



Ministério da Justiça - MJ

Conselho Administrativo de Defesa Econômica - CADE

SEPN 515 Conjunto D, Lote 4 Ed. Carlos Taurisano, 3º andar - Bairro Asa Norte, Brasília/DF, CEP 70770-504
 Telefone: (61) 3221-8472 - www.cade.gov.br

PROCESSO 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); F. Souto Indústria e Comércio de Sal S.A.; Ciasal – Comércio e Indústria Salineira Ltda.; Ciemarsal Comércio e Indústria e Exportação de Sal Ltda. – ME; Cimsal Com. e Ind. de Moagem e Refinação Santa Cecília Ltda.; Henrique Lage Salineira do Nordeste S.A.; Indústria de Refinação de Sal Ltda. (atual Refinassal – Indústria de Refinação de Sal Ltda.); Indústria Salineira Salmar Agropecuária Ltda. – ME; Norte Salineira S.A. Ind. e Com. Norsal; Refimosal Refinação e Moagem de Sal Santa Helena Ltda.; Refinaria Nacional de Sal S.A. (Sal Cisne); Represal – Refinaria Praxedes de Sal (cujo nome empresarial é L. Praxedes Gomes); Romani S.A. Indústria e Comércio de Sal; Salina Diamante Branco Ltda. (Grupo SPL); Salina Soledade LTDA; Salineira São Camilo Ltda.; Salinor – Salinas do Nordeste S.A. (Grupo Salinor); Serv Sal do Nordeste Comércio Representações e Transportes Ltda. (Grupo Serv Sal); Socel Sociedade Oeste Ltda. (Grupo Socel); Umari Salineira Ltda. (anteriormente denominada Souto, Irmão e Cia Ltda.); União Refinaria Nacional de Sal Ltda. (Grupo Maranata); 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; Fernando Antonio Burlamaqui Rosado; Flávio Carvalho; Francisco Ferreira Souto Filho; 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 Edmur de Góis Rosado Filho; José Joaquim dos Santos; Luciano Praxedes Fernandes Gomes; Lucivan Praxedes Gomes; Luiz Guilherme Santiago; Marcelo Roberto Giorgi Monteiro; Marco Antônio Soares Alves; Marcos Antônio de Almeida Rosado Costa (Tarzan); Marcos Roberto Alves; Mauro de Carvalho Calistrato; Narciso Ferreira Souto Filho; Pedro William Nepomuceno; Renato Fernandes da Silva; Rodrigo Fernandes Freire Mariz; Ronaldo dos Santos Silva; e William Schwartz.

Advogados: Afonso Adolfo de Medeiros Fernandes, Ana Mallard Velloso, Ângelo Augusto Costa Delgado, Anne Caroline Gomes de Andrade, Aurino Bernardo Giacomelli Carlos, Barbara Rosenberg, Breno Alexandre Chaves Ferreira, Caio Mário da Silva Pereira Neto, Camila Castanho Girardi, Carlos Francisco de Magalhães, Cleilton César Fernandes Nunes, Cleverson Marinho Teixeira, Daniel Victor da Silva Ferreira, Danúbia Souto Santos, Evans Carlos Fernandes de Araújo, Enrico Spini Romanielo, Esequias Pegado Cortez Neto, Fábio Nusdeo, Felipe Augusto Cortez Meira de Medeiros, Francisco Bartholomeu Tomás Lima de Freitas, Francisco Marcos de Araújo, Frederico Hipólito Rocha de Miranda, Gabriel Nogueira Dias, Gleydson Kleber Lopes de Oliveira, Guilherme Favaro Corvo Ribas, Karina Ferreira de Souza, Guilherme Forbes, Guilherme Tepedino Hernandez, Henrique Bonjardim Filizzola, Igor Oliveira Campos, Jefferson Freire de Lima, Jenise Castro de Carvalho, Jonas Modesto da Cruz, José de Oliveira Barreto Júnior, José de Ribamar de Aguiar, José Luiz Carlos de Lima, José Naerton Soares Neri, José Ricardo Leite de Aguiar, José Tarcísio Jerônimo, José William Nepomuceno Fernandes de Almeida, Lailson Emanuel Ramalho de Figueiredo, Livio de Vivo, Luciana Martorano, Marcelo Roberto Ribeiro de Carvalho, Marcelo de Souza Teixeira, Marcelo Rocha Cortez, Marcelo Scaff Padilha, Marcos Exposto, Marcus Tullius Leite Fernandes dos Santos, Maria Helena Bezerra Cortez, Patrícia de Andrade Atherino Veiga, Raquel Bezerra Cândido Amaral Leitão, Renato Parreira Stetner, Rodrigo Fonseca Alves de Andrade, Roger Alexandre Pereira de Lima, Samya Gabryella Lopes de Araújo, Tayana Santos Jerônimo, Telles Santos Jerônimo, Thomaz de Oliveira Pinheiro, Michell Franklin de Souza Figueiredo, Luiz Carlos Batista Filho e outros.

Relator: João Paulo de Resende

VOTO

(VERSÃO PÚBLICA)

Processo administrativo de apuração de infrações contra a ordem econômica. Cartel no mercado de sal marinho. Loga duração, pelo menos 20 anos.

Preliminares afastadas.

Extinção do processo, com julgamento do mérito, em razão da prescrição quinquenal em relação a dois Representados.

Condenação por cartel *hard core*, com objetivo de fixar preços, controlar a oferta e dividir mercado, condutas passíveis de enquadramento nos arts. 20, incisos I, II e III, c/c 21, incisos I, III, IX, XX e XXIV da Lei nº 8.884/94, vigente à época dos fatos, atualmente correspondentes ao art. 36, I, II e III, e § 3º, inciso I, alíneas “a”, “b”, “c” e inciso VII, da Lei nº 12.529/11.

Influência de conduta comercial uniforme por sindicatos e associação de extratores, moageiros e refinadores de sal, prevista nos arts. 20, incisos I, e 21, inciso II, da Lei nº 8.884/94, vigente à época dos fatos, atualmente correspondentes ao art. 36, inciso I, e § 3º, inciso II, da Lei nº 12.529/11.

Tentativa de cartel em licitação da EBAL por pessoa jurídica, passível de enquadramento os arts. 20, incisos I, II e III, c/c 21, incisos I, III, VIII, IX, XX e XXIV da Lei nº 8.884/94, vigente à época dos fatos, atualmente

correspondentes ao art. 36, I, II e III, e § 3º, inciso I, alíneas “a”, “b”, “c” e “d” e inciso VII da Lei nº 12.529/11

*Ó mar salgado, quanto do teu sal
São lágrimas de Portugal!
Por te cruzarmos, quantas mães choraram,
Quantos filhos em vão rezaram!
Quantas noivas ficaram por casar
Para que fosses nosso, ó mar!*

*Valeu a pena? Tudo vale a pena
Se a alma não é pequena.
Quem quer passar além do Bojador
Tem que passar além da dor.
Deus ao mar o perigo e o abismo deu,
Mas nele é que espelhou o céu.*

Fernando Pessoa, Mensagem

Sumário

I. PRELIMINARES

I.1. Da prescrição da pretensão punitiva com relação à Refinassal e ao Sr. Gilberto Alves de Lima

I.2. Da abertura de novo processo administrativo pela SG e suposta violação ao devido processo legal e à ampla defesa

II. MÉRITO

II.1. Breves considerações sobre o mercado de sal marinho brasileiro e a abrangência do acordo anticompetitivo

II.2. Materialidade da conduta

II.2.1. Da influência de conduta comercial uniforme e outras práticas anticompetitivas das entidades de classe

a) O início da conduta pelas entidades de classe: as provas da década de 1990 e a atuação da Abersal

b) Os informativos e tabelas de preço enviados pelo Simorsal e Siesal a partir dos anos 2000

c) Entidades de classe como incentivadoras e palco de acordos anticompetitivos: as reuniões de 2000 a 2012

d) Conclusão

II.2.2. Do cartel

a) Da magnitude a grau de organização do acordo entre concorrentes (1984 a 1999)

b) Das reuniões para fixação de preço

c) Controle de oferta

d) Divisão de mercados e clientes

e) Dos mecanismos de monitoramento e punição do cartel e da caracterização da conduta como cartel *hard core*

f) Acordo para combinação de preços e vantagens em licitações públicas do Governo da Bahia

II.3. Algumas observações sobre a relação entre o cartel e a importação de sal chileno para o Brasil

III. Conclusão

IV. INDIVIDUALIZAÇÃO

IV.1. Pessoas jurídicas

IV.2. Pessoas físicas

V. DOSIMETRIA

V.1. Multa-base para as empresas

V.2. Multa para as entidades de classe

V.3. Multa para as pessoas físicas

VI. DISPOSITIVO

VII. LISTA DE ANEXOS

I. PRELIMINARES

1. As preliminares suscitadas pelos Representados em suas defesas e alegações finais, apresentadas após Nota Técnica de instauração do PA, referem-se à:

- a. Regularidade da Averiguação Preliminar e do Inquérito Administrativo
 - i. Ausência de indícios suficientes para a instauração do IA
 - ii. Irregularidade da convalidação da AP em IA
 - iii. Prescrição consumativa
 - iv. Prescrição intercorrente
- b. Regularidade do Processo Administrativo
 - i. Ocorrência de prescrição da pretensão punitiva
 - ii. Ausência de indícios suficientes para instauração do PA
 - iii. Inidoneidade probatória dos indícios:
 - Ilegalidade das provas obtidas em busca e apreensão
 - Ilegalidade da constituição de autos de acesso restrito
 - Ilegalidade das comunicações apreendidas em interceptação telefônica
 - Quebra da cadeia de custódia dos materiais físicos e eletrônicos apreendidos
 - iv. Ausência de adequada enunciação da conduta, do preceito legal e da composição do polo passivo
 - Ausência de individualização da conduta
 - Ausência de indicação do preceito legal
 - Ilegitimidade passiva

2. Todas essas alegações foram devidamente enfrentadas pela SG nas Notas Técnicas nº 254/2014 (fls. 5463 a 5529) e nº 31/2017 (SEI 0317039)[1], bem como pelo parecer da Procuradoria Federal Especializada junto ao CADE. Tal fundamentação, nesses pontos, passa a integrar minhas razões de decidir, com exceção do reconhecimento de prescrição da pretensão punitiva contra a Representada Refinassal, conforme exporei no próximo item. De toda forma, seguem abaixo sumarizados os argumentos suficientes para o afastamento das preliminares:

