organização do suposto cartel (fls. 338/350 do Apartado de Documentos Seleccionados):

"O setor salineiro, em 1970, optou por criar uma entidade de caráter nacional, capaz de funcionar como catalizador da convergência dos interesses comuns das empresas integrantes do segmento.

[...] A premissa básica de adequação da oferta para sustentação de preços passa, necessariamente, pela inteligência do acordo (ou qualquer outro apelido que se lhe batize).

[...] Pressupondo que a racionalidade óbvia do lucrar já possa ter superado a morbidez do crescer quantitativamente (ou vender mais quantidade), o setor pode contemplar uma fase de elevada rentabilidade, mediante a adoção de políticas específicas, inclusive, obviamente, a de preços.

[...] Considerando ações coordenadas e consensuais, o setor deveria programar o abastecimento do cliente e da área geográfica de forma que não ocorram excessos depressores de preços nem mingua dos produtos comercializados.

[...] Se o objetivo é o lucro, a rentabilidade e tudo o mais que uma empresa almeja, não há porque não se estabelecer um sistema de convívio, capaz de levar a esse paraíso, tão fácil de alcançar no sal.

Vamos lá. Nec plus ultra. Amplo, geral e irrestrito."

(grifos nossos)

58. A partir dos anos 2000, pelo que se observa dos indícios constantes dos autos, além da Abersal, o Siesal e o Simorsal passaram a também exercer importante e decisiva influência na organização e implementação dos acordos ilícitos supostamente realizados entre os representantes do setor salineiro nacional.

59. É importante ressaltar que muitas empresas extratoras de sal também atuam na área de moagem e refino, possuindo empresas nos dois segmentos da indústria. Deste modo, muitas empresas do mesmo grupo, ou com os mesmos sócios, são associadas tanto ao Siesal como ao Simorsal (sindicatos regionais), além de serem representadas nacionalmente pela Abersal. Consequentemente, havia certa aproximação das duas entidades (Simorsal e Siesal) com fins de definir as condições de produção e comercialização do mercado em toda a sua cadeia produtiva.

60. A partir deste período, destaca-se, pois, a forte atuação das 3 entidades na organização e estruturação do suposto cartel, como por exemplo demonstra a "Agenda para recuperação de preços do setor salineiro", enviada pelo secretário executivo da Abersal, Afrânio Manhães Barreto, via fax, ao empresário Herbert Vieira (da Cimsal), em 15 de fevereiro de 2000 (fls. 287/288 do Apartado de Documentos Seleccionados):

AGENDA PARA RECUPERAÇÃO DE PREÇOS DO SETOR  
SALINEIRO

1. CRONOGRAMA DE REUNIÕES

1.1 SIRSAL

1.1.1 Já realizada com uma posição definida (anexo).

1.2 CONJUNTA SIESAL/ABERSAL

1.2.1 Local: Natal (FERNY)

1.2.2 Participantes: ALCALIS  
DIAMANTE BRANCO  
HENRIQUE LAGE  
NORSAL  
SIESAL  
SOLEDADE  
F. SOUTO  
SCOUTINHO

1.2.3 Pauta

1.2.3.1 Preços consensuais de sal grosso terrestre

1.2.3.2 Preços consensuais de sal moído, estabelecendo-se valores ICMS e os critérios para a composição do preço CIF.

1.2.3.3 Preços de sal refinado terrestre e compatibilização com o sal refinado do sub/suldeste

1.2.3.4 Política comercial de venda de sal grosso terrestre

1.2.3.5 Programação de nova reunião SIESAL/ABERSAL, em caráter universal

1.3 CONJUNTA UNIVERSAL SIESAL/ABERSAL

1.3.1 Local a definir.

1.3.2 Participação de todas as associadas da SIRSAL e da ABERSAL

1.3.3 Definição de preços consensuais para sal grosso, sal moído

1.3.5 Levantamento rigoroso dos pedidos em carteira (previamente deverão ser solicitados para disponibilizá-los, na reunião), para definição de datas limite de entrega

1.3.6 Política comercial de venda de sal grosso: criação de um Comitê de Acompanhamento

1.3.7 Compromisso irreversível de adesão e PRÁTICA das decisões tomadas

1.3.8 Programação urgente de reunião com autoridades locais, para imediata adoção do pagamento do ICMS de frete no posto fiscal

1.3.9 Programação de reunião com os moageiros

61. O documento revela que a Abersal reunia-se, inicialmente, com os associados do Siesal, sendo acordado entre as empresas extratoras os preços, as políticas de venda e o "compromisso irreversível de adesão e prática das decisões tomadas". Posteriormente, haveria uma reunião conjunta entre os associados da Abersal, Siesal e Simorsal, onde seriam

estabelecidos os preços de todos os tipos de sal, critérios para a venda CIF e outras condições, sendo ainda prevista a “criação de um comitê, com um representante de cada entidade para acompanhar o rigoroso cumprimento de todas as decisões”:

#### 1.4 REUNIÃO CONJUNTA SIESAL/ABERSAL/SIMORSAL

##### 1.4.1 Local a definir

##### 1.4.2 Participação universal do SIESAL/ABERSAL/SIMORSAL

1.4.3 Estabelecimento de preços de todos os tipos de sal, critérios na venda CIF, datas de vigência, entrega de pedidos em carteira, adesão à extinção da figura do contribuinte substituto

1.4.4 Criação de um Comitê, com um representante de cada Entidade para acompanhar o rigoroso cumprimento de todas as decisões

62. Por fim, seria realizada uma reunião dos associados à Abersal, com o estabelecimento dos “novos preços de sal refinado produzido no sul/sudeste, compatibilizando-os com os dos produzidos no RN, já com seus novos valores”, conforme a resta claro a seguir:

#### 1.5 REUNIÃO ABERSAL

##### 1.5.1 Local: ABERSAL

##### 1.5.2 Participação: associados de ABERSAL

1.5.3 Estabelecimento dos novos preços de sal refinado produzido no sul/sudeste, compatibilizando-os com os dos produzidos no RN, já com os seus novos valores

63. Ainda, conforme os documentos colacionados aos autos verifica-se a ocorrência de uma série de reuniões conjuntas entre os dois sindicatos – Siesal e Simorsal – que evidenciam a estratégia conjunta de ambos para estabelecerem e garantirem o acordo (como demonstram exemplificativamente atas de fls. 984/985, 986/988 e 989/991 do Apartado de Documentos Seleccionados).

64. A referida “cooperação” entre os dois setores da indústria permitia maior estabilidade dos acordos, uma vez que se garantia os níveis de preços (“na ponta” – i.e., no refino e moagem do sal) desejados, sob pena de suspensão de fornecimento de sal pelas extratores. O trecho extraído de ata de reunião conjunta entre o Siesal e o Simorsal realizada no dia 13 de março de 2001 (fls. 986 dos Apartados de Documentos Seleccionados), ilustra com clareza o funcionamento de tal mecanismo:

“01 – Dos 21 não associados levantados na reunião anterior [vide ata de fls. 984], foi comunicado que as empresas Remosal, Pedro Bezerra e Fabrisal já tinham se associados e que ficaram certos de cumprir o acordo de preços. Ficou acertado que os fornecedores dos demais beneficiadores continuariam o trabalho de conscientização para que estes cumprissem o acordo de preços e se associassem ao Simorsal, caso contrário suspenderiam o fornecimento de sal.”

(grifos nossos)

65. Pelo exposto, é possível identificar a existência de reuniões dos associados ao Siesal (empresas extratoras), que vendem o sal grosso para as empresas moageiras e refinadoras, e também de reuniões conjuntas entre os associados do Siesal e do Simorsal (empresas moageiras e refinadoras) para a definição dos preços do sal e dos fretes para cada estado do país. A Abersal, além de participar das reuniões e propor as práticas concertadas entre as empresas do Rio Grande do Norte, também teria o papel de definir os preços do sal produzido no sul e sudeste, compatibilizando-os com os valores definidos pelas empresas potiguares.

66. As evidências coligidas indicam que tal prática, qual seja, a atuação das associações e sindicatos do setor influenciando e auxiliando na coordenação entre as empresas e na fixação dos preços e condições de oferta, inclusive no que diz respeito a mais de um elo da cadeia produtiva, continuou, ao menos, até a realização das diligências de busca e apreensão em outubro de 2012.

67. Estas reuniões das empresas nas associações e sindicatos, as reuniões conjuntas entre associações e sindicatos, além das comunicações das mesmas em conjunto ou separado, são constantemente referidas nos documentos dos autos, e, embora suas pautas por vezes abordassem questões leitas e de interesse do setor, no mais das vezes tinham como foco principal fixação e manutenção de preço e outras condições de oferta do produto.

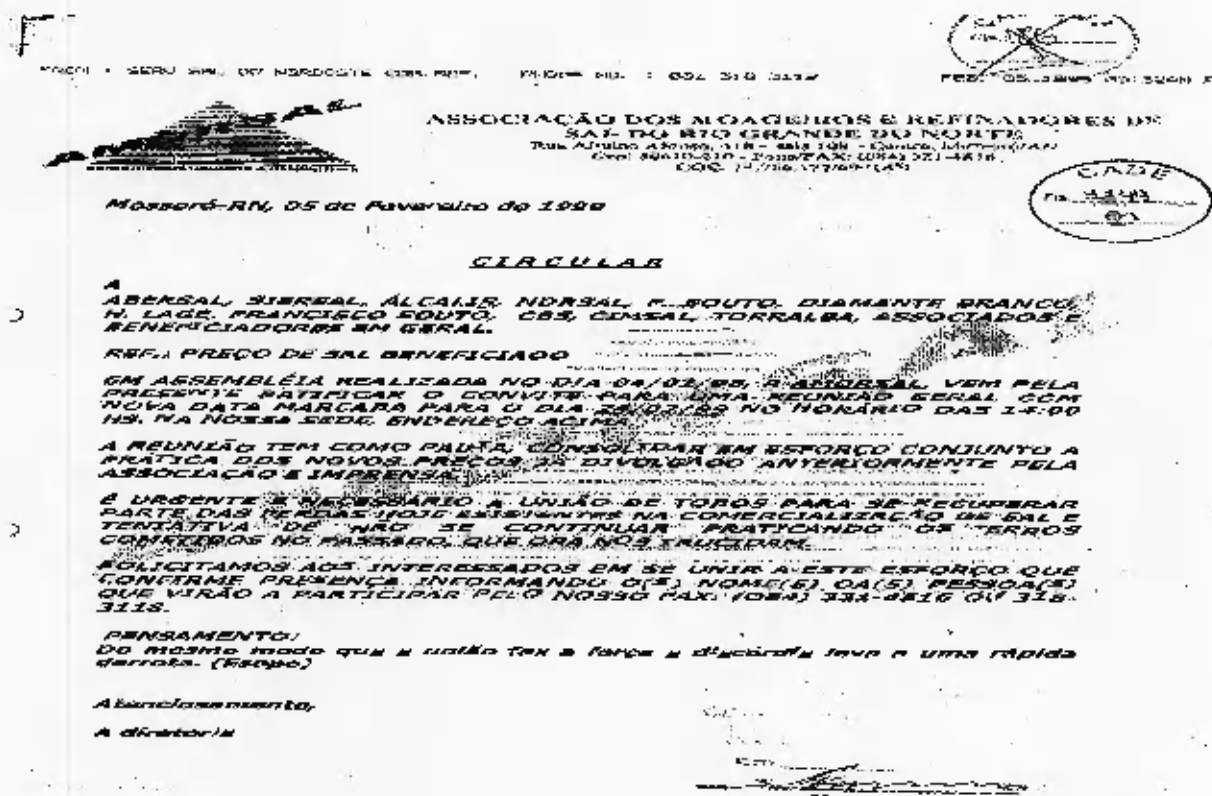
68. Mas, não somente, durante quase duas décadas, tais reuniões serviam também para incentivar e “renovar” a cooperação entre as empresas, bem como para definir critérios de monitoramento e até mesmo punição daqueles que descumpriram o acordo.

69. Vale, nesse sentido, mencionar alguns dos documentos apreendidos que demonstram que tais associações, ao menos desde meados da década de 1990, passaram a ser não somente um fórum de discussões de interesses lícitos do setor como um excelente mecanismo de comunicação e fomento à uma suposta cartelização da indústria salina<sup>13</sup>. Do teor dos documentos se extrai como a atuação das três entidades representadas permitiram a organização da indústria, principalmente no que se refere à fixação de preços e condições da oferta, e para a continuidade da suposta conduta.

70. Na mesma linha, verifica-se que, a partir do final dos anos 1990, as três entidades (Abersal, Siesal e Simorsal) passam a envidar esforços conjuntos para unir todos os seus associados, mesmo aqueles filiados a uma só das entidades representativas, num esforço de uniformizar as regras (sobretudo as de preço) de todo o setor.

<sup>13</sup> Neste sentido, vide documento de fls. 1101/1102, apreendido no Siesal.

71. Alguns exemplos demonstram essa sinergia na atuação conjunta dos sindicatos para definir os preços de forma a contemplar interesses de extratores, refinadores e moageiros (respectivamente, documentos de fls. 1149<sup>14</sup>, 1155<sup>15</sup> e 952<sup>16</sup> do Apartado de Documentos Seleccionados):



<sup>14</sup> Documento apreendido na sede do Siesal consistente em Circular encaminhada pela Amorsal, em 05 de fevereiro de 1999, para as entidades Abersal e Siesal, e para as empresas beneficiadoras associadas Alcalis, Norsal, F. Souto, Diamante Branco, H. Lage, Francisco Souto, CBS, Cinsal, Torralba e outros associados. Pelo documento, a Amorsal convida a todos para uma reunião geral em 24 de fevereiro de 1999 sobre a consolidação de novos preços.

<sup>15</sup> Documento apreendido na sede do Siesal consistente em Carta Proposta enviada pela Amorsal e pelo Siesal para seus associados), no qual as entidades classificaram o produto por sua qualidade e pela tradição da marca no mercado, sugerindo, a partir disso, os preços dos produtos. O documento ainda revela a decisão de formar uma comissão, constituída por membros do Siesal (Francisco Ferreira Souto Filho, Herbert de Souza Vieira, Pedro Willian Nepomuceno) e da Amorsal (Evandro Gomes Praxedes e Washington Cavalcanti Santos), com a finalidade de efetuar contatos com os empresários refinadores para firmar um documento sobre os preços dos produtos finais.

<sup>16</sup> Documento apreendido na sede do Siesal referente à Reunião do Siesal - Abersal, de 22 de fevereiro de 2000.

**ABACORBAAL - Associação dos Abacornheiros da Baía do Rio Grande do Norte e BIRBAAL - Sindicato do Iracema do Muro de Banguê de Baía do Rio Grande do Norte**  
**FRÁGILIA PRODUÇÃO**

*[Handwritten signature]*  
CADE  
ANEXOS  
111

1) Diante da crise vivenciada atualmente pelo setor mineiro do ramo, necess, se duar, Associação de Abacornheiros e Associação dos Abacornheiros da Baía do Rio Grande do Norte e BIRBAAL - Sindicato do Iracema do Muro de Banguê de Baía do Rio Grande do Norte, decidiram, em reunião realizada em 12 de fevereiro de 2008, discutir providências para evitar o colapso e crise que se processa no setor mineiro. Considerando que trata-se de situação excepcional, os membros do Iracema do Muro de Banguê e do BIRBAAL, em reunião realizada em 12 de fevereiro de 2008, decidiram discutir providências para evitar o colapso e crise que se processa no setor mineiro.

2) Assim, com o intuito de garantir a qualidade e tradição do ramo em sua produção, os membros do Iracema do Muro de Banguê e do BIRBAAL, em reunião realizada em 12 de fevereiro de 2008, decidiram discutir providências para evitar o colapso e crise que se processa no setor mineiro.

3 - Partidos em disputa eleitoral: Iracema do Muro de Banguê e BIRBAAL

**Iracema do Muro de Banguê**  
Presidente: Wladimir de Souza  
Vice-Presidente: Wladimir de Souza  
Diretor: Wladimir de Souza  
Diretor: Wladimir de Souza

**BIRBAAL**  
Presidente: Wladimir de Souza  
Vice-Presidente: Wladimir de Souza  
Diretor: Wladimir de Souza  
Diretor: Wladimir de Souza

4) Diante da crise vivenciada atualmente pelo setor mineiro do ramo, necess, se duar, Associação de Abacornheiros e Associação dos Abacornheiros da Baía do Rio Grande do Norte e BIRBAAL - Sindicato do Iracema do Muro de Banguê de Baía do Rio Grande do Norte, decidiram, em reunião realizada em 12 de fevereiro de 2008, discutir providências para evitar o colapso e crise que se processa no setor mineiro.



Fls. 446  
3

Reunião SIESAL - ABERSAL 22.02.00

- 1 - Compromisso de praticar preços estabelecidos para venda do sal grosso a granel para o Beneficiador, bem como fazer com que o mesmo repasse a preços pra-estabelecidos, evitando concorrência predatória e o retorno da situação ao estado atual.
- 2 - Condicionar a venda do sal grosso a granel ao Beneficiador, - à apresentação de cópias das guias de recolhimento dos ICMS - sal e frete de cada mes vencido, evitando, desta forma, redução de custo que poderia ser repassada nas vendas, prejudicando toda a cadeia.
- 3 - Criação do Comitê de Vendas do sal grosso a granel para o Beneficiador, sugerida pelo Sr. Herbert Vieira, para acompanhamento das medidas acima citadas. - Os Produtores adotando essas práticas e outras que se fizerem necessárias, com certeza conseguirão moralizar toda a cadeia de vendas, assegurando lucratividade para todos, dentro dos padrões normais do comércio.

72. Outro documento que revela indícios da implementação do suposto cartel durante as reuniões conjuntas do Siesal e Simorsal, com anuência da Abersal, encontrado no escritório de Francisco Ferreira Souto Filho, na empresa Servsal e no Siesal (fls. 4/6; 240/242; 979/980; 981/983 do Apartado de Documentos Seleccionados), é a "Proposta para recuperação do preço do sal - Projeto L.E.E", apresentado por Jacques Vidal (da Francisco Ferreira Souto Filho) na reunião entre salineiros e moageiros/refinadores, em 20 de fevereiro de 2001. Cópias do projeto foram entregues aos participantes da reunião. O texto do projeto indaga aos produtores de sal se estes estão satisfeitos com o lucro, expansão e equilíbrio do mercado, destacando-se o trecho a seguir:

"[...] Estamos satisfeitos com o andamento de nossos empreendimentos? Acreditamos que não! O que podemos fazer para modificar esse quadro? Depende somente de nós! O Rio Grande do Norte é responsável por 95% (noventa e cinco por cento) do sal produzido no Brasil. Esta produção está nas mãos de 14 (catorze) produtores, sendo que há uma concentração de quase 70% em poder de 05 (cinco) ou 06 (seis) produtores, em termos de beneficiadores oficiais puros existem cerca de 30 (trinta), existem ainda muitos beneficiadores clandestinos, porém que não

temos dados para precisar seu número, mas uma coisa é certa, eles somente existem porque algum produtor lhes vende sal! O que precisamos fazer para modificar o quadro atual é nos conscientizarmos que o preço que determinamos conseguiremos vender, os compradores não têm outra opção, a não ser importar o sal, mas a importação existe somente num mercado mais restrito, que se tivermos união conseguiremos evitá-la ou reduzi-la. Não adianta cada um se achar 'o rei da cocada preta', 'o dono do mercado', vamos dissentir e encontrar um preço que seja compatível com o mercado, vamos nos unir e fazer cumprir esse preço, vamos deixar de tomar o cliente do nosso concorrente, com prejuízo financeiro, por revanchismo comercial! Precisamos assumir compromissos e cumprir esses compromissos como homens sérios que pretendemos ser! Se sabemos que não vamos cumprir os compromissos, então não devemos assumi-los! A hora é de nos unirmos, e tentarmos sobreviver todos juntos! É possível conseguirmos isso? Depende exclusivamente de nós!"

(grifos nossos)

73. É de se observar uma constante atividade conjunta das três associações no intuito de atender os interesses dos seus associados na fixação de preços. Exemplo disso é o documento de fls. 248/249 do Apartado de Documentos Selecionados. Esse documento foi apreendido na empresa Francisco Ferreira Souto Filho e contém a Síntese da Reunião no Siesal no dia 18.06.2002, em que consta trecho de proposta conjunta de fixação de preços para a próxima reunião:

"Ficou então acertado que se realizaria uma reunião em Mossoró ou Natal, no próximo dia 24.06, com a participação de 12 pessoas, sendo 04 representantes de cada entidade, a saber: Siesal, Simorsal e Abersal, onde seria apresentada uma proposta para se praticar o mais rápido possível os seguintes preços:  
Moído 25 Kg R\$ 1,62; Moído 30 x 1 Kg R\$ 2,88  
Moído 50 Kg R\$ 3,12; Refinado 25 Kg R\$ 2,40."

(grifos nossos)

74. Ressalte-se que há nos autos uma vasta gama de documentos na mesma linha, como por exemplo aqueles de fls. 1033 (dezembro de 2004), 1039/1041 (janeiro/2005) e 375 (abril de 2005), entre os quais destacamos as atas de reunião de fls. 384/385 (maio de 2004), bem como a tabela de preços Siesal/Simorsal de fls. 1141 (julho de 2006), todas do Apartado de Documentos Selecionados:

**Reunião dos Salineros e Moedores/Refinadores em Natal, dia 05/05/2004, às 09:00 horas**

1. Participantes:
- FRANCISCO FERREIRA SOUTO FILHO
  - SOCEL - Edmar Rosaen
  - SOLEDADE - Gilson Romêlo e Jarbas
  - OSMBAL - Herbert Vieira e Marcelo Júnior
  - F. SOUTO - Antonio Vares
  - NORSAL - Marcelo Monteiro
  - SALINOR - Alcides Middel, Mauro Calistrato e Aides Torres
  - BALMAR - Marcelo Rosado e Marcos Antonio Almeida
  - D. BRANCO - Alejandro Felice e Marco Alves
  - H. LAGE - Luiz Amadio e João Nadea
  - OSMARBAL - Eduardo Fagundes
  - SOUTO IRMÃO - André Rosado
  - S. CAMILO - Eduardo Madalhos
  - SIMORSAL - Renato Fernandes
  - SERVYSAL - Joaquim
  - REFIMOSAL - Evandro Provedes

2. Comercialização

2.1 - Preço Sal e Condições

Após as discussões pertinentes, foram aprovados, por unanimidade, as seguintes preços e condições:

2.1.1 - Sal grosso a granel (ton)	R\$	60,00
Vendas em Mossoró e região	R\$	60,00
2.1.2 - Sal beneficiado		
Molde 25 kg	R\$	2,60
Molde 50 kg	R\$	5,10
Molde 30 x 1	R\$	4,60
Refinado 25 kg	R\$	3,60
Refinado 50 kg	R\$	7,70
Refinado 30 x 1	R\$	6,30
Micronizado 25 kg	R\$	2,60

Micronizado 50 kg

R\$ 5,70

- 2.1.3 - Prazo máximo: 60 dias  
2.1.4 - Vigência: imediato

3. Seqüência de Retenção

3.1 - O Sr. Renato Fernandes informou:

- Que o gasoduto virtual de gás natural para os Refinários de Sal da região Mossoró/Aracá Branca terá início na 2.ª quinzena de maio/2004.
- Que será disponibilizado recursos na ordem de R\$ 2.000.000,00 para iniciar construção do canal de derivação do Rio Mossoró, na sua margem esquerda, próximo a Passagem de Pedra.
- Que nos dias 16 e 17/05/2004 será realizado um Seminário sobre a qualidade do sal, no auditório do SEB - Mossoró.
- Que a legislação sobre o PROADI sofrerá alterações, atendendo benefícios às empresas já existentes em nosso estado.

4. Providências Complementares

Os Srs. Renato Fernandes e Ailton Torres foram escolhidos para analisar o Projeto de Lei sobre a nova legislação de PROADI, e informar se a mesma é interessante para a Indústria Salinera.

Concedido com Análise  
em 05/05/2004  
por [Assinatura]

ABERSAL/SIMORSAL  
TABELAS DE PREÇOS

1) TABELAS PARA PRODUTOS MOÍDOS APROVADA (ATUAL - C)

PRODUTO	B-30,00 p/ton	C-35,00 p/ton	D-40,00 p/ton
SAL MOÍDO GROSSO 25 KG	2,14	2,31	2,50
SAL MOÍDO GROSSO 30 KG	4,18	4,58	4,98
SAL MOÍDO 30X1	7,94	4,18	4,42
SAL MOÍDO GROSSO BIG BAG (T)	73,00	103,00	91,00
SAL TERCEIRIZADO (D)	45,00	50,00	55,00

2) TABELAS PARA PRODUTOS REFINADOS APROVADA (ATUAL - C)

PRODUTO	B-30,00 p/ton	C-35,00 p/ton	D-40,00 p/ton
SAL REFINADO GRANDI 25KG	2,37	3,27	3,71
SAL REFINADO 30X1	5,04	5,28	5,52
SAL REFINADO BIG BAG (T)	122,00	130,00	138,00
SAL REFINADO 25 KG	2,18	2,34	2,54
SAL REFINADO 10X1	1,76	1,84	1,93
SAL GEORASCO 30X1	5,04	5,38	5,52

3) TABELA PARA PRODUTOS REFINADOS - ESTABELECE EM 11/07/2006

PRODUTO	B-30,00 p/ton	C-35,00 p/ton	D-40,00 p/ton
SAL REFINADO GRANUL 25KG			
SAL REFINADO 10X1			
SAL REFINADO BIG BAG (T)			
SAL MOÍDO GROSSO 25 KG			
SAL REFINADO 10X1			
SAL GEORASCO 30X1			

CONFERE COM ORIGINAL

75. Do mesmo modo, evidenciando a consolidação das práticas de fixação de preços e condições de venda destaca-se a tabela adotada pelos associados do Siesal, Simorsal e Abersal, no mês de julho de 2007, denominada "Tabela nacional de preços para venda CIF elaborada por Estado", encontrada na empresa Refimosal (fl. 827 do Apartado de Documentos Seleccionados)<sup>17</sup>.

76. A referida tabela é talvez o documento mais significativo da sinergia entre as três associações da maneira como as mesmas atuavam para garantir a fixação de preços de venda do sal, além de outras condições, como o frete para todo o Brasil.

77. A tabela, além de assinada e combinada entre as três principais associações da indústria salineira, reunindo todos os elos da cadeia produtiva, permite inferir o âmbito nacional de atuação do referido cartel e os seus potenciais efeitos negativo na economia de todo o país, ainda mais levando-se em conta a essencialidade do produto e que a fixação se dá para suas diferente formas de comercialização. Para uma melhor visualização da tabela e de sua força probatória, a colocamos abaixo:

<sup>17</sup> A tabela também foi apreendida na sede do Siesal (vide fls. 1140 do Apartado de Documentos Seleccionados).



Apartado de Documentos Seleccionados (maio/junho de 2008)<sup>18</sup>, bem como e-mail circulado entre empresas e sindicatos com nova tabela a vigorar em 04/2009<sup>19</sup>, email com a pauta reunião de fls. 75/78 do Apartado de Documentos Seleccionados<sup>20</sup> (janeiro de 2010), email de fls. 672 do Apartado de Documentos Seleccionados<sup>21</sup> (março de 2011), ata de reunião da Abersal de 19 de maio de 2011 (fls. 228/229 do Apartado de Documentos Seleccionados) e os convites para reuniões de 07 de maio de 2012 e 02 de julho de 2012 (fls. 1251/1252 do Apartado de Documentos Seleccionados).

81. Os documentos exemplificativos acima colacionados demonstram claramente a presença de fortes indícios da atuação conjunta e organizada das 3 principais entidades representativas do setor salineiro no Brasil, influenciando e coordenando as principais ações do suposto cartel em investigação. Com base exclusivamente neles, já seria possível concluir pela existência de indícios robustos de infração à ordem econômica em face do Siesal, Simorsal e Abersal, conforme tipificado no art. 20, incisos I a IV, e/c art. 21, II e X, da Lei nº 8.884/94, e no art. 36, incisos I a IV, e seu § 3º, incisos II e VIII, da Lei nº 12.529/2011.

82. No entanto, reforçando os indícios dessa atuação da Abersal, do Siesal e do Simorsal na influência e facilitação de prática de condutas comerciais uniformes no setor salineiro nacional, há ainda inúmeras atas de reuniões dos associados a essas entidades realizadas ao longo do período investigado, com trocas de informações sensíveis, discussões acerca das condições do mercado e, principalmente, a fixação de tabelas de preços para cada tipo de sal produzido, entre outras práticas ilícitas. Alguma destas atas e, principalmente, as trocas de e-mails, comunicações e informações entre empresas que a elas se relacionam serão destacadas ou referenciadas nos próximos tópicos, de forma a melhor compor o conjunto robusto de indícios até agora reunidos.

#### *II.2.2.2.2 Da Fixação dos Preços e Outras Condições Comerciais*

83. Os principais indícios de condutas anticompetitivas observados no presente inquérito são os relacionados ao suposto acordo entre concorrentes e entidades do setor salineiro para a fixação dos preços do sal grosso, moído e refinado, distribuído para todo o Brasil, além dos indícios de fixação dos preços do frete e outras condições de venda do produto. Estas práticas são, muitas vezes, mencionadas em um mesmo documento, conforme será possível observar nos documentos citados no decorrer desta Nota Técnica.

84. Ao que se depreende, a prática de fixação de preços era, como já referido no tópico anterior, o verdadeiro foco de atuação das entidades e empresas do setor salineiro, bem como alvo de coordenação, inclusive, entre diferentes elos da cadeia, como moageiros/refinadores e extratores, notadamente porque muitas das empresas atuam de forma verticalizada.

<sup>18</sup> Apreendidos na Socel.

<sup>19</sup> Documento apreendido na sede do Siesal contendo e-mail do Simorsal, de 23 de março de 2009, encaminhando tabela com "previsão de preços". Posteriormente, José Joaquim solicita que William repassasse aos associados do Siesal o e-mail do Simorsal acerca da previsão de preços de sal.

<sup>20</sup> Apreendido na Serv Sal.

<sup>21</sup> E-mail do Siesal confirmando reunião conjunta do Siesal e Simorsal, em 22 de março de 2011, no Hotel Garbos.

85. Primeiramente, deve-se ressaltar que indícios acerca da ocorrência de fixação de preços nesse mercado surgiram ao conhecimento da então Secretaria de Direito Econômico desde o início da investigação conduzida nestes autos, a partir da reunião de reportagens, publicadas nos mais diversos meios de comunicação, que noticiavam a ocorrência de reuniões entre representantes do setor salineiro nacional com o objetivo de acordar o nível de preços a ser praticado.

86. Nesse sentido, em entrevista constante do site <http://www2.uol.com.br/omossoroense/0804/entrevista.htm>, publicada no Jornal O Mossoroense em 8 de abril de 2001, o senhor Renato Fernandes da Silva, que era presidente do Sindicato dos Moageiros do Sal (Simorsal) à época, teria mencionado que o setor salineiro passava por algumas dificuldades, que estavam sendo enfrentadas por meio de “uma verdadeira união entre todas as classes que trabalham com sal no Rio Grande do Norte, sejam elas beneficiadoras, produtoras ou que representem empresas que trabalham com sal”. Ao ser questionado pelo repórter sobre o primeiro passo dado para enfrentar as dificuldades, o senhor Renato ainda teria respondido o seguinte (fls. 52/57):

“Chamamos os nossos parceiros e clientes, mostramos a eles que a realidade é outra, que estávamos precisando reestruturar o valor do sal. Estamos gradativamente conseguindo isso, mostrando nossos custos, porque não é interessante para nossos clientes ter o nosso setor fragilizado porque nunca vai ter um sal de qualidade. Eles estão entendendo e isso faz com que a gente esteja nos poucos melhorando o preço do sal dentro de parâmetros que correspondam à realidade dos custos”.

(grifos nossos)

87. Já na reportagem do Jornal Diário de Natal (Caderno Economia), do dia 07 de outubro de 2006, o então Presidente do Sindicato dos Moageiros e Refinadores de Sal (Simorsal), senhor Evandro Gomes Praxedes (Refimosal), teria afirmado que as empresas estariam se reunindo para aumentar o preço do sal, pois a concorrência no setor teria contribuído para a queda de preços. Teria dito ele (fl. 49):

“Apesar disso [da queda do estoque em algumas salinas por causa da irregularidade das chuvas] a concorrência no mercado vem contribuindo para a queda do preço, que de março para cá fica em torno de 20% a 25%.

(...) Acredito que até o início do próximo ano vamos conseguir recuperar o preço, atingir os R\$45 praticados no ano passado.

(...) Também temos nos reunido para tentar conscientizar o pessoal de que é preciso aumentar o preço. Não se justifica termos um monopólio e, numa situação de baixos estoques, preços indesejados”.

(grifos nossos)

88. De forma semelhante, em reportagem intitulada “Indústria salineira suspende produção” e publicada no Correio da Tarde (Correio Mossoró) do dia 10 de fevereiro de 2009, foi noticiada a existência de tabelas de preços entre concorrentes. Segundo a reportagem, o então Secretário Executivo do Siesal, senhor Pedro Willian Nepomuceno, teria afirmado que

haveria uma tabela de preços para o sal grosso a granel e que, conforme a tabela construída em 2008, o preço da tonelada de sal seria de R\$ 70 (setenta reais):

“Segundo informações do secretário executivo do Sindicato da Indústria de Extratores de Sal (Siesal), Pedro Willian Nepomuceno, o valor da tonelada do sal grosso a granel, na tabela definida em 2008 é de R\$ 70”.  
(grifos nossos) (Reportagem citada na Nota Técnica de fls. 79/91)

89. Além disso, o valor informado pelo Siesal teria sido confirmado pelo então diretor de uma das indústrias salineiras de Mossoró/RN, senhor Frediano Rosado (Soel):

“O diretor de uma das indústrias salineiras mossoroenses, Frediano Rosado, confirmou o valor da tonelada do sal grosso a granel, e afirmou que os produtores vão se reunir para definir o reajuste sobre o preço atual da tonelada.”

(grifos nossos) (Reportagem citada na Nota Técnica de fls. 79/91)

90. A partir destes indícios foram realizadas, com a devida autorização judicial, as diligências de busca e apreensão, em que foram angariados diversos outros elementos probatórios que, a princípio, confirmam as suspeitas iniciais.

91. Com efeito, pela análise do vasto material apreendido pela SG/Cade, foi possível verificar a existência de inúmeros e constantes acordos de preços entre as empresas do setor, os quais remontam, pelo menos, ao início da década de 90, e teriam durado, pelo menos, até a realização das buscas, em setembro de 2012.

92. O material evidenciou que o principal meio de articulação para a realização dessas práticas seriam as reuniões periódicas entre os associados da Abersal, Siesal e Simorsal. As atas de reuniões dos associados às entidades investigadas permitem visualizar as discussões das condições de mercado e a fixação de tabelas de preços para cada tipo de sal produzido, além de outras condições comerciais.

93. Neste sentido, destaca-se a título exemplificativo a ata de reunião abaixo, encontrada na Refinusal (documento de fls. 856 do Apartado de Documentos Seleccionados), realizada entre os associados do Simorsal e Siesal e não associados, em maio de 2007:

“[...] O Presidente do Simorsal senhor Evandro Praxedes, deu por iniciada a reunião facultando a palavra a todos os presentes, e no decorrer das discussões, chegou-se ao ponto comum entre todos de que o aumento dos insumos sobre a produção do sal refinado não foi repassado ao preço final do produto, causando sua desvalorização e conseqüentemente a não remuneração. Outro ponto de acordo, foi que o preço do sal moído 30x1, estando também abaixo do normal, faz com que o preço do sal refinado não consiga alcançar patamares remuneratórios a sua produção [...]. Outro ponto tocado pelos participantes, que possuem salina, é a de que a produção será menor este ano, mediante a não utilização do potencial total das salinas, algo



entorno de 40% (quarenta por cento) menos. Também foi consenso que essa medida será benéfica, porque assim poderá haver aumento no preço final do sal beneficiado: moído ou refinado. Ficou acordado entre os presentes em se comunicarem sempre que houver divergências sobre preço, clientes, mercado, frete para evitar distorções no mercado de sal. Ao final ficou decidido a prática dos seguintes preços mínimos para venda de sal: sal moído 30x1 R\$ 4,00 (quatro reais); sal moído 25kg – R\$ 1,80 (um real e oitenta centavos); sal moído 50kg R\$ 3,60 (três reais e sessenta centavos); big bag R\$ 60,00 (sessenta reais) mais embalagem; sal refinado 30x1 R\$ 5,00 (cinco reais); sal refinado 25kg R\$ 3,00 (três reais); sal refinado 50kg R\$ 6,00 (seis reais), ficando os demais preços a pauta como referência mínima. Após o término da reunião, eu, Gilgamés de Oliveira Melo, secretário ad hoc [...]"<sup>22</sup>

94. Ademais, verifica-se que a fixação de preços é a pauta principal das diversas comunicações e trocas de informações entre as empresas salineiras, bem como o principal objetivo das reuniões dos sindicatos, tanto dos setores específicos (moagem/refino) como das reuniões conjuntas e da associação nacional.

95. O que se verificou são indícios de que, constantemente, pelo menos desde o início da década de 1990 até o momento atual, os empresários sempre procuraram seus pares para discutir preços que satisfizessem a todos de maneira uniforme. Assim, verifica-se uma intensa troca de informações entre as empresas antes e depois das reuniões dos sindicatos e associações nesse sentido, sendo que, quando reunidos, as regras eram finalmente definidas e passavam a ter vigência por determinado período.

96. A organicidade desta atividade é tanta que se pode verificar que sempre que algum empresário ou setor da cadeia quisesse modificar as regras do acordo, por qualquer que fosse o motivo, a questão voltava a ser discutida no fórum associativo para que se chegasse a um novo acordo. Isso permitiu que mesmo diante de eventuais desvios do acordo, ele fosse mantido durante tanto tempo.

97. Um exemplo disso, que reafirma o foco das trocas de informações na fixação de preço, é a troca de emails de fls. 75/78 do Apartado de Documentos Seleccionados, datada de 07 e 08 de janeiro de 2010 a respeito de reunião no Siesal. Neste documento, inicialmente, José Joaquim (Servsal), informa Evandro Praxedes (Refimosal), Antonio Veras (F. Souto), e Alessandro Zeni (Servsal) acerca da reunião combinada com Antônio Veras no Siesal e para que convoquem quem acharem que deve participar, referente ao Simorsal. Posteriormente, Joaquim solicita que seja incluído na pauta "**nosso problema eterno que se chama preço**" e sugere a discussão "**de nova pauta para o sal, para, assim, manterem um equilíbrio nos preços**". Antônio Veras pede que tal discussão seja marcada para outra data, dada sua complexidade, o que é aceito por José Joaquim.

98. Outro exemplo é o e-mail de fls. 1122/1123 do Apartado de Documentos Seleccionados, enviado por Herbert de Souza Vieira Junior (Cimsal) para o Siesal e para a Abersal e apreendido no Siesal, datado de 25 de agosto de 2010. Seu único documento anexo traz informações sobre o mercado de sal e revela a necessidade de reunião emergencial com os antigos e novos produtores para a avaliação dos estoques, a previsão de safra, demanda

<sup>22</sup> Evandro Gomes Praxedes, além de ter sido Presidente do Simorsal, é também empresário da Refimosal.

nacional e estabelecimento conjunto de um planejamento de curto e longo prazo. Também alerta para a necessidade urgente de dar valor ao produto e estabelecer um nível mínimo de confiança e harmonia entre os produtores. Em suas palavras: "**Precisamos urgente dar valor ao nosso produto e estabelecer um nível MÍNIMO que seja de confiança e harmonia entre nós, para que nosso setor seja mais respeitado!**".

99. O que se percebe é que os empresários trocavam informações e comunicações de maneira contínua, entre si e via sindicatos, e nas reuniões das entidades se "batia o martelo" sobre a fixação ou se orientava o setor a continuar as tratativas.

100. Neste sentido, destaca-se os documentos de fls. 395 do Apartado de Documentos Seleccionados, que trata de um estudo realizado por cinco empresas (Cimsal, F. Souto, Refimosal, Servsal e Maranata), para, conforme decidido em reunião conjunta do Siesal e Simorsal, de 10 de maio de 2006, apresentar uma proposta de tabela de preços para passar a vigorar no dia 19 de junho de 2006. Após, em reunião de 28 de junho de 2006 (fls. 396 do Apartado de Documentos Seleccionados) consta que, primeiramente, em 17 de maio, foi aprovada a adesão da coluna "b" da tabela sugerida no estudo, mas que, agora (22 de junho) se aprovava os preços constantes da coluna "c". Esta informação sobre a adoção de uma das colunas e posterior alteração para a outra coluna da tabela de preços é corroborada pelo documento de fls. 1099 do Apartado de Documentos Seleccionados, sobre a reunião do dia 17 de maio.

101. No mesmo sentido, a troca de emails do dia 11 de fevereiro de 2011, ocorrida entre os concorrentes Antonio Veras (F. Souto), Evandro Praxedes (Refimosal), Herbert Vieira (Cimsal), José Joaquim (Servsal) Airton Torres (Salinor) e Alcides Mitidieri (Salinor). Nessa troca de emails, primeiro, às 7h22 da manhã, Evandro Praxedes manda um email para alguns concorrentes, entre eles Antonio Veras e José Joaquim (cf. documentos de fls. 232 e 678 do Apartado de Documentos Seleccionados). Antonio Veras responde às 8h46, sugerindo uma correção a maior dos preços (fls. 407 do mesmo Apartado, apreendido na Salinor e 690-691, apreendido na F. Souto). José Joaquim responde às 11h04, dizendo estar de acordo, sugerindo passar ao Siesal para a próxima reunião (fls. 232 do Apartado de Documentos Seleccionados). Por fim, às 17h31, Antonio Veras, afirmando ter conversado com Airton e Evandro, envia o email constante às fls. 575 do Apartado (apreendido na F.Souto) com sugestão de preços corrigida em valores intermediários aos propostos inicialmente e aos que haviam sido propostos por ele. Curiosamente, alguns dos valores batem exatamente com as anotações (sugestões) manuscritas feitas pela Salinor (provavelmente Airton) em cima do email anterior de Antonio Veras, o qual foi apreendido impresso na sede da empresa (cf. fls. 407 do Apartado de Documentos Seleccionados).

102. Posteriormente, em 14 de fevereiro de 2011, os mesmo valores discutidos na troca de e-mails acima citada, com pequena variação entre o proposto inicialmente e o último email enviado, constam de e-mail enviado por Evandro Praxedes (presidente do Simorsal e sócio da Refimosal), em nome do Siesal, do Simorsal e da Abersal, para Airton Torres (da Salinor) e Antônio Veras (da F. Souto):

"Em reunião realizada na Secretaria Estadual de Tributação com a câmara setorial do sal na presença do Ilmo. Sr. Secretário Jose Airton ficou definido que as entidades enviarão sugestão para ajuste na pauta fiscal [...]"

(fl. 406 do Apartado de Documentos Seleccionados).

103. Feitas estas considerações, para demonstrar ainda mais a fixação de preços pelas empresas e entidades ora investigadas, destaca-se abaixo a Ata da Reunião dos Extratores de Sal e Moageiros/Refinadores, de 08 de maio de 2008, apreendida na empresa Socel e no Siesal (fls. 733/734; 1055/1056 e 1083/1084 do Apartado de Documentos Seleccionados):

“[...] A pedido do Sr. Fernando Rosado e a exemplo do que ocorreu na reunião de 09.04.2008, os representantes das empresas participantes da reunião, individualmente, explanaram a situação de sua empresa. Os relatos não foram muito diferentes dos feitos na reunião anterior, a exceção de alguns que alegaram aumento dos seus custos: em algumas salinas pela dificuldade na retirada do sal grosso e nas unidades de beneficiamento (moagem e refinação) pela queda de produção, em razão do alto teor de umidade do sal in natura por elas utilizado.

2. Comercialização

**Diante da elevação dos custos, foi sugerido que, a partir de 09/05/2008, os preços mínimos girem em torno de:**

Sal grosso a granel	=	R\$	57,50/t
Sal terceirizado (moído ou grosso)	=	R\$	69,00/t
<u>Moído:</u>			
25kg.	=	R\$	3,00
50kg.	=	R\$	5,90
30x1	=	R\$	5,20
Big Bag	=	R\$	120,00/t
<u>Refinado:</u>			
25kg.	=	R\$	4,40
50kg.	=	R\$	8,80
30x1	=	R\$	7,00
Big Bag	=	R\$	175,00/t
<u>Micromizado</u>			
25kg.	=	R\$	3,45”

104. Também foram encontrados documentos com reuniões restritas aos associados do Siesal (empresas extratoras), nas quais eram definidos os preços de venda do sal, em especial o do sal grosso, para as empresas moageiras e refinadoras. Nestas reuniões, também eram discutidas as dificuldades e estratégias do setor. É importante reforçar que muitos empresários e sócios das extratoras também possuíam atividades no ramo de moagem e refino de sal, motivo pelo qual atuavam nas reuniões dos dois sindicatos. Para exemplificar os acordos de preços discutidos entre as empresas extratoras nas reuniões do Siesal, destaca-se abaixo trecho da Ata da Reunião dos Extratores de Sal, realizada na sede do Siesal, em 14 de fevereiro de 2007, apreendida no mesmo (fls. 1049/1051 do Apartado de Documentos Seleccionados):

“[...]”

Comercialização

1-Em meio aos diversos assuntos discutidos, sem definição de preços para o Sal beneficiado (moído e refinado) nas embalagens 30 x 1, 25 e 50 kg, mereceu destaque os relatos feitos por representantes de algumas empresas sobre atuação de cada uma delas, no fornecimento de Sal grosso para o mercado de beneficiadores

(moageiros/refinadores). No final foi sugerido a prática de R\$ 40,00/tonelada de Sal grosso para o referido segmento de mercado.

2-No tocante a atnação das empresas fornecedoras de Sal grosso para o mercado de beneficiadores, posteriormente será conversado com representantes das empresas que deixaram de participar desta reunião.

3-Outro assunto bastante comentado na reunião, foi em relação ao Sal terceirizado. A sugestão predominante é que as empresas produtoras evitem tal procedimento. [...]"

105. Além de atas das reuniões realizadas nas entidades representativas do setor, há nos autos centenas de e-mails, faxes, e outros documentos com alto teor colusivo trocados entre representantes de empresas concorrentes e membros das 3 entidades do setor.

106. Por meio dessas comunicações, os empresários do setor tomavam ciência das decisões tomadas nas reuniões, circulavam entre si as tabelas de preços acordadas, realizavam outros ajustes de preços, faziam reclamações de descumprimento do quanto acordado, etc. A título exemplificativo, cita-se o email abaixo, enviado em 14 de julho de 2011, por Lucivan Praxedes (Reprasal) para Gregório Rosado (Socel) e Frediano Rosado (Socel), acerca dos preços acordados em reunião de empresários do setor em 13 de julho de 2011, encontrado na empresa Socel (fls. 727 do Apartado de Documentos Selecionados), veja:

"Boa noite.

Na reunião do dia 13/07/2011 ficou definidos os seguintes preços conforme a baixo descrito

Sal moído 25kg R\$ 6,00

Sal moído 30.1. R\$ 9,50

Sal refina 25kg R\$ 8,50

Sal refina 30.1. R\$ 12,50

Sal Bag moído. R\$ 200,00

Sal Bag refina. R\$ 300,00

Sal Granel. R\$ 160,00

Obs: O setor estava quase todo presente, ausência só da Socel e Riva.

O frete CIF colocar o financeiro de 22% mínimo.

Lucivan."

107. Finalmente, é importante destacar que a análise do material apreendido demonstrou que havia efetiva implementação dos preços acordados pelas empresas do setor – extratoras ou refinadoras/moageiras.

108. Um exemplo disso é o documento de fls. 313 do Apartado de Documentos Selecionados, apreendido na empresa Francisco Ferreira Souto Filho e datado de 29 de janeiro de 2004. Nele, a Salina Diamante Branco informa ao Siesal e a Seu Presidente Francisco Ferreira Souto Filho que repassou aos seus representantes a nova tabela de preços aprovada em 21 de janeiro para vigorar a partir de 01 de fevereiro. Além disso, na carta, a Salina Diamante Branco solicita ao sindicato que seja enviada carta aos demais associados reforçando a nova tabela de preços, para que todos cumpram.

109. Outro documento que aponta neste sentido é o email constante de fls. 1205 do Apartado de Documentos Selecionados, em que o Sr. José Joaquim dos Santos, da Servsal,

repassa email com a nova tabela definida pelo Simorsal para o secretário do Siesal (Pedro William Nepomuceno), solicitando que essa também fosse repassada aos associados deste sindicato.

110. Na mesma linha é o documento de fls. 798 do Apartado de Documentos Seleccionados, apreendido na Refimosal, consistente em um informe à Diretoria do sindicato contendo a nova tabela de preços da empresa já com índice de reajuste “concedido” pelo Sindicato, conforme definição em reunião, para vigorar a partir de 01 de dezembro de 2011.

111. Assim, verifica-se que, após a fixação de preços nas reuniões das entidades de classes, as diversas empresas elaboravam novas tabelas de preços que refletiam o acordado, as transmitindo a seus representantes comerciais ou mesmo a concorrentes, de forma a externarem o seu cumprimento.

112. Um exemplo bastante significativo desta prática é o documento de fls. 909 do Apartado de Documentos Seleccionados, consistente em e-mail apreendido na sede da Refimosal, que trata de mensagem enviada por Antonio Veras, da F. Souto, para os concorrentes, transmitindo mensagem que teria encaminhado aos seus representantes comerciais, com a tabela a ser praticada a partir de 18 de julho de 2011.

113. Conforme se pôde verificar do acima exposto e de centenas de outros documentos contidos no Apartado de Documentos Seleccionados, existem fortes indícios de que os Representados fixaram preços e condições comerciais relativas ao setor salineiro nacional, em infração ao disposto no art. 20, incisos I a IV, c/c art. 21, inciso I, II, da Lei nº 8.884/94, e também no art. 36, incisos I a IV, e seu § 3º, inciso I, alínea “a”, da Lei nº 12.529/2011.

#### *H.2.2.2.3 Do Controle da Oferta*

114. Há fortes indícios nos autos de que o suposto cartel investigado também atuava por meio do controle coordenado da oferta de sal no mercado. Os primeiros indícios obtidos na investigação advêm das informações prestadas pela SDB à então SDE nos autos do Procedimento Administrativo n.º 08012.001022/2008-25:

“Ao contrário, procuram se focar na adoção de estratégias protecionistas e de limitação da concorrência, noticiando a quem quisesse ouvir que procurariam se organizar para discutir a redução da produção de sal a fim de eliminar a existência de sobreoferta (doc. 05) e, nos últimos tempos, chegam a afirmar que vão propor aos concorrentes chilenos uma composição que garantisse uma cota de importação do sal do Chile (doc. 06).”

115. Outros indícios, obtidos ainda em fase preliminar de investigação foram observados na reportagem intitulada “Indústria salineira suspende produção”, publicada no Correio da Tarde (Correio Mossoró) do dia 10 de fevereiro de 2009. A reportagem relatou a realização de reuniões entre competidores e decisão de redução da produção para forçar o aumento do preço do produto. Segundo publicado, o Sr. José Joaquim dos Santos, então Vice-Presidente do Simorsal, teria afirmado que os salineiros – “precavidos” – não estariam

produzindo sal com vistas a provocar o aumento do preço do produto. Tal conclusão é confirmada pela alegação do Sr. Frediano Rosado, então diretor de uma das salineiras mossoroenses:

“José Joaquim explicou que a perda da safra no ano passado, devido as fortes chuvas que pegaram as salinas de surpresa, chegou a 20%. **‘Esse ano os salineiros já estão precavidos e não está havendo produção de sal, estão só trabalhando com o estoque. No entanto, a perda pode ser um pouco maior, dependendo da quantidade de chuvas que está por vir’, frisou.** Frediano Rosado, também explicou que como a produção está parada, o estoque do produto está baixando, e conseqüentemente o preço do produto deve aumentar.”

(grifos nossos)

116. As diligências de busca e apreensão trouxeram novos indícios a esse respeito. A título exemplificativo, destaca-se o já mencionado resumo de 27 de abril de 1992 extraído do material denominado “Resumo das Decisões Tomadas em Reuniões da Abersal” (fls. 417/419 do Apartado de Documentos Seleccionados), já citado em tópico anterior (item, *supra*). Esse documento revela o agendamento de reunião específica para tratar do assunto “Adequação Oferta X Procura” e também definir os preços e critérios a serem adotados para a venda de sal.

117. Notadamente, o que se extrai é que ao mesmo tempo em que procuravam se reunir para fixar preços, os empresários e entidades do setor salineira, estando em constante troca de informações e detendo parcela substancial do mercado em toda a cadeia produtiva, aproveitavam para discutir de que forma poderiam evitadar outros esforços para controlar o mercado, seja via manutenção das participações dos membros do grupo seja controlando diretamente a oferta do produto, conseguindo assim, aliar outras estratégias à mera fixação de preços.

118. Assim, além de fixar os preços nas várias etapas da cadeia produtiva do sal, o grupo esforçava em criar outros mecanismos de controle, que facilitariam tanto a manutenção dos acordos de preço, como o aumento de seus lucros individuais.

119. Nesse sentido, exemplificativamente, vale mencionar alguns documentos coligidos nos autos que demonstram, claramente a intenção de controle da oferta.

120. As declarações de Evandro Praxedes (então presidente da Associação dos Moageiros e Refinadores de sal do Rio Grande do Norte – Amorsal, que deu origem ao Simorsal, além de empresário da Refimosal) em reportagem no ano de 1999 de fls. 1126 do Apartado de Documentos Seleccionados demonstram a distorção dos interesses do setor, em que celebravam as intempéries climáticas, por essas viabilizarem reajustes de preços:

“O presidente da Amorsal afirmou que a esperança é que exista um bom inverno em 99 para que dessa forma ocorra redução da safra de sal. A partir da redução da produção se poderá ter um maior lucro tanto para moageiros como para produtores.”

121. Da mesma forma, conforme demonstra o documento do Siesal de fls. 321/322 do Apartado de Documentos Selecionados, apreendido na empresa Francisco Ferreira Souto Filho, e no documento de fls. 516/517 do mesmo Apartado, apreendido na Salinor, ambos referentes à reunião do Siesal/Simorsal de 22 de junho de 2005<sup>23</sup>, medidas de controle de oferta/produção também eram frequentemente discutidas entre as empresas, conforme se pode observar de item específico sobre o tema que revela a ação “no intuito de impedir maior desequilíbrio no mercado de sal refinado” sugerindo evitar expansão das refinarias existentes, instalação de novas unidades de refino de sal, além de definir o que o grupo entende por sal “terceirizado”<sup>24</sup> e qual seria a política das empresas para este “tipo” de sal.

122. Com relação a este sal terceirizado, inclusive, o Siesal inclusive iniciou um monitoramento junto aos seus associados para saber quem eram os clientes e qual a quantidade de sal era vendida para estes por cada um de seus associados, de modo a controlar este tipo de fornecimento (documentos apreendidos na Salinor de fls. 361/370 do Apartado de Documentos Selecionados, que contém emails de diversas empresas - Henrique Lage, Salfort, S.Camilo e Salinor - ao Siesal com essa informação).

123. Também bastante ilustrativa é a Ata da reunião entre os extratores de Sal e moageiros/refinadores, datada de 07 de agosto de 2006 em que se insta os presentes a opinarem sobre os diversos assuntos da indústria salineira, resultando nas seguintes “Sugestões Apresentadas”:

- a) Que o produtor verifique sua projeção de produção de sal para a próxima safra;
- b) Evitar artifícios utilizados nas vendas CIF, prejudiciais ao mercado de sal;
- c) Não acreditar na conversa de clientes aproveitadores, que informam ter comprado sal ao concorrente por preço mais baixo, só para conseguir uma redução no preço ofertado;
- d) Evitar a terceirização.”

124. Ainda, em ata do Simorsal de 14 de maio de 2007, encontrada no Siesal (fls. 1052/1054 do Apartado de Documentos Selecionados), observa-se claramente o intuito de manipulação da produção para o controle do preço:

“Também foi consenso que essa medida [produção 40% inferior, mediante a não utilização do potencial das salinas] será benéfica, porque assim poderá haver aumento no preço do sal refinado [...]”