Tabela I – Preliminares

Preliminar	Fundamentos para rejeição
<i>Dos indícios para a instauração da Averiguação Preliminar (AP) e o Inquérito Administrativo (IA)</i>	A legislação vigente, oportuniza à Autoridade, quando os indícios de infração à ordem econômica não forem suficientes para a instauração de processo administrativo, as vias inquisitórias da Averiguação Preliminar (na Lei revogada) e do Inquérito Administrativo (na vigente).
<i>Da convalidação da Averiguação Preliminar em Inquérito Administrativo</i>	A convalidação da Averiguação Preliminar em Inquérito Administrativo para Apuração de Infração à Ordem Econômica agiu de acordo com a Lei nº 12.529/2001, art. 66, §1º. O Inquérito Administrativo - procedimento preparatório equivalente à Averiguação Preliminar - é procedimento preparatório e inquisitorial, instaurado não apenas quando os indícios não são suficientes à instauração de processo administrativo, mas também para garantir a eficácia de determinadas medidas investigativas, como a busca e apreensão. Além disso, as empresas e pessoas físicas que continuem a ser investigadas têm a oportunidade de se manifestar com relação a todos os elementos abordados durante a verificação preliminar após a devida instauração do processo administrativo. Dessa forma, o sigilo mantido durante a fase preparatória do procedimento não traz qualquer prejuízo à defesa dos Representados. Tal entendimento foi consolidado pelo MS 7.982/DF.
<i>Da análise quanto aos prazos de prorrogação - preliminar de prescrição consumativa</i>	1. <i>Averiguação preliminar</i> : a inobservância do prazo de encerramento da Averiguação Preliminar ou da instauração de Processo Administrativo não acarreta nulidades processuais ou preclusões, mas sim, a depender do caso concreto e dos motivos, pode implicar responsabilidade funcional do servidor, por exemplo, em termos de prescrição intercorrente, o que, porém, não se observa no caso. b) <i>Do Inquérito Administrativo</i> : Ao Inquérito Administrativo é aplicável o mesmo raciocínio em relação à Averiguação Preliminar, qual seja: o paralelismo com os prazos impróprios, que não estabelecem consequência processual de nulidade para seu eventual descumprimento, o que se reforça ainda pelo dispositivo de justificação e excepcionalidade do art. 68 da Lei nº 12.529.
<i>Da não incidência de prescrição intercorrente</i>	Não há que se falar em nulidade do feito em virtude de ocorrência da prescrição intercorrente, o que alcança, obviamente, o atual Processo Administrativo, posto que, embora se tenha verificado atos inequivocamente apuratórios, bem como a notificação de todos os Representados, não dista o presente ato de saneamento mais de três anos da instauração do feito.
<i>Da análise quanto à prescrição</i>	Tem-se como referência para a cessação da suposta prática do ilícito a data de deflagração da operação de cumprimento dos mandados de busca e apreensão, pois é a última data em que se teve evidência de ocorrência da conduta. Assim, começa a fluir o prazo quinquenal da Lei vigente ao tempo da instauração (já a Lei nº 12.529/2011), no dia 20/09/2012. Como o Processo teve sua instauração publicada no dia 26 de setembro de 2013, ou seja, apenas um ano e três dias depois, não há que se falar em prescrição quinquenal nestes autos.
<i>Da suficiência dos indícios para a instauração do Processo Administrativo</i>	O conjunto dos indícios aptos a constituir material probatório composto por 24 volumes (aproximadamente 5.000 laudas) de cópias de documentos em papel e, aproximadamente, 1.700 arquivos eletrônicos diversos, após o crivo do contraditório em curso, foi obtido, em grande parte na sede de empresas investigadas e apenas uma parcela diminuta obtida em pesquisas de textos de imprensa, assim, não se pode, desqualificar todo o conjunto indiciário/probatório pela existência de alguns textos oriundos de matérias jornalísticas.
<i>Da idoneidade probatória dos indícios</i>	a) <i>Da legalidade das provas obtidas na busca e apreensão</i> : Todas as cautelas de evidência não só o periculum in mora, mas também, o fumus boni iuris, após a necessária averiguação prévia foram tomadas; a idoneidade jurídica dos documentos acostados aos autos foi devidamente preservada, visto que submetida inicialmente ao crivo técnico da Administração e posteriormente ao crivo jurisdicional. b) <i>Da constituição de autos de acesso restrito</i> : De acordo com a Lei nº 12.529/2011, art. 49 e o Regimento Interno do CADE, art. 52 é dada ao Cade a prerrogativa de conferir tratamento sigiloso a documentos no cumprimento do interesse social e dentro do estritamente necessário à elucidação dos fatos. Além disso, todos os documentos presentes nos autos foram expostos ao contraditório das partes. (INQ 2424/RJ). c) <i>Da idoneidade probatória de comunicações apreendidas</i> : No caso em análise, não se realizou interceptação telefônica, mas a apreensão de registros impressos ou digitais de comunicações havidas em oportunidade anterior e com a devida preservação do sigilo no caso de informações de interesse estratégico a cada empresa, quando não essenciais à elucidação do presente caso. d) <i>Da cadeia de custódia material dos indícios</i> : A SG/Cade tomou todas as cautelas razoáveis para assegurar que os conteúdos físicos e eletrônicos do material trazido aos autos como prova documental corresponde exatamente àquele que foi apreendido nas operações realizadas nas empresas. Além disso, foi oportunizado

	<p>aos Representados em cujas empresas ocorreram buscas o acesso a todo o procedimento de abertura de malotes, extração de cópias de matérias apreendidos e devolução de originais.</p> <p>e) <i>Da Cadeia de Custódia do Material Eletrônico</i>: o conjunto de evidências eletrônicas apreendido nas operações de busca e apreensão foi submetido aos mais autorizados procedimentos de preservação de sua identidade e integridade, bem como, que, com a utilização de programas de investigação computacional forense disponíveis pela SG/Cade, é possível assegurar, em níveis juridicamente satisfatórios, inclusive a autenticidade das trocas de informação entre concorrentes relacionadas nos emails.</p>
<p><i>Da adequada enunciação da conduta, do preceito legal e da composição do polo passivo</i></p>	<p>1. <i>Da enunciação da conduta ilícita imputada ao representado, com a indicação dos fatos a serem apurados</i>: A individualização da participação de cada um dos Representados é objeto a ser apurado ao longo da instrução processual, portanto impossível de ser feita no momento da instauração do processo. Do contrário, estar-se-ia incorrendo em pré-julgamento, o que, isso sim, acarretaria em ofensa aos princípios constitucionais do contraditório e da ampla defesa. (HC 50.083/PA, RHC 20.388/DF).</p> <p>b) <i>Da indicação do preceito legal</i>: a redação das condutas tipificadas não se alterou com a mudança legislativa, de modo que não há que se cogitar hipótese de interrupção da conduta continuada Também não há hipótese de dupla penalidade, visto que, ao momento da individualização das condutas, para fins de dosimetria individual de eventual aplicação de penalidade, o Tribunal do Cade, a quem compete tal prerrogativa, tomará a providência cabível, no sentido de que nem se agrave, nem se isente qualquer Representado fora dos parâmetros legais.</p> <p>c) <i>Da ilegitimidade passiva</i>: A Lei nº. 12.529/2011, assim como o fazia a Lei nº 8.884/1994, inclui na condição de legitimados passivos de suas prescrições: "pessoas físicas ou jurídicas de direito público ou privado, bem como a quaisquer associações de entidades ou pessoas, constituídas de fato ou de direito, ainda que temporariamente, com ou sem personalidade jurídica, mesmo que exerçam atividade sob regime de monopólio legal (art. 31 e art. 15, respectivamente).</p>

I.1. Da prescrição da pretensão punitiva com relação à Refinassal e ao Sr. Gilberto Alves de Lima

3. Com relação à Representada Indústria de Refinação de Sal Ltda. (atual Refinassal), a SG recomendou o arquivamento do feito por ausência de provas. Contudo, a Procade, em seu parecer, divergiu deste entendimento, preconizando que dever-se-ia reconhecer a ocorrência de prescrição com relação a ela, entendimento este que acompanho no meu voto.
4. Conforme já apontado no parecer da Procade, a empresa Indústria de Refinação de Sal Ltda. (Refinassal) apresentou documentos em sede de defesa os quais comprovam a sua inatividade desde 2000 até os dias atuais (fls. 2451 a 2466), tendo atuado no setor apenas no período de 1992 a 1999.
5. Tendo em vista que até 30/06/1998 não havia a previsão de aplicação do prazo de prescrição penal quando o objeto da ação punitiva da Administração também constituísse crime – a qual foi introduzida pela nº Lei 9.873/1999 – e que a última evidência constante nos autos da participação da Representada na conduta data de 28/05/1998, aplica-se a prescrição quinquenal.
6. Desta feita, acolho a sugestão feita pela ProCade e concluo pela ocorrência de prescrição da pretensão punitiva da Administração pública contra a Refinassal e seu sócio Gilberto Alves de Lima em maio de 2003.

I.2. Da abertura de novo processo administrativo pela SG e suposta violação ao devido processo legal e à ampla defesa

7. Em 06/03/2018 a SG instaurou novo Processo Administrativo nº 08700.001164/2018-14, para apurar supostas condutas anticompetitivas no mercado de sal, condutas essas que tratariam dos mesmos fatos já investigados no presente processo, porém relativos a outras pessoas físicas e jurídicas, conforme Nota Técnica SG nº 09/2018.
8. Em razão da abertura deste novo processo, que inclui pessoas físicas relacionadas a empresas que figuram no polo passivo do presente processo, alguns representados, a saber, Salinor (SEI 0456723), Norsal (SEI 0468913), Socel (SEI 0472321) e Abersal (0472417) apresentaram petições questionando a abertura desse novo processo e requerendo a unificação dos dois processos com consequente reabertura do prazo de defesa a todos os Representados.
9. Posteriormente, em face da inclusão em pauta do presente processo, alguns Representados bem como pessoas físicas representadas no PA nº 08700.001164/2018-14, ingressaram no poder judiciário com Mandados de Segurança e uma Ação Ordinária[1] pedindo que a SG/Cade os incluísse no processo originário (no caso das duas pessoas físicas) e reunisse os processos, retornando-os à SG e reabrindo o prazo de defesa. Também pleitearam liminares que confirmassem a reunião dos processos e ordenassem a suspensão de ambos os processos até que o mérito dos mandados fosse julgado. As medidas apreciadas até o momento foram indeferidas.
10. De maneira similar, também foi argumentado nas manifestações feitas pela Norsal e Abersal que não poderia ter havido desmembramento do processo com relação à representada Ciemarsal, devendo ter sido devolvido o processo em sua integralidade à SG e reaberto o prazo de defesa a todos.
11. A esse respeito ressalto o quanto já disposto nas decisões judiciais mencionadas e consonante a jurisprudência já consolidada deste Conselho, de que não há litisconsórcio passivo necessário na Lei 12.529/2011 e o eventual desmembramento com relação à Ciemarsal, bem como a abertura do novo processo pela SG, não prejudica o pleno exercício da ampla defesa e do contraditório pelos representados.
12. Nesse sentido, reforço que a existência de dois processos com identidade de objeto mas diversidade de partes não impede a apuração da conduta individual praticada por cada representado, tampouco o julgamento de um processo vinculará o julgamento do outro, vez que o juízo de condenação ou arquivamento decorre da responsabilização individual. Em outras palavras, ainda que, por exemplo, haja comprovação da existência de um cartel, isso não implica que todos os representados tenham dele participado ou que o conjunto probatório faça prova contra todos eles. Isso tampouco é verdade para uma empresa e seus respectivos funcionários. Também não há que se falar em prejuízo da defesa daqueles que constam no processo originário, como é o caso da Norsal, por haver pessoas físicas a ela relacionadas no processo desmembrado, pelo mesmo motivo.
13. Assim, rechaço também estes argumentos preliminares, passando agora para a análise de mérito.

II.MÉRITO

II.1. Breves considerações sobre o mercado de sal marinho brasileiro e a abrangência do acordo anticompetitivo

14. Primeiramente, destaco que o presente processo tem por objeto suposto cartel, ilícito cuja análise independe de definição de mercado relevante, tampouco de determinação da existência de poder de mercado, sendo o mercado aquele sobre o qual recaiu o acordo anticompetitivo, conforme jurisprudência consolidada deste Cade. Nesse sentido, as considerações a seguir têm a mera função de trazer alguns esclarecimentos sobre o mercado de

sal marinho e seus subprodutos, em especial o sal grosso, o sal moído e o sal refinado, os quais integram o objeto do presente acordo, tendo em vista que foram levantados por diversos Representadas argumentos de defesa questionando o mercado afetado e a real abrangência do suposto cartel, alegando, por exemplo, a impossibilidade de um acordo que se estendesse a mais de um nível da cadeia produtiva.