<sup>23</sup> Cf. fls. 321/322 do citado Apartado, participaram desta reunião: representantes das empresas Socel, Norsal, Refinorte, Cimsal, Refinasal, Salinor, H. Lage, Ciemarsal, F. Souto, Simorsal, Qualysal, Sal Maranata, Salmar e Salmonete.

<sup>24</sup> Cf. fls. 516 do citado Apartado, Ficou decidido em reunião que sal terceirizado seria aquele feito por um refinador sob encomenda de empresa que não possui instalação industrial para ser vendido no atacado. Sal com marca de terceiro para ser vendido no varejo não seria “terceirizado”. Pelo que parece dos autos, algumas empresas (não saltueiras), adquiriam sal para vender no atacado, sem marca. Para estes casos, poderia haver alguma variação de preço. Note-se o interesse do grupo em separar o que é sal terceirizado da venda do sal para cliente do varejo que queiram colocar sua marca. Para estes os preços fixados nas reuniões teriam que ser mantidos para evitar concorrência (não contam como terceirizados). Mesmo com relação à venda no atacado, o terceirizado, de forma a melhor garantir o cumprimento do acordo, a ordem era “evitar”.

125. A mesma postura é adotada em relação à utilização de alterações climáticas que afetem a produção para que se possa aumentar os preços, como pode ser visto em e-mail, datado de 20 de agosto de 2008, de Herbert Junior, da Cimsal, às fls. 614 do Apartado de Documentos Seleccionados:

“Senhores,

As chuvas ainda acontecem!

Índices pluviométricos pequenos, é verdade, mas elas ocorrem!

**Todos os consumidores de sal, especialmente as industriais, tem externado preocupação com este quadro agravado com a falta dos estoques reguladores! CENÁRIO MARAVILHOSO para que possamos aproveitar mais uma vez, a oportunidade que o clima nos tem dado para recuperar preços e MANTÊ-LOS!”**

(grifos nossos)

126. De mesma autoria é o documento enviado por e-mail em 23 de setembro de 2010 com “contribuição da Cimsal para a melhoria do nosso mercado”, encontrado na Salinor, F. Souto, Siesal e Servsal. No anexo do e-mail, que pode ser visto às fls.82/83 e 606/607 do Apartado de Documentos Seleccionados, sem meias palavras, aduz-se à necessidade de controle de produção:

**“Precisamos quantificar a demanda/consumo nacional!**

**Devemos então descontar desta demanda, a produção dos não associados/alinhados!**

**Obtida essa demanda líquida, devemos então quantificar e adequar a produção de cada um de nós a esta tonelagem!**

**Todos sabem que o EQUILÍBRIO é a palavra chave em qualquer atividade econômica, seja ela ou familiar ou empresarial ou governamental!**

[...]

DEUS nos deu 03 anos de ótimos resultados para nossas empresas [referindo-se à abundância de chuvas que permitiu o aumento de preços]! ELE nos deu esta graça! E não aprendemos com ELE?”

(grifos nossos)

127. Indo ainda mais longe, os documentos abaixo relacionados revelam que as empresas consideradas “líderes do mercado” chegavam a realizar *pools* de compras para adquirir a produção das demais produtoras, com o objetivo de controlar os preços do mercado:

“O Sr. Edvaldo Fagundes alertou para o problema que estava sendo causado pelos beneficiadores que trabalham com sal do córrego. Sugeriu que poderia ser montado um pool de empresas com levantamento de recursos para comprar 5.000 (cinco mil) toneladas de sal daquela localidade como forma de subir o preço. – Ficou de o assunto ser estudado.”

(Ata de reunião conjunta dos associados do Siesal e do Simorsal, em 20 de março de 2001, apreendida no escritório de Francisco Ferreira Souto Filho e no Siesal, às fls. 251/252 e 989/991 do Apartado de Documentos Seleccionados)



“O Sr. Edmur Rosado sugeriu a criação de um pool de empresas, líderes do mercado, tais como a Alcalis e a Norsal, com o objetivo de puxarem os preços do sal para cima, servindo de ancora para que os médios e pequenos salineiros elevem seu preço também. O Sr. Alcides, da Alcalis, não concordou com a ideia, afirmando que antes as empresas fizeram um acordo e não cumpriram o mesmo, informando, ainda, que está voltando suas vendas para o mercado externo, visto o valor atrativo do preço do dólar e atrelado ao volume de pedidos em carteira, neste seguimento de mercado, que é hoje muito mais vantajoso [...]”.

(Ata de Reunião conjunta dos associados do Simorsa, do Siesal e da Abersal, em 20 de junho de 2001 - Reunião nº 006/01, apreendida no Siesal, às fls. 997/1000 do Apartado de Documentos Selecionados)

“Pra resolver o problema dos preços baixarem mais ainda, e vocês todos participarem também da compra de sal no córrego e boi morto, e as refinaria pararem de vende o (pó) de sal, pra moageiros que não tem compromisso com o setor! Se os 6 maiores produtores também comprasse pelo menos 2000 tons no mês cada um, resolveria logo essa tendência de queda, mais ninguém quer! O ano passado só quem participou do consórcio de compra foi HLSN, Saliuor, Norsal, Diamante Branco, e Salmar que cedeu o espaço pra estocagem e a balança pra pesar, os preço do córrego estavam semana passada de ate 50,00 por ton, hoje já esta de 80,00 porque estou comprando, e a parti de segunda feira, estarei comprando de 90,00 vou elevar até 120,00 e preciso que vocês que querem ajudar o setor colaborem fazendo sua parte! E não tem desculpa, se não compra porque o sal não presta em troca com sal da HLSN, e só pagar a diferença, se não tiver onde botar eu arranjo o terreno pra estocar, se não tem como fazer a logística eu tenho, eu só preciso que mande uma pessoa pra comprar pagar e receber o sal, que cobre só as despesas de carregamento e transporte local, estou dizendo isso porque estou disposto a ajudar o setor, e se alguém tiver uma ideia melhor e só expor! Fazendo conta, sal do córrego de 120,00 sal de salina tipo 1 de 160,00 fica preço médio de 140,00 ai não da pra vender de 5,00 mesmo fazendo mágica, o saco com sal de 25 kilos! Desde já peço minhas desculpas se eu estiver errado! obg”

(grifos nossos) (Resposta de Edvaldo Fagundes, em 23 de setembro de 2010, ao e-mail enviado por Herbert de Souza Viera Júnior, com o assunto “Sugestão para a melhoria do nosso mercado - Reunião 28/09/2010”, apreendido na empresa Saliuor e no Siesal, às fls. 542/545 e 1219/1221 do Apartado de Documentos Selecionados)

128. Mais do que isso, documentos dos autos revelam, inclusive, que o grupo pretendia de fato realizar uma “regulação” privada do setor, evidenciando o alto grau de institucionalização do cartel investigado, possibilitado pela atuação conjunta das entidades e empresas do setor. Assim, surgiram projetos coordenados que contavam com um grande nível de troca de informações sensíveis, sem a presença de qualquer mecanismo de controle dessas informações, como observou-se em diversas atas de reuniões conjuntas dos associados do Siesal e do Simorsa que tratavam sobre o planejamento e a implementação de uma “central de inadimplência”, também denominada “central de restrições”, por meio da qual as empresas e entidades potiguaras anariam, conjuntamente, na restrição de vendas a clientes inadimplentes.

129. Destacam-se abaixo trechos de algumas atas em que a implantação da central foi discutida, veja:

“05. Quanto ao assunto de montagem de uma Central de Inadimplência ficou para ser discutido na próxima reunião que será as 10:00 horas do dia 13.03.2001”.

(Ata de reunião conjunta entre os associados do Siesal e do Simorsal, do dia 06 de março de 2001, apreendida no Siesal, às fls. 984/955 do Apartado de Documentos Selecionados)

“Foi criada uma comissão formada pelos associados Joaquim, Renato Fernandes, Jacques Vidal, William Nepomuceno e uma representante da Abersal para estudar o projeto da Central da inadimplência. Essa comissão se reuniria a partir do dia 22.03, logo após a reunião geral em Natal”.

(Ata de reunião conjunta entre os associados do Siesal e do Simorsal, do dia 13 de março de 2001, apreendida no Siesal, às fls. 986/988 do Apartado de Documentos Selecionados)

“Foi lembrado pelo Sr Joaquim da Servsal, mais uma vez, a necessidade de se montar a central de inadimplentes, e na oportunidade o mesmo apresentou uma pauta de sugestões solicitando que os presentes acrescentassem o que julgassem conveniente para melhoramento do trabalho”.

(Ata de reunião conjunta entre os associados do Siesal e Simorsal, em 20 de março de 2001, apreendida no Siesal e no escritório de Francisco Ferreira Souto Filho, às fls. 251/252 e 989/991 do Apartado de Documentos Selecionados)

“[...] passou-se para o outro assunto da pauta que trata-se da central de restrições, quando o presidente do Simorsal Sr. Renato Fernandes fez uma explanação sobre a compra dos computadores e periféricos, formulação do programa e criação da página na internet, bem como sua forma de acesso, solicitou ainda o pagamento da taxa de inscrição na central de restrições, visto que poucas empresas tinham pago e reafirmou que a partir do dia 01 (primeiro) de agosto do ano de dois mil e um, quem entrar na central de restrições pagará a taxa de dois salários mínimos e não mais terá direito a voto nas decisões da central de restrições. Mediante este anúncio outras empresas como Alcalis, por exemplo, entraram na lista e apoiaram a criação da central, que segundo a maioria dos presentes irá ajudar muito os salineiros com relação à inadimplência no setor, que tem crescido a cada dia. Ficou programada a reunião geral para do dia 26 (vinte e seis) de julho de 2001 (dois mil e um), que terá como objetivo uma avaliação dos resultados da nova tabela e sobre o funcionamento da central de restrições. [...]”

(Ata da Reunião conjunta dos associados do Siesal, Simorsal e Abersal, em 20 de junho de 2001 - Reunião nº 006/01, apreendida no Siesal, às fls. 997/1000 do Apartado de Documentos Selecionados)

“ [...] Outro assunto de sentido, foi a implantação da central nacional de restrições, quando o presidente apresentou a atual situação: quando o programa está pronto, o comprador com os periféricos está reservado na Logos Informática, o funcionário contratado, estrutura montada, faltando apenas aporte financeiro, visto que até o momento apenas onze empresas pagaram a joia de duzentos e cinquenta reais, faltando dezesseis outras empresas pagarem. [...]”

(Ata de Reunião conjunta dos associados do Siesal e do Simorsal, em 07 de julho de 2001 - Reunião nº 007/01, apreendida no Siesal, às fls. 1001/1002 do Apartado de Documentos Selecionados)

130. Há nos autos, portanto, material robusto que indica fortes indícios de que o cartel investigado atuava por meio do controle da produção e da oferta de sal no mercado com vistas a controlar os preços, prática essa passível de enquadramento no art. 20, incisos I a IV, c/c art. 21, inciso II e X, da Lei nº 8.884/94, e também no art. 36, incisos I a IV, e seu § 3º, inciso I, alínea “b”, e inciso VIII, da Lei nº 12.529/2011.

#### *II.2.2.2.4 Da divisão de mercado*

131. As informações contidas nos autos revelam fortes indícios de que o suposto cartel investigado também atuava por meio da divisão de mercado entre seus membros. Notadamente, foram encontrados indícios de divisão de participação de mercado entre os membros do cartel, bem como divisão de clientes no mercado.

132. Nesse sentido, conforme já mencionado no item “Da atuação da Abersal, do Siesal e do Simorsal” da presente Nota Técnica, foi encontrado na Salinor documento dos anos iniciais do suposto cartel em que se observa clara sugestão de fixação de quotas de produção e estabelecimento de participações de mercado. Trata-se do documento de 11 de maio de 1992, denominado “Resumo das Decisões Tomadas em Reuniões da Abersal”, apreendido na empresa Salinor (fl. 412-416 do Apartado de Documentos Seleccionados). No tópico denominado “Aspectus Políticos da Indústria Salineira” observa-se a fixação de quotas de produção entre empresas do setor:

- b) Exposta a tese de participação setorial com 5.000 t de sal do GRUPO SALINEIRO, H. LAGE, F. SOUTO e NORSAL. Aprovada, com a atribuição quantitativa individual, segundo as participações, que vierem a ser aprovadas no acordo de quotas.

133. Já no tópico “Estabelecimento de Participações no Mercado. Desdobramentos Consequentes” do mesmo documento, constam “propostas de participação no mercado” para as empresas supramencionadas:

**2.4. ESTABELECIMENTO DE PARTICIPAÇÕES NO MERCADO. DESDOBRAMENTOS CONSEQUENTES.**

do que resultaria o exercício:

Empresa	IQ		CF		TOTAL	
	10 <sup>3</sup> t	%	10 <sup>3</sup> t	%	10 <sup>3</sup> t	%
Grupo Salineiro	566	51,45	658	50,61	1.224	51,00
F. SOUTO.....	152	17,0	300	23,08	452	18,00
H. LAGE.....	288	25,18	84	6,46	372	15,50
NORSAL.....	72	6,55	168	12,92	240	10,00
A. NEGRA.....	42	3,52	90	6,93	132	5,55
TOTAL	1.110	100,00	1.300	100,00	2.400	100,00

A AV NEGRA observou que, na sua distribuição, a TO deveria ir para 80.000 t/a, caindo CF para 82.000 t/a, o que implicaria numa primeira pequena revisão dos números acima.

Ainda com relação ao aspecto global da distribuição, os entendimentos desagradam, então, em certos ajustes, redundando na proposta, abaixo, consensual e unanimemente, aceita:

Empresa	Participação-%	10 <sup>3</sup> t/a	10 <sup>3</sup> t/m
Grupo Salineiro	51,0	1.224,0	102,0
F. SOUTO.....	17,9	429,6	35,8
H. LAGE.....	15,3	372,0	31,0
NORSAL.....	9,9	237,6	19,8
A. NEGRA.....	5,7	136,8	11,4
TOTAL	100,0	2.400,0	200,0

Com a aprovação formal dos números acima, caberia um segundo pequeno ajuste no quadro que retratou o "exercício".

Os debates ocorridos, nos dias 11 e 12.05.92, além do trabalho distribuído, partiram de várias premissas, entre as quais as vendas realizariam, em 1990, 1991 e Jan-abr/92, como segue:

Empresa	1990		1991		Jan-abr/92	
	F	%	F	%	F	%
Grupo Salineiro	1.275.000	62,38	1.277.000	51,09	661.276	49,58
H. LAGE.....	591.000	28,44	590.000	23,23	336.000	24,65
F. SOUTO.....	474.000	22,47	400.000	15,81	176.000	12,94
NORSAL.....	133.000	6,26	371.000	14,26	101.000	7,40
A. NEGRA.....	111.100	5,26	133.000	5,19	59.000	4,33
TOTAL	2.024.100	100,00	2.464.000	100,00	1.333.276	100,00

A média de participação percentual, nos 28 meses levantados, foi:

Empresa	%
Grupo Salineiro	50,98
F. SOUTO.....	19,40
H. LAGE.....	14,10
NORSAL.....	10,43
A. NEGRA.....	5,08
TOTAL	100,00

Foram, também, realizados exercícios de aplicação de percentuais sobre quantitativos de mercados isolados, IQ (1.100.000 t/a) = CF (1.300.000 t/a), no total de 2.400.000 t/a, para melhor visualização da distribuição das vendas, segundo as vendas, tradições e negociações já implementadas.

Finalmente, foi contemplada proposta com as seguintes participações:

Empresa	%
Grupo Salineiro	51,0
F. SOUTO.....	18,0
H. LAGE.....	15,5
NORSAL.....	10,0
A. NEGRA.....	5,5
TOTAL	100,0

134. No mesmo sentido, no documento "Convenção Coletiva", com data da impressão do fax de 18 de fevereiro de 1999, apreendido no Siesal (fls. 1136/1139 do Apartado de Documentos Seleccionados), é possível observar o planejamento da implantação de um sistema de fixação de quotas de compra do sal grosso a granel fornecido pelos associados do Siesal (extratores) aos associados do Simorsal (moageiros e refinadores), por intermédio direto das entidades. A convenção também prevê a aplicação de penalidades, ameaças e boicotes às empresas que descumprissem o acordo, conforme documento abaixo digitalizado:

*REPOSTA*  
**CONVENÇÃO COLETIVA**



TERMOS DA CONVENÇÃO COLETIVA DE REGULAMENTAÇÃO DO SAL, CELEBRADO ENTRE O SIMORSAL - SINDICATO DOS MOAGEIROS E REFINADORES DE SAL DO ESTADO DO RIO GRANDE DO NORTE E O SIESAL - SINDICADO DA INDÚSTRIA DA EXTRAÇÃO DO SAL NO ESTADO DO RIO GRANDE DO NORTE, POR SEUS REPRESENTANTES LEGAIS AO FINAL ASSINADOS, MEDIANTE AS CONDIÇÕES SEGUINTE:

- 1. DAS REUNIÕES:**  
O SIMORSAL, realizará semanalmente, reuniões para a definição de compras de sal a granel grosso.
- 2. DA QUALIDADE E TIPO DE SAL.**  
Serão definidas as quantidades e os tipos de sal, I ou II, e seus fornecedores, sendo oficiado a todos os sócios, que deverão enviar ao Sindicato, seus respectivos pedidos de compras, cuja relação, será enviada pelo SIMORSAL ao SIESAL.
- 3. DAS COTAS**  
O SIESAL, após análise, distribuirá as cotas aos seus associados, definindo as quantidades por produtor.
- 4. DO FATURAMENTO**  
Os associados do SIESAL, faturarão as cotas dos pedidos, diretamente e individualmente, para os associados do SIMORSAL.
- 5. DOS INCENTIVOS**  
Como forma de incentivos para o SIMORSAL, na regulamentação do mercado beneficiador, o SIESAL, disporá de dois preços de sal, um para os associados do SIMORSAL e outro para os não associados, sendo que para os associados do SIMORSAL, será

~~—dado diferença mínima de 25% (vinte e cinco por cento), sendo que para os não associados, não haverá o desconto de que trata este item convencionado.~~

#### 6. DA COMPRA E VENDA

Toda operação de compra e venda de sal, deverá ser intermediada pelos sindicatos acordantes (SIMORSAL e SIESAL), mesmo que sejam aquelas em forma de troca de bens ou terceirizados.

#### 7. DA TERCEIRIZAÇÃO

O sal terceirizado, de 25Kg (vinte e cinco quilos), extra-fino, será negociado por R\$ 24,00 (vinte e quatro reais), enquanto que o sal moído de 25Kg (vinte e cinco quilos) será negociado por R\$ 20,00 (vinte reais), sem embalagem.

#### 8. DA TABELA DE PREÇOS

Será efetivamente feita em conjunto entre SIMORSAL e SIESAL, a definição da tabela de preços a nível nacional e vendas CIF por Estado.

#### 9. DA COIBIÇÃO DE DISTORÇÕES

Como forma de coibir distorções que venham a prejudicar o andamento do acordo, realizar-se-á, entre o SIMORSAL E SIESAL, reuniões periódicas para avaliações do presente acordo.

#### 10. DO DESCUMPRIMENTO

O não cumprimento das cláusulas do presente acordo firmado entre ambos os sindicatos, em caso de reincidência, especificamente entre os sócios do SIESAL, receberá, aquele que der causa, como forma de punição, o boicote nas compras, pelas associações do SIMORSAL, por um período de 30 (trinta) dias e quanto aos sócios do SIMORSAL, será determinado o boicote pelo SIESAL nas vendas por igual período, ou seja, 30 (trinta) dias.

#### 11. DO CANCELAMENTO

Fica acordado, que o cancelamento do presente acordo, só poderá ser realizado mediante a maioria de 50% (cinquenta por

cento) mais um, dos associados de qualquer uma das associações, devendo aquela que desejar o seu cancelamento, oficializar a outra, oficialmente, 10 (dez) dias antes de assembleia, cuja NOTIFICAÇÃO, deverá ser efetuada com AR, ou pelos correios ou por meio de PROTOCOLO formalizada.

#### 12. DA INADIMPLÊNCIA

Resguardando os interesses mútuos, os associados do SIMORSAL com inadimplência fora do normal, ficarão impedidos do fornecimentos de sal pelo SIESAL, até que sejam quitados os seus débitos.

#### 13. DAS GARANTIAS SINDICAIS

As empresas colaborarão com a entidade sindical, no cumprimento de suas propostas, sob as penalidades legais pertinentes.

#### 14. DAS DIVERGÊNCIAS

As divergências entre as partes convenientes na aplicação dos dispositivos da presente Convenção, serão julgadas pela JUSTIÇA COMUM, deste Estado do Rio Grande do Norte.

#### 15. DAS DENÚNCIAS

As denúncias somente serão apuradas, mediante, sua formulação por escrito pela parte prejudicada, mediante sua comprovação fiscal, via notificação ou fax, com a devida apresentação do documento na forma original ou por xerox autenticada.

#### 16. DAS PENALIDADES

Pelo não cumprimento das cláusulas estabelecidas na presente Convenção, por comprovação fiscal ou por meio de auditoria, fica fixada multa de 20% (vinte por cento) sobre o valor do prejuízo causado à empresa, cuja mesma será rateada de forma igual entre os dois sindicatos, podendo o cumprimento do pagamento ser feito em espécie ou por meio de produto (sal), desde que inexistente nesta Convenção penalidade específica e aplicável à infração tipificada, não sendo admitida em nenhuma hipótese a combinação desta cumulativamente com qualquer outra multa.

cabendo a empresa prejudicada; optar pela multa específica ou pela da presente cláusula, de natureza inespecífica.

#### 17. DA PRORROGAÇÃO E REVISÃO DESTA CONVENÇÃO

A prorrogação da presente convenção, a revisão total ou parcial de seus dispositivos e os direitos e deveres das empresas associadas, obedecerão aos dispositivos na legislação vigente.

#### 18. DA ABRANGÊNCIA

A presente Convenção, se aplica a todas as empresas produtoras, extratoras beneficiadoras e distribuidoras de sal, alcançadas pela base territorial dos sindicatos Convenentes.

#### 19. DA FISCALIZAÇÃO DA CONVENÇÃO

O cumprimento da presente Convenção, será fiscalizada por ambas as diretorias dos Sindicatos, que nomearão comissões específicas dentre seus pares, cujos membros prestarão compromissos também sob as penas da Lei, no cumprimento de seus deveres.

#### 20. DA VIGÊNCIA

A vigência desta Convenção Coletiva dos Sindicatos da Indústria Salina, será de 12 (doze) meses, com início em 20 de Fevereiro de 1999 e término em 20 de Fevereiro de 2.000.

E, por se acharem justos e contratados, assinam a presente Convenção Coletiva de Regulamentação do sal, em 04 (quatro) vias de igual teor e forma, para que surtam seus legais e jurídicos efeitos.

Mossoró, RN, 20 de Fevereiro de 1.999

135. Finalmente, outro documento que revela fortes indícios de divisão de quotas de mercado é arquivo denominado "Ideia", encontrado no material eletrônico de Francisco Ferreira Souto Filho (empresário individual do setor e presidente do Siesal), às fls. 1233/1237 do Apartado de Documentos Seleccionados. Referido arquivo, possivelmente produzido no mês de julho ou agosto de 2001, uma vez que cita os "levantamento (sic) preliminares levantados na reunião realizada dia 24.07.2001", contém indícios acerca da sugestão de implantação de uma central única de compras e vendas de sal entre os produtores e beneficiadores que atuam no estado do Rio Grande do Norte.

136. A implantação da central de compras e vendas possuía um propósito organizado e abrangente, pois incluiu a criação de uma pessoa jurídica para unificar todas as vendas, compras, ajudas aos produtores e beneficiadores em dificuldades; assessoria jurídica, *marketing* e propaganda; além da criação de uma marca única de sal. Destaca-se abaixo um trecho do documento, sendo possível observar, além da clara divisão de quotas de mercado, um arrojado plano de unificação de todas as atividades do setor, o que, em tese, contribuiria para a organização e sucesso do suposto cartel:

"[...]Considerando levantamento preliminares levantados na reunião realizada dia 24.07.2001, na sede do Siesal, temos as seguintes informações:  
Vendas mensais, atuais de sal grosso a granel, no mercado do RN

Alcalis	10.000 ton.
Norsal	zero
Diamante Branco	zero
F.Souto	10.000 ton
Heurique Laje	zero

Ciusal	5.000 ton
São Camilo	10.000 ton
Souto Irmão	6.000 ton
Salmar	6.000 ton
Ciemarsal	6.000 ton
Socel	2.000 ton
FFSF	2.000 ton
Exportadora de Sal	1.000 ton
Soledade	zero
Dix-Sept	1.000 ton
Paulo Roberto	zero
Total	59.000 ton

A partir disso seriam adotadas as seguintes formas operacionais.

1) Cada associado produtor, passaria a vender seu sal grosso a granel, única e exclusivamente através da central, onde seriam estabelecidos preços de venda de acordo com a qualidade do sal, que poderiam ser classificados em tipo 1, 2, e 3. Para isso seriam estabelecidas cotas de sal a serem ofertados mensalmente, por cada associado produtor.

2) Cada associado beneficiador, passaria a comprar seu sal grosso a granel, única e exclusivamente através da central.

3) O associado produtor, não poderia em hipótese nenhuma vender sal a beneficiador não associado.

4) A central apenas formalizaria o negócio, e comunicaria ao produtor o tipo de sal, a quantidade e o nome do comprador/beneficiador.

5) O produtor providenciaria a entrega do sal, e faturamento diretamente ao comprador, e comunicaria a central a conclusão do negócio. O produtor tem o direito de recusar o fechamento do negócio, caso o sal tenha sido negociado com beneficiador que esteja inadimplente com o mesmo.

6) De acordo com as vendas de sal realizadas através da central, cada um dos associados/produtor repassaria, durante 10 (dez) meses, 10% da sua venda bruta de sal grosso a granel, sendo que esses recursos iriam formar um capital de giro próprio da central.

Os recursos arrecadados com a retenção dos 10% de sal ficariam como capital da central, para socorrer os associados em momentos críticos, a juros baixo, e assim esses não teriam que sacrificar seus estoques diretos, os valores financiados seriam cobertos nas vendas seguintes.

8) Concluída a formação do capital da central, a partir de então a retenção sobre a venda bruta de sal do produtor, seria de apenas 1%. Esses recursos servirão para manutenção da central, e sua sobra seria integralizada ao capital da sociedade.

9) Sobre as compras que seriam realizadas através da central, haveria uma retenção também de 1%, do comprador, com o mesmo objetivo de cobrir a manutenção da central, e sua sobra integralizada ao capital da sociedade.

10) O produtor que também beneficia o sal, não poderia em nenhuma hipótese vender o sal beneficiado na pouta, abaixo do preço acordado, para permitir ao beneficiador ter competitividade no mercado.

Estamos aguardando sugestões, tanto para o funcionamento, como para capitalização de recursos, acreditamos que caso essa idéia venha a ser implementada e der certo, será uma saída para melhoria do preço e valorização de nosso sal. Somente unidos venceremos."

(grifos nossos)



137. Finalmente, no que se refere à divisão de clientes, os documentos apreendidos apontam para a existência de uma espécie de política de não-agressão entre as empresas do setor salineiro, com a preservação mútua de clientes “exclusivos” ou “tradicionais”. Nesse sentido, pode-se citar, a título exemplificativo, os documentos de fls. 923/926, 403/404, 386, 523/525, 603 e 526/529 do Apartado de Documentos Selecionados.

138. O primeiro, de fls. 923/926, apreendido no Siesal, consiste em Ata de Reunião dos Associados do Sindicato da Indústria da Extração do Sal no Estado do Rio Grande do Norte, ocorrida em 17 de julho de 1997. Segundo consta da Ata, foi discutido, por sugestão de Edmur Rosado (Socel), que os fornecedores de sal evitem oferecer ofertas e vantagens para atrair clientes do concorrente.

139. O documento de fls. 403/404, apreendido na Salinor, consiste em Ata de Reunião dos Salineiros e Moageiros/Refinadores, ocorrida em Natal, em 09 setembro de 2003. Há manifestação da Salinor no sentido de que “preservará seus clientes tradicionais”.