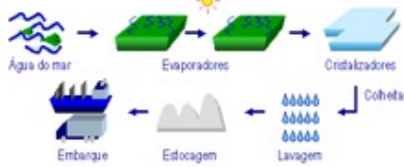
15. O mercado afetado pela conduta pode ser definido como sendo o mercado nacional de sal marinho. Destaca-se que as empresas-parte do conluio atuavam individual ou cumulativamente nas três etapas da cadeia produtiva, quais sejam, a extração, a moagem e o refino do sal, e seu acordo tinha explicitamente por objeto os diversos produtos resultado de cada uma dessas etapas, quais sejam, o sal grosso, o sal moído, o sal microionizado e o sal refinado, dentre outras variações[3].

16. Antes de analisar o escopo do acordo, trago um quadro-síntese com algumas informações que entendo relevantes para a compreensão deste mercado e de sua cadeia produtiva:

A Sal marinho: cadeia produtiva e aplicações

Aplicações do sal
O sal é comumente conhecido como um tempero, mas atualmente a grande maioria de sua produção (cerca de 95% é destinado a outras finalidades). Atualmente, o sal apresenta as mais diversas aplicações, entre as quais: a produção de cloro, de soda cáustica, de hidróxido de sódio, de vidro, de plásticos, de borrachas e de outras dezenas de produtos das indústrias químicas, metalúrgicas e alimentares. A indústria química é o maior consumidor de sal, chegando a gastar 60% da produção total. Além disso, cerca de 30% do sal é usado na alimentação e cerca de 10% é aplicado, por exemplo, no tratamento de águas, na alimentação de animais. Além da existência de diversos usos, o sal pode ser encontrado em diversos produtos, que variam de acordo com o processo produtivo, a exemplo do sal grosso, do sal moído e do sal refinado.

Cadeia Produtiva
A produção salina divide-se essencialmente em duas categorias: a forma tradicional – uso de salinas – e a forma industrial. Esta última baseia-se em cristalizar os sais dissolvidos na água do mar através de evaporadores industriais. Será descrito a seguir apenas o método tradicional, de evaporação solar, mais utilizado no país.



Extração: O processo de extração do sal marinho é dividido em três etapas: a concentração da água do mar, a cristalização do cloreto de sódio e a colheita e lavagem. A água do mar é exposta ao sol para evaporar e aumentar a concentração em sal em tanques imensos chamados “evaporadores”, originando a chamada salmoura de maior densidade. Nesta fase, a fauna e a flora presentes na salina ainda são semelhantes às do mar. Passado algum tempo, introduz-se na salmoura a *Artémia salina*, um micro crustáceo que atua como filtro biológico, absorvendo todos os microrganismos e purificando a salmoura. A salmoura continua a concentrar-se até atingir o limite de saturação, sendo posteriormente transferida para os cristalizadores. Nos cristalizadores, a evaporação da salmoura saturada precipita os cristais de sal. Quando a camada de cristais chega a uma altura de 15 a 18 cm, retira-se a salmoura e inicia-se a colheita. O sal lavado é centrifugado e segue em esteiras para ser moído ou refinado.

Moagem: Na moagem, o sal é descarregado num funil de alimentação, de onde sobe para um elevador de canecas para o moinho de martelos. Durante a moagem são acrescentados os aditivos e, em seguida, o sal é transportado por roscas (transportadoras helicoidais) para secadores de leito fluidizado, onde é peneirado e classificado. Após este processo, os aditivos são processados conforme a finalidade de uso e o sal é levado por roscas transportadoras para ser embalado.

Refino: O refino constitui uma moagem mais sofisticada, já que o sal é aquecido a 120 graus centígrados, em uma operação conhecida por “torragem”. Após este processo, o sal está pronto para ser embalado em sacos plásticos, tornando-se apto para ser comercializado e chegar até o consumidor[1].

Fontes: <https://pt.scribd.com/doc/211377928/A-PRODUCAO-DE-SAL-MARINHO-NO-RIO-GRANDE-DO-NORTE-E-A-QUESTAO-LOCACIONAL>
<http://www.deboni.he.com.br/tq/sal/obtencao.htm>

17. Como será visto adiante, o conjunto probatório demonstra que o acordo incluiu diversos produtos, bem como agentes dos diferentes níveis da cadeia, de forma reiterada. Exemplo disso é a própria coordenação entre o sindicato de extratores (Siesal) e o sindicato de moageiros e refinadores (Simorsal). Havia reuniões conjuntas entre todos, precisamente como uma forma de garantir o acordo de preços para todos os produtos combinados.

18. Isso fica demonstrado, por exemplo, em atas de reunião nas quais se discutia o preço de determinado produto, e, como uma forma de garantir sua implementação, os membros do cartel criavam, por exemplo, punições para aqueles que não aceitassem comprar àquele preço e posteriormente repassa-lo, punições essas que consistiam na quebra de fornecimento ou de compra. Isso inclusive acontecia de forma voluntária, i.e., algumas empresas que não produziam aquele produto específico se comprometiam a auxiliar, a partir de sua própria posição na cadeia, a implementação do acordo.

19. Para ilustrar o quanto afirmado trago a seguir dois documentos coletados em busca e apreensão. O primeiro deles é a ata de reunião de fevereiro de 2001 que registra reunião entre salineiros, moageiros e refinadores. Ela demonstra, de um lado, que os acordos envolviam expressamente produtos desde o sal grosso até o sal refinado e, de outro, mostra que os mecanismos para garantir a implementação do cartel dependiam da interação entre agentes dos três níveis da cadeia. Nesse sentido, aprovam “critérios” dentre os quais estão que: “o moageiro/refinador que não cumprir os preços estabelecidos terá o fornecimento de matéria prima suspenso (...) Os moageiros/ refinadores deixarão de comprar sal do produtor que não cumprir o preço estabelecido.” Isso é feito através de “cruzamentos de informações” entre as entidades representativas. Inclusive, importante notar que é precisamente essa a razão de reuniões como esta serem conjuntas incluindo salineiros, moageiros e refinadores.

20. Já o segundo documento comprova que havia um movimento voluntário entre os extratores, moageiros e refinadores, de ajudar nos acordos de preços uns dos outros. *In verbis*: “perguntado nominalmente a todos os presentes se concordavam com esse preço (...) São Camilo, Eduardo disse que mesmo estando fora desse mercado concorda e ajudará na consolidação do mesmo”. A seguir os dois documentos:

Trecho do documento de fls. 979 a 981

Reunião dos Salineiros e Moageiros/Refinadores

Natal, 20/02/2001

1- Presentes: Francisco Ferreira Souto Filho, Marcelo Monteiro, Carlos Frederico, Renato Fernandes, Alcides Mitidieri, Luiz Borella, Gilton Cavalcante, Edmur Rosado, Jacques Fernandes Vidal, José Joaquim dos Santos, Francisco Belarmino, Gilson Ramalho, Eduardo Medeiros, Herbert Vieira, Narciso Souto Filho, Antônio Veras, Fernando Rosado, Sérgio Guimarães, Carlos Alves, Marcos Almeida, Marcos Rosado, Edvaldo Fagundes Filho, Fernando Rosado Filho e Vitor Mauro.

(...)

2.4- Foram apresentadas várias propostas de preços, mas, no final, foram aprovados por unanimidade dos participantes da reunião os preços constantes do item seguinte.

3- Preço sal e condições**3.1- Sal grosso a granel**

3.1.1- Para moageiros/Refinadores	R\$	17,00/t.
3.1.2- Para fora do Estado	R\$	22,00/t.

3.2- Sal beneficiado

3.2.1- Moído/grosso 25Kg	R\$	1,35
3.2.2- Moído/grosso 50Kg	R\$	2,60
3.2.3- Moído 30x1	R\$	2,40
3.2.4- Refinado 25Kg	R\$	2,00
3.2.5- Refinado 50Kg	R\$	4,00
3.2.6- Refinado 30x1	R\$	3,00

(...)

3.5- Critérios gerais aprovados

- 3.5.1- Os preços estabelecidos são preços mínimos.
 3.5.2- Compromissos de entrega a preços arcaicos: até 03/03/2001.
 3.5.3- Através de cruzamentos de informações entre as Entidades Representativas, serão adotadas as seguintes providências:
 3.5.3.1- O Moageiro/Refinador que não cumprir os preços estabelecidos terá o fornecimento de matéria prima suspenso.
 3.5.3.2- Os Moageiros/Refinadores deixarão de comprar sal ao produtor que não cumprir os preços estabelecidos.

Trecho do documento de fls. 1001 a 1002

**ATA DA REUNIÃO CONJUNTA DO SIESAL E SIMORSAL,
 REALIZADA EM 07/07/2001. REUNIÃO Nº 007/01**

(...)

PAGARAM A JÓIA DE DUZENTOS E CINQUENTA REAIS, FALTANDO DEZESSEIS OUTRAS EMPRESAS PAGAREM. VOLTOU-SE AO ASSUNTO PREÇO DO SAL. **ALGUMAS SUGESTÕES FORAM APRESENTADAS E A QUE FICOU ACERTADA COM RALAÇÃO AO PREÇO MÍNIMO DO SAL DE VINTE E CINCO FICOU EM UM REAL E VINTE E CINCO CENTAVOS, A PARTIR DE HOJE DIA DEZ DE JULHO DE DOIS MIL E UM, PARA CHEGAR SE À REUNIÃO DO DIA VINTE SEIS DE JULHO COM ESSE PREÇO CONSOLIDADO, FICOU ACORDADO DE NÃO SE CAIR NA CONVERSA DE COMPRADOR DE QUE TEM PREÇO MENOR. PERGUNTADO NOMINALMENTE A TODOS OS PRESENTES SE CONCORDAVAM COM ESSE PREÇO, TODOS: REFIMOSAL, EVANDRO PRAXEDES DISSE CONCORDAR, SERV SAL, JOAQUIM DISSE SIM, CIMSAL, CRISTIANE TAMBÉM CONCORDOU, SALMAR, TARZAM CONCORDOU, SOUTO E IRMÃO, ANDRÉ TAMBÉM DISSE SIM, EMSAL, VITOR TAMBÉM SIM, REPRASAL, LUCIVAN CONCORDOU, CIEMARSAL, RUBENS FICOU DE CONSULTAR EDVALDO, RODOSAL JOSÉ HÉLIO, SÃO CAMILO, EDUARDO DISSE QUE MESMO ESTANDO FORA DESSE MERCADO, CONCORDA E AJUDARÁ NA CONSOLIDAÇÃO DO MESMO, TAMBÉM ESTIVERAM NA REUNIÃO E CONCORDARAM, ÁLCALIS, JOSIMAR NOGUEIRA E LAMARC DA ÁLCALIS MACAU E SOUTINHO REPRESENTADO POR JACSON VITAL QUE AFIRMOU A PARCERIA E A AJUDA NA CONSOLIDAÇÃO DOS PREÇOS.**

21. Ademais, como é enunciado pelas próprias empresas em diversas provas coletadas, as empresas cartelizadas, quase todas atuantes no estado do Rio Grande do Norte[4], correspondiam e ainda correspondem a parte altamente significativa dos mercados de extração, moagem e refino de sal no país, vendendo sal para quase todos os estados brasileiros e tendo tabelado preços inclusive com especificação de região/estado/cidade. Conforme relatórios sobre o sal marinho do DNPM/RN, o estado do RN sempre respondeu pela maior parcela da produção de sal nacional e pela esmagadora maioria da produção de sal marinho (excluindo sal-gema). No relatório de 2007, consta que em 2006 o estado respondia por 63% de toda a produção de sal brasileira (incluindo sal-gema) e 82,9% da produção nacional de sal marinho[5] e no relatório de 2010 este percentual é ainda maior, representando 69,8% da produção total de sal e, 92,4% da de sal marinho[6].

22. As provas dos autos indicam que os acordos visavam principalmente o sal no atacado para a indústria ou para clientes de grande porte, sem prejuízo de clientes de menor porte ou que compravam no varejo terem sido também afetados. Exemplo disso são as provas que falam sobre acordos entre algumas das empresas que vendiam especificamente para frigoríficos ou empresas de alimentos em geral.

23. Em que pese a prescindibilidade de se aferir poder de mercado em casos de cartel, destaco que no presente caso há provas de que os membros do cartel detinham, ao menos nos ramos de extração, mais de 70% do mercado, demonstrando elevada capacidade do cartel de causar dano, em especial quando consideramos que o sal é matéria prima para diversas indústrias e sua demanda é fortemente inelástica. Apenas a título exemplificativo, trago excerto prova apreendida na empresa F. Souto, a qual apresenta o *market share* das principais empresas do mercado no ano de 2008, demonstrando que as representadas tinham mais de 70% do mercado:

Documento de fls. 562 a 569

EMPRESA	CONSUMO	Fornecedor	Valor
CERIALYES	3.000	SDB	3.000
		S. IRMÃOS	1.000
BORGES	4.000	HL	3.500
		PAULO ROBERTO	1.000
		OUTROS	2.000
CIBASAL	4.000	PRÓPRIA	2.000
		OUTROS	1.500
		SALINOR	500
COMBESAL	1.900	SALINOR	500
		CIBASAL	200
		F. SOUTO	200
		OUTROS	700
GEFISAL	3.000	SEM	2.500
		S. IRMÃOS	1.000
MARANATA	15.000	HL	10.000
		F. SOUTO	1.000
		PRÓPRIA	1.000
		OUTROS	1.000
REFIMOSAL	15.900	SÃO CAMILO	5.000
		SALINOR	3.000
		F. SOUTO	1.500
		SOCEL	1.000
		OUTROS	500
REFRASAL	3.000	SALINOR	500
		F. SOUTO	1.500
		OUTROS	1.000
SERVISAL	16.900	SÃO CAMILO	10.000
		SALINOR	3.000
		HL	1.000
		F. SOUTO	1.000
		OUTROS	1.000
VITASAL	4.000	SALINOR	3.000
		F. SOUTO	1.000
REFIMONET	4.500	F. SOUTO	3.000
		S. IRMÃOS	1.000
		PRÓPRIA	500
		OUTROS	2.000
OUTROS	2.000	PRÓPRIA	2.000
		SOCEL	4.000
		PAULO ROBERTO	1.000
		S. IRMÃOS	2.000
		CIBASAL	2.000
		OUTROS	2.000
TOTAL	97.400		97.400

S. IRMÃOS	4.000	4%
SDB	4.000	4%
SALINOR	12.500	13%
HL	16.000	16%
		0%
CIBASAL	1.000	1%
F. SOUTO	13.500	14%
SÃO CAMILO	15.000	15%
OUTROS	18.900	19%
PRÓPRIA	3.500	4%
PAULO ROBERTO	4.000	4%
SOCEL	5.000	5%
TOTAL	97.400	

24. Resta assim demonstrado o poder de mercado e a alta capacidade dessas empresas de impor eventual acordo de preços, ainda que essa habilidade não seja exigência *sine qua non* para a condenação por prática de cartel, bastando prova inequívoca do acordo anticompetitivo para tanto, ainda que ele não tenha sido implementado ou não tenha gerado efeitos.

25. Passo em seguida à análise da materialidade da conduta

II.2. Materialidade da conduta

26. O conjunto probatório do presente caso é composto primordialmente por documentos obtidos nos esforços de busca e apreensão realizados na sede dos sindicatos Siesal e Simorsal; das empresas Refimosal, Serv Sal, Socel, F. Souto e Salinor, bem como no escritório do empresário Francisco Ferreira Souto Filho. Também compõem o acervo probatório as informações trazidas no âmbito do TCC firmado com a Salina Diamante Branco (SDB) e o Sr. Flávio Magliari Carvalho.

27. Em minha análise identifiquei cerca de 230 documentos de alta relevância para a comprovação das condutas anticompetitiva, dentro os quais destaco: (i) atas de reuniões ocorridas no âmbito dos sindicatos e da associação e assinadas por todos os seus participantes; (ii) e-mails internos, bilaterais e multilaterais entre concorrentes; (iii) tabelas de preço e estudos de custo; (iv) relatórios sobre o mercado compartilhados entre concorrentes; (v) anotações manuscritas de reuniões.

28. Tais documentos evidenciam, como se verá detalhadamente a seguir, a existência de **(i) um acordo anticompetitivo amplo firmado entre diversas empresas do setor de extração, moagem e refino de sal marinho no Brasil para fixação de preços e manipulação de outras condições comerciais, controle da oferta e divisão de mercado e clientes que durou de 1992 a 2012; (ii) uma tentativa de acordo por parte da Serv Sal com o fim de combinar preços e outras vantagens em licitação pública para a aquisição de sal refinado da Empresa Baiana de Alimentos S/A – EBAL, do Governo do Estado da Bahia ocorrida no ano de 2005; (iii) influência de conduta uniforme por parte das entidades de classe do setor (Siesal, Simorsal e Abersal); (iv) compartilhamento de informações comercial e concorrencialmente sensíveis.**

29. Trata-se, portanto, de acordo perene e com alto grau de institucionalização, ou seja, de cartel *hard core*, que se manteve por quase trinta anos e afetou bem de consumo essencial à toda a população e à indústria de alimentos, tendo, assim, especial gravidade.

II.2.1. Da influência de conduta comercial uniforme e outras práticas anticompetitivas das entidades de classe

30. Não irei aqui me debruçar sobre a legalidade ou a proteção constitucional da organização em sindicatos e associações, a qual já foi bem explorada pela SG em sua Nota Técnica. Restrinjo-me a reforçar que, em que pese a legalidade da organização de pessoas físicas e jurídicas em entidades de classe para defesa de interesses legítimos, esses espaços não podem servir de palco ou, mais grave, de fachada, para a prática de ilegalidades, dentre elas quaisquer condutas anticompetitivas. Tampouco devem tais condutas ser de qualquer forma incentivadas pelos próprios sindicatos ou associações. Tais entidades devem servir apenas à defesa de interesses legais e legítimos de seus afiliados, sendo punível qualquer conduta no sentido de auxiliar ou influenciar a adoção de conduta contrária à concorrência por parte de seus membros, de forma independente à conduta por eles praticada.

31. No caso em análise, o conjunto probatório demonstra que a Associação Brasileira de Extratores de Sal (doravante denominada “Abersal”), o Sindicato da Indústria de Extração de Sal no Estado do Rio Grande do Norte (doravante denominado “Siesal”) e o Sindicato da Indústria de Moagem e Refino de Sal do estado do Rio Grande do Norte (doravante denominado “Simorsal”), que reúnem produtores/extratores, moageiros e refinadores de sal marinho, praticaram influência de conduta comercial uniforme no sentido de recomendar a prática de determinados preços e sugerir repasse de custos, entre outros.

32. Para além da mera influência, as três entidades foram fundamentais para a própria organização e coordenação das empresas do setor salineiro em torno de objetivos de fixação de preços, controle de oferta, bem como de divisão de mercado e clientes. Nesse sentido, atuavam na articulação

e monitoramento do cartel, inclusive sugerindo formas de controle e repressão a desvios e sendo palco da quase totalidade das reuniões destinadas à combinação de preços e outras condições comerciais.

33. Aprofundando a imbricada relação entre as empresas e as respectivas entidades de classe, temos que a grande maioria dos seus funcionários eram sócios ou funcionários de alto escalão de uma das empresas Representadas, conforme tabela abaixo:

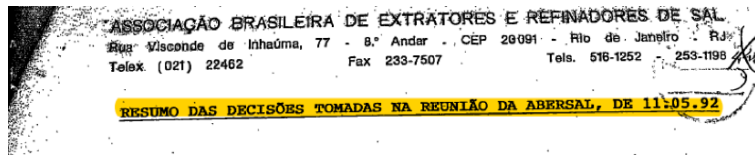
Tabela II – Funcionários da Abersal, Siesal e Simorsal

Entidade	Funcionários da entidade (nome e cargo)	Empresa respectiva
Abersal	Alcides Figueiredo	Salinor
	Afrânio Magalhães Barreto – Secretário Executivo	N/A
	Marcelo Monteiro – Presidente	Norsal
	Guilherme Azevedo Soares Giorgi – Presidente	Sal Cisne
	Flávio Magliari Carvalho – vice-presidente/diretor	Salina Diamante Branco
Siesal	Airton Paulo Torres – 1º vice-presidente	Salinor
	Herbert de Sousa Vieira – tesoureiro	Cimsal
	Pedro William Nepomuceno - secretário	N/A
	Francisco Ferreira Souto Filho – presidente	FFSF
Simorsal	Renato Fernandes da Silva – presidente	N/A
	Francisco Ferreira Souto Filho – presidente	FFSF
	Eduardo Antônio Freitas de Medeiros – diretor adjunto	São Camilo
	Evandro Praxedes Gomes – presidente [Z]	Refimosal
	José Joaquim dos Santos – vice-presidente	Serv Sal
	Lucivan Praxedes Gomes – diretor e 1º tesoureiro	Reprasal
	Marcos Antônio de Almeida Rosado Costa – 1º secretário	H. Lage

a) O início da conduta pelas entidades de classe: as provas da década de 1990 e a atuação da Abersal

34. Considerando as primeiras provas da conduta, que datam do início da década de 1990, observa-se que a influência de conduta comercial uniforme, bem como o papel de coordenação da atividade colusiva entre as empresas, era exercida principalmente pela Abersal (ou até mesmo por outra entidade existente à época, a Amorsal). Nesse sentido, destaco documento de alta relevância, **ata de reunião da Abersal de 11.05.1992** intitulada “*Resumo das decisões tomadas na reunião da Abersal*” (fls. 412 a 416), da qual participaram representantes da Norsal, Henrique Lage e F. Souto. Neste documento, como se observa dos trechos destacados abaixo, foi discutido acordo de divisão de mercado entre as participantes. Dentre outros elementos, o acordo teve especificamente o objetivo de estabelecer a participação de mercado de cada empresa, acordo este a ser monitorado pela Abersal por meio da análise de todas as faturas emitidas em todos os pontos de venda, como se lê dos trechos destacados abaixo:

Documento de fls, 412 a 416



(...)

Ainda com relação ao aspecto global da distribuição, os entendimentos desaguaram, então, em certos ajustes, re-
fundando na proposta, abaixo, consensual e unanimemente, aceita:

Empresa	Participação-%	10 ³ t/a	10 ³ t/m
Grupo Salineiro	51,0	1.224,0	102,0
F. SOUTO.....	17,9	429,6	35,8
H. LAGE.....	15,5	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".

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

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

(...)

- 6ª) vendas consideradas : as, efetivamente, realizadas no período, mediante controle. A ABERSAL receberá todas as faturas emitidas, em todos os pontos de venda, para conferência.
 7ª) o simples faturamento no mês de maio, com a entrega em junho/92, será computado como venda de junho/92.