140. Já o documento de fls. 386, também apreendido na Salinor, consiste em e-mail de Flávia Fernanda para Ailton Torres e Mauro Calistrato, todos da Salinor, com relato de reunião do Siesal ocorrida em 14 de abril de 2004. No corpo do texto, lê-se: “Mercado despencou a partir de meados de março, já há oferta de sal a R\$ 1,80 o saco de 25Kg (...) Herbert negou-se a vender para a Refinaria de Sal (entregando na embalagem Cisne) por saber que o cliente era da Salinor (...)”. Herbert de Souza Vieira é empresário da Cimsal.

141. O documento de fls. 523/525, apreendido também na Salinor, consiste em email de Duilo Oliveira (Henrique Lage) para Mauro Calistrato (Salinor), em 21 de maio de 2010, sobre CONCORRENCIA SAL VIA PARANAGUA/URGENTE. No corpo do email, lê-se: “Prezado Manro, Boa tarde. A Novanis é cliente da HL desde 2005. Vamos alinhar este preço do granel, veja com o pessoal da A. Bento para elevar este preço. Não precisa chegar aos meus R\$ 296,00 por tonelada, pois mesmo com até R\$ 10,00 acima do preço final da A. Bento, eu consigo recuperar a minha participação no cliente.”. A informação do preço é passada a Duilo por email anterior de Walteir Ferreira: “Duilo Bom dia!!! Veja o que está ocorrendo hoje no mercado de Paranaguá. Não consegui renovar a programação com a Novanis. Azevedo Bento está fornecendo sal granel para Novanis a R\$ 245,00 posto no cliente. Nosso preço posto é R\$ 150,00 + 146,00 (frete com encargos) = 296,00”.

142. Cabe destaque também à notícia veiculada em 28 de setembro de 2006 pelo “Jornal de Fato”, constante às fls. 1135 do Apartado de Documentos Selecionados, em que o próprio presidente do Siesal e empresário Francisco Souto Filho afirma que o ideal para o mercado seria que cada empresa tivesse seu mercado “certo” para não haver “concorrência desleal” entre elas.

143. Por último, os documentos de fls. 386 e 526/529, apreendidos tanto na F. Souto quanto na Salinor, consistem em um mesmo e-mail, enviado por Mauro Calistrato (Salinor) a vários concorrentes (F. Souto, Cimsal, Henrique Lage), no dia 17 de agosto de 2011, para alertar sobre clientes exclusivos da Salinor, nos seguintes termos: “Solicito a colaboração de vos. no sentido de ficarem alerta, a dois clientes “exclusivos da Salinor”, (não compra de outro fornecedor) no mercado do Rio de Janeiro, pois estamos aumentando os seus preços do

Sal Moído 50 Kg. para R\$ 12,80, conforme tabela do último dia 15/08/11 do sal de 25kg. R\$ 6,50". Em resposta, Herbert Vieira Júnior (Cimsal) responde "ciente e de acordo". Ao que, Mauro Calistrato (Salinor) agradece a cooperação.

144. Observam-se, assim, fortes indícios de que, além da fixação dos preços do sal e outras condições comerciais e do controle de oferta, o suposto cartel em investigação atuava por meio da divisão de mercado entre seus membros, prática essa passível de enquadramento no art. 20, incisos I a IV, c/c art. 21, inciso II, III, da Lei nº 8.884/94, e também no art. 36, incisos I a IV, e seu § 3º, inciso I, alínea "c", da Lei nº 12.529/2011.

### II.2.2.3 DOS ACORDOS ESPECÍFICOS DESTINADOS A COMBINAR PREÇOS E VANTAGENS EM LICITAÇÕES PÚBLICAS

145. Nos documentos coligidos nos autos, foram encontrados indícios de práticas colusivas adotadas por empresas específicas em paralelo ao acordo principal descrito anteriormente. São práticas relacionadas a suposto acerto prévio de preços para a obtenção de vantagens em licitações públicas envolvendo especificamente as empresas Serv Sal, Norsal, Socel e Reprasal nos pregões para a aquisição de sal refinado da Empresa Bajana de Alimentos S/A (Ebal), do Governo do Estado da Bahia.

146. Nesse sentido, há indícios de que as empresas Serv Sal, Norsal, Socel e Reprasal estabeleceram um "rodízio" de empresas que venceriam os pregões abertos pela Ebal, sendo previamente ajustados os preços que cada empresa apresentaria como proposta.

147. Demonstrando essa prática, destaca-se o e-mail enviado por José Joaquim dos Santos (da empresa Serv Sal) para Norsal, Socel e Reprasal (para esta última, é possível identificar que o e-mail foi enviado para Lucivan Praxedes, sócio da Reprasal), no dia 02 de setembro de 2005 (fls. 194 do Apartado de Documentos Selecionados). No e-mail, é definido que as empresas Norsal e Socel "ganhariam" o pregão, e que no pregão seguinte venceriam a Serv Sal e a empresa de Lucivan Praxedes (Reprasal). Na ocasião, foram definidos os preços a serem propostos pelas empresas:

"Prezados, Wilian, Lucivan, Ervercio:

Conforme conversa via fone entre as pessoas acima, confirmamos o que foi acordado com guarda de confidencialidade conforme abaixo:

1) Para tomar as vendas sem prejuízo junto ao cliente EBAL, ficou combinado e acertado entre L.Praxedes, Serv Sal, Norsal e Socel, que o preço oferecido para o pregão presencial será sempre ajustado entre todos, escalonando em caráter de rodízio uma empresa por vez ou duas em caso de se ter dois pregões no que se refere a refinado e moído (caso deste do dia 05/09/05).

Assim sendo, ficou acordado que para este pregão do dia 05/09, os contemplados serão a Norsal com Sal moído e a Socel com sal refinado, ficando a Serv Sal e L.Praxedes para o próximo pregão.

2) - PREÇOS:

2.1- Como a SOCEL já havia transmitido os seus preços fica para este pregão o seguinte:

2.2- SOCEL Sal refinado preço mínimo R\$ 7,07 por fardo (limite p fechamento), Sal moído R\$ 6,27 para deixar a Norsal ganhar.

2.3- NORSAL Sal moído preço mínimo R\$ 6,25 por fardo (limite p fechamento), Sal refinado acima de R\$ 8,00 para deixar a Socel ganhar.

2.4- SERV SAL: Sal moído Preço Inicial R\$ 6,80, preço mínimo R\$ 6,50 para não ganhar. Sal refinado Preço inicial R\$ 8,00, preço mínimo R\$ 7,50 para não ganhar.

2.5- L.PRAXEDES: Sal moído Preço inicial R\$ 6,75, preço mínimo R\$ 6,45 para não ganhar. Sal refinado preço inicial R\$ 8,10, preço mínimo R\$ 7,60 para não ganhar.

Obs.: A empresa Manoel & Holanda, é uma das convidadas a participar, porém nos últimos leilões não tem comparecido e não o convidamos para o acordo para não despertar atenção, porém é importante que saibamos que é um risco que vamos correr.

**Achamos importante que os representantes compareçam ao pregão porém sem serem alertados sobre o acordo para não vazar e ser caracterizado como cartel, bastando que a Diretoria de cada empresa autorize a negociar até o preço mínimo combinado.**

Favor acusar recebimento e se necessário oferecer sugestões.

Grato,  
Joaquim"

(grifos nossos)

148. Além deste email, outros documentos encontrados na empresa Serv Sal apontam para a continuidade do esquema nos pregões da Ebal. Tratam-se de documentos manuscritos, encontrados na mesa de Ronaldo dos Santos Silva, gerente da ServSal, em que cita os nomes das empresas acima mencionadas e alguns de seus funcionários ao lado de tabelas de cotações para os anos de 2006 e 2007, para outros pregões. Referimo-nos aos documentos de fls. 64/65<sup>25</sup>, 66-verso-67<sup>26</sup>, 68<sup>27</sup>, 69<sup>28</sup>, 70<sup>29</sup> e 71<sup>30</sup>, todas do Apartado de Documentos Seleccionados.

<sup>25</sup> Referimo-nos aos documentos de fls. 64/65 (Documento encontrado no armário da sala de Ronaldo dos Santos Silva (Gerente Comercial da Servsal), com anotações feitas à mão, contendo anotações de preços de diversas empresas (Socel, Norsal, Reprasal) em referência à cotação da EBAL. Na página seguinte consta anotação para Ronaldo ligar para Heversio da Socel, para tratarem da cotação da EBAL.)

<sup>26</sup> Documentos encontrados no armário da sala de Ronaldo dos Santos Silva (Gerente Comercial da Servsal), com anotações feitas à mão. No primeiro documento consta tabela referente aos meses de setembro/2005 a janeiro/2007, e ao sal moído ou refinado. Para cada célula da tabela consta o nome de uma empresa (Socel, Reprasal, Servsal, Norsal). Abaixo da tabela consta preços da Norsal.

No documento seguinte consta outra tabela, para sal moído (com duas colunas: "1<sup>o</sup>" e "2<sup>o</sup>") e sal refinado (com duas colunas: "1<sup>o</sup>" e "2<sup>o</sup>"), tendo uma relação de diversas empresas: Norsal, Servsal, Socel, Reprasal. Ao lado de cada empresa, nas colunas "1<sup>o</sup>" e "2<sup>o</sup>" há preços (sempre os preços da segunda coluna sendo inferiores à primeira), e no caso de sal moído, em uma terceira coluna, a observação ganhar ao lado da Reprasal. Quanto ao sal refinado há a observação "g" ao lado dos preços da Norsal. Na parte inferior do documento há referências à Lucivan, William e Socel.

<sup>27</sup> Documento encontrado no armário da sala de Ronaldo dos Santos Silva (Gerente Comercial da Servsal), com anotações feitas à mão, constando tabela para sal moído (com duas colunas: "1<sup>o</sup>" e "2<sup>o</sup>") e sal refinado (com duas colunas: "1<sup>o</sup>" e "2<sup>o</sup>"), tendo uma relação de diversas empresas: Norsal, Servsal, Socel, Reprasal. Ao lado de cada empresa, nas colunas "1<sup>o</sup>" e "2<sup>o</sup>" há preços (sempre os preços da segunda coluna sendo inferiores à primeira), e no caso de sal moído, em uma terceira coluna, a observação "g" ao lado do nome da Norsal na coluna referente a 42/006 (referente a pregão da EBAL). No campo do sal refinado, o código "g" aparece para a Servsal, na coluna 41/006.

149. Ressalte-se, ainda, que nos autos, às fls. 1239/1249 do mesmo Apartado, constam diversos resultados de pregões da Ebal, coincidentes com os fatos acima descritos.

150. Diante do acima exposto, entende-se que tais fatos, supostamente praticados pelas empresas Serv Sal, Norsal, Socel e Reprasal, a princípio entre os anos de 2005 e 2007, seriam passíveis de enquadramento nas condutas de acordar, combinar, manipular ou ajustar com concorrentes, sob qualquer forma, os preços, condições, vantagens ou abstenção em licitação pública, condutas essas passíveis de enquadramento no art. 20, incisos I a IV, e/c art. 21, inciso VIII, da Lei nº 8.884/94 (correspondentes ao art. 36, incisos I a IV, e § 3º, inciso I, alínea "d", da Lei nº 12.529/11).

#### II.2.3.4 DOS MECANISMOS DE MONITORAMENTO DO SUPOSTO CARTEL E DAS TROCAS DE INFORMAÇÕES SENSÍVEIS

151. Há nos autos indícios robustos de que os Representados teriam previsto mecanismos de monitoramento do suposto cartel, de forma a assegurar seu cumprimento e efetividade. Mecanismos de monitoramento assumem um papel de destaque na análise de conluios entre concorrentes, pois tanto servem para acompanhar e possibilitar a implementação dos eventuais acordos quanto para detectar eventuais desvios por parte dos seus integrantes.

152. Nesse sentido, destaca-se que os indícios de trocas de informações e monitoramento do acordo analisados vão desde documentos acerca da necessidade de atualização dos preços do sal, em razão das variáveis do mercado, até o levantamento da produção, capacidade produtiva e vendas das empresas para o controle dos concorrentes e entidades ou para o envio a órgãos governamentais por motivos diversos (fiscais, tributários, ambientais, etc). Nestes últimos, o que se destaca é que o acesso às informações sensíveis ultrapassaram as barreiras dos sindicatos e eram compartilhadas entre concorrentes, o que pode ter contribuído para o sucesso do suposto cartel no setor nas últimas décadas.

<sup>28</sup> Documento encontrado no armário da sala de Ronaldo dos Santos Silva (Gerente Comercial da Servsal), com anotações feitas à mão, constando tabela para pregão para sal moído (com duas colunas, sendo uma delas identificadas como "entrar") e para sal refinado. Preços são indicados ao lado de nomes das empresas Socel, Servsal, Norsal, Reprasal. Em uma terceira coluna no campo de sal moído aparece "ganbar" na linha da Socel. Na tabela de sal refinado aparece ganbar na linha referente à Norsal. No canto superior direito da página aparece a seguinte identificação: pregão moído - 0031, ref[inado] - 0032.

<sup>29</sup> Documento encontrado no armário da sala de Ronaldo dos Santos Silva (Gerente Comercial da Servsal), com tabela feita à mão referente aos pregões "0025 - ref[inado]; 0026- moído". Em relação ao sal moído, consta tabela com duas colunas ("1ª" e "Final"), e nomes das empresas Norsal, Socel, Reprasal e Servsal nas linhas subsequentes. Em baixo de cada coluna ("1ª" e "Final") constam preços para cada empresa. Ao lado da coluna "Final" consta anotações "ganhar", para a Norsal, e "participar", para as demais. O mesmo esquema se repete na tabela para sal refinado. Única diferença é que "ganhar" foi atribuído à Reprasal, constando "participar" às demais empresas.

<sup>30</sup> Documento encontrado no armário da sala de Ronaldo dos Santos Silva (Gerente Comercial da Servsal), com tabela feita à mão. A tabela tem uma coluna com tipos de sal (moído e refinado), e meses (setembro, outubro, novembro, março, abril e junho), mas sem indicação de anos. Para cada tipo de sal, em cada mês consta o nome de uma empresa (Norsal, Socel, Reprasal, Servsal). No campo referente ao mês de abril, está escrito "P. 031" e "032". 0031 aparece na linha de baixo, referente ao sal moído, em cima do nome da Socel. 0032 aparece na linha de sal refinado, junto ao nome da Reprasal. P 31 e 32 se referem a pregões da EBAL. Veja referência a pregões 31 e 32 na tabela de fls. 69, constando os mesinos "vencedores".

153. Além disto, também se encontram nos autos, “discussões” acerca do não cumprimento do acordo, mediadas pelo sindicato. Tais “discussões” quase sempre resultam em uma renovação do acordo, sendo esclarecido o “descumprimento” por conta de motivos pontuais e extraordinários ou mesmo, por ter sido fruto de boatos de clientes especulando. Destaca-se neste sentido, também, os alertas constantes de algumas atas de reuniões das entidades de classe para que os descumprimentos dos acordos fossem imediatamente informados.

154. Note-se que, assim como já mencionado nos tópicos anteriores, o monitoramento e acompanhamento do acordo também contavam com a mediação auxílio dos sindicatos e associação do setor e, provavelmente, foi fundamental para a manutenção do suposto cartel durante tanto tempo. Chama a atenção neste sentido, documento manuscrito, apreendido no Siesal, constante às fls. 1120/1121 do Apartado de Documentos Seleccionados, que representa verdadeiro caderno de monitoramento, onde são anotadas as reclamações contra todos aqueles não estariam cumprindo o acordo, as explicações dadas e as providências tomadas.

155. Por óbvio, um acordo que dura há tanto tempo exige um esforço para manutenção. Durante este período é natural que ocorram oscilações tanto na economia como na própria estratégia empresarial dos integrantes. Não obstante, o que os autos revelam é uma atividade constante de reafirmação do acordo, mesmo quando surge algum descontentamento por parte de uma das empresas em relação a outra.

156. Esta atividade é marcada por uma constante troca de informações entre concorrentes, por vezes contando com algum empresário que também participava da diretoria do sindicato como uma espécie de “mediador” desses conflitos. Neste sentido, vale mencionar duas trocas de e-mails constantes do Apartado de Documentos Seleccionados.

157. Na primeira, ocorrida em 17 de abril de 2008, entre Marco Alves (Henrique Lage) e Evandro Praxedes (Refimosal e Simorsal), o primeiro se queixa de estar perdendo muitos clientes para a Ciasal. Marco Alves (Henrique Lage) pergunta a Praxedes se a Ciasal é “conflável”. Em seguida, Evandro Praxedes entra em contato com Marcos Roberto Alves (Ciasal) para monitorar se a Ciasal está cumprindo o acordo, e este responde afirmativamente. Ainda, em e-mail subsequente, Marco Alves entra em contato com Marcus Roberto Alves e avisa estar “monitorando os passos de alguns concorrentes que se fazem de vítimas e de bom moço” (fls. 819/821 do citado Apartado).

158. Na segunda troca de e-mails cuja menção é válida, realizada entre Rodrigo Mariz (representante da Refimosal) e Evandro Praxedes (Refimosal) e ocorrida em 09 de junho de 2009, ambos discutem preço menor a ser ofertado a um cliente especial. Para obter a autorização de Evandro, Rodrigo informa que pagará, de seu bolso, a diferença. Evandro diz que este não precisa pagar do bolso, já que o valor “é muito pouco para servir de motivo para os concorrentes falar que não estou praticando o preço acordado na reunião” (fls. 876/877 do supracitado Apartado).

159. Aliás, era comum que, após acordados os preços, os donos das empresas alertassem seus representantes solicitando informações sobre eventuais descumprimentos que vissem no mercado, conforme demonstra o e-mail de 20 de junho de 2007 (fls. 94/95 do Apartado de Documentos Seleccionados), apreendido na Servsal, em que Alessandro Zeni (Servsal) informa do acordo com H. Lage, F. Souto, Salinor, Cimsal, Socel, Refimosal,

Refimonte, Maranata e outros e pede para que seus representantes informem caso verifiquem a prática de preços de concorrentes diferentes do acordado.

160. Também era comum que as empresas reclamassem diretamente umas com as outras, copiando as demais integrantes do acordo, conforme se extrai do documento de fls. 158/161 do Apartado, que contém e-mail de José Joaquim (Servsal), enviado em 03 de abril de 2009 para vários concorrentes, reclamando que algumas delas não estão cumprindo os preços acordados (Cimsal, Henrique Lage, Salinor). Herbert Junior, da Cimsal, responde Joaquim, informando que este "pode ficar tranquilo", pois está cobrando acima de R\$3,00, como acordado na última reunião. Em seguida, Joaquim encaminha essa resposta a Francisco Humberto (Grupo Serv Sal).

161. Outra interessante atividade de monitoramento constante dos autos é a representada pelos emails enviados por meio do endereço [setorsalineiro@hotmail.com](mailto:setorsalineiro@hotmail.com). Foram apreendidos emails enviados por ele ou relacionados a emails enviados por ele em vários dos locais de busca, notadamente, Salinor, Socel, Refimosal e F. Souto.

162. Neste sentido, às fls. 745/747 e 681/683<sup>31</sup> consta e-mail de Setor Salineiro em que informa ter tomado conhecimento de preços baixos praticados por uma empresa. Pede a ajuda de todo o setor para os preços não caírem. Às fls. 768/771 consta email de Setor Salineiro de 04/10/2011 reclamando dos preços da Remosal que compra sal da Henrique Lage. Por sua vez, às fls. 904/906 e 533/537<sup>32</sup>, consta e-mail de Setor Salineiro para o representado Marco Alves, com cópia para uma ampla gama de concorrentes, queixando-se sobre a revelação de informações sensíveis dos produtores de Sal (tendências de produção, logística e preço) aos compradores clientes do Grupo SMA Brasil. Este e-mail gerou, em seguida, uma reação por parte de Antonio Veras (F. Souto) reclamando da mesma conduta para os concorrentes Gregório Rosado, Frediano Rosado e André Rosado (os dois primeiros da Socel e o último da Souto Irmão Ltda. - "Umari"), informando o desvio do vendedor deles<sup>33</sup>.

163. Não bastasse, no intuito de destacar a natureza sensível e potencialmente colusiva das informações trocadas entre os concorrentes, que poderiam permitir o monitoramento do suposto acordo, serão apresentadas a seguir amostras dos principais documentos apreendidos neste sentido.

164. Primeiramente, pelas informações expostas na Ata de Reunião Conjunta entre os Associados do Siesal e Simorsal, em 20 de março de 2001, apreendida no escritório do empresário Francisco Ferreira Souto Filho e no Siesal (fls. 251/252 e 989/991 do Apartado de Documentos Selecionados), especialmente no item "acompanhamento do acordo de preços", representantes das empresas associadas reclamaram o não cumprimento do acordo por algumas concorrentes e apresentaram notas fiscais das mesmas, veja:

"[...]

01 – Acompanhamento do Acordo de Preços:

Foi apresentada a Nota Fiscal nº 051071 da Norsal, com preços abaixo do acordado. O Sr. Renato Fernandes informou que manteve contacto com o Sr.

<sup>31</sup> O mesmo foi encontrado na Socel e na F. Souto.

<sup>32</sup> O mesmo e-mail foi encontrado na Salinor e na Refimosal.

<sup>33</sup> Documento de fls. 764/766, apreendido na Socel.

Marcelo que ficou de apurar e resolver o assunto, dizendo que estava praticando os preços acertados, porém que fez denúncias que algumas empresas estariam furando o acordo com benificações e descontos nas duplicatas, porém que não quis nominar.

- Foi apresentada a Nota Fiscal nº 22.522 da Cimsal, com preços abaixo do acordado. O Sr. Honorato Queiroz e Sra. Cristiane Vieira, presentes a reunião justificaram que se tratava ainda de pedidos antigos, comprados a vista.

- Foi apresentada a Nota Fiscal nº 00013 da empresa Riachão Beneficiamento de Sal Ltda. Esta empresa está localizada na região de Macau, e pela AIDF da Nota Fiscal, as mesmas foram autorizadas em 28.02.2001, o que pressupõem-se deve se tratar de empresa nova. Essa Nota Fiscal apresentava o preço de R\$ 1,90 para sal de 50 Kg. e com prazo para 60 dias. O ponto importante é que o imposto não estava calculado pela pauta. Ficou-se de comunicar a Secretaria de Tributação, para orientar o contribuinte a seguir os valores mínimos de referência para apuração do imposto, visto que para os sindicatos essa empresa é desconhecida.

- Foram ainda informados que as empresas abaixo, estariam praticando preços abaixo do acordado:

a) Mauricio de Grossos - R4 1,00 sal de 25 Kg.

b) F.A Constantino de Grossos - Preços abaixo do acordado, usando nota fiscal de outras empresas etc...

c) Néo Gomes de Mossoró - Sal de 25 Kg. a R\$ 1,20 para 30 dias e R\$ 1,00 a vista - Foi solicitado a Cimsal, fornecedora principal do beneficiador para que tenta-se sensibilizar o mesmo a cumprir os preços, se sindicalizar, e caso contrario, deixar a venda de sal ao mesmo quando o sal pago terminasse.

d) Regosal (Guimarães) - Estaria praticando preços baixos e emprestando Notas Fiscais a F.A. Constantino.

e) Cia. Nacional de Alcalis - Ainda estaria entregando sal as cooperativas do Grupo Itambé a preços abaixo do acordado.

f) Moagem de Sal Oeste - estaria praticando preços abaixo do acordo - O Sr. Frediano Rosado, representante da empresa presente a reunião, confirmou que estava praticando o preço de R\$ 1,30 para sal de 25 Kg. - Foi solicitado ao mesmo que praticasse os preços acertados, e que essa redução de R\$ 0,05 não contribuía em nada para o fortalecimento do acordo.

g) Henrique Laje Salineira - Ainda estaria com pedidos a preços antigos para entregar.

h) Foi lembrado para acrescentar na relação dos beneficiadores não alinhados o nome do Sr. Chico Rico. [...] <sup>24</sup>

165. No mesmo sentido, na Ata da Reunião Conjunta do Simorsal e do Siesal em 24 de abril de 2001, apreendida no Siesal (fls. 994/996 do Apartado de Documentos Seleccionados), foi realizada uma avaliação do acordo de preços, acompanhado desde a primeira reunião do ano. Durante a reunião, foram relatados indícios de quebra do acordo, com a insatisfação de alguns associados que "mantinham a palavra", mas que estavam perdendo vendas para os associados ou não-associados que vendiam sal a preços menores que os acordados. Vários participantes sugeriram uma maior atuação do Siesal e Simorsal para manutenção do acordo, com punições aos empresários que não o cumprissem. Foram divulgados os nomes dos empresários que não estariam cumprindo o acordo: Edvaldo Fagundes, Herbert Vieira, Tasso Rosado, Norsal, R. Gomes, Sal Vaqueiro. O presidente do Simorsal, Renato Fernandes,

<sup>24</sup> Destaca-se que a utilização de Notas Fiscais para monitoramento havia sido expressamente determinada em reunião conjunta do Siesal e do Simorsal, em 13 de março de 2001 (fls. 986/988 dos Apartados de Documentos Seleccionados).

consultou os salineiros presentes sobre a continuidade do pacto de preços “e entre todos os participantes foi reafirmado o acordo”, veja:

“[...] Iniciando a pauta foi feita uma avaliação do acordo sobre o preço do sal, que vem sendo acompanhado desde a primeira reunião do ano, feita a análise foram encontrados indícios de quebra do acordo e insatisfação por parte de alguns associados que ainda mantinham a palavra, mas estavam perdendo vendas para os associados ou não associados que vendiam sal a preços menores do que os acordados. Vários participantes sugeriram uma maior atuação do Siesal e Simorsal para a manutenção do acordo e providencias de punições aos empresários que não estão cumprindo o acordo. Dentro das discussões, foram divulgados os empresários e empresas que não estão cumprindo o acordo: Edvaldo Fagundes, Herbert Vieira, Tasso Rosado, Norsal, R. Gomes e Sal Vaqueiro. O presidente do Simorsal S. Renato Fernandes da Silva fez uma consulta entre o grupo de salineiros participantes se gostariam de continuar com o pacto, e entre todos os presentes foi reafirmado o acordo. [...]”

166. Além disso, era comum constar das atas, alguns “alertas” com o intuito claro de solicitar aos integrantes do acordo que monitorassem seu cumprimento. Exemplo disso é a ata de fls. 1022/1024 do Apartado de Documentos Seleccionados, apreendida no Siesal, referente à reunião de 14 de julho de 2004, em que consta a seguinte advertência:

**“a prática de preços abaixo dos valores combinados deve ser informada diretamente à empresa denunciada ou aos sindicatos (Siesal e Simorsal) para a apuração da veracidade das informações, antes de qualquer decisão precipitada (baixar preço)”**

(grifos nossos)

167. Outro exemplo, é a ata da reunião dos extratores e moageiros/refinadores de 07 de agosto de 2006 (fls. 1100 do Apartado de Documentos Seleccionados), apreendida no Siesal, em que, no item c) consta a seguinte advertência:

**“c) não acreditar na conversa de clientes aproveitadores, que informam ter comprado sal ao concorrente por preço mais baixo, só para conseguir uma redução no preço ofertado”**

(grifos nossos)

168. Outro instrumento bastante utilizado para monitorar e acompanhar o mercado era o envio de tabela de preços de uma empresa a seus concorrentes para “comprovarem” sua obediência ao acordado. Nesse sentido, e-mail de fls. 200/201 (Apartado de Documentos Seleccionados), de Antônio Veras, da F. Souto, repassada à Servsal, ou o e-mail de fls. 834 (do mesmo Apartado), em que Evandro Praxedes encaminha a concorrentes preços do Refinosal.

169. Em relação à troca de informações do mercado, pode-se fazer referência, ainda, ao documento encaminhado por Ailton Torres (fls. 356/360 do Apartado de Documentos



Selecionados), expressamente mencionada em reunião do dia 22 de junho de 2005, conforme ata de fls. 321/322 do Apartado de Documentos Selecionados (também presente às fls. 516/517 do Apartado de Documentos Selecionados) em que as empresas do setor prestam diversas informações relevantes, como capacidade de produção, volume de vendas, identificação dos beneficiadores, etc. Observa-se que diversas empresas prestaram as informações solicitadas, destacando-se: F. Souto (fls. 373/374 do mesmo), Henrique Lage (fls. 361/366 do mesmo Apartado), Salina Diamante Branco (fls. 367 do mesmo Apartado), Salineira São Camilo (fls. 368 do mesmo Apartado), Salinar (fls. 369 do mesmo Apartado) e Socel (fls. 370 do mesmo Apartado) (respectivamente, fls. 373/374, fls. 361/366, fls. 367, fls. 368, fls. 369 e fls. 370, todas do mesmo Apartado).