35. Ainda dentre as provas mais antigas encontradas, que demonstram explicitamente o papel central exercido pela Abersal, temos fax enviado pela Associação a suas associadas em 19/08/1993 com uma "minuta de texto" sobre estratégias do setor. O texto, intitulado "algumas observações sobre a indústria salineira" (fls. 338 a 350), consiste basicamente em documento que apresenta os objetivos e principais elementos do acordo anticompetitivo entre as empresas. Tal documento será analisado detalhadamente mais adiante, quando trato especificamente do cartel. Contudo, trago-o neste momento apenas para ressaltar que era tal a relevância da entidade para estabelecimento dos contornos do acordo, sua implementação e monitoramento, que foi sua a iniciativa de elaborar uma minuta com esses termos, a qual foi posteriormente enviada aos seus membros para aprovação e sugestões.

36. Ademais, cito-o também, pois nas considerações iniciais tem-se trecho relevante que reforça essa centralidade, indicando algo ainda mais grave, i.e., que não apenas a associação incentivava a conduta colusiva e até a organizava, mas que esta seria sua principal função, antes mesmo da defesa de outros interesses legais e legítimos do setor. Nesse sentido é o seguinte trecho constante da primeira página do documento (fl. 338): "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 (...) de lá para cá a não ser em casos específicos emergentes, o fórum de debates foi convertido em templo monoteísta adorando perseguir, frequentemente sem alcançar, um sistema integrado de preços a ser praticado universal e fervorosamente pelos prosélitos."

37. Demonstrando que a prática de influência de conduta uniforme começou inclusive com a participação de uma outra associação, a Amorsal[8], temos circular com o seu timbre enviada por fax pela Serv Sal ao Siesal, onde foi encontrada (fl. 1149), datada de 05.02.1999. Na circular há convocação para uma reunião geral a qual teria por objetivo "consolidar em esforço conjunto a prática dos novos preços já divulgado [sic.] anteriormente pela associação e imprensa". Segue abaixo a íntegra do documento:

Documento de fl. 1149

FROM : SERU SAL DO NORDESTE COM. REP. PHONE NO. : 084 318 3118

FEB 05 1999 09:32AM



ASSOCIAÇÃO DOS MOAGEIROS E REFINADORES DE SAL DO RIO GRANDE DO NORTE
 Rua Almino Afonso, 418 - sala 108 - Centro, Mossoró/RN
 Cep: 59610-210 - Fone/FAX: (084) 321-4816
 C.G.C. 12.756.177/0001-00

Mossoró-RN, 05 de Fevereiro de 1999

**CIRCULAR**

A
ABERSAL, SIERSAL, ÁLCALIS, NORSAL, F. SOUTO, DIAMANTE BRANCO, H. LAGE, FRANCISCO SOUTO, CBS, CIMSAL, TORRALBA, ASSOCIADOS E BENEFICIADORES EM GERAL.

REF.: PREÇO DE SAL BENEFICIADO

EM ASSEMBLÉIA REALIZADA NO DIA 04/02/98, A AMORSAL, VEM PELA PRESENTE RATIFICAR O CONVITE PARA UMA REUNIÃO GERAL COM NOVA DATA MARCADA PARA O DIA 24/02/99 NO HORÁRIO DAS 14:00 HS. NA NOSSA SEDE, ENDEREÇO ACIMA.

A REUNIÃO TEM COMO Pauta, CONSOLIDAR EM ESFORÇO CONJUNTO A PRÁTICA DOS NOVOS PREÇOS JÁ DIVULGADO ANTERIORMENTE PELA ASSOCIAÇÃO E IMPRENSA.

É URGENTE E NECESSÁRIO A UNIÃO DE TODOS PARA SE RECUPERAR PARTE DAS PERDAS HOJE EXISTENTES NA COMERCIALIZAÇÃO DE SAL E TENTATIVA DE NÃO SE CONTINUAR PRATICANDO OS ERROS COMETIDOS NO PASSADO QUE ORA NOS TRUCIDAM.

SOLICITAMOS AOS INTERESSADOS EM SE UNIR A ESTE ESFORÇO QUE CONFIRME PRESENÇA INFORMANDO O(S) NOME(S) DA(S) PESSOA(S) QUE VIRÃO A PARTICIPAR PELO NOSSO FAX: (084) 321-4816 OU 318-3118.

PENSAMENTO:

Do mesmo modo que a união faz a força a discórdia leva a uma rápida derrota. (Esopo)

Atenciosamente,

A distância

38. Conforme demonstram as provas dos autos, a Abersal continuou exercendo esse papel de forma ativa, em especial até meados de 2008^[9]. Contudo, com o passar dos anos, os sindicatos Simorsal e Siesal assumem crescente protagonismo na conduta, atuando de maneira similar à, e em conjunto com, a Abersal.

39. O primeiro documento que comprova a conduta de influência conjuntamente por parte do Simorsal e Siesal data de 20.02.1999 e é intitulado “Convenção Coletiva”^[10] (fls. 1136 a 1139). Trata-se de proposta de acordo a ser firmado entre os sindicatos Siesal e Simorsal que disciplina diversas variáveis do mercado de sal, tais como preço, controle de oferta, divisão de clientes e mercado. Prevê ainda mecanismos de monitoramento do acordo e penalidades para o descumprimento. É patente no documento a centralidade dos sindicatos na articulação de um acordo, sendo eles responsáveis desde a elaboração da tabela de preços e estabelecimento de cotas de produção para os associados até à determinação de penalidades de não fornecimento e multa, passando pelo monitoramento do acordo via análise de notas fiscais.

40. Da mesma forma trago alguns trechos de destaque:

“3. DAS COTAS: o SIESAL, após análise, distribuirá cotas aos seus associados definindo as quantidades por produtor (...)

8. DA TABELA DE PREÇOS: será efetivamente feita em conjunto entre simorsal e siesal a definição de 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 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, 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. (fl. 1137) (...)

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

16. DAS PENALIDADES: Pelo não cumprimentos 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 cominação desta cumulativamente com qualquer outra multa” (fl. 1138) [grifo nosso]

b) Os informativos e tabelas de preço enviados pelo Simorsal e Siesal a partir dos anos 2000

41. Passado esse período mais longínquo do cartel, no qual a atuação da Abersal de forma isolada era mais forte, ainda que no final de 1990 o Siesal tenha iniciado também práticas anticompetitivas, é a partir dos anos 2000 que encontramos uma grande diversidade de provas relativas à conduta anticompetitiva das três entidades. Note-se que esta se deu tanto de forma isolada – cada uma com relação a seus próprios associados – como também, frequentemente, de forma conjunta.

42. Nesse sentido, destaco inicialmente as tabelas de preço intituladas “Tabela nacional de preços para vendas CIF – elaborada por estado”, no topo das quais havia sempre o nome das três entidades. Trata-se de uma tabela com discriminação de preços por produto, como sal moído, sal refinado e sal microionizado, de acordo com a cidade/estado de comercialização. Em cada célula da tabela encontra-se o preço a ser praticado para cada produto em cada uma das localidades, bem como o valor do frete. Na parte superior do documento encontra-se normalmente o mês de vigência daquela tabela. Segue abaixo exemplo deste tipo de documento (fls. 1095-1097), **relativa ao mês de março de 2001:**

Documento de fls. 1095 a 1097

ABERSAL - SIESAL - SIMORSAL**TABELA NACIONAL DE PREÇOS P/VENDA CIF - ELABORADA P/ ESTADO****ÍNDICE DE CORREÇÃO SOBRE FRETE PAGO EM 35%****FIG.: MAR/2005****PRAZO PAGAMENTO: 30 DIAS****FONTE FRETE: SIESAL**

FL. 1/3

1-PARA CIDADES	FRETE PAGO	PREÇO CIF POR TIPO DE SAL								
		MOI/GRO TRIT 25	MOI/GRO TRIT 50	MOÍDO 30X1	REF/CHUR 30X1	REF/GRAN 25	REF/GRAN 50	MICRON 25	MICRON 50	GRANEL TON.
BELEM	R\$ 55,00	R\$ 3,20	R\$ 6,30	R\$ 4,65	R\$ 5,25	R\$ 3,85	R\$ 7,70	R\$ 3,35	R\$ 6,70	R\$ 96,00
NORTE INT.	R\$ 57,00	R\$ 3,30	R\$ 6,50	R\$ 4,70	R\$ 5,30	R\$ 3,92	R\$ 7,84	R\$ 3,42	R\$ 6,85	R\$ 99,00
SUL INT.	R\$ 50,00	R\$ 3,05	R\$ 6,00	R\$ 4,45	R\$ 5,05	R\$ 3,70	R\$ 7,40	R\$ 3,20	R\$ 6,40	R\$ 89,50
BREVES	R\$ 55,00	R\$ 3,20	R\$ 6,30	R\$ 4,65	R\$ 5,25	R\$ 3,85	R\$ 7,70	R\$ 3,35	R\$ 6,70	R\$ 96,00
TUCUMÃ	R\$ 75,00	R\$ 3,90	R\$ 7,70	R\$ 5,45	R\$ 6,05	R\$ 4,53	R\$ 9,06	R\$ 4,03	R\$ 8,06	R\$ 123,00
2-MARANHÃO										
SÃO LUIZ	R\$ 45,00	R\$ 2,90	R\$ 5,70	R\$ 4,22	R\$ 4,82	R\$ 3,52	R\$ 7,04	R\$ 3,02	R\$ 6,04	R\$ 82,75
IMPERATRIZ	R\$ 47,00	R\$ 2,95	R\$ 5,80	R\$ 4,30	R\$ 4,90	R\$ 3,60	R\$ 7,20	R\$ 3,09	R\$ 6,18	R\$ 85,45
MACABAL	R\$ 37,00	R\$ 2,60	R\$ 5,10	R\$ 3,90	R\$ 4,50	R\$ 3,25	R\$ 6,50	R\$ 2,75	R\$ 5,50	R\$ 71,95
3-PIAUI										
TERESINA	R\$ 35,00	R\$ 2,53	R\$ 4,96	R\$ 3,82	R\$ 4,42	R\$ 3,18	R\$ 6,36	R\$ 2,68	R\$ 5,36	R\$ 69,25
PICOS	R\$ 27,00	R\$ 2,26	R\$ 4,42	R\$ 3,50	R\$ 4,10	R\$ 2,91	R\$ 5,82	R\$ 2,41	R\$ 4,82	R\$ 58,45
FLORIANO	R\$ 27,00	R\$ 2,26	R\$ 4,42	R\$ 3,50	R\$ 4,10	R\$ 2,91	R\$ 5,82	R\$ 2,41	R\$ 4,82	R\$ 58,45
PARNAIBA	R\$ 27,00	R\$ 2,26	R\$ 4,42	R\$ 3,50	R\$ 4,10	R\$ 2,91	R\$ 5,82	R\$ 2,41	R\$ 4,82	R\$ 58,45
SÃO RAIMUNDO	R\$ 27,00	R\$ 2,26	R\$ 4,42	R\$ 3,50	R\$ 4,10	R\$ 2,91	R\$ 5,82	R\$ 2,41	R\$ 4,82	R\$ 58,45
NONATO	R\$ 27,00	R\$ 2,26	R\$ 4,42	R\$ 3,50	R\$ 4,10	R\$ 2,91	R\$ 5,82	R\$ 2,41	R\$ 4,82	R\$ 58,45
4-CEARA										
FORTALEZA	R\$ 16,00	R\$ 1,90	R\$ 3,70	R\$ 3,05	R\$ 3,65	R\$ 2,55	R\$ 5,10	R\$ 2,05	R\$ 4,10	R\$ 43,60
JUAZEIRO	R\$ 16,00	R\$ 1,90	R\$ 3,70	R\$ 3,05	R\$ 3,65	R\$ 2,55	R\$ 5,10	R\$ 2,05	R\$ 4,10	R\$ 43,60
QUIXADÁ	R\$ 16,00	R\$ 1,90	R\$ 3,70	R\$ 3,05	R\$ 3,65	R\$ 2,55	R\$ 5,10	R\$ 2,05	R\$ 4,10	R\$ 43,60
SOBRAL	R\$ 22,00	R\$ 2,10	R\$ 4,10	R\$ 3,30	R\$ 3,90	R\$ 2,75	R\$ 5,50	R\$ 2,24	R\$ 4,48	R\$ 51,70
5-RIO G NORTE										
NATAL	R\$ 16,00	R\$ 1,90	R\$ 3,70	R\$ 3,05	R\$ 3,65	R\$ 2,55	R\$ 5,10	R\$ 2,05	R\$ 4,10	R\$ 43,60
6-PARAIBA										
PATOS	R\$ 15,00	R\$ 1,86	R\$ 3,62	R\$ 3,00	R\$ 3,61	R\$ 2,51	R\$ 5,02	R\$ 2,00	R\$ 4,00	R\$ 42,25
SOUZA	R\$ 15,00	R\$ 1,86	R\$ 3,62	R\$ 3,00	R\$ 3,61	R\$ 2,51	R\$ 5,02	R\$ 2,00	R\$ 4,00	R\$ 42,25
C. GRANDE	R\$ 16,00	R\$ 1,90	R\$ 3,70	R\$ 3,05	R\$ 3,65	R\$ 2,55	R\$ 5,10	R\$ 2,05	R\$ 4,10	R\$ 43,60
J. PESSOA	R\$ 17,00	R\$ 1,92	R\$ 3,74	R\$ 3,10	R\$ 3,70	R\$ 2,60	R\$ 5,20	R\$ 2,10	R\$ 4,20	R\$ 45,00
7-PERNAMBUCO										
RECIFE	R\$ 20,00	R\$ 2,03	R\$ 3,96	R\$ 3,21	R\$ 3,81	R\$ 2,68	R\$ 5,36	R\$ 2,18	R\$ 4,36	R\$ 49,00
PETROLINA	R\$ 20,00	R\$ 2,03	R\$ 3,96	R\$ 3,21	R\$ 3,81	R\$ 2,68	R\$ 5,36	R\$ 2,18	R\$ 4,36	R\$ 49,00
SALGUEIRO	R\$ 20,00	R\$ 2,03	R\$ 3,96	R\$ 3,21	R\$ 3,81	R\$ 2,68	R\$ 5,36	R\$ 2,18	R\$ 4,36	R\$ 49,00
SURUBIM	R\$ 20,00	R\$ 2,03	R\$ 3,96	R\$ 3,21	R\$ 3,81	R\$ 2,68	R\$ 5,36	R\$ 2,18	R\$ 4,36	R\$ 49,00
CARUARU	R\$ 22,00	R\$ 2,10	R\$ 4,10	R\$ 3,30	R\$ 3,90	R\$ 2,75	R\$ 5,50	R\$ 2,24	R\$ 4,48	R\$ 51,70
GARANHUNS	R\$ 23,00	R\$ 2,13	R\$ 4,16	R\$ 3,33	R\$ 3,93	R\$ 2,78	R\$ 5,56	R\$ 2,28	R\$ 4,56	R\$ 53,05
8-ALAGOAS										
MACEIÓ	R\$ 25,00	R\$ 2,20	R\$ 4,10	R\$ 3,41	R\$ 4,00	R\$ 2,84	R\$ 5,68	R\$ 2,34	R\$ 4,68	R\$ 55,75
ARAPIRACA	R\$ 25,00	R\$ 2,20	R\$ 4,10	R\$ 3,41	R\$ 4,00	R\$ 2,84	R\$ 5,68	R\$ 2,34	R\$ 4,68	R\$ 55,75
PENEDO	R\$ 25,00	R\$ 2,20	R\$ 4,10	R\$ 3,41	R\$ 4,00	R\$ 2,84	R\$ 5,68	R\$ 2,34	R\$ 4,68	R\$ 55,75