170. Deste modo, pelos documentos analisados, entende-se que as trocas de informações e o monitoramento dos preços e condições de venda das empresas são recursos que propiciariam uma atuação concertada entre concorrentes, na medida em que possibilitariam o acesso dos Representados a informações estratégicas sobre o mercado, assim como sobre seus concorrentes – e que, portanto, deveriam ser sigilosas. A partir disso, seria possível a concretização das estratégias de coordenação, assim como o monitoramento de possíveis desvios aos acordos anticompetitivos firmados.

#### II.2.2.5 DA PREVISÃO DE PUNIÇÕES A DESVIOS DO SUPOSTO CARTEL

171. Na linha do quanto exposto no item anterior, verifica-se dos documentos contidos nos autos a presença de fortes indícios de que o suposto cartel, como forma de garantir a implementação do quanto acordado, contou também com a previsão de punições a desvios.

172. Inicialmente, pelas informações do documento “Convenção Coletiva” que regulamenta várias práticas do setor, apreendido no Siesal (fls. 1136/1139 do Apartado de Documentos Selecionados), observa-se a previsão de aplicação de penalidades, ameaças e boicotes às empresas que descumprissem o acordo de cotas de compras imposto pelos sindicatos. Assim, as empresas não alinhadas seriam alvo de ataques pelos demais participantes do suposto cartel, conforme os trechos abaixo destacados:

[...]

##### 5. Do Descumprimento

O não cumprimento das cláusulas do presente acordo firmado entre ambos os sindicatos, em caso de reincidência, especificadamente entre os sócios do Siesal, receberá, aquele que der causa, como forma de punição, o boicote nas compras pelos associados do Simorsal, por um período de 30 (trinta) dias e quanto aos sócios do Simorsal, será determinado o boicote pelo Siesal nas vendas por igual período, ou seja 30 (trinta) dias.

##### 11. Do Cancelamento

Fica acordado que o cancelamento do presente acordo só poderá ser realizado mediante a maioria de 50% (cinquenta por cento) mais um dos associados de qualquer uma das associações, devendo aquela que desejar o seu cancelamento oficializar a outra, oficialmente, 10 (dez) dias antes da assembleia [...].

##### 12. Da Inadimplência

Resguardando os interesses mútuos, os associados do Simorsal com inadimplência fora do normal ficarão impedidos do fornecimento de sal pelo Siesal, até que sejam quitados os seus débitos. [...]

#### 16. Das Penalidades

Pelo não cumprimento das cláusulas estabelecidas na presente Convenção, por comprovação fiscal ou por meio de auditoria, fica fixada multa de 20 % (vinte por cento) sobre o valor do prejuízo causado à empresa, cuja mesma será rateada de forma igual entre os dois sindicatos, podendo o cumprimento do pagamento ser feito em espécie ou por meio de produto (sal), desde que inexistente nesta Convenção penalidade específica a aplicável à infração tipificada, não sendo admitida em nenhuma hipótese a cominação desta cumulativamente com qualquer outra multa, cabendo a empresa prejudicada optar pela multa específica ou pela presente cláusula, de natureza inespecífica. [...]"

(grifos nossos)

173. Do mesmo modo, na Ata de Reunião Conjunta entre os Associados do Siesal e do Simorsal, em 06 de março de 2001, apreendida no Siesal (fls. 984/955 do Apartado de Documentos Seleccionados), foi acertada a previsão de suspensão do fornecimento do sal para aqueles que não cumprissem o acordo de preços, veja:

“Foi acertado que os fornecedores desses beneficiadores entrariam em contacto com os mesmos para deixá-los cientes da necessidade de se associarem ao Simorsal e ao mesmo tempo cumprir o acordo de preços acertado. Caso o mesmo não cumpra o acordo, suspender imediatamente o fornecimento de sal”.

174. Ainda, em documento de fls. 403/404 do Apartado de Documentos Seleccionados, apreendido na Salinor, consta Ata de Reunião dos Salineiros e Moageiros/Refinadores em Natal, dia 09 de setembro de 2003. No teor da Ata, vê-se discussão para que a prática de preço abaixo dos valores combinados seja informada diretamente à empresa denunciada ou aos sindicatos (Siesal e Simorsal) com vistas à apuração da veracidade das informações para eventual decisão posterior de baixar preço. Mesma discussão ocorre na Ata de Reunião dos Associados do Sindicato da Indústria da Extração do Sal no Estado do Rio Grande do Norte, ocorrida dia 14 de julho de 2004 (documento de fls. 1022/1024, apreendido no Siesal, contido no mesmo Apartado).

175. Observa-se dos documentos acima que os participantes que eventualmente descumprissem o combinado receberiam punições, consistentes em multas pecuniárias e até mesmo no “boicote” de vendas, tornando-se, portanto, alvos de ataques pelos demais membros.

176. Neste sentido é interessante notar os “movimentos” do grupo em torno da questão do sal chileno. Como já dito anteriormente, a presente investigação teve início com as declarações da representada Salina Diamante Branco no bojo do Procedimento Administrativo n.º 08012.001022/2008-25, por meio do qual o Siesal acusava a empresa por prática de preço predatório, notadamente por conta da comercialização por parte desta, do sal advindo do Chile.

177. Nos autos constam diversas as alusões em atas e comunicações que tratam de discussões acerca de “medidas” a serem tomadas pelo grupo contra a entrada do sal chileno no mercado brasileiro abastecido pelo suposto cartel. Como também já afirmado, a Salina Diamante Branco faz parte do mesmo grupo econômico que a empresa Emprepar, de origem chilena. Assim, não obstante dos autos se possa extrair que a Salina Diamante Branco, durante todo o período aqui mencionado, participou dos acordos do suposto cartel, inclusive no que se refere a fixação de preços, verifica-se também que, por vezes, dada sua ligação com o sal chileno, a empresa foi alvo de retaliação/reclamação por parte do grupo, demonstrando, pois, a capacidade de punição que o elevado grau de organização do grupo proporcionava. Dois emails apreendidos ilustram bem tais fatos:

178. O primeiro (fls. 799/800 do Apartado de Documentos Seleccionados – apreendido na Refimosal – e 704/705 do mesmo Apartado – apreendido na F. Souto), datado de 02 de maio de 2011, Rodrigo Mariz, representante da Refimosal, alerta várias empresas concorrentes (excluindo a Salina Diamante Branco) para a urgência em tomar medidas para conter o sal chileno.

179. Já o segundo (fls. 907/908 do Apartado de Documentos Seleccionados), datado de 19 de setembro de 2012, foi enviado para Evandro Praxedes da Refimosal em resposta para Marcos Roberto, da Ciasal, enviada em cima de email anterior do Siesal com assunto “Informações de Produção de Sal” a vários concorrentes solicitando o preenchimento de mapas sobre a colheita e produção do sal a serem reunidos para Flávio Carvalho (da Salina Diamante Branco) e Antonio Veras (da F. Souto) de forma a preparar reunião do sindicato. Na resposta mencionada, Evandro afirma ser contra e nega enviar detalhes da colheita ao Sr. Flávio da Diamante Branco, dado o “interesse que eles tem dado a situação do sal chileno”.

180. Assim, verifica-se, mais uma vez, a intenção do suposto cartel em retaliar eventuais desvios, seja com relação ao preço fixado, seja com relação a outras estratégias comerciais que pudessem apresentar ameaça ao equilíbrio do acordo.

181. Diante do exposto, verifica-se a existência de indícios robustos de que o suposto cartel formado pelos Representados, de forma a possibilitar sua implementação, também contaria com a previsão e aplicação de punições a empresas que desviassem do inicialmente combinado e afetassem os interesses de seus integrantes. Esta prática, assim como as demais condutas identificadas de forma não exaustiva nesta Nota Técnica, demonstra que o suposto cartel do setor salineiro abrangia um nível de cooperação e organização tal que era capaz de superar as potenciais dificuldades que a teoria econômica<sup>33</sup> aponta existir nesse tipo de conduta cooperativa.

<sup>33</sup> Neste sentido, conforme o Voto Vogel da Ex-Presidente do Cade, Elizabeth Maria Mercier Querido Farina, no Processo Administrativo nº 08012.002127/2002-14, que condenou as empresas atuantes no mercado de pedras britadas na Região Metropolitana de São Paulo: “A teoria econômica mostra que para que o conluio funcione duas coisas devem estar presentes: não só uma eventual conduta desviante deve ser possível de ser identificada de maneira tempestiva, como também a punição a tal desvio deve ser crível. Em outras palavras, um cartel que se pretenda bem-sucedido deve ser capaz de monitorar o comportamento de seus integrantes e punir as condutas desviantes, pois só assim o resultado do conluio pode ser obtido e o cartel se torna estável”.

## II.2.2.6 CONCLUSÕES QUANTO AOS INDÍCIOS COLIGIDOS NOS AUTOS

182. Os documentos elencados para serem exibidos nesta Nota Técnica e todos os demais analisados por esta SG/Cade e contidos no Apartado de Documentos Selecionados revelam as recorrentes comunicações entre concorrentes – seja por fax, e-mail e reunião –, demonstrando que tal acordo seria efetivamente implementado pelos Representados, tanto por meio de tabelas de preços quanto do estabelecimento de condições de venda, divisão de quotas de mercado e controle de oferta, contando ainda com mecanismos de monitoramento do alegado acordo e previsões de possíveis punições a eventuais desvios. O conjunto probatório reunido indica participação ativa nos acordos analisados das seguintes empresas e seus executivos e funcionários: Francisco Ferreira Souto Filho; F. Souto; Norsal; Henrique Lage; Salinor (Grupo Salinor); Ciasal; Cimsal; Salineira São Camilo; Socel (Grupo Socel); Salina Soledade; Ciemarsal; Salmar; Salina Diamante Branco (Grupo SPL); Umari (Souto Imão); União Refinaria (Grupo Maranata); Serv Sal (Grupo Serv Sal); Indústria de Refinação de Sal; Refimosal; Represal; Romani; Refinaria Nacional de Sal (Sal Cisne).

## II.3 ANÁLISE DAS CONDIÇÕES ESTRUTURAIS E COMPORTAMENTAIS DO MERCADO

183. A suposta conduta perpetrada pelos Representados consubstanciar-se-ia, pois, em um sofisticado cartel, que previa até mesmo mecanismos de monitoramento e punição, de forma a auxiliar na sua operacionalização, contando, inclusive, com os Sindicatos e Associação do segmento como elemento facilitador. Assim, uma vez comprovada a existência desse suposto cartel nos moldes em que ele se apresenta, que é o que se pretende apurar com a instauração do presente processo, presume-se, pois, seu potencial efeito nocivo à concorrência e seu poder de controlar artificialmente o mercado em que se enquadra.

184. Neste sentido, não se faz necessária aqui uma profunda análise sobre o mercado relevante atingido pela conduta: primeiro, porque a própria existência de um suposto acordo entre concorrentes com o grau de coordenação que aqui fora apresentado seria suficiente para demonstrar a racionalidade desse acordo para que as empresas dominassem o mercado; segundo, porque o próprio objeto desse acordo delimita o mercado afetado, alvo do abuso do poder econômico das empresas.

185. Não obstante todo o material probatório colacionado nos autos e destacado nos tópicos anteriores já ser por si só suficiente para a conclusão acerca da presença de robustos indícios de existência de um cartel no mercado brasileiro de sal, passa-se à análise do mercado possivelmente afetado por tal conduta, bem como da probabilidade do exercício de poder de mercado por parte dos Representados.

### II.3.1 DO MERCADO RELEVANTE

186. Inicialmente, em casos de cartéis, verifica-se que a própria prática anticompetitiva se apresenta como um importante parâmetro para a delimitação do mercado relevante.

187. A razão para tal se dá por conta de um fator específico, pois é o próprio escopo da suposta atuação ilícita dos Representados que auxiliaria a autoridade a delimitar qual é a área que está sendo afetada pela conduta (aliás, este aspecto também pode ser verificado, em maior ou menor medida, em outras práticas anticompetitivas). O próprio comportamento dos agentes do mercado (ao fixar preços de determinado produto e/ou serviço em determinada localidade) serve para indicar o mercado relevante, de modo que a análise de indícios econômicos para delimitação do mercado relevante representa, em casos de cartel, elemento meramente acessório.

188. Se os representados combinam preços em determinado município, estado ou país, é bem provável (ou lógico até) que o mercado relevante geográfico afetado seja justamente essa localidade, já que não faria sentido arcar com os custos de um cartel (seja de formação do acordo, seja de manutenção, com mecanismos de monitoramento e punição), sem auferir os respectivos benefícios. O mesmo raciocínio se aplica à definição do mercado produto e/ou serviço. Por que as partes estariam combinando preços, por tanto tempo e de forma tão sofisticada, se o mercado não é esse?

189. Dessa forma, para definir o mercado relevante seria necessário apenas verificar o escopo do suposto acordo. A partir dos documentos produzidos ao longo da investigação, percebe-se que a suposta prática referia-se ao mercado de extração e refino de sal, em todo o Brasil, passando a ser esse, portanto o mercado relevante supostamente afetado pela conduta anticompetitiva investigada no presente feito.

### II.3.2 DOS FATORES FACILITADORES DA FORMAÇÃO E MONITORAMENTO DO ACORDO ABUSO DE PODER DE MERCADO

190. Em se tratando de uma investigação de formação de cartel, é importante enfatizar características do mercado relevante que possam facilitar a formação do acordo e seu monitoramento por parte de seus integrantes.

191. Neste sentido, tem-se que algumas características do mercado relevante tais como, (i) essencialidade do produto; (ii) concentração da produção; (iii) concentração geográfica do mercado; (iv) homogeneidade dos produtos; e (v) transparência, podem apontar a existência ou não de elementos que facilitam o conluio entre agentes econômicos e seu monitoramento. Considerando tais características, serão apontadas estas e outras condições que facilitam a colusão entre os agentes produtivos do setor salineiro, conforme detalhado na Nota Técnica nº 002/201 do Departamento de Estudos Econômicos (DEE) do Cade (fls. 169/189).

*(i) Produto essencial.* Embora o sal refinado represente pouco do orçamento familiar, este aspecto não retira sua essencialidade, de forma que o consumidor não reduz sua demanda em virtude do preço. Este aspecto do mercado torna aumentos artificiais de preço bastante lucrativos. Neste sentido, de acordo com a Nota Técnica nº 002/2012 do Departamento de Estudos Econômicos (DEE) do Cade (fls. 169/189), no item “mercado estável e produto pouco sensível a preços”, o consumo do sal não se alterou desde 2008, tão pouco a estabilidade do mercado. No Brasil, uma parte significativa do consumo destina-se à agropecuária e ao consumo humano, diretamente ou por meio da indústria alimentícia,

diferentemente de outros países que utilizam o sal para a indústria química ou degelo de estradas, como os EUA. Esta configuração do consumo interno do produto evidencia que as transações entre a indústria do sal e seus canais de distribuição e clientes muito provavelmente apresenta alta frequência, uma que vez que setores como a agropecuária ou a indústria alimentícia possuem grande número de empresas clientes. A alta frequência nas vendas é tipicamente um fator que facilita a colusão, dado o caráter pulverizado de parte ou todo mercado consumidor.

*(ii) Concentração de mercado.* Este fator refere-se à existência de um número restrito de concorrentes que concentram a maior parte da produção. Com efeito, um número reduzido de *players* relevantes no mercado facilita a adoção de condutas concertadas entre concorrentes. Isso não implica, porém, que não é possível a existência de cartéis em mercados que possuam um grande número de agentes de mercado, já que estes podem estabelecer acordos estáveis e contar, por exemplo, com efetivos mecanismos de monitoramento e punição. No caso concreto, conforme analisado pela Nota Técnica nº 002/2012 do Departamento de Estudos Econômicos (DEE) do Cade (fls. 169/189) no item “presença de poucas empresas e mercado concentrado”, verifica-se que, em 2010, 87% da produção nacional de sal estava concentrada em 4 empresas - Salinor, Salina Diamante Branco (Grupo SPL), Henrique Lage e F. Souto -, sendo a empresa Salinor detentora de 48% de participação no mercado. Portanto, verifica-se que, embora possa haver um número maior de empresas em atuação, existe uma alta concentração da produção nas mãos de pouquíssimos *players*.

*(iii) Concentração Geográfica.* As principais empresas extratoras de sal do Brasil estão próximas umas das outras, concentradas nos municípios de Mossoró e/ou de Macau, ambos no Estado do Rio Grande do Norte. Neste sentido, a Nota Técnica nº 002/2012 do Departamento de Estudos Econômicos (DEE) do Cade (fls. 169/189), citando dados do Departamento Nacional de Produção Mineral (DNPM) evidenciou que, em 2010, a produção de sal marinho foi estimada em, aproximadamente, 5,6 milhões de t. O Rio Grande do Norte continuou na liderança, com 5,1 milhões de t, representando 72,6% da produção total de sal do país e quase 91% da produção de sal marinho. Contribuíram para essa produção os municípios de: Mossoró, com 1,69 milhão de t (33%); Macau, com 1,67 milhão de t (33%); Areia Branca, 714 mil t (14%); Galinhos, 423 mil t (8%); Grossos, 348 mil t (7%); Porto do Mangue, 191 mil t (4%); e Guamaré, 50 mil t (1%). Assim, além do fato de que o Rio Grande do Norte concentra a maior parcela da produção, também é verdade que a maior parte dos demais produtores de sal e das outras empresas participantes da sua cadeia produtiva também se localiza na mesma região. Este fator de proximidade, sobretudo quando associado à atuação das entidades associativas locais, permite maior relacionamento entre os agentes, bem como maior possibilidade de monitoramento do acordo.

*(iv) Homogeneidade.* Outro fator a facilitar que as empresas cheguem a um acordo de cartel é a homogeneidade dos produtos ou dos serviços em questão. Isso porque o único aspecto pelo qual concorrem é o preço do produto, variável facilmente definível em um acordo de cartel. Esse fator também está presente no

mercado em questão, já que, de modo geral, não há motivos para se distinguir os produtos ofertados por diferentes empresas a não ser o preço. Com efeito, conforme destacado pela Nota Técnica nº 002/2012 do Departamento de Estudos Econômicos (DEE) do Cade (fls. 169/189), no item “ausência de diferenciação de produto (produto homogêneo) e contato em vários mercados”, no mercado em análise a diferenciação do produto *in natura* é difícil. A principal alternativa aos produtores, para agregar valor a sua produção, é exatamente a verticalização da cadeia, com a empresa extrativa passando a produzir também o sal grosso, o sal moído e/ou o sal refinado – prática comum entre as seis principais salineiras. Com efeito, se o sal *in natura* e cada um dos três tipos de sal beneficiado não pertencem ao mesmo mercado, mas a quatro mercados distintos, percebe-se que as seis grandes mantêm contatos em mais de um mercado.

*(v) Transparência.* O quinto requisito refere-se à possibilidade de as empresas cartelizadas monitorarem se os participantes do acordo estão cooperando com os termos da estratégia conjunta do cartel. Em outras palavras, é necessário verificar se há formas de se “fiscalizar” se as empresas praticam de fato o preço combinado. Isso ocorreria no presente caso, seja porque, segundo análise contida na Nota Técnica nº 002/2012 do Departamento de Estudos Econômicos (DEE) do Cade (fls. 169/189) no item “transparência de informações no mercado / entidades de classe como fonte de troca de informações”, os diversos trabalhos acadêmicos e estatísticos relacionados à indústria do sal, tais como o Sumário Mineral elaborado pelo Departamento Nacional de Produção Mineral (DNPM), têm utilizado dados atribuídos ao Siesal e à FIERN (Federação das Indústrias do Rio Grande do Norte), que congregam informação sobre a indústria salineira. Isto demonstra que há troca de informações sensíveis, tais como dados de capacidade e produção, entre as associações e as empresas salineiras. Além destas evidências, restou demonstrado nesta Nota Técnica, pelos robustos indícios coletados nos documentos apreendidos, que as empresas e entidades do setor monitoravam o cumprimento do suposto acordo de preços e condições de venda, seja por meio das reuniões com apresentação de notas fiscais de concorrentes, seja pelas trocas de e-mail entre empresários, etc.

### 11.3.3 DOS FATORES FACILITADORES DO ABUSO POR PARTE DO SUPOSTO CARTEL

192. Há que se ressaltar, ademais, que o mercado em análise possui características estruturais que tornam mais provável o exercício do poder de mercado pelas empresas atuando em conjunto, dentre os quais podemos destacar:

*(vi) Barreiras à entrada.* A existência de elevadas barreiras à entrada de novos agentes é outro importante elemento a facilitar o conluio entre concorrentes, uma vez que elas impedem a entrada de novos concorrentes, de modo que as empresas consigam manter os seus lucros extraordinários. No caso, conforme analisado pela Nota Técnica nº 002/2012 do Departamento de Estudos Econômicos (DEE) do Cade (fls. 169/189) no item “elevadas barreiras à entrada de novos agentes”, a necessidade de amplas áreas alagadas no litoral, que requerem altos investimentos

e que não podem ser utilizadas em outras atividades representam os custos afundados (*sunk costs*), acrescidas da necessidade de condições climáticas, geográficas e geológicas específicas para a produção de sal marinho (as quais são verificadas especialmente no Rio Grande do Norte), são condições que constituem elevadas barreiras à entrada no mercado em questão. Como exemplo, a Nota Técnica do DEE constatou que as principais empresas atuantes neste mercado iniciaram suas atividades comerciais entre 15 e 121 anos atrás, o que indica a ausência de entradas relevantes pelo menos nos últimos 15 anos. As idades das principais empresas do setor são: Salinor – 50 anos; Diamante Branco (SPL) – 15 anos; Henrique Lage – 121 anos; F. Souto – 85 anos; Socel – 48 anos.

*(vii) Poucas alternativas para a importação.* Neste ponto, conforme observado pelo ex-Conselheiro Carlos Ragazzo em seu voto datado de janeiro de 2012, na Averiguação Preliminar n.º 08012.001022/2008-25, o mercado em questão apresenta uma característica peculiar: apenas um produtor internacional relevante. Trata-se do sal proveniente do Chile, produzido pelo Grupo SPL. Neste sentido, de acordo com a Nota Técnica n.º 002/2012 do Departamento de Estudos Econômicos (DEE) do Cade (fls. 169/189) até mesmo esta alternativa de importação pode ser em grande parte inviabilizada pela edição da Resolução CAMEX/CG/PR 61/2011, aplicando direito antidumping definitivo, por prazo de até cinco anos, às importações brasileiras de sal grosso originários do Chile.

193. Diante do exposto, a análise dessas características nos permite apontar, a princípio, que o mercado analisado no presente caso possui características estruturais que facilitam a adoção de condutas concertadas entre concorrentes.

#### II.4 CONSIDERAÇÕES FINAIS

194. Como se observa do quanto exposto na presente nota, os autos em tela contaram com uma extensa investigação conduzida pela Secretaria de Direito Econômico e pela atual Superintendência-Geral do Cade, investigação essa que resultou na produção de um robusto conjunto probatório, composto de informações prestadas pela empresa Salina Diamante Branco Ltda., reportagens e entrevistas publicadas nos meios de comunicação, evidências econômicas, além de documentos, físicos e eletrônicos, obtidos nas sedes das empresas e entidades envolvidas nos suposto conluio.

195. Todo esse material confirma as suspeitas inicialmente levantadas, apontando para a existência de fortes indícios de prática de cartel por parte das empresas e entidades do setor salineiro brasileiro, com atuação, pelo menos, desde o início da década de 90 até o momento da delação das operações de busca e apreensão, em setembro de 2012.

196. Os indícios são de que pelo menos 21 empresas do setor salineiro e pelo menos 43 de seus representantes teriam participação ativa na celebração de ajustes entre concorrentes, com a finalidade de fixar preços e outras condições de venda, e regular o mercado para controlar a produção de bens, condutas essas passíveis de enquadramento no art. 20, incisos I a IV, c/c art. 21, inciso I, VIII e X, da Lei n.º 8.884/94, e também no art. 36, incisos I a IV, e seu § 3º, incisos I e VIII, da Lei n.º 12.529/2011.



197. Além disso, há indícios de que tais ajustes entre concorrentes teriam contado com a participação e coordenação do Sindicato da Indústria da Extração do Sal no Estado do Rio Grande do Norte (Siesal), do Sindicato dos Moageiros e Refinadores de Sal (Simorsal) e da Associação Brasileira de Extratores de Sal (Abersal), os quais teriam influenciado e supostamente obtido a adoção de conduta comercial uniforme entre concorrentes, bem como regulado o mercado para controlar a comercialização do produto cartelizado, condutas essas passíveis de enquadramento nos arts. 20, I a IV, c.c. 21, II e X, da Lei nº 8.884/94 e nos artigos 36, incisos I a IV, e seu § 3º, incisos II e VIII, da Lei nº 12.529/2011.

198. Ainda, há indícios de que pelo menos 4 empresas, em paralelo à dinâmica central do cartel investigado, adotaram condutas adicionais destinadas a combinar previamente preços e vantagens em licitações públicas, a princípio entre os anos de 2005 e 2007, condutas essas enquadráveis no art. 20, incisos I a IV, c/c art. 21, inciso VIII, da Lei nº 8.884/94 (correspondentes ao art. 36, incisos I a IV, e § 3º, inciso I, alínea “d”, da Lei nº 12.529/11).

199. Assim, considerando os indícios de prática colusiva reportados nos autos, as condições estruturais propícias à formação de um cartel no mercado em questão, e a existência de aspectos comportamentais que indicam a possibilidade de um equilíbrio colusivo de preços, possivelmente envolvendo as empresas extratoras, moageiras e refinadoras de sal marinho, sobretudo no Rio Grande do Norte, conclui-se pela existência de fortes indícios de prática de infração à ordem econômica consistente em formação de cartel no mercado de sal nacional, com possível envolvimento das principais empresas produtoras da região e a facilitação ou auxílio de sindicatos do setor.

### III. CONCLUSÃO

200. Diante do exposto, considerando a existência de indícios robustos de infração à ordem econômica, sugere-se a instauração de Processo Administrativo, nos termos dos arts. 13, V, e 69 e seguintes, da Lei nº 12.529/11 c.c. art. 146 e seguintes do Regimento Interno do Cade, em face dos Representados pessoas jurídicas: Associação Brasileira de Extratores de Sal (Abersal); Sindicato da Indústria de Extração do Sal no Estado do Rio Grande do Norte (Siesal); Sindicato da Indústria de Moagem e Refino de Sal do Estado do Rio Grande do Norte (Simorsal); Francisco Ferreira Souto Filho; F. Souto Indústria e Comércio de Sal S.A.; Norte Salineira S.A. Ind. e Com. Norsal; Henrique Lage Salineira do Nordeste S.A.; Salinor – Salinas do Nordeste S.A. (Grupo Salinor); Ciasal – Comércio e Indústria Salineira Ltda.; Cimsal Com. e Ind. de Moagem e Refinação Santa Cecília Ltda.; Salineira São Camilo Ltda.; Socel Sociedade Oeste Ltda. (Grupo Socel); Salina Soledade Ltda.; Ciemarsal Comércio e Indústria e Exportação de Sal Ltda. - ME; Indústria Salineira Salmar Agropecuária Ltda. - ME; Salina Diamante Branco Ltda. (Grupo SPL); Umarí Salineira Ltda. (anteriormente denominada Souto, Iruão e Cia Ltda.); União Refinaria Nacional de Sal Ltda. (Grupo Maranhá); Serv Sal do Nordeste Comércio Representações e Transportes Ltda. (Grupo Serv Sal); Indústria de Refinação de Sal Ltda.; Refimosal Refinação e Moagem de Sal Santa Helena Ltda.; Represal – Refinaria Praxedes de Sal (cujo nome empresarial é L. Praxedes Gomes); Romani S.A. Indústria e Comércio de Sal; e Refinaria Nacional de Sal S.A. (Sal Cisne); bem como dos Representados pessoas físicas: Afrânio Manhães Barreto; Airton Paulo Torres; Alcides Figueiredo Mitidieri; Alessandro Zeni dos Santos; Ana Cecília Azevedo; André Diógenes de Carvalho Rosado; Antônio José da Silva Veras; Carlos Alberto Alves de

Lima; Carlos Frederico Neves; Cristiane Fernandes Vieira de Souza; Duilo Cezar Pessoa de Oliveira; Eduardo Antônio Freitas de Medeiros; Edvaldo Fagundes de Albuquerque; Elfino Menezes dos Santos; Evandro Gomes Praxedes; Fernando Antonio Burlamaqui Rosado; Flávio Carvalho; Francisco Ferreira Souto Filho; Francisco Humberto Capparelli Virgilio; Frediano Jales Rosado; Gilberto Alves de Lima; Gilson Raulinho de Almeida Rodrigues; Gilton Cavalcanti Ribeiro; Gregório Jales Rosado; Guilherme Azevedo Soares Giorgi; Herbert de Souza Vieira; Herbert de Souza Vieira Júnior; Jerônimo Edmur de Góis Rosado Filho; José Joaquim dos Santos; Luciano Praxedes Fernandes Gomes; Lucivan Praxedes Gomes; Luiz Guilherme Santiago; Marcelo Roberto Giorgi Monteiro; Marcos Antônio de Almeida Rosado Costa (Tarzan); Marco Antônio Soares Alves; Marcos Roberto Alves; Mauro de Carvalho Calistrato; Nareiso Francisco Souto Filho; Pedro William Nepomuceno; Renato Fernandes da Silva; Rodrigo Fernandes Freire Mariz; Ronaldo dos Santos Silva e William Schwartz; a fim de investigar as condutas passíveis de enquadramento nos artigos 20, I a IV, c.c. 21, I, II, VIII e X, da Lei nº 8.884/94, e também nos artigos 36, incisos I a IV, e seu § 3º, incisos I, II, e VIII, da Lei nº 12.529/2011.

201. Sugere-se, ainda, a notificação dos Representados, nos termos do art. 70 do referido diploma legal, para que apresentem defesa no prazo de 30 (trinta) dias. Neste mesmo prazo, os Representados deverão especificar e justificar as provas que pretendem sejam produzidas, que serão analisadas pela autoridade nos termos do art. 155 do Regimento Interno do Cade. Caso o Representado tenha interesse na produção de prova testemunhal, deverá indicar na peça de defesa a qualificação completa de até 3 (três) testemunhas, a serem ouvidas na sede do Cade, conforme previsto no art. 70 da Lei nº 12.529/2011 c.c. art. 155, §2º, do Regimento Interno do Cade.

Estas as conclusões. Encaminhe-se ao Sra. Coordenadora-Geral de Análise Antitruste 7.  
Brasília, 25 de setembro de 2013.

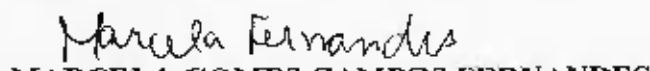
  
**FAIRUZE AZIZ DO BRASIL  
PEREIRA**

Analista da Coordenação-Geral Análise  
Antitruste 7

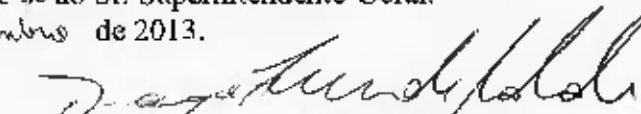
  
**EDUARDO HENRIQUE KRUEL  
RODRIGUES**

Assistente Técnico da Coordenação-Geral  
Análise Antitruste 7

De acordo. Encaminhe-se ao Sr. Superintendente-Adjunto.  
Brasília, 25 de setembro de 2013.

  
**MARCELA GOMES CAMPOS FERNANDES**  
Coordenadora-Geral de Análise Antitruste 7

De acordo. Encaminhe-se ao Sr. Superintendente-Geral.  
Brasília, 25 de setembro de 2013.

  
**DIOGO THOMSON DE ANDRADE**  
Superintendente-Adjunto



## ANEXO I

1. Dos documentos apreendidos nas diligências de busca e apreensão, e conforme os Termos de Extração de Cópias e Devolução de Originais juntados aos autos, procedeu-se à extração de cópias dos materiais físicos apreendidos, sendo tais cópias posteriormente autuadas em apartados de acesso restrito às respectivas representadas em que foram apreendidos os documentos. Concomitantemente, foram realizadas cópias digitais dos materiais eletrônicos apreendidos, os quais receberam o mesmo acesso restrito que os documentos físicos.

2. Destaca-se que, conforme consignado nos respectivos Termos, todo o conjunto de material original apreendido foi devolvido aos respectivos representados, restando a esta Superintendência Geral tão somente as cópias, devidamente autenticadas, dos referidos documentos. Com base na autuação empreendida e nos Autos de Busca e Apreensão, a tabela a seguir indica os locais, dentro de cada entidade objeto das diligências de busca e apreensão, em que os documentos haviam sido apreendidos.

### **Servsal**

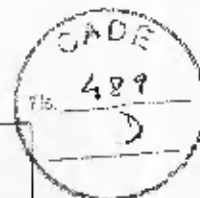
Documentos encontrados na sala do Diretor Comercial José Joaquim dos Santos	Fls. 28-874
Documentos recolhidos no armário da sala do Gerente Comercial da Servsal Ronaldo dos Santos Silva	Fls. 877-1018
Documentos recolhidos na sala do Diretor Comercial da Servsal Alessandro Zeni	Fls. 1020-1113

### **Francisco Ferreira Souto Filho**

Documento encontrados na sala da Presidência	Fls. 02-184 (1º Volume)
	Fls. 02-209 (2º Volume)
	Fls. 02-180 (3º Volume)
	Fls. 02-162 (4º Volume)
	Fls. 55-131 (5º Volume)
Documentos encontrados no setor de controle de contas a receber	Fls. 02-53 (5º Volume)
Documentos encontrados na sala da Gerência Administrativa	Fls. 133-149 (5º Volume)

### **Refimosal**

Documentos encontrados na sala do Diretor Comercial Evandro	Fls. 02-61
---	------------



Documentos encontrados na sala de faturamento na mesa de Rivanaldo Gomes e Ezinaide Soares	Fls. 63-79
Documentos encontrados no Setor Pessoal, Contabilidade/Fiscal (Clarice Bezerra)	Fls. 81-82
Documentos encontrados no setor de contabilidade (Luzantônia Miranda)	Fls. 84-115
Documentos encontrados no setor de contabilidade (Alana Carvalho)	Fls. 116-150

#### **Siesal**

Documentos encontrados no armário da sala do Sr. Pedro Willian Nepomuceno	Fls. 14-313; 315-1049
Documentos Encontrados na mesa da secretária	Fls. 314

#### **Socel**

Diretoria Comercial (Grogorio Rosado)	Fls. 35-37
Diretoria Financeira (Frediano Rosado)	Fls. 38-309

#### **Solínor**

(Mossoró) Sala do Sr. Airton Torres	Fls. 23-294
(Rio de Janeiro) Mesa do Presidente	Fls. 433-439
(Rio de Janeiro) Sala do Presidente	Fls. 441-472
(Rio de Janeiro) Armário do Presidente	Fls. 474-540
(Rio de Janeiro) Secretária do Presidente	Fls. 542-619
(Rio de Janeiro) Mesa do Gerente de Vendas Internacionais Antônio Osório	Fls. 621-1053

#### **F. Souto**

Sala da Diretoria	Fls. 28-61
Sala da Gerência Administrativa	Fls. 63-69
Sala da Presidência	Fls. 71-164
Sala da Gerência Comercial	Fls. 165-262

3. Posteriormente, foi realizada, à discricionariiedade desta Superintendência, seleção prévia de documentos, tanto físicos quanto eletrônicos, que guardariam, em princípio, relação com o objeto do presente processo administrativo. Todos esses documentos, inclusive os eletrônicos, após devidamente impressos, foram, então, autuados conjuntamente nos volumes denominados *Apartado de Documentos Selecionados*. Tendo em vista a necessidade de todas as representadas acessarem esse



conjunto probatório inicialmente selecionado, entende-se aplicável o art. 54, inc. II do Regimento Interno do CADE, devendo ser franqueado acesso a todos os representados a tais apartados, independentemente de os documentos se subsumirem ou não às hipóteses do art. 53 do Regimento Interno, de forma a exercerem plenamente seu direito de defesa.

4. Doravante, a partir de tal autuação, futuras referências aos elementos apreendidos nas diligências de busca e apreensão seguirão a numeração oposta aos documentos nesses novos apartados.

5. De forma a permitir a sua verificação, a tabela a seguir ilustra a correspondência dos documentos conforme a nova autuação (coluna "Nova Numeração") com aqueles originalmente autuados a partir da *Diligência de Extração de Cópias e Devolução de Originais* (coluna "Referência Original"), quando físicos, ou com os caminhos digitais de onde foram extraídos, quando eletrônicos.

### Servsal

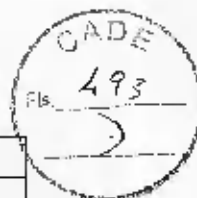
Referência original	Nova numeração
Fls. 36	2
Fls. 110	3
Fls. 140-142	4-6
Fls. 147	7
Fls. 148	8
Fls. 152	9
Fls. 156	10
Fls. 160-162	11-13
Fls. 163	14
Fls. 164	15
Fls. 166-168	16-18
Fls. 169	19
Fls. 170	20
Fls. 177	21
Fls. 183	22
Fls. 189	23
Fls. 282-284	24-26
Fls. 292	27
Fls. 294	28
Fls. 295-296	29-30
Fls. 297	31
Fls. 315-316	32-33
Fls. 318-319	34-35
Fls. 324	36
Fls. 330-337	37-44
Fls. 340-343	45-48
Fls. 347-353 (Apartado Confidencial com Acesso restrito à Serv Sal.)	49-55



Fls. 784-788	56-60
Fls. 872-874	61-63
Fls. 911-912 (Apartado Confidencial com Acesso restrito à Serv Sal.)	64-65
Fls. 916(verso)-917	66 (verso) - 67
Fls. 944	68
Fls. 949	69
Fls. 951	70
Fls. 954	71
SERVSAL.001/Partition 2/OS [NTFS]/[root]/Users/Joaquim/AppData/Local/Microsoft/Windows Live Mail/Servsalnord 90c/Filial Rio/5AF866B0-000004C5.eml	72-74
SERVSAL.001/Partition 2/OS [NTFS]/[root]/Users/Joaquim/AppData/Local/Microsoft/Windows Live Mail/Servsalnord 5f6/hbox/037D129F-00000D22.eml	75-78
SERVSAL.001/Partition 2/OS [NTFS]/[root]/Users/Joaquim/AppData/Local/Microsoft/Windows Live Mail/Servsalnord 90c/Filial Rio/7C1D602F-00001113.eml	79-80
Servsal_vol15.E01/Partition 1/SEM NOME [NTFS]/[root]/Documents and Settings/Ronaldo.SERVSAL.000/Dados de aplicativos/Thunderbird/Profiles/h3suf6bh.default/Mail/Local Folders/Importado do Outlook.sbd/Arquivo.sbd/«Caixa de Entrada»entry #107217989»PREÇOS MINIMOS em 21.06.07.doc.»=?ISO-8859-1?Q?PRE=C7OS MINIMOS em 21=2E06=2E07=2Edoc?= SERVSAL.001/Partition 2/OS [NTFS]/[root]/Users/Joaquim/AppData/Local/Microsoft/Outlook/Outlook2.pst»Pastas Particulares»Inicio de Pastas Particulares»Caixa de Entrada»Fwd: Sugestão para a melhoria do nosso mercado - Reunião 28»09»2010. »ABERSAL X CIMSAL - Cenário Sal do Nordeste para reuniao de 28 Setembro.doc	81
Servsal_vol15.E01/Partition 1/SEM NOME [NTFS]/[root]/Documents and Settings/Ronaldo.SERVSAL.000/Dados de aplicativos/Thunderbird/Profiles/h3suf6bh.default/Mail/Local Folders/Importado do Outlook.sbd/Arquivo.sbd/«Caixa de Entrada»entry #1866504874»Fw: Ata Reunião do dia 10 de Jul 2008]»Ata =?ISO-8859-1?Q?Reuni=E3o dos Salineiros de 10 de jul? = ?ISO-8859-1?Q? 2008=2Edoc?= SERVSAL.001/Partition 2/OS [NTFS]/[root]/Users/Joaquim/AppData/Local/Microsoft/Outlook/Outlook2.pst»Pastas Particulares»Inicio de Pastas Particulares»Caixa de Entrada»Fwd: Sugestão para a melhoria do nosso mercado - Reunião 28»09»2010. »ABERSAL X CIMSAL - Cenário Sal do Nordeste para reuniao de 28 Setembro.doc	82-83
Servsal_vol15.E01/Partition 1/SEM NOME [NTFS]/[root]/Documents and Settings/Ronaldo.SERVSAL.000/Dados de aplicativos/Thunderbird/Profiles/h3suf6bh.default/Mail/Local Folders/Importado do Outlook.sbd/Arquivo.sbd/«Caixa de Entrada»entry #1866504874»Fw: Ata Reunião do dia 10 de Jul 2008]»Ata =?ISO-8859-1?Q?Reuni=E3o dos Salineiros de 10 de jul? = ?ISO-8859-1?Q? 2008=2Edoc?= SERVSAL.001/Partition 2/OS [NTFS]/[root]/Users/Joaquim/AppData/Local/Microsoft/Outlook/Outlook2.pst»Pastas Particulares»Inicio de Pastas Particulares»Caixa de Entrada»Fwd: Sugestão para a melhoria do nosso mercado - Reunião 28»09»2010. »ABERSAL X CIMSAL - Cenário Sal do Nordeste para reuniao de 28 Setembro.doc	84-85
Servsal_vol15.E01/Partition 1/SEM NOME [NTFS]/[root]/Documents and Settings/Ronaldo.SERVSAL.000/Dados de aplicativos/Thunderbird/Profiles/h3suf6bh.default/Mail/Local Folders/Importado do Outlook.sbd/Arquivo.sbd/Antigos Recebidos 2004»entry #108359809»Fw: Ata Reunião»Ata =?ISO-8859-1?Q?Reuni=E3o do dia 08 dez 2004=2Edoc?= SERVSAL.001/Partition 2/OS [NTFS]/[root]/Users/Joaquim/AppData/Local/Microsoft/Outlook/Outlook2.pst»Pastas Particulares»Inicio de Pastas Particulares»Caixa de Entrada»Fwd: Sugestão para a melhoria do nosso mercado - Reunião 28»09»2010. »ABERSAL X CIMSAL - Cenário Sal do Nordeste para reuniao de 28 Setembro.doc	86-87
Servsal_vol15.E01/Partition 1/SEM NOME [NTFS]/[root]/Documents and Settings/Ronaldo.SERVSAL.000/Dados de aplicativos/Thunderbird/Profiles/h3suf6bh.default/Mail/Local Folders/Importado do Outlook.sbd/Arquivo.sbd/«Caixa de Entrada»entry #3419736395»Undelivered Mail Returned to Sender»Attachment 1914853 SERVSAL.001/Partition 2/OS [NTFS]/[root]/Users/Joaquim/AppData/Local/Microsoft/Outlook/Outlook2.pst»Pastas Particulares»Inicio de Pastas Particulares»Caixa de Entrada»Fwd: Sugestão para a melhoria do nosso mercado - Reunião 28»09»2010. »ABERSAL X CIMSAL - Cenário Sal do Nordeste para reuniao de 28 Setembro.doc	88-92
Servsal_vol15.E01/Partition 1/SEM NOME [NTFS]/[unallocated space]/17980233/18126362»Carved [0].doc SERVSAL.001/Partition 2/OS [NTFS]/[root]/Users/Joaquim/AppData/Local/Microsoft/Outlook/Outlook2.pst»Pastas Particulares»Inicio de Pastas Particulares»Caixa de Entrada»Fwd: Sugestão para a melhoria do nosso mercado - Reunião 28»09»2010. »ABERSAL X CIMSAL - Cenário Sal do Nordeste para reuniao de 28 Setembro.doc	93
Servsal_vol15.E01/Partition 1/SEM NOME [NTFS]/[unallocated space]/03542890/04876627»Carved [49390272].doc SERVSAL.001/Partition 2/OS [NTFS]/[root]/Users/Joaquim/AppData/Local/Microsoft/Outlook/Outlook2.pst»Pastas Particulares»Inicio de Pastas Particulares»Caixa de Entrada»Fwd: Sugestão para a melhoria do nosso mercado - Reunião 28»09»2010. »ABERSAL X CIMSAL - Cenário Sal do Nordeste para reuniao de 28 Setembro.doc	94-95



Servsal_vol15.E01/Partition 1/SEM NOME [NTFS]/[root]/Documents and Settings/Ronaldo.SERVSAL.000/Dados de aplicativos/Thunderbird/Profiles/h3suf6bh.default/Mail/Local Folders/Importado do Outlook.sbd/Arquivo.sbd/Caixa de Entrada»entry #2231097422»ENC: Tabelas de Preços	96-97
Servsal_vol15.E01/Partition 1/SEM NOME [NTFS]/[root]/Documents and Settings/Ronaldo.SERVSAL.000/Dados de aplicativos/Thunderbird/Profiles/h3suf6bh.default/Mail/Local Folders/Importado do Outlook.sbd/Arquivo.sbd/Antigos Recebidos 2004»entry #108359809	98-100
Servsal_vol15.E01/Partition 1/SEM NOME [NTFS]/[root]/Documents and Settings/Ronaldo.SERVSAL.000/Dados de aplicativos/Thunderbird/Profiles/h3suf6bh.default/Mail/Local Folders/Importado do Outlook.sbd/Arquivo.sbd/Antigos Recebidos 2004»entry #108466719	101-102
Servsal_vol15.E01/Partition 1/SEM NOME [NTFS]/[root]/Documents and Settings/Ronaldo.SERVSAL.000/Dados de aplicativos/Thunderbird/Profiles/h3suf6bh.default/Mail/Local Folders/Importado do Outlook.sbd/Arquivo.sbd/Caixa de Entrada»entry #119795621	103
Servsal_vol15.E01/Partition 1/SEM NOME [NTFS]/[root]/Documents and Settings/Ronaldo.SERVSAL.000/Dados de aplicativos/Thunderbird/Profiles/h3suf6bh.default/Mail/Local Folders/Importado do Outlook.sbd/Arquivo.sbd/Caixa de Entrada»entry #1378356489	104-108
Servsal_vol15.E01/Partition 1/SEM NOME [NTFS]/[root]/Documents and Settings/Ronaldo.SERVSAL.000/Dados de aplicativos/Thunderbird/Profiles/h3suf6bh.default/Mail/Local Folders/Importado do Outlook.sbd/Arquivo.sbd/Caixa de Entrada»entry #1381179790	109-110
Servsal_vol15.E01/Partition 1/SEM NOME [NTFS]/[root]/Documents and Settings/Ronaldo.SERVSAL.000/Dados de aplicativos/Thunderbird/Profiles/h3suf6bh.default/Mail/Local Folders/Importado do Outlook.sbd/Arquivo.sbd/Caixa de Entrada»entry #1383455169	111-114
Servsal_vol15.E01/Partition 1/SEM NOME [NTFS]/[root]/Documents and Settings/Ronaldo.SERVSAL.000/Dados de aplicativos/Thunderbird/Profiles/h3suf6bh.default/Mail/Local Folders/Importado do Outlook.sbd/Arquivo.sbd/Caixa de Entrada»entry #1387504779	115-116
Servsal_vol15.E01/Partition 1/SEM NOME [NTFS]/[root]/Documents and Settings/Ronaldo.SERVSAL.000/Dados de aplicativos/Thunderbird/Profiles/h3suf6bh.default/Mail/Local Folders/Importado do Outlook.sbd/Arquivo.sbd/Caixa de Entrada»entry #1493870180	117-121
Servsal_vol15.E01/Partition 1/SEM NOME [NTFS]/[root]/Documents and Settings/Ronaldo.SERVSAL.000/Dados de aplicativos/Thunderbird/Profiles/h3suf6bh.default/Mail/Local Folders/Importado do Outlook.sbd/Arquivo.sbd/Caixa de Entrada»entry #150663238	122-123
Servsal_vol15.E01/Partition 1/SEM NOME [NTFS]/[root]/Documents and Settings/Ronaldo.SERVSAL.000/Dados de aplicativos/Thunderbird/Profiles/h3suf6bh.default/Mail/Local Folders/Importado do Outlook.sbd/Arquivo.sbd/Antigos Recebidos	124-125



2005»entry #169867834	
Servsal_vol15.E01/Partition 1/SEM NOME [NTFS]/[root]/Documents and Settings/Ronaldo.SERVSAL.000/Dados de aplicativos/Thunderbird/Profiles/h3suf6bh.default/Mail/Local Folders/Importado do Outlook.sbd/Arquivo.sbd/Antigos Recebidos 2005»entry #169888713	126-127
Servsal_vol15.E01/Partition 1/SEM NOME [NTFS]/[root]/Documents and Settings/Ronaldo.SERVSAL.000/Dados de aplicativos/Thunderbird/Profiles/h3suf6bh.default/Mail/Local Folders/Importado do Outlook.sbd/Arquivo.sbd/Itens Enviados»entry #182379234	128
Servsal_vol15.E01/Partition 1/SEM NOME [NTFS]/[root]/Documents and Settings/Ronaldo.SERVSAL.000/Dados de aplicativos/Thunderbird/Profiles/h3suf6bh.default/Mail/Local Folders/Importado do Outlook.sbd/Arquivo.sbd/Itens Enviados»entry #183605077	129
Servsal_vol15.E01/Partition 1/SEM NOME [NTFS]/[root]/Documents and Settings/Ronaldo.SERVSAL.000/Dados de aplicativos/Thunderbird/Profiles/h3suf6bh.default/Mail/Local Folders/Importado do Outlook.sbd/Arquivo.sbd/Caixa de Entrada»entry #1877799352	130-131
Servsal_vol15.E01/Partition 1/SEM NOME [NTFS]/[root]/Documents and Settings/Ronaldo.SERVSAL.000/Dados de aplicativos/Thunderbird/Profiles/h3suf6bh.default/Mail/Local Folders/Importado do Outlook.sbd/Arquivo.sbd/Itens Enviados»entry #190472821	132-133
Servsal_vol15.E01/Partition 1/SEM NOME [NTFS]/[root]/Documents and Settings/Ronaldo.SERVSAL.000/Dados de aplicativos/Thunderbird/Profiles/h3suf6bh.default/Mail/Local Folders/Importado do Outlook.sbd/Arquivo.sbd/Antigos Recebidos 2009»entry #200078031	134-138
Servsal_vol15.E01/Partition 1/SEM NOME [NTFS]/[root]/Documents and Settings/Ronaldo.SERVSAL.000/Dados de aplicativos/Thunderbird/Profiles/h3suf6bh.default/Mail/Local Folders/Importado do Outlook.sbd/Arquivo.sbd/Caixa de Entrada»entry #2215249453	139-141
Servsal_vol15.E01/Partition 1/SEM NOME [NTFS]/[root]/Documents and Settings/Ronaldo.SERVSAL.000/Dados de aplicativos/Thunderbird/Profiles/h3suf6bh.default/Mail/Local Folders/Importado do Outlook.sbd/Arquivo.sbd/Caixa de Entrada»entry #2216268194	142-145
Servsal_vol15.E01/Partition 1/SEM NOME [NTFS]/[root]/Documents and Settings/Ronaldo.SERVSAL.000/Dados de aplicativos/Thunderbird/Profiles/h3suf6bh.default/Mail/Local Folders/Importado do Outlook.sbd/Arquivo.sbd/Caixa de Entrada»entry #3412624232	146-149
Servsal_vol15.E01/Partition 1/SEM NOME [NTFS]/[root]/Documents and Settings/Ronaldo.SERVSAL.000/Dados de aplicativos/Thunderbird/Profiles/h3suf6bh.default/Mail/Local Folders/Importado do Outlook.sbd/Arquivo.sbd/Caixa de Entrada»entry #3745517108	150-153
Servsal_vol15.E01/Partition 1/SEM NOME [NTFS]/[root]/Documents and Settings/Ronaldo.SERVSAL.000/Dados de aplicativos/Thunderbird/Profiles/h3suf6bh.default/Mail/Local	154-157





Folders/Importado do Outlook.sbd/Arquivo.sbd/ Caixa de Entrada»entry #3760587657	
Servsal_vol15.E01/Partition 1/SEM NOME [NTFS]/[root]/Documents and Settings/Ronaldo.SERVSAL.000/Dados de aplicativos/Thunderbird/Profiles/h3suf6bh.default/Mail/Local Folders/Importado do Outlook.sbd/Arquivo.sbd/ Caixa de Entrada»entry #3897397501	158-161
Servsal_vol15.E01/Partition 1/SEM NOME [NTFS]/[root]/Documents and Settings/Ronaldo.SERVSAL.000/Dados de aplicativos/Thunderbird/Profiles/h3suf6bh.default/Mail/Local Folders/Importado do Outlook.sbd/Arquivo.sbd/ Caixa de Entrada»entry #4107860649	162-166
Servsal_vol15.E01/Partition 1/SEM NOME [NTFS]/[root]/Documents and Settings/Ronaldo.SERVSAL.000/Dados de aplicativos/Thunderbird/Profiles/h3suf6bh.default/Mail/Local Folders/Importado do Outlook.sbd/Arquivo.sbd/Qualysal»entry #41953426	167-171
Servsal_vol15.E01/Partition 1/SEM NOME [NTFS]/[root]/Documents and Settings/Ronaldo.SERVSAL.000/Dados de aplicativos/Thunderbird/Profiles/h3suf6bh.default/Mail/Local Folders/Importado do Outlook.sbd/Arquivo.sbd/ Caixa de Entrada»entry #4524486326	177-179
Servsal_vol15.E01/Partition 1/SEM NOME [NTFS]/[root]/Documents and Settings/Ronaldo.SERVSAL.000/Dados de aplicativos/Thunderbird/Profiles/h3suf6bh.default/Mail/Local Folders/Importado do Outlook.sbd/Arquivo.sbd/ Caixa de Entrada»entry #4525391440	180-183
Servsal_vol15.E01/Partition 1/SEM NOME [NTFS]/[root]/Documents and Settings/Ronaldo.SERVSAL.000/Dados de aplicativos/Thunderbird/Profiles/h3suf6bh.default/Mail/Local Folders/Importado do Outlook.sbd/Arquivo.sbd/ Caixa de Entrada»entry #4613680085	184-186
Servsal_vol15.E01/Partition 1/SEM NOME [NTFS]/[root]/Documents and Settings/Ronaldo.SERVSAL.000/Dados de aplicativos/Thunderbird/Profiles/h3suf6bh.default/Mail/Local Folders/Importado do Outlook.sbd/Arquivo.sbd/ Caixa de Entrada»entry #5103605990	187-193
dvd_backupalessandro_01.ad1/Session 1/Track 01/alessandro01 [Joliet]/Outlook/Outlook.pst»Pastas Particulares»Inicio de Pastas Particulares»Itens Excluidos»Fw: Ebal(confidencial)	194
dvd_backupalessandro_02.ad1/Session 1/Track 01/CDROOT [ISO9660]/ALESSANDRO/UNIDADE/SSN/OUTLOOK/OUTLOOK.PST»Pastas Particulares»Itens Enviados»Fw: Noticia	195-196
Servsal_vol15.E01/Partition 1/SEM NOME [NTFS]/[root]/Documents and Settings/Ronaldo.SERVSAL.000/Dados de aplicativos/Thunderbird/Profiles/h3suf6bh.default/Mail/Local Folders/Importado do Outlook.sbd/Arquivo.sbd/ Caixa de Entrada»entry #1581256803»Fw: Orçamento Sal Granulado	197
dvd_backupalessandro_01.ad1/Session 1/Track 01/alessandro01 [Joliet]/Outlook/Outlook.pst»Pastas Particulares»Inicio de Pastas Particulares»Itens Excluidos»Fw: Preço Mínimo.	198
dvd_backupalessandro_01.ad1/Session 1/Track 01/ALESSANDRO01 [ISO9660]/OUTLOOK/OUTLOOK.PST»Pastas Particulares»Inicio de Pastas Particulares»Caixa de Entrada»Fw: Tabela de Preços 015»2006	199