H 374

9-GOÍÁS	PREÇO CIF POR TIPO DE SAL									
	CIDADES	FRETE PAGO	MOI/GRO TRIT 25	MOI/GRO TRIT 50	MOÍDO 30X1	REF/CHUR 30X1	REF/GRAN 25	REF/GRAN 50	MICRON 25	MICRON 50
GOIANIA	R\$ 47,00	R\$ 2,95	R\$ 5,80	R\$ 4,30	R\$ 4,90	R\$ 3,60	R\$ 7,20	R\$ 3,10	R\$ 6,20	R\$ 85,45
PORANGATU	R\$ 47,00	R\$ 2,95	R\$ 5,80	R\$ 4,30	R\$ 4,90	R\$ 3,60	R\$ 7,20	R\$ 3,10	R\$ 6,20	R\$ 85,45
RIO VERDE	R\$ 50,00	R\$ 3,05	R\$ 6,00	R\$ 4,45	R\$ 5,05	R\$ 3,70	R\$ 7,40	R\$ 3,20	R\$ 6,40	R\$ 89,50
CAIAPONTA	R\$ 50,00	R\$ 3,05	R\$ 6,00	R\$ 4,45	R\$ 5,05	R\$ 3,70	R\$ 7,40	R\$ 3,20	R\$ 6,40	R\$ 89,50
QUIRINOPOLIS	R\$ 50,00	R\$ 3,05	R\$ 6,00	R\$ 4,45	R\$ 5,05	R\$ 3,70	R\$ 7,40	R\$ 3,20	R\$ 6,40	R\$ 89,50
MORRINHOS	R\$ 50,00	R\$ 3,05	R\$ 6,00	R\$ 4,45	R\$ 5,05	R\$ 3,70	R\$ 7,40	R\$ 3,20	R\$ 6,40	R\$ 89,50
CERES	R\$ 50,00	R\$ 3,05	R\$ 6,00	R\$ 4,45	R\$ 5,05	R\$ 3,70	R\$ 7,40	R\$ 3,20	R\$ 6,40	R\$ 89,50
10-TOCANTINS										
ARAGUAINA	R\$ 45,00	R\$ 2,90	R\$ 5,70	R\$ 4,22	R\$ 4,82	R\$ 3,52	R\$ 7,04	R\$ 3,02	R\$ 6,04	R\$ 82,75
P. NACIONAL	R\$ 45,00	R\$ 2,90	R\$ 5,70	R\$ 4,22	R\$ 4,82	R\$ 3,52	R\$ 7,04	R\$ 3,02	R\$ 6,04	R\$ 82,75
GURUPI	R\$ 45,00	R\$ 2,90	R\$ 5,70	R\$ 4,22	R\$ 4,82	R\$ 3,52	R\$ 7,04	R\$ 3,02	R\$ 6,04	R\$ 82,75
11-M. GROSSO										
B. GARÇA	R\$ 55,00	R\$ 3,20	R\$ 6,30	R\$ 4,65	R\$ 5,25	R\$ 3,85	R\$ 7,70	R\$ 3,35	R\$ 6,70	R\$ 96,00
GUATUBA	R\$ 55,00	R\$ 3,20	R\$ 6,30	R\$ 4,65	R\$ 5,25	R\$ 3,85	R\$ 7,70	R\$ 3,35	R\$ 6,70	R\$ 96,00
BONONOPOLIS	R\$ 55,00	R\$ 3,20	R\$ 6,30	R\$ 4,65	R\$ 5,25	R\$ 3,85	R\$ 7,70	R\$ 3,35	R\$ 6,70	R\$ 96,00
B. BUGRES	R\$ 60,00	R\$ 3,40	R\$ 6,70	R\$ 4,85	R\$ 5,45	R\$ 4,05	R\$ 8,10	R\$ 3,55	R\$ 7,10	R\$ 103,00
12-M. G. SUL										
C. GRANDE	R\$ 63,00	R\$ 3,50	R\$ 6,90	R\$ 4,95	R\$ 5,55	R\$ 4,15	R\$ 8,30	R\$ 3,65	R\$ 7,30	R\$ 107,00
C. RICA	R\$ 65,00	R\$ 3,55	R\$ 7,00	R\$ 5,05	R\$ 5,65	R\$ 4,20	R\$ 8,40	R\$ 3,70	R\$ 7,40	R\$ 109,75
P. PORÁ	R\$ 75,00	R\$ 3,90	R\$ 7,70	R\$ 5,45	R\$ 6,05	R\$ 4,55	R\$ 9,10	R\$ 4,05	R\$ 8,10	R\$ 123,25
13-E. SANTO										
LINHARES	R\$ 47,00	R\$ 2,95	R\$ 5,80	R\$ 4,30	R\$ 4,90	R\$ 3,60	R\$ 7,20	R\$ 3,10	R\$ 6,20	R\$ 85,45
VITORIA	R\$ 50,00	R\$ 3,05	R\$ 6,00	R\$ 4,45	R\$ 5,05	R\$ 3,70	R\$ 7,40	R\$ 3,20	R\$ 6,40	R\$ 89,50
ITAPEMIRIM	R\$ 50,00	R\$ 3,05	R\$ 6,00	R\$ 4,45	R\$ 5,05	R\$ 3,70	R\$ 7,40	R\$ 3,20	R\$ 6,40	R\$ 89,50
COLATINA	R\$ 50,00	R\$ 3,05	R\$ 6,00	R\$ 4,45	R\$ 5,05	R\$ 3,70	R\$ 7,40	R\$ 3,20	R\$ 6,40	R\$ 89,50
14-R. JANEIRO										
RIO DE JANEIRO	R\$ 60,00	R\$ 3,40	R\$ 6,70	R\$ 4,85	R\$ 5,45	R\$ 4,05	R\$ 8,10	R\$ 3,55	R\$ 7,10	R\$ 103,00
CABO FRIO	R\$ 60,00	R\$ 3,40	R\$ 6,70	R\$ 4,85	R\$ 5,45	R\$ 4,05	R\$ 8,10	R\$ 3,55	R\$ 7,10	R\$ 103,00
CAMPOS	R\$ 60,00	R\$ 3,40	R\$ 6,70	R\$ 4,85	R\$ 5,45	R\$ 4,05	R\$ 8,10	R\$ 3,55	R\$ 7,10	R\$ 103,00
MARICÁ	R\$ 60,00	R\$ 3,40	R\$ 6,70	R\$ 4,85	R\$ 5,45	R\$ 4,05	R\$ 8,10	R\$ 3,55	R\$ 7,10	R\$ 103,00
PETROPOLIS	R\$ 60,00	R\$ 3,40	R\$ 6,70	R\$ 4,85	R\$ 5,45	R\$ 4,05	R\$ 8,10	R\$ 3,55	R\$ 7,10	R\$ 103,00
RESENDE	R\$ 60,00	R\$ 3,40	R\$ 6,70	R\$ 4,85	R\$ 5,45	R\$ 4,05	R\$ 8,10	R\$ 3,55	R\$ 7,10	R\$ 103,00
15-SÃO PAULO										
SÃO PAULO	R\$ 62,00	R\$ 3,45	R\$ 6,80	R\$ 4,90	R\$ 5,50	R\$ 4,10	R\$ 8,20	R\$ 3,60	R\$ 7,20	R\$ 105,70
INTERIOR	R\$ 60,00	R\$ 3,40	R\$ 6,70	R\$ 4,85	R\$ 5,45	R\$ 4,05	R\$ 8,10	R\$ 3,55	R\$ 7,10	R\$ 103,00
16-PARANÁ										
LONDRINA	R\$ 67,00	R\$ 3,60	R\$ 7,10	R\$ 5,10	R\$ 5,70	R\$ 4,25	R\$ 8,50	R\$ 3,75	R\$ 7,50	R\$ 112,45
CURITIBA	R\$ 70,00	R\$ 3,70	R\$ 7,30	R\$ 5,25	R\$ 5,85	R\$ 4,35	R\$ 8,70	R\$ 3,85	R\$ 7,70	R\$ 116,50
CASCATEL	R\$ 70,00	R\$ 3,70	R\$ 7,30	R\$ 5,25	R\$ 5,85	R\$ 4,35	R\$ 8,70	R\$ 3,85	R\$ 7,70	R\$ 116,50
PARANAVAI	R\$ 70,00	R\$ 3,70	R\$ 7,30	R\$ 5,25	R\$ 5,85	R\$ 4,35	R\$ 8,70	R\$ 3,85	R\$ 7,70	R\$ 116,50
FCO. BELTRÃO	R\$ 70,00	R\$ 3,70	R\$ 7,30	R\$ 5,25	R\$ 5,85	R\$ 4,35	R\$ 8,70	R\$ 3,85	R\$ 7,70	R\$ 116,50
FOZ IGUAÇU	R\$ 70,00	R\$ 3,70	R\$ 7,30	R\$ 5,25	R\$ 5,85	R\$ 4,35	R\$ 8,70	R\$ 3,85	R\$ 7,70	R\$ 116,50
TOLEDO	R\$ 70,00	R\$ 3,70	R\$ 7,30	R\$ 5,25	R\$ 5,85	R\$ 4,35	R\$ 8,70	R\$ 3,85	R\$ 7,70	R\$ 116,50
17-SERGIPE										
ARACAJU	R\$ 27,00	R\$ 2,26	R\$ 4,42	R\$ 3,50	R\$ 4,10	R\$ 2,91	R\$ 5,82	R\$ 2,41	R\$ 4,82	R\$ 58,45
ESTÂNCIA	R\$ 27,00	R\$ 2,26	R\$ 4,42	R\$ 3,50	R\$ 4,10	R\$ 2,91	R\$ 5,82	R\$ 2,41	R\$ 4,82	R\$ 58,45

18-BAHIA	CIDADES	FRETE PAGO	PREÇO CIF POR TIPO DE SAL							
			MOI/GRO TRIT 25	MOI/GRO TRIT 50	MOÍDO 30X1	REF/CHUR 30X1	REF/GRAN 25	REF/GRAN 50	MICRON 25	MICRON 50
PAULO AFONSO	R\$ 26,00	R\$ 2,23	R\$ 4,36	R\$ 3,45	R\$ 4,05	R\$ 2,90	R\$ 5,80	R\$ 2,40	R\$ 4,80	R\$ 57,10
JACOBINA	R\$ 26,00	R\$ 2,23	R\$ 4,36	R\$ 3,45	R\$ 4,05	R\$ 2,90	R\$ 5,80	R\$ 2,40	R\$ 4,80	R\$ 57,10
SALVADOR	R\$ 28,00	R\$ 2,30	R\$ 4,50	R\$ 3,55	R\$ 4,15	R\$ 2,95	R\$ 5,90	R\$ 2,45	R\$ 4,90	R\$ 59,80
SERRINHA	R\$ 28,00	R\$ 2,30	R\$ 4,50	R\$ 3,55	R\$ 4,15	R\$ 2,95	R\$ 5,90	R\$ 2,45	R\$ 4,90	R\$ 59,80
F. SANTANA	R\$ 28,00	R\$ 2,30	R\$ 4,50	R\$ 3,55	R\$ 4,15	R\$ 2,95	R\$ 5,90	R\$ 2,45	R\$ 4,90	R\$ 59,80
JEQUIE	R\$ 35,00	R\$ 2,53	R\$ 4,96	R\$ 3,82	R\$ 4,42	R\$ 3,18	R\$ 6,36	R\$ 2,68	R\$ 5,36	R\$ 69,25
V. CONQUISTA	R\$ 35,00	R\$ 2,53	R\$ 4,96	R\$ 3,82	R\$ 4,42	R\$ 3,18	R\$ 6,36	R\$ 2,68	R\$ 5,36	R\$ 69,25
ITABUNA	R\$ 40,00	R\$ 2,70	R\$ 5,30	R\$ 4,02	R\$ 4,62	R\$ 3,35	R\$ 6,70	R\$ 2,85	R\$ 5,70	R\$ 76,00
ILHEUS	R\$ 40,00	R\$ 2,70	R\$ 5,30	R\$ 4,02	R\$ 4,62	R\$ 3,35	R\$ 6,70	R\$ 2,85	R\$ 5,70	R\$ 76,00
EUNAPOLIS	R\$ 43,00	R\$ 2,80	R\$ 5,50	R\$ 4,15	R\$ 4,75	R\$ 3,45	R\$ 6,90	R\$ 2,95	R\$ 5,90	R\$ 80,05
T. FREITAS	R\$ 43,00	R\$ 2,80	R\$ 5,50	R\$ 4,15	R\$ 4,75	R\$ 3,45	R\$ 6,90	R\$ 2,95	R\$ 5,90	R\$ 80,05
19-M. GERAIS										
T. OTONI	R\$ 43,00	R\$ 2,80	R\$ 5,50	R\$ 4,15	R\$ 4,75	R\$ 3,45	R\$ 6,90	R\$ 2,95	R\$ 5,90	R\$ 80,05
G. VALADARES	R\$ 43,00	R\$ 2,80	R\$ 5,50	R\$ 4,15	R\$ 4,75	R\$ 3,45	R\$ 6,90	R\$ 2,95	R\$ 5,90	R\$ 80,05
M. CLAROS	R\$ 45,00	R\$ 2,90	R\$ 5,70	R\$ 4,22	R\$ 4,82	R\$ 3,52	R\$ 7,04	R\$ 3,02	R\$ 6,04	R\$ 82,75
B. HORIZONTE	R\$ 50,00	R\$ 3,05	R\$ 6,00	R\$ 4,45	R\$ 5,05	R\$ 3,70	R\$ 7,40	R\$ 3,20	R\$ 6,40	R\$ 89,50
BERLANDIA	R\$ 50,00	R\$ 3,05	R\$ 6,00	R\$ 4,45	R\$ 5,05	R\$ 3,70	R\$ 7,40	R\$ 3,20	R\$ 6,40	R\$ 89,50
UBERABA	R\$ 50,00	R\$ 3,05	R\$ 6,00	R\$ 4,45	R\$ 5,05	R\$ 3,70	R\$ 7,40	R\$ 3,20	R\$ 6,40	R\$ 89,50
DIVINÓPOLIS	R\$ 52,00	R\$ 3,10	R\$ 6,10	R\$ 4,50	R\$ 5,10	R\$ 3,75	R\$ 7,50	R\$ 3,25	R\$ 6,50	R\$ 92,20
MURIAÉ	R\$ 55,00	R\$ 3,20	R\$ 6,30	R\$ 4,65	R\$ 5,25	R\$ 3,85	R\$ 7,70	R\$ 3,35	R\$ 6,70	R\$ 96,00
ALFEMAS	R\$ 55,00	R\$ 3,20	R\$ 6,30	R\$ 4,65	R\$ 5,25	R\$ 3,85	R\$ 7,70	R\$ 3,35	R\$ 6,70	R\$ 96,00
J. FORA	R\$ 55,00	R\$ 3,20	R\$ 6,30	R\$ 4,65	R\$ 5,25	R\$ 3,85	R\$ 7,70	R\$ 3,35	R\$ 6,70	R\$ 96,00
20-S. CATARINA										
FLORIANÓPOLIS	R\$ 70,00	R\$ 3,70	R\$ 7,30	R\$ 5,25	R\$ 5,85	R\$ 4,35	R\$ 8,70	R\$ 3,85	R\$ 7,70	R\$ 116,50
CHAPECO	R\$ 70,00	R\$ 3,70	R\$ 7,30	R\$ 5,25	R\$ 5,85	R\$ 4,35	R\$ 8,70	R\$ 3,85	R\$ 7,70	R\$ 116,50
TUBARÃO	R\$ 70,00	R\$ 3,70	R\$ 7,30	R\$ 5,25	R\$ 5,85	R\$ 4,35	R\$ 8,70	R\$ 3,85	R\$ 7,70	R\$ 116,50
21-R.G. SUL										
P. ALEGRE	R\$ 75,00	R\$ 3,90	R\$ 7,70	R\$ 5,45	R\$ 6,05	R\$ 4,55	R\$ 9,10	R\$ 4,05	R\$ 8,10	R\$ 123,25
ERECHIM	R\$ 75,00	R\$ 3,90	R\$ 7,70	R\$ 5,45	R\$ 6,05	R\$ 4,55	R\$ 9,10	R\$ 4,05	R\$ 8,10	R\$ 123,25
P. FUNDO	R\$ 75,00	R\$ 3,90	R\$ 7,70	R\$ 5,45	R\$ 6,05	R\$ 4,55	R\$ 9,10	R\$ 4,05	R\$ 8,10	R\$ 123,25
ALEGRETE	R\$ 78,00	R\$ 4,00	R\$ 7,90	R\$ 5,55	R\$ 6,15	R\$ 4,65	R\$ 9,30	R\$ 4,15	R\$ 8,30	R\$ 127,30
PELOTAS	R\$ 80,00	R\$ 4,05	R\$ 8,00	R\$ 5,65	R\$ 6,25	R\$ 4,70	R\$ 9,40	R\$ 4,20	R\$ 8,40	R\$ 130,00
22-RONDÔNIA										
VILHEMA	R\$ 80,00	R\$ 4,05	R\$ 8,00	R\$ 5,65	R\$ 6,25	R\$ 4,70	R\$ 9,40	R\$ 4,20	R\$ 8,40	R\$ 130,00
JI-PARANÁ	R\$ 85,00	R\$ 4,22	R\$ 8,34	R\$ 5,85	R\$ 6,45	R\$ 4,87	R\$ 9,74	R\$ 4,37	R\$ 8,74	R\$ 136,75
P. VELHO	R\$ 100,00	R\$ 4,73	R\$ 9,36	R\$ 6,45	R\$ 7,05	R\$ 5,40	R\$ 10,80	R\$ 4,90	R\$ 9,80	R\$ 157,00
LOCALIZAÇÃO EM ORDEM ALFABÉTICA: 1-ALAGOAS FL 1/8 - 2-BAHIA FL 3/18 - 3-CEARÁ FL 1/4 4-E.SANTO FL 2/13 - 5-GOIAS FH 2/9 - 6-MARANHÃO FL 1/2 - 7-MATO GROSSO FL 2/11 8-MATO GROSSO DO SUL FL 2/12 - 9-MINAS GERAIS FL 3/19 - 10-PARA FL 1/1 - 11-PARANÁ FL 2/16 12-PARAIBA FL 1/6 - 13-PERNAMBUCO FL 1/7 - 14-PIAUI FL 1/3 - 15-R.G. NORTE FL 1/5 - 16-RIO DE JANEIRO FL 2/14 - 17-R.G. SUL FL 3/21 - 18-RONDONIA FL 3/22 - 19-STA CATARINA FL 3/20 20-SÃO PAULO FL 2/15 - 21-SERGIPE FL 3/4 - 22-TOCANTIS FL 2/10										

43. A tabela reproduzida acima foi encontrada em **três empresas diferentes** durante os esforços de busca e apreensão. Da mesma forma, outras tabelas extremamente similares a essa, relativas a outros anos, apenas com alteração de preços e eventualmente algumas localidades, também foram encontradas em diferentes empresas, conforme resumido na tabela abaixo. Nota-se a continuidade desta prática, na medida em que as tabelas encontradas datam dos anos de **2001, 2005, 2007 e 2008**.