SERVSAL.001/Partition 2/OS [NTFS]/[root]/Users/Joaquim/AppData/Local/Microsoft/Outlook/Outlook2.pst»Pastas Particulares»Início de Pastas Particulares»Caixa de Entrada»Fwd: Enviando email: Tabela 012011	200-201
SERVSAL.001/Partition 2/OS [NTFS]/[root]/Users/Joaquim/AppData/Local/Microsoft/Outlook/Outlook2.pst»Pastas Particulares»Início de Pastas Particulares»Caixa de Entrada»Fwd: Sugestão para a melhoria do nosso mercado - Reunião 28»09»2010.	202-203
Servsal_vol15.E01/Partition 1/SEM NOME [NTFS]/[root]/Documents and Settings/Ronaldo.SERVSAL.000/Dados de aplicativos/Thunderbird/Profiles/h3suf6bh.default/Mail/Local Folders/Importado do Outlook.sbd/Arquivo.sbd/Caixa de Entrada»entry #4924513111»Mercado	204
SERVSAL.001/Partition 2/OS [NTFS]/[root]/Users/Joaquim/AppData/Local/Microsoft/Outlook/Outlook2.pst»Pastas Particulares»Início de Pastas Particulares»Caixa de Entrada»Re: Reunião na Abersal	205-206
SERVSAL.001/Partition 2/OS [NTFS]/[root]/Users/Joaquim/AppData/Local/Microsoft/Outlook/Outlook2.pst»Pastas Particulares»Início de Pastas Particulares»Caixa de Entrada»Re: REUNIÃO NA SALINOR	207
dvd_backupalessandro_02.ad1/Session 1/Track 01/CDROOT [ISO9660]/ALESSANDRO/UNIDADE/SSN/OUTLOOK/OUTLOOK.PST»Pastas Particulares»Início de Pastas Particulares»Caixa de Entrada»Re: TABELA NACIONAL DE PREÇOS PARA VENDA CIF	208-209
SERVSAL.001/Partition 2/OS [NTFS]/[root]/Users/Joaquim/AppData/Local/Microsoft/Outlook/Outlook2.pst»Pastas Particulares»Início de Pastas Particulares»Caixa de Entrada»Fwd: Cenário Sal do Nordeste	213-214
dvd_backupalessandro_01.ad1/Session 1/Track 01/alessandro01 [Joliet]/Documentos Alessandro/Cartas Diversas/Reunião U/sisal1804.doc	215-216
Servsal_vol15.E01/Partition 1/SEM NOME [NTFS]/[root]/Documents and Settings/Ronaldo.SERVSAL.000/Dados de aplicativos/Thunderbird/Profiles/h3suf6bh.default/Mail/Local Folders/Importado do Outlook.sbd/Arquivo.sbd/Caixa de Entrada»entry #1866574865	217-219
Servsal_vol15.E01/Partition 1/SEM NOME [NTFS]/[root]/Documents and Settings/Ronaldo.SERVSAL.000/Dados de aplicativos/Thunderbird/Profiles/h3suf6bh.default/Mail/Local Folders/Importado do Outlook.sbd/Arquivo.sbd/Caixa de Entrada»entry #1869475255	220-221
Servsal_vol15.E01/Partition 1/SEM NOME [NTFS]/[root]/Documents and Settings/Ronaldo.SERVSAL.000/Dados de aplicativos/Thunderbird/Profiles/h3suf6bh.default/Mail/Local Folders/Importado do Outlook.sbd/Arquivo.sbd/Caixa de Entrada»entry #4112557529	222-223
SERVSAL.001/Partition 2/OS [NTFS]/[root]/Users/Joaquim/AppData/Local/Microsoft/Outlook/Outlook2.pst»Pastas Particulares»Início de Pastas Particulares»Caixa de Entrada»Re: Sugestão para a melhoria do nosso mercado - Reunião 28»09»2010.	224-227
SERVSAL.001/Partition 2/OS [NTFS]/[root]/Users/Joaquim/AppData/Local/Microsoft/Outlook/Outlook2.pst»Pastas Particulares»Início de Pastas Particulares»Caixa de Entrada»Re: Sugestão para a melhoria do nosso mercado - Reunião 28»09»2010.	228-229



k2.pst»Pastas Particulares»Início de Pastas Particulares»Caixa de Entrada»Fwd: Ata reunião 19.05.11.»ATA DA REUNIÃO DA ABERSAL 19 mai 11.g	
SERVSAL.001/Partition 2/OS [Ntfs]/[root]/Users/Joaquim/AppData/Local/Microsoft/Outlook/Outlook/joaquim@gruposervsal.com.br (1)- 00000008.pst»joaquim@gruposervsal.com.br (1)»Início de Pastas Particulares»Caixa de entrada»concorrência sal nacional	230-231
SERVSAL.001/Partition 2/OS [NTFS]/[root]/Users/Joaquim/AppData/Local/Microsoft/Outlook/Outlook/k2.pst»Pastas Particulares»Início de Pastas Particulares»Caixa de Entrada»Re: PAUTA	232-233
SERVSAL2.001/Partition 3/SEM NOME [NTFS]/[root]/Users/Alessandro/AppData/Roaming/Thunderbird/Profiles/wbuxxse2.default/ImapMail/imap.googlemail.com/Assuntos/ktus»entry #0433908	234-236
Fls. 956-959	1239-1242
Fls. 972-975	1243-1246
Fls. 1012-1014	1247-1249

### Francisco Ferreira Souto Filho

Referência original	Nova numeração
F_F_Souto_Filho_HD_Seagate.E01/Partition 1/NONAME [FAT32]/[root]/Meus documentos/Preço_do_sal.doc	240-242
F_F_Souto_Filho_HD_Seagate.E01/Partition 1/NONAME [FAT32]/[root]/Meus documentos/ATA_REUNIAO_SIESAL25_08_04.do	243-247
F_F_Souto_Filho_HD_Seagate.E01/Partition 1/NONAME [FAT32]/[root]/Meus documentos/Siesal 18.06.doc	248-249
HD_Samsung.E01/Partition 1/NONAME [NTFS]/[root]/Ata da Reunião do Siesal 15_02.docx	250
F_F_Souto_Filho_HD_Seagate.E01/Partition 1/NONAME [FAT32]/[root]/Meus documentos/ATA_SIESAL_06.doc	251-252
6-7 (vol. I)	253-254
44-45 (vol. I)	257-258
50-51 (vol. I)	255-256
129-133 (vol. I)	259-263
81 (vol. I)	264
74 (vol. II)	265
76 (vol. II)	266
78/80 (vol. II)	267-269
97-99 (vol. II)	270-272
101/102 (vol. II)	273-274
121/124 (vol. II)	275-278
136 (vol. II)	279
140/142 (vol. II)	280-282



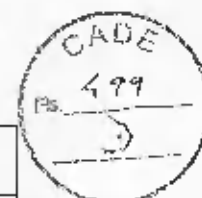
143/144 (vol.II)	283-284
150/151 (vol.II)	285-286
200/201 (vol.II)	287-288
157/170 (vol.II)	289-302
Fls. 51 (vol. III)	303
Fls. 102/103 (vol. III)	304-305
fls. 143 (vol. III)	306
fls. 160/162 (vol. III)	307-309
fls. 52/53 (vol. IV)	310-311
fls. 68 (vol. IV)	312
fls. 83 (vol. IV)	313
fls. 111/113 (vol. IV)	314-316
fls. 119/120 (vol. IV)	317-318
145-146 (vol. IV)	319-320
158/159 (vol IV)	321-322
160-162 (vol. IV)	323-325
120/131 (vol. V)	326-337
87/99 (vol. V)	338-350
F_F_Sonto_Filho_HD_Seagate.E01/Partition 1/NONAME [FAT32]:[root]/Meus documentos/IDÉIA.doc	1233-1237
Fls. 111 (vol. I)	1251
Fls. 119 (vol. I)	1252

### **Salinor**

Referência original	Nova numeração
54	354
55	355
56	356
57/60	357-360
61/66	361-366
67	367
68	368
69	369
70	370
76	371
77	372
78	373
79	374
80	375
82/83	376-377
84/86	378-380
93	381



101/102	382-383
103/104	384-385
106	386
122-126	387-391
127	392
129/130	393-394
133	395
149/151	396-398
166/169	399-402
184/185	403-404
186	405
286	406
287	407
444/447	408-411
448/452	412-416
453/455	417-419
441/443	420-422
456/457	423-424
458	425
542/619	426-502
296/297	503-504
301	505
302	506
311	507
350	508
368	509
371	510
711/715	511-515
dvd_salimor_rn.ad1/Docs/Ara reunião refinadores assoc. siesal 22 junl 05.doc	516-517
SALINORN.001/Partition 2/HP [NTFS]/[root]/Backup de Nayua/Meus Documentos/Airton-My/Airton-2005/Ata Reunião Salimor de 21 a 23 jun 2005.doc	518-520
SALINOR8.001/Partition 2/SEM NOME [NTFS]/[root]/Users/gabriel.martinho/AppData/Local/Microsoft/Outlook/Zimbra.zdb»Zimbra - Gabriel Martinho»user root»Mauro Calistrato»Aumento dos preços	521-522
SALINOR8.001/Partition 2/SEM NOME [NTFS]/[root]/Users/gabriel.martinho/AppData/Local/Microsoft/Outlook/Zimbra.zdb»Zimbra - Gabriel Martinho»user root»Mauro Calistrato»Fwd: CONCORRENCIA SAL VIA PARANAGUA»URGENTE	523-525
SALINOR8.001/Partition 2/SEM NOME [NTFS]/[root]/Users/gabriel.martinho/AppData/Local/Microsoft/Outlook/Zimbra.zdb»Zimbra - Gabriel Martinho»user root»Mauro Calistrato»Fwd: RES: Aumento de preço	526-529
SALINOR8.001/Partition 2/SEM NOME [NTFS]/[root]/Users/gabriel.martinho/AppData/Local/Microsoft/Outloo	530-532



k/Zimbra.zdb»Zimbra - Gabriel Martinho»Enviadas»Fwd: RES: Aumento de preço	
SALINOR8.001/Partition 2/SEM NOME [NTFS]/[root]/Users/gabriel.martinho/AppData/Local/Microsoft/Outlook/Zimbra.zdb»Zimbra - Gabriel Martinho»user root»Alcides»Fwd: Informação importante ao Setor Salineiro	533-537
SALINOR3.001/Partition 3/OS [NTFS]/[root]/Users/vera.manhaes.SALINOR/Documents/REUNIAO/ENRIQUELAGE13022006.doc	538
SALINO16.001/Partition 3/OS [NTFS]/[root]/Users/antonio.osorio.SALINOR/AppData/Local/Microsoft/Outlook/Zimbra.zdb»Zimbra - Antonio Osorio»user root»Entrada»Sugestão para a melhoria do nosso mercado - Reunião 28»09»2010. .	539-541
SALINO16.001/Partition 3/OS [NTFS]/[root]/Users/antonio.osorio.SALINOR/AppData/Local/Microsoft/Outlook/Zimbra.zdb»Zimbra - Antonio Osorio»user root»Entrada»Res: Sugestão para a melhoria do nosso mercado - Reunião 28»09»2010.	542-545

### Socel

Referência original	Nova numeração
notebook_dell.ad1/Users/Frediano Rosado/AppData/Local/Microsoft/Outlook/Outlook 2.pst»[Excluído]»ENC: Cenário Sal do Nordeste »Cenário Sal do Nordeste para a SIESAL.- ABERSAL.doc	712
notebook_dell.ad1/Users/Frediano Rosado/AppData/Local/Microsoft/Outlook/Outlook 2.pst»Outlook»Início de Pastas Particulares»Caixa de Entrada»Frediano J Rosado»Gregorio Rosado»ENC: Preço de sal.	713-715
notebook_dell.ad1/Users/Frediano Rosado/AppData/Local/Microsoft/Outlook/Outlook 2.pst»Outlook»Início de Pastas Particulares»Caixa de Entrada»Frediano J Rosado»Soceb»ENC: Ata da Reunião do dia 18 Março 09»Ata reunião do dia 18 mar 2009.doc	716-717
notebook_dell.ad1/Users/Frediano Rosado/AppData/Local/Microsoft/Outlook/Outlook 2.pst»Outlook»Início de Pastas Particulares»Caixa de Entrada»Frediano J Rosado»Socel»ENC: Ata Reuniao 17 de jun 2009»Ata reunião dos associados dia 17 06 09.doc	718-719
notebook_dell.ad1/Users/Frediano Rosado/AppData/Local/Microsoft/Outlook/Outlook 2.pst»Outlook»Início de Pastas Particulares»Caixa de Entrada»Frediano J Rosado»Socel»ENC: Lista de Preços»Lista de Preos 04 mai 09.doc	720
notebook_dell.ad1/Users/Frediano Rosado/AppData/Local/Microsoft/Outlook/Outlook 2.pst»Outlook»Início de Pastas Particulares»Caixa de Entrada»Frediano J Rosado»Socel»ENC: Lista de preços 28 maio de 2009	721
hd_externo_wd.ad1/Outlook 1.pst»[Excluído]»Re: Cenário Sal do Nordeste	722-723
notebook_dell.ad1/Users/Frediano	724-725



Rosado/AppData/Local/Microsoft/Outlook/Outlook 2.pst»Outlook»Início de Pastas Particulares»Caixa de Entrada»Frediano J Rosado»Socel»ENC: SUGESTÃO PREÇO SAL A VIGORAR DE IMEDIATO	
notebook_dell.ad1/Users/Frediano Rosado/AppData/Local/Microsoft/Outlook/Outlook 2.pst»Outlook»Início de Pastas Particulares»Caixa de Entrada»Frediano J Rosado»Socel»Fw: Reunião Conjunta 23 10 2008»Ata_Reunião Conjunta no SESI dia 23 out 08.doc	726
notehook_dell.ad1/Users/Frediano Rosado/AppData/Local/Microsoft/Outlook/Outlook 2.pst»Outlook»Início de Pastas Particulares»Caixa de Entrada»Frediano J Rosado»Socel»Fw: Reunião do "SAL" no Hotel Garbos.	727
notebook_dell.ad1/Users/Frediano Rosado/AppData/Local/Microsoft/Outlook/Outlook 2.pst»Outlook»Início de Pastas Particulares»Caixa de Entrada»Frediano J Rosado»Socel»Fw: tabela de preços»Tabela 17 09 2008.doc	728
notebook_dell.ad1/Users/Frediano Rosado/AppData/Local/Microsoft/Outlook/Outlook 2.pst»Outlook»Início de Pastas Particulares»Caixa de Entrada»Frediano J Rosado»Socel»Lista de Preços	729-731
notebook_dell.ad1/Users/Frediano Rosado/AppData/Local/Microsoft/Outlook/Outlook 2.pst»Outlook»Início de Pastas Particulares»Caixa de Entrada»Frediano J Rosado»Socel»Previsão de Preços do Sal.	732
SONYNOTE.001/Partition 3/SEM NOME [NTFS]/[root]/Users/Frediano Rosado/Documents/Siesal/Ata reuni 1 (2).doc	733-734
SONYNOTE.001/Partition 3/SEM NOME [NTFS]/[root]/Users/Frediano Rosado/Documents/Siesal/Ata reunião 09:04-08.doc	735-736
SONYNOTE.001/Partition 3/SEM NOME [NTFS]/[root]/Users/Prediano Rosado/Documents/Siesal/Ata reunião conjunta 12 junho 2008.doc	737-A - 737-B
hd_externo_wd.ad1/Outlook 1.pst»[Excluído]»Re: Cenário Sal do Nordeste	738-739
hd_externo_wd.ad1/Outlook 2.pst»Outlook»Início de Pastas Particulares»Caixa de Entrada»Frediano J Rosado»R H - Recursos Humanos»aumento sindicato	742
hd_externo_wd.ad1/DIRFINANCEIRA/Backup Set 2012-02-08 101857/Backup Files 2012-02-08 101857/Backup files 1.zip»C»Users»Frediano»Documents»Artigos & Notícias Setor Salineiro»Eu Tenho vergonha - Antonio Veras.doc	743-744
hd_externo_wd.ad1/Outlook 1.pst»Outlook»Início de Pastas Particulares»Itens Excluídos»Informação Importante ao Setor Salineiro	745-747
hd_externo_wd.ad1/Outlook 1.pst»Outlook»Início de Pastas Particulares»Caixa de Entrada»Frediano J Rosado»Socel»ENC: Venda de Sal a Granel URGENTE.	748-749



HD_1TB_part01.ad1/Users/Frediano.Rosado/AppData/Local/Microsoft/Outlook/Outlook.pst»Outlook»Inicio de Pastas Particulares»Caixa de Entrada»Frediano J Rosado»Soceb»ENC: Ata Reuniao 17 de jun 2009»Ata reuniao dos associados dia 17 06 09.doc	750-751
HD_1TB_part01.ad1/Users/Frediano.Rosado/AppData/Local/Microsoft/Outlook/Outlook.pst»Outlook»Inicio de Pastas Particulares»Caixa de Entrada»Frediano J Rosado»Soceb»ENC: Ata da Reuniao do dia 18 Março 09»Ata reunio do dia 18 mar 2009.doc	752-753
HD_1TB_part01.ad1/Users/Gregorio/Desktop/Outlook/Outlook.pst»Pastas Particulares»Inicio de Pastas Particulares»Itens Excluidos»ENC: Tabela 0309»2009 URGENTE	754-755
HD_1TB_part01.ad1/Users/Frediano.Rosado/AppData/Local/Microsoft/Outlook/Outlook.pst»Outlook»Inicio de Pastas Particulares»Caixa de Entrada»Frediano J Rosado»Soceb»Fw: REUNIÃO - Rio de Janeiro	756-757
HD_1TB_part01.ad1/Users/Frediano.Rosado/AppData/Local/Microsoft/Outlook/Outlook.pst»Outlook»Inicio de Pastas Particulares»Caixa de Entrada»Frediano J Rosado»Soceb»Fw: Reunião Conjunta 23 10 2008»Ata_Reunião Conjunta no_SESI_dia_23_out_08.doc	758
HD_1TB_part01.ad1/Users/Frediano.Rosado/AppData/Local/Microsoft/Outlook/Outlook.pst»[Excluído]»ENC: Cenário Sal do Nordeste	759-760
HD_1TB_part01.ad1/Users/Frediano.Rosado/AppData/Local/Microsoft/Outlook/Outlook.pst»Outlook»Inicio de Pastas Particulares»Caixa de Entrada»Frediano J Rosado»Gregorio Rosado»ENC: Preço de sal.	761-763
HD_1TB_part01.ad1/Users/Frediano.Rosado/AppData/Local/Microsoft/Outlook/Outlook.pst»Outlook»Inicio de Pastas Particulares»Caixa de Entrada»Frediano J Rosado»Gregorio Rosado»ENC: NOTA FISCAL - HENRIQUE LAGE SALINEIRA»Fotos de Juliana 033.jpg	767
HD_1TB_part01.ad1/Users/Frediano.Rosado/AppData/Local/Microsoft/Outlook/Outlook.pst»Outlook»Inicio de Pastas Particulares»Itens Excluidos»Fw: Informação Importante ao Setor Salineiro	764-766
HD_1TB_part01.ad1/Users/Frediano.Rosado/AppData/Local/Microsoft/Outlook/Outlook.pst»Outlook»Inicio de Pastas Particulares»Itens Excluidos»Atualização Preço SAL Branco e SAL Para Couro	768-771
35	772
36	773
37	774
58	775
59	776
71-73	777-779
101	780
102	781
103	782
104	783
105	784
111-112	785-786
147-149	787-789
153	790





157-158	791-792
---------	---------

### Refimosal

Referência original	Nova numeração
142-143	796-797
REFITEM2.001/Partition 2/NONAME [NTFS]/[root]/Users/Evandro-Dell/AppData/Local/Microsoft/Outlook/Outlook.pst»Pastas Particulares»Início de Pastas Particulares»Caixa de Entrada»Tabela preços produção, vigência novembro11»TABELA SAL 2011.doc	798
ITEM 01 SALA SEISSA e SOCORRO/SALA_SOCORRO/Outlook/Outlook.pst»Pastas Particulares»Início de Pastas Particulares»Refimosal»A SEGUNDA MAIOR SALINA DO BRASIL...PASMEM, É CHILENA!!!!	799-800
ITEM 01 SALA SEISSA e SOCORRO/SALA_SOCORRO/Outlook/Outlook.pst»Pastas Particulares»Início de Pastas Particulares»Refimosal»Fwd: CAPACIDADE DE PRODUÇÃO	801-802
ITEM01.001/Partition 1/NONAME [NTFS]/[root]/Documents and Settings/ANDRÉ/Configurações locais/Dados de aplicativos/Identities/{1659982D-4041-43BB-B55E-CE9D6DEB3E86}/Microsoft/Outlook Express/Itens enviados.dbx»Fw: FOLHA DE SP 10»05»2011»Fw: FOLHA DE SP 10»05»2011»mime part 0 (multipart»alternative)»mime part 1 (text»html)	803-804
REFITEM2.001/Partition 2/NONAME [NTFS]/[root]/Users/Evandro-Dell/AppData/Local/Microsoft/Outlook/Outlook.pst»Pastas Particulares»Início de Pastas Particulares»Caixa de Entrada»INF	805
ITEM01.001/Partition 1/NONAME [NTFS]/[root]/Documents and Settings/ANDRÉ/Configurações locais/Dados de aplicativos/Microsoft/Outlook/Outlook.pst»Pastas Particulares»Início de Pastas Particulares»Caixa de Entrada»INF. PREÇO DA CONCORRENCIA.	806
ITEM01.001/Partition 1/NONAME [NTFS]/[root]/Documents and Settings/Evandro.REFIMOSAL/Configurações locais/Dados de aplicativos/Identities/{95E97CD6-7799-4324-B454-8EA2747506F7}/Microsoft/Outlook Express/Itens enviados.dbx»ALMOÇO.	807
ITEM01.001/Partition 1/NONAME [NTFS]/[root]/Documents and Settings/Evandro.REFIMOSAL/Configurações locais/Dados de aplicativos/Microsoft/Outlook/Outlook.pst»Pastas Particulares»Início de Pastas Particulares»Itens Enviados»ALMOÇO.	808
ITEM01.001/Partition 1/NONAME [NTFS]/[root]/RECYCLER/S-1-5-21-958593505-3246708561-3780397218-3070/Dc238.bak»Re: ALMOÇO.»Re: ALMOÇO.»mime part 0 (multipart»alternative)»mime part 1 (text»html)	809
ITEM01.001/Partition 1/NONAME [NTFS]/[root]/Documents and Settings/Evandro.REFIMOSAL/Configurações locais/Dados de aplicativos/Identities/{95E97CD6-7799-4324-B454-8EA2747506F7}/Microsoft/Outlook Express/CLASAL (1).dbx»RES: ALMOÇO EM 08.07.09 [ <003a01c9ffcd\$274aec90\$75e0c5b0\$@com.br> ].»RES: ALMOÇO	810

CADE  
503  
2

EM 08.07.09.»mime part 0 (multipart»alternative)»mime part 1 (text»html)	
ITEM01.001/Partition 1/NONAME [NTFS]/[root]/Documents and Settings/Evandro.REFIMOSAL/Configurações locais/Dados de aplicativos/Microsoft/Outlook/Outlook.pst»Pastas Particulares»Início de Pastas Particulares»Itens Enviados»Re: ALMOÇO.	811-812
ITEM01.001/Partition 1/NONAME [NTFS]/[root]/backup.pst»Pastas Particulares»Início de Pastas Particulares»Caixa de Entrada»REFIMOSAL»ENC: Alinhamento de Valores Marítimos - IMPORTANTE!	813-814
ITEM01.001/Partition 1/NONAME [NTFS]/[root]/backup.pst»Pastas Particulares»Início de Pastas Particulares»Caixa de Entrada»QULAY SAL MRO»PENDENCIA»Fw: Preço	815-816
ITEM01.001/Partition 1/NONAME [NTFS]/[root]/Documents and Settings/Evandro.REFIMOSAL/Configurações locais/Dados de aplicativos/Microsoft/Outlook/Outlook.pst»Pastas Particulares»Itens Enviados»Re: Preços	817-818
ITEM01.001/Partition 1/NONAME [NTFS]/[root]/backup.pst»Pastas Particulares»Início de Pastas Particulares»Caixa de Entrada»HENRIQUE LAGE»RES: CONCORRENTE CLASAL	819-821
ITEM01.001/Partition 1/NONAME [NTFS]/[root]/bkp/Outlook Express/REFIMOSAL.dbx»Fw: Enviando email: 04OFICIO FSOUTO TABELA [<00a301c89b455347216c0563031e0a@antonioveras>]»Fw: Enviando email: 04OFICIO FSOUTO TABELA»04OFICIO FSOUTO TABELA.DOC	822
ITEM01.001/Partition 1/NONAME [NTFS]/[root]/bkp/Outlook Express/Itens enviados.dbx»Enviando email: TABELA DE PREÇOS 08.05.2008.»Enviando email: TABELA DE PREÇOS 08.05.2008.»=?iso-8859-1?Q?TABELA DE PRE=C7OS 08.05.2008.doc?=-	823
ITEM01.001/Partition 1/NONAME [NTFS]/[root]/Outlook Express/SIMORSAL.dbx»Fw: TABELA DE PREÇOS [<AB73E2D114FF448F974CD6091723438C@grupo.servsal>].»Fw: TABELA DE PREÇOS»=?iso-8859-1?Q?Tabela Pre=E7os FOB Vigor a partir de 23.03.09.pdf?=-	824
ITEM01.001/Partition 1/NONAME [NTFS]/[root]/backup.pst»Pastas Particulares»Início de Pastas Particulares»Caixa de Entrada»ANDRÉ PRAXEDES»DADOS SPS E TABELA REFIMOSAL	825
ITEM01.001/Partition 1/NONAME [NTFS]/[root]/backup.pst»Pastas Particulares»Início de Pastas Particulares»Itens Enviados»Enviando email: TABELA 06 08	826
ITEM01.001/Partition 1/NONAME [NTFS]/[root]/Documents and Settings/Evandro.REFIMOSAL/Configurações locais/Dados de aplicativos/Identific/ {95E97CD6-7799-4324-B454-8EA2747506F7}/Microsoft/Outlook Express/Itens enviados.dbx»TABELA DE PRECOS»TABELA DE PRECOS»TABELA 08 2010.docx	827
ITEM01.001/Partition 1/NONAME [NTFS]/[root]/RECYCLER/S-1-5-21-958593505-3246708561-3780397218-3070/Dc238.bak»TABELA DE PREÇOS	828
ITEM01.001/Partition 1/NONAME [NTFS]/[root]/Outlook Express/SIMORSAL.dbx»Fw: TABELA DE PREÇOS [<AB73E2D114FF448F974CD6091723438C@grupo.servsal>].	829-832



ITEM01.001/Partition 1/NONAME [NTFS]/[root]/backup.pst»Pastas Particulares»Início de Pastas Particulares»Itens Enviados»Enviando email: TABELA 06 08»TABELA 06 08.doc	833
ITEM01.001/Partition 1/NONAME [NTFS]/[root]/bkp/Outlook Express/Itens enviados.dbx»Enviando email: TABELA DE PREÇOS 08.05.2008.	834
ITEM01.001/Partition 1/NONAME [NTFS]/[root]/backup.pst»Pastas Particulares»Início de Pastas Particulares»Caixa de Entrada»SIMORSAL»Reunião Simorsal Refinadores 14»05 Sesi	835-836
ITEM01.001/Partition 1/NONAME [NTFS]/[root]/backup.pst»Pastas Particulares»Início de Pastas Particulares»Caixa de Entrada»SIMORSAL»ATA DA PRIMEIRA REUNIÃO DO SIMORSAL ANO 2007	837
ITEM01.001/Partition 1/NONAME [NTFS]/[root]/backup.pst»Pastas Particulares»Início de Pastas Particulares»Caixa de Entrada»QULAYSAL.MRO»PENDENCIA»Fw: PREÇO SAL MOÍDO 25KG	838-839
ITEM01.001/Partition 1/NONAME [NTFS]/[root]/Documents and Settings/Evandro.REFIMOSAL/Configurações locais/Dados de aplicativos/Identities/{95E97CD6-7799-4324-B454-8EA2747506F7}/Microsoft/Outlook Express/QULAYSAL.MROPENDENCIA.dbx»Fw: TABELA CIF [<004501c7b1a2\$ee9e7990\$071c140a@joaquimsantos>]	840-841
ITEM01.001/Partition 1/NONAME [NTFS]/[root]/bkp/Outlook Express/ASSUNTOS PENDENTES.dbx»Fw: tabelas [<017801c898e1\$1754dc00\$961c140a@joaquimsantos>]	842-843
ITEM01.001/Partition 1/NONAME [NTFS]/[root]/bkp/Outlook Express/SIMORSAL.dbx»Fw: Tabela de preço CIF - Frete com descarga [<009401c7bd7c\$4698960\$071c140a@joaquimsantos>]»Fw: Tabela de preço CIF - Frete com descarga»Tabela de fretes com descarga.xls	1226
ITEM01.001/Partition 1/NONAME [NTFS]/[root]/bkp/Outlook Express/SIMORSAL.dbx»Tabela de Fretes Brasil CIF [<003401c796e6\$71ac24e0\$0141650a@LocalHost>]»Tabela de Fretes Brasil CIF»Tabela de fretes com descarga.xls	1227
ITEM01.001/Partition 1/NONAME [NTFS]/[root]/bkp/Outlook Express/ASSUNTOS PENDENTES.dhx»Fw: tabelas [<017801c898e1\$1754dc00\$961c140a@joaquimsantos>]»Fw: tabelas»Tabela de fretes com descarga.xls	1228
ITEM01.001/Partition 1/NONAME [NTFS]/[root]/RECYCLER/S-1-5-21-958593505-3246708561-3780397218-3070/Dc238.bak»Re: REUNIÃO CONJUNTA SIMORSAL»SIESAL 19»03»2009 (QUINTA-FEIRA)	1229-1230
ITEM01.001/Partition 1/NONAME [NTFS]/[root]/backup.pst»Pastas Particulares»Início de Pastas Particulares»Caixa de Entrada»HENRIQUE LAGE»CONTATO COM A SALINA DIAMANTE BRANCO	1231
ITEM01.001/Partition 1/NONAME [NTFS]/[root]/bkp/Outlook Express/HENRIQUE LAGE.dbx»ENC: Enviando email: TABELA DE PREÇOS 08.05.2008 [<012e01c8b1fa\$7c0e9550\$742bbff0\$@ind.br>].	844-845
ITEM01.001/Partition 1/NONAME [NTFS]/[root]/backup.pst»Pastas Particulares»Início de Pastas Particulares»Caixa de Entrada»HENRIQUE LAGE»VENDAS: TABELA DE PREÇOS	846-847



JULHO 2007	
CaminhoITEM01.001/Partition 1/NONAME [NTFS]/[root]/backup.pst»Pastas Particulares»Início de Pastas Particulares»Caixa de Entrada»SIMORSAL»Convite Reuniao	848-849
ITEM01.001/Partition 1/NONAME [NTFS]/[root]/backup.pst»Pastas Particulares»Itens Excluídos»Fw: REUNIÃO SIMORSAL (URGENTE) 24»03»2010	850-851
ITEM01.001/Partition 1/NONAME [NTFS]/[root]/Documents and Settings/EVANDRO/Configurações locais/Dados de aplicativos/Identities/{CE0AE628-B799-415D-846F-70BD29B5BD2E}/Microsoft/Outlook Express/QLLAYSAL MROPENDENCIA.dbx»Fw: Correção na tabela de Frete com Descarga [<002a01c7b40f502754f205071c140a@joaquimsantos>]	852-853
ITEM01.001/Partition 1/NONAME [NTFS]/[root]/Documents and Settings/Evandro.REFIMOSAL/Configurações locais/Dados de aplicativos/Identities/{95E97CD6-7799-4324-B454-8EA2747506F7}/Microsoft/Outlook Express/QULAYSAL MROPENDENCIA.dbx»Fw: SUGESTÃO DE PREÇOS DE SAL A SEREM PRATICADOS PELO MERCADO [<00b101c7e266526f3c540501fca8c0@joaquimsantos>]»Fw: SUGESTÃO DE PREÇOS DE SAL A SEREM PRATICADOS PELO MERCADO»mime part 1 (text»html)	854-855
ITEM01.001/Partition 1/NONAME [NTFS]/[root]/bkp/Outlook Express/SIMORSAL.dbx»ATA DA PRIMEIRA REUNIÃO DO SIMORSAL ANO 2007 [<000901c798808914c96e050141650a@LocalHost>]»ATA DA PRIMEIRA REUNIÃO DO SIMORSAL ANO 2007»mime part 1 (text»html)	856
ITEM01.001/Partition 1/NONAME [NTFS]/[root]/Documents and Settings/EVANDRO/Configurações locais/Dados de aplicativos/Identities/{CE0AE628-B799-415D-846F-70BD29B5BD2E}/Microsoft/Outlook Express/SALINOR.dbx»PREÇO DO SAL - JULHO»08 [<48653811.3020903@salinor.com.br>].	857
ITEM01.001/Partition 1/NONAME [NTFS]/[root]/Documents and Settings/EVANDRO/Configurações locais/Dados de aplicativos/Identities/{CE0AE628-B799-415D-846F-70BD29B5BD2E}/Microsoft/Outlook Express/REFIMOSAL.dbx»Re: PROPOSTA PARA PREÇO [<006401c8e1cf5e9041d605ba445cbd@joaquimsantos>]	858-859
ITEM01.001/Partition 1/NONAME [NTFS]/[root]/backup.pst»Pastas Particulares»Início de Pastas Particulares»Caixa de Entrada»REFIMOSAL»Fw: Tabela de Preços 0508»2008.»04OFICIO FSOUTO TABELA.DOC	860
ITEM01.001/Partition 1/NONAME [NTFS]/[root]/backup.pst»Pastas Particulares»Início de Pastas Particulares»Caixa de Entrada»SIMORSAL»Concorrência	861
ITEM01.001/Partition 1/NONAME [NTFS]/[root]/backup.pst»Pastas Particulares»Início de Pastas Particulares»Caixa de Entrada»REFIMOSAL»Fw: Ata Reunião do dia 10 de Jul 2008]	862-863
ITEM01.001/Partition 1/NONAME [NTFS]/[root]/backup.pst»Pastas Particulares»Início de Pastas Particulares»Caixa de Entrada»QULAYSAL MRO»PENDENCIA»Fw: preço praticado HI.	864-866
ITEM01.001/Partition 1/NONAME [NTFS]/[root]/backup.pst»Pastas	867



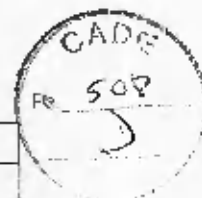
Particulares»Início de Pastas Particulares»Itens Enviados»Re: PREÇOS	
ITEM01.001/Partition 1/NONAME [NTFS]/[root]/Documents and Settings/Evandro.REFIMOSAL/Configurações locais/Dados de aplicativos/Microsoft/Outlook/Outlook.pst»Pastas Particulares»Itens Enviados»Re: Preços	868-869
REFIMOSA.001/Partition 3/OS [NTFS]/[root]/bkp/backup.pst»Pastas Particulares»Início de Pastas Particulares»Caixa de Entrada»SIMORSAL»Fw: Resposta venda perdida	870-871
ITEM01.001/Partition 1/NONAME [NTFS]/[root]/Documents and Settings/EVANDRO/Configurações locais/Dados de aplicativos/Identities/{CE0AE628-B799-415D-846F-70BD29B5BD2E}/Microsoft/Outlook Express/QUILAYSAL MROPENDENCIA.dbx»Fw: Preço [<010201c7ca02809e7ccc082301a8c0@joaquimsantos>]	872-873
ITEM01.001/Partition 1/NONAME [NTFS]/[root]/backup.pst»Pastas Particulares»Início de Pastas Particulares»Caixa de Entrada»EVANDRO PRAXEDES»Fw: sal mineral dispara por causa do bicaleico	874-875
ITEM01.001/Partition 1/NONAME [NTFS]/[root]/RECYCLER/S-1-5-21-958593505-3246708561-3780397218-3070/Dc239.bak»Rc: Pd 00066 - Cirne Nunes [<COL110-DS25C48CF64D9FC724A617F697440@phx.gbl>].	876-877
ITEM01.001/Partition 1/NONAME [NTFS]/[root]/Documents and Settings/EVANDRO/Configurações locais/Dados de aplicativos/Identities/{CE0AE628-B799-415D-846F-70BD29B5BD2E}/Microsoft/Outlook Express/REFIMOSAL.dbx»Re: Marca Paraíso [<011d01c8e5b05de2a2d505ab1d5cbd@joaquimsantos>]	878-879
ITEM01.001/Partition 1/NONAME [NTFS]/[root]/RECYCLER/S-1-5-21-958593505-3246708561-3780397218-3070/Dc239.bak»Fw: REUNIÃO SIMORSAL»SIESAL 18»06»09 HOTEL GARBOS [<BC541B9A07984FF981D2929713E42A2B@grupo.servsal>].	880-883
ITEM01.001/Partition 1/NONAME [NTFS]/[root]/backup.pst»Pastas Particulares»Início de Pastas Particulares»Itens Enviados»REUNIÃO	884
ITEM01.001/Partition 1/NONAME [NTFS]/[root]/Documents and Settings/Evandro.REFIMOSAL/Meus documentos/Meus arquivos recebidos/Tabela de Preços SIMORSAL_01.07.09.doc	885
REFIMOSA.001/Partition 3/OS [NTFS]/[root]/bkp/backup.pst»Pastas Particulares»Início de Pastas Particulares»Caixa de Entrada»SIMORSAL»Fw: Carta à ANVISA - CP 95.09.»4 ent.-Anvisa-CP 95.2009-18.03.10.pdf	886-889
REFIMOSA.001/Partition 3/OS [NTFS]/[root]/bkp/Outlook Express/REFIMOSAL.dbx»Cota de retirada diária. [<005401c9390052af12600563031e0a@antonioveras>].	890
REFIMOSA.001/Partition 3/OS [NTFS]/[root]/Users/Evandro Refimosal/AppData/Local/Microsoft/Outlook/Outlook.pst»Pastas Particulares»Início de Pastas Particulares»Caixa de Entrada»EVANDRO PRAXEDES»Enviando email: Pauta Fiscal Para o SAL	891-892
REFIMOSA.001/Partition 3/OS [NTFS]/[root]/bkp/backup.pst»Pastas Particulares»Início de Pastas Particulares»Caixa de Entrada»SIMORSAL»Re: Pauta fiscal para o frete	893-895
REFIMOSA.001/Partition 3/OS [NTFS]/[root]/Outlook.pst»Pastas Particulares»Início de Pastas Particulares»Caixa de Entrada»RODRIGO VENDEDOR»Conversa com Representante HL	896
REFIMOSA.001/Partition 3/OS [NTFS]/[root]/bkp/backup.pst»Pastas	897-898



Particulares»Início de Pastas Particulares»Caixa de Entrada»SIMORSAL»Reunião refinado	
REFIMOSA.001/Partition 3/OS [NTFS]/[root]/Users/Evandro Refimosal/AppData/Local/Microsoft/Outlook/Outlook.pst»Pastas Particulares»Início de Pastas Particulares»Caixa de Entrada»Aspectos para Reunião	899
REFIMOSA.001/Partition 3/OS [NTFS]/[root]/Users/Evandro Refimosal/AppData/Local/Microsoft/Outlook/archive.pst»Pastas de Arquivos Mortos»Início de Pastas Particulares»Itens Enviados»ENC: Cenário Sal do Nordeste »Cenário Sal do Nordeste para a SIESAL-ABERSAL.doc	900
REFIMOSA.001/Partition 3/OS [NTFS]/[root]/Outlook.pst»ENC: Cenário Sal do Nordeste	901-903
REFIMOSA.001/Partition 3/OS [NTFS]/[root]/Users/Evandro Refimosal/AppData/Local/Microsoft/Outlook/Outlook.pst»Pastas Particulares»Início de Pastas Particulares»Caixa de Entrada»ENC: Informação Importante ao Setor Salineiro	904-906
REFIMOSA.001/Partition 3/OS [NTFS]/[root]/Users/Evandro Refimosal/AppData/Local/Microsoft/Outlook/Outlook.pst»Pastas Particulares»Início de Pastas Particulares»Itens Enviados»ENC: Informações Sobre produção de Sal	907-908
REFIMOSA.001/Partition 3/OS [NTFS]/[root]/archive.pst»Pastas de Arquivos Mortos»Início de Pastas Particulares»Itens Excluídos»Fw: Enviando email: Tabela 13072011 URGENTE	909-910
REFIMOSA.001/Partition 3/OS [NTFS]/[root]/bkp/Outlook Express/Itens enviados.dbx»Re: Alinhamento de Valores Marítimos - IMPORTANTE!	911
REFIMOSA.001/Partition 3/OS [NTFS]/[root]/bkp/Outlook Express/PEDIDOS.dbx»comunicação necessária... [<000801c8f62856d7a8590\$bd0ca8c0@windowsxp>].	912-913
REFIMOSA.001/Partition 3/OS [NTFS]/[root]/bkp/Outlook Express/Itens enviados.dbx»Fw: MInastech-	914-915
REFIMOSA.001/Partition 3/OS [NTFS]/[root]/Users/Evandro Refimosal/AppData/Local/Microsoft/Outlook/Outlook.pst»[deleted]»Ma noel Barbosa	916-917
REFIMOSA.001/Partition 3/OS [NTFS]/[root]/archive.pst»Pastas de Arquivos Mortos»Início de Pastas Particulares»Itens Excluídos»Fwd: ANEXO DA DISPENSA DE LICITAÇÃO Nº 146»2011	918-920
REFIMOSA.001/Partition 3/OS [NTFS]/[root]/bkp/Outlook Express/Itens enviados.dbx»Re: Cotação 019»2008	921

### Siesal

Referência original	Nova numeração
810-813	923-926
755-757	927-929
750-754	930-934
748	935
749	936
744-747	937-940



742-743	941-942
737-740	943-946
728(F/V)-729	947-948
725-727	949-951
719	952
722-723	1222-1223
720-721	953-954
714-716	955-957
712-713	958-959
704-706	960-962
699-700	963-964
696-698	965-967
690-694	968-972
683-685	973-975
680 e 682	976-977
678	978
802-803	979-980
804-806	981-983
800-801	984-985
797-799	986-988
794-796	989-991
790-792	994-996
779-782	997-1000
776-777	1001-1002
914-915	1003-1004
893-894	1005-1006
892 e 922	1007-1008
877-878 e 887	1009-1011
883	1012
873-874	1013-1014
869-870	1015-1016
865-867	1017-1019
860-862	1022-1024
888-890	1025-1027
855-856; 859	1028-1029; 1032
857-858	1030-1031
848-850	1033-1035; 1036-1038
844- 846	1039-1041
963-964; 947	1042-1043; 1044
974-975; 944	1049-1050; 1051
940-942	1052-1054
965-966	1055-1056
967-968	1057-1058
969-971	1062-1064



972-973	1067-1068
935-937	1071-1073
926	1074
SIESAL_CD02.ad1/Session 1/Track 01/07_JAN_2009_II [ISO9660]/04OFICIO.DOC	1075
Siesal_CD01.ad1/Session 2/Track 02/07_JAN_2009 [ISO9660]/11_05_06.DOC	1076
Siesal_CD01.ad1/Session 2/Track 02/07_JAN_2009 [ISO9660]/26SET200.DOC	1077
Siesal_CD01.ad1/Session 1/Track 01/07_JAN_2009 [ISO9660]/ATA_REUN.DOC	1078
Siesal_CD01.ad1/Session 2/Track 02/07_JAN_2009 [ISO9660]/ATARE~7B.DOC	1079-1080
Siesal_CD01.ad1/Session 2/Track 02/07_JAN_2009 [ISO9660]/ATARE~82.DOC	1081-1082
Siesal_CD01.ad1/Session 2/Track 02/07_JAN_2009 [ISO9660]/APARE~83.DOC	1083-1084
Siesal_CD01.ad1/Session 2/Track 02/07_JAN_2009 [ISO9660]/ATARE~85.DOC	1085
Siesal_CD01.ad1/Session 2/Track 02/07_JAN_2009 [ISO9660]/ATARE~8E.DOC	1086-1087
HDSIESAL.001/Partition 1/NONAME [NTFS]/[unallocated space]/10963427/12499076»Carved [60608512].doc	1088-1089
HDSIESAL.001/Partition 1/NONAME [NTFS]/[unallocated space]/15207139/15446458»Carved [71036928].xls	1090
HDSIESAL.001/Partition 1/NONAME [NTFS]/[root]/Documents and Settings/Usuário/Desktop/DADOS/Docs Importantes/Minhas digitalizações/Lista de Preços - Norsal.pdf	1091
Siesal_CD01.ad1/Session 1/Track 01/07 jan 2009 [Joliet]/Tabela 16 09 2008.doc	1092
Siesal_CD01.ad1/Session 1/Track 01/07 jan 2009 [Joliet]/Tabela 17 09 2008.doc	1093
Siesal_CD01.ad1/Session 2/Track 02/07_JAN_2009 [ISO9660]/TABELA_D.XLS	1094
Siesal_CD01.ad1/Session 2/Track 02/07_JAN_2009 [ISO9660]/TABELANA.XLS	1095-1097
Siesal_CD01.ad1/Session 2/Track 02/07_JAN_2009 [ISO9660]/ATARE~86.DOC	1098
Siesal_CD01.ad1/Session 2/Track 02/07_JAN_2009 [ISO9660]/ATARE~8D.DOC	1099
Siesal_CD01.ad1/Session 2/Track 02/07_JAN_2009 [ISO9660]/ATARE~8F.DOC	1100
HDSIESAL.001/Partition 1/NONAME [NTFS]/[unallocated space]/10963427/12499076»Carved [96911360].doc	1101-1102
Siesal_CD01.ad1/Session 2/Track 02/07_JAN_2009 [ISO9660]/ATARE~7F.DOC	1103-1104
90-99; 158	1105-1114; 1115
988-990A	1116-1118
46	1119





494-495	1120-1121
571-572	1122-1123
582	1124
583	1125
201	1126
205	1128
189	1127
206	1129
202-203	1130-1131
181	1132
169	1133
141	1134
140	1135
383-387	1136-1139
33	1140
34	1141
47-52	1142-1147
87	1148
86	1149
82-84	1150-1152
159	1153
160	1154
397	1155
603	1156
645-649	1157-1161
658-660	1162-1164
761	1166
762-763	1167-1168
764	1169
814-815	1170-1171
816-817	1172-1173
895; 903	1174; 1175
910	1176
958	1177
398	1178
399	1179
400	1180
402	1181
604	1182
54-55	1183-1184
56-57	1185-1186
58-59	1187-1188
62	1189
63-64	1190-1191
67	1192



72	1193
89	1194
625-626	1195-1196
953	1197
566-570	1198-1202
574-575	1203-1204
585	1205
586-588	1206-1208
601	1209
851	1210
1014-1016	1211-1213
1005	1214
1027-1028	1215-1216
1038	1217
1040	1218
618-620	1219-1221
959	1224

6. Cumpre destacar que, no momento da extração das cópias dos documentos eletrônicos, as cópias dos objetos apreendidos (HD, CD e DVD) foram salvas com nomes próprios, conforme consta nos Termos de Extração de Cópias e Devolução de Originais. Tal denominação pode ser vista na parte inicial dos caminhos dos documentos eletrônicos acima indicados (e.g. ITEM 01 SALA SEISSA e SOCORRO;/SERVSAL.001/). A lista abaixo relaciona os materiais apreendidos com as denominações que lhe foram dadas:

### **SERVSAL**

SEVSAL.001 - Volume 17 do auto de busca e apreensão – HD SEAGATE 5VE9S2CH

SERVSAL.002 – Volume 18 do auto de busca e apreensão – HD SAMSUNG 529QJ56Z300554

Servsal\_voll5 – volume 15 do auto de busca e apreensão – HD SAMSUN S0HQJ56P558636

dvd\_backupalessandro\_01 – volume 16 do auto de busca e apreensão

dvd\_backupalessandro\_02 - volume 16 do auto de busca e apreensão

### **Francisco Ferreira Souto Filho**

F\_F\_Souto\_Filho\_HD\_Seagate.E01 – HD SEAGATE S/N 5JZBNS6E

HD\_Samsung.E01 - HD SAMSUNG S/N S0JQJ56P425742



### **Salinor**

dvd\_salinor\_rm -DVD

SALINORN.001 - HD SEAGATE 6VM8KTHT

SALINOR3.001 - - Item 03 do auto de busca e apreensão - HD WESTERN DIGITAL S/N WCAV3A290469

SALINOR8.001 - Item 08 do auto de busca e apreensão - HD SEAGATE S/N 9VYBYE17

SALINO16.001 - Item 16 do auto de busca e apreensão - HD WESTERN DIGITAL S/N - WCAV3A331377

### **Socel**

notebook\_dell.ad1 - Notebook Dell - HD SAMSUNG S/N S2WZJ90C642831

hd\_externo\_wd. - HD EXTERNO S/N WMX1A81177691

SONYNOTE.001 - Notebook Sony Vaio no auto - HD Hitachi S/N 110515J21N0054G5TBKA

HD\_1TB\_part01 - HD WESTERN DIGITAL WCATR7758660

### **Refimosal**

ITEM 01 SALA SEISSA e SOCORRO --hd de propriedade do CAD SEAGATE S/N 9VMRMFAE - ARQUIVOS SALA SEISSA E SOCORRO

ITEM01.001 - item 01 sala Logística - HD WESTERN DIGITAL S/N WXC508K58075<sup>1</sup>

REFITEM2.001 - item 02 Sala Evandro - HD WESTERN DIGITAL S/N WXV0A4933888

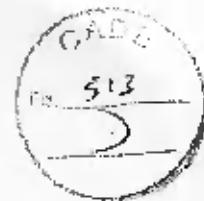
ITEM01.001 ---item 03 Sala Evandro - HD Fujitsu S/N NW97T6726W0M

REFIMOSA.001 - item 04 Sala Evandro - HD WESTERN DIGITAL S/N WCAV2H018150

### **Siesol**

---

<sup>1</sup> Os itens selecionados deste HD são unicamente aqueles juntados às fls. 803-804 e 806.



HDSIESAL.001 – item 48- HD SAMSUNG 120311FL732974

Siesal\_CD01 – Item 50 – CD Backup Documentos HD Computador Siesal I

SIESAL\_CD02 – Item 50 – CD Backup documentos HD Computador Siesal II

7. Destaca-se que a seleção prévia empreendida não limita ou de qualquer forma impede nova análise do material originalmente obtido, sendo assegurado aos representados, em tais situações, oportunidade de se manifestarem a respeito de novos documentos porventura colacionados, nos termos do parágrafo único do art. 52 do Regimento Interno do CADE.


**DESPACHO DO SUPERINTENDENTE-GERAL**

Em 25 de Setembro de 2013

Nº 962, Ref.: Inquérito Administrativo nº 08012.005882/2008-38. Representante: SDE *ex officio*. Representados: Sindicato da Indústria da Extração do Sal no Estado do Rio Grande do Norte; Sindicato dos Moageiros e Refinadores de Sal; Refimosal Refinação e Moagem e Sal Santa Helena Ltda.; Serv Sal do Nordeste Comércio Representações e Transportes Ltda.; Socel Sociedade Oeste Ltda.; F. Souto Indústria e Comércio de Sal S.A.; Salinor Salinas do Nordeste S.A.; Norte Salineira S.A. Indústria e Comércio; Henrique Lage Salineira do Nordeste S.A.; Francisco Ferreira Souto Filho; Evandro Gomes Praxedes; José Joaquim dos Santos; Renato Fernandes da Silva; Frediano Rosado; Pedro Willian Nepomuceno; Narciso Ferreira Souto Filho; Ailton Paulo Torres; Luiz Guilherme Santiago; e Edvaldo Fagundes de Albuquerque. Advogados: Anne Caroline Gomes de Andrade, José Naerton Soares Neri e outros. Acolho a Nota Técnica nº , aprovada pelo Superintendente Adjunto, Dr. Diogo Thomson de Andrade, e, com fulcro no §1º do art. 50, da Lei nº 9.784/99, integro as suas razões à presente decisão, inclusive como sua motivação. Pelos fundamentos apontados na Nota Técnica, decido pela instauração de Processo Administrativo, nos termos do art. 13, inc. V, e art. 69 e seguintes, da Lei nº 12.529/2011 c/c. art. 146 e seguintes do Regimento Interno do Cade, em face dos Representados Associação Brasileira de Extratores de Sal (Abersal); Sindicato da Indústria de Extração do Sal no Estado do Rio Grande do Norte (Siesal); Sindicato da Indústria de Moagem e Refino de Sal do Estado do Rio Grande do Norte (Simorsal); Francisco Ferreira Souto Filho; F. Souto Indústria e Comércio de Sal S.A.; Norte Salineira S.A. Ind. e Com. Norsal; Henrique Lage Salineira do Nordeste S.A.; Salinor – Salinas do Nordeste S.A. (Grupo Salinor); Ciasal – Comércio e Indústria Salineira Ltda.; Cimsal Com. e Ind. de Moagem e Refinação Santa Cecília Ltda.; Salineira São Camilo Ltda.; Socel Sociedade Oeste Ltda. (Grupo Socel); Salina Soledade Ltda.; Ciemarsal Comércio e Indústria e Exportação de Sal Ltda. - ME; Indústria Salineira Salmar Agropecuária Ltda. - ME; Salina Diamante Branco Ltda. (Grupo SPL); Umari Salineira Ltda. (anteriormente denominada Souto, Irmão e Cia Ltda.); União Refinaria Nacional de Sal Ltda. (Grupo Maranata); Serv Sal do Nordeste Comércio Representações e Transportes Ltda. (Grupo Serv Sal); Indústria de Refinação de Sal Ltda.; Refimosal Refinação e Moagem de Sal Santa Helena Ltda.; Represal – Refinaria Praxedes de Sal (cujo nome empresarial é L. Praxedes Gomes); Romani S.A. Indústria e Comércio de Sal; Refinaria Nacional de Sal S.A. (Sal Cisne); Afrânio Manhães Barreto; Ailton Paulo Torres; Alcides Figueiredo Mitidieri; Alessandro Zeni dos Santos; Ana Cecília Azevedo; André Diógenes de Carvalho Rosado; Antônio José



da Silva Veras; Carlos Alberto Alves de Lima; Carlos Frederico Neves; Cristiane Fernandes Vieira de Souza; Duilo Cezar Pessoa de Oliveira; Eduardo Antônio Freitas de Medeiros; Edvaldo Fagundes de Albuquerque; Elfino Menezes dos Santos; Evandro Gomes Praxedes; Fernando Antonio Burlamaqui Rosado; Flávio Carvalho; Francisco Ferreira Souto Filho; Francisco Humberto Capparelli Virgilio; Frediano Jales Rosado; Gilberto Alves de Lima; Gilson Ramalho de Almeida Rodrigues; Gilton Cavaleanti Ribeiro; Gregório Jales Rosado; Guilherme Azevedo Soares Giorgi; Herbert de Souza Vieira; Herbert de Souza Vieira Júnior; Jerônimo Edmur de Góis Rosado Filho; José Joaquim dos Santos; Luciano Praxedes Fernandes Gomes; Lucivan Praxedes Gomes; Luiz Guilherme Santiago; Marcelo Roberto Giorgi Monteiro; Marcos Antônio de Almeida Rosado Costa (Tarzan); Marco Antônio Soares Alves; Marcos Roberto Alves; Mauro de Carvalho Calistrato; Narciso Francisco Souto Filho; Pedro William Nepomuceno; Renato Fernandes da Silva; Rodrigo Fernandes Freire Mariz; Ronaldo dos Santos Silva e William Schwartz, a fim de investigar as condutas passíveis de enquadramento nos artigos 20, I a IV, c.c. 21, I, II, VIII e X, da Lei nº 8.884/94, e também nos artigos 36, incisos I a IV, e seu § 3º, incisos I, II, e VIII, da Lei nº 12.529/2011. Notifiquem-se os Representados, nos termos do art. 70 do referido diploma legal, para que apresentem defesa no prazo de 30 (trinta) dias. Neste mesmo prazo, os Representados deverão especificar e justificar as provas que pretendem sejam produzidas, as quais serão analisadas nos termos do art. 155 do Regimento Interno do Cade. Caso o Representado tenha interesse na produção de prova testemunhal, deverá declinar na peça de defesa a qualificação completa de até 3 (três) testemunhas, a serem ouvidas na sede do Cade, conforme previsto no art. 70 da Lei nº 12.529/2011 c.c. art. 155, §2º, do Regimento Interno do Cade. Publique-se.

  
**CARLOS EMMANUEL JOPERT RAGAZZO**  
Superintendente-Geral