Tabela III – Tabelas de preço CIF

Data da tabela CIF	Fls. do documento	Local de apreensão	Breve descrição do documento
03/2001	16 a 18	Servsal	Tabela aparentemente elaborada em conjunto pelas entidades de classe com valores de frete e preços de produtos (sal moído, refinado, de churrasco, microionizado) para diversas cidades/estados, para entrada em vigor em março de 2001
	570 a 572	F. Souto	
	1095 a 1997	Siesal	
06/2005	7	Servsal	Tabela aparentemente elaborada em conjunto pelas entidades de classe com valores de frete e preços de produtos (sal moído, refinado, de churrasco, microionizado) para diversas cidades de 22 estados.
	11 a 13	Socel	
	772 a 773	Siesal	
	1140	Siesal	
	1227	Refimosal	
27/06/2005	208 a 212	Serv Sal	E-mail enviado por José Joaquim, presidente do Simorsal à época, com a tabela de preços CIF a diversos associados, pedindo que estes sugerissem o preço para um determinado produto, o qual seria corrigido na tabela a partir da média das respostas. Pede ainda que digam quando acham que a tabela deve entrar em vigor.
07/2005	372	Salinor	Tabela aparentemente elaborada em conjunto pelas entidades de classe com valores de frete e preços de produtos (sal moído, refinado, de churrasco, microionizado) para diversas cidades de 22 estados, referente a julho de 2005
18/06/2007	840 a 841	Refimosal	E-mail entre concorrentes com envio da "tabela CIF"
07/2007	32 a 33	Serv Sal	Tabela aparentemente elaborada em conjunto pelas entidades de classe com valores de frete e preços de produtos (sal moído, refinado, de churrasco, microionizado) para diversas cidades de 22 estados, atualizada em julho de 2007
	1226	Refimosal	
04/2008	1090	Siesal	Tabela aparentemente elaborada em conjunto pelas entidades de

1228	Refimosal	classe com valores de frete e preços de produtos (sal moído, refinado, de churrasco, microionizado) para diversas cidades de 22 estados, atualizada em abril de 2008
------	-----------	--

44. A respeito dessas tabelas é importante observar que não se trata de meros documentos que refletem a atuação das entidades para apresentar preços de pauta fiscal, conforme alegado por várias Representadas. São, na realidade, uma sugestão de preços mínimos a serem adotados e que resultavam, inclusive, de aprovação pelos membros. Isso fica evidente, por exemplo, na **ata de reunião conjunta dos sindicatos de 27.04.2005** (fls. 378 a 380), no qual lê-se: *“Do entendimento entre os Refinadores de Sal (Salinor, F. Souto, Norsal, Socel, Servsal e Refimosal), ficaram definidos os preços CIF nas vendas para as regiões (...).”*

45. Além das tabelas “CIF” há outro documento com tabela de preços elaborada conjuntamente pelas três entidades que se refere aos preços “FOB”, também de abril de 2008 (fl. 665). Trata-se de tabela resultante de reunião conjunta das três entidades. Nela percebe-se claramente a existência de um valor para a pauta fiscal, e um preço sugerido para venda correspondente a 25% do valor da pauta fiscal. Abaixo a íntegra do documento:

Documento de fl. 665

REUNIÃO SIESAL - ABERSAL - SIMORSAL

09/04/2008

Tabela de Preços Sugerida - preços FOB.

OBS: Valor de referencia é a pauta fiscal.

Valor Pauta:

Linha Industrial:

Moido/Gros./Trit. 25kg.	(R\$ 1,90 p/saco).
Moido/Grosso/Trit. 50kg.	(R\$ 3,80 p/saco).
Refinado/Gran. 25kg.	(R\$ 3,20 p/saco).
Refinado/Gran. 50kg.	(R\$ 6,40 p/saco).
Micronizado 25kg.	(R\$ 2,00 p/saco).
Micronizado 50kg.	(R\$ 4,00 p/saco).
Moido/Gros./Trit. BAG:	(R\$ 60,00 p/ton.).
Refinado/Gran. BAG:	(R\$ 100,00 p/ton.).

Linha Consumo Direto:

Moido 30x1:	(R\$ 3,80 p/fardo).
Refinado 30x1:	(R\$ 5,00 p/fardo).
Churrasco 30x1:	(R\$ 5,00 p/fardo).

Novos Preços (sugestão):

Linha Industrial (nessa linha efetivamos uma correção de 25% - motivo: maior defasagem):

Moido/Gros./Trit. 25kg.: R\$ 2,375	(R\$ 2,40 p/saco).
Moido/Gros./Trit. 50kg.: R\$ 4,75	(R\$ 4,70 p/saco).
Refinado/Gran. 25kg.: R\$ 4,00	(R\$ 4,00 p/saco).
Refinado/Gran. 50kg.: R\$ 8,00	(R\$ 8,00 p/saco).
Micronizado 25kg.: R\$ 2,50	(R\$ 2,50 p/saco).
Micronizado 50kg.: R\$ 5,00	(R\$ 5,00 p/saco).
Moido/Gros./Trit. BAG: R\$ 75,00	(R\$ 75,00 p/ton.).
Refinado/Gran. BAG: R\$ 125,00	(R\$ 125,00 p/ton.).

Linha Consumo Direto (nessa linha efetivamos uma correção de 20%):

Moido 30x1: R\$ 4,56	(R\$ 4,50 p/fardo).
Refinado 30x1: R\$ 6,00	(R\$ 6,10 p/fardo).
Churrasco 30x1: R\$ 6,00	(R\$ 6,10 p/fardo).

Preços sugeridos para vigorarem a partir de 10/04/2008.

46. Reforçando que tais preços eram resultado de acordos incentivados e sediados pelas entidades temos a **ata de reunião de 11 de junho de 2003** (fls. 1.005-1.006, SEI 0316523), a qual narra que foram aprovados consensualmente os valores mínimos para vendas FOB do sal refinado e moído, com vigência a partir de 23/06/2003, bem como os preços e fretes para Venda CIF por estado.

47. Além das tabelas mencionadas acima, de elaboração conjunta das entidades, houve também tabelas elaboradas individualmente por cada uma delas, com sugestões de preços mínimos e, por vezes também de preços “ideais” ou “de tabela”.

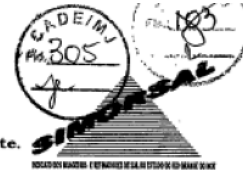
48. Conforme lê-se no documento abaixo, em uma **tabela de preços enviada pelo Simorsal a seus associados em 2002**, há sugestão de preços a serem praticados para diversos produtos, tais como sal moído, sal refinado, sal microionizado etc., indicados como “preço tabela”. Ao final da tabela há algumas observações, como a indicação de que os preços valeriam para qualquer cidade, de que a descarga seria por conta do cliente e de que **deveria ser concedido desconto de 5% para pagamentos à vista**. Também faz referência à “tabela CIF” descrita anteriormente, dizendo que no caso de venda regionalizada é o preço CIF que deve ser consultado. Por fim, é fundamental apontar que este documento é prova de que o Simorsal se colocava como um

verdadeiro canal de denúncias para descumprimento do acordo de preços ao indicar que quaisquer “preços encontrados no mercado abaixo da tabela, [sejam informados] por escrito [a]o sindicato”. Segue abaixo a íntegra do documento:

Documento de fl.305

SIMORSAL

Sindicato dos Moageiros e Refinadores de Sal do Rio Grande do Norte.

**3- PREÇOS A PARTIR DE 05/AGO/2002**

CÓD.	TIPO DE SAL	UN. KG	MARCA	PREÇO TABELA (R\$)	PRAZO MÉDIO DIAS
1.1 -	MOÍDO/GROSSO/TRITURADO	25	PRÓPRIA	1,96	45
1.2 -	MOÍDO/GROSSO/TRITURADO	50	PRÓPRIA	3,77	45
1.3 -	MOÍDO IODADO (PACOTE)	30X1	PRÓPRIA	3,49	45
1.4 -	REFINADO IODADO /CHURRASCO	30X1	PRÓPRIA	4,36	45
1.5 -	REFINADO/GRANULADO	25	PRÓPRIA	2,90	45
1.6 -	REFINADO IODADO	50	PRÓPRIA	5,81	45
1.7 -	MICRONIZADO	50	PRÓPRIA	3,77	45
1.8 -	MICRONIZADO	25	PRÓPRIA	1,96	45
1.9 -	BIG-BAG	1000	PRÓPRIA	46,46	45
1.10 -	SAL A GRANEL RODOVIÁRIO	TOM	PRÓPRIA	29,00	45

OBS.:	
1-	Produtos: Preços para qualquer Estado e/ou Cidade
2-	Descarga : Por conta do cliente
3-	ICMS : 12% Incluso no preço do produto.
4-	Em caso de dúvidas e/ou preços da concorrência: Contactar o Sindicato
5-	Venda CIF : Favor consultar tabela regionalizada com preço CIF
6-	Pedidos em carteira com preço anterior, embarcar até 01/07/2002, após esta data serão reajustados ou cancelados.
7-	Preços para venda à vista conceder 5% de desconto.
8-	Não oferecer cópia desta tabela.
9-	Prazo acima de 45 dias calcular despesa financeira de 5% ao mês.

Importante:

- Os pedidos em carteira com preço anterior deverão ser embarcados até 01/07/2002.
- Preços encontrados no mercado abaixo da tabela, favor informar por escrito.
- Esta tabela poderá sofrer alterações de acordo com ajustes de mercado.

Mossoró/RN, 27 de Junho de 2002.

49. Tabelas como a descrita acima, inclusive com as referidas indicações de que preços abaixo da tabela fossem comunicados ao sindicato, são frequentemente enviadas pelo Simorsal a suas associadas, demonstrando que a apresentação de preços sugeridos a serem praticados por todas as empresas era uma prática reiterada, havendo documentos similares dos anos de 2000, 2002, 2003, 2004, 2005, 2007 e 2009, conforme sintetizado na tabela abaixo. Ressalto que os documentos listados abaixo incluem tanto as próprias tabelas de preços, tal como a analisada acima, como e-mails enviados pelo Simorsal para seus associados que continham as referidas tabelas de preço como anexo ou no corpo do e-mail.

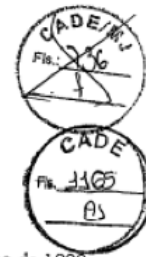
Tabela IV – Comunicados enviados pelo Simorsal com tabelas de preço

Data	Fls.	Local de apreensão	Breve descrição
08/05/2000	265 e 277	Escritório do Sr. Francisco Ferreira Souto Filho	Tabela de preços do Simorsal com preços para sal moído
27/05/2000	729	Socel	E-mail enviado pelo Simorsal a seus associados e também à Abersal com tabela de preços a serem praticados em junho de 2000
07/2002	304 a 305	Escritório do Sr. Francisco Ferreira Souto Filho	Tabela de preços elaborada pela Simorsal com “preço tabela” para diversos produtos. Ainda há observações ao final dizendo que a tabela não deve ser compartilhada, e que em caso de dúvidas ou preços da concorrência o sindicato deve ser contactado.
	1167 a 1168	Siesal	
02/2003	1176	Siesal	Tabela de preços do Simorsal a serem praticados em fevereiro de 2003. Constam preços específicos para algumas cidades/estados. Novamente com a indicação de contatar o sindicato em caso de dúvidas.
03/2003	19	Serv Sal	Tabela de preços do Simorsal a serem praticados em março de 2003. Novamente com a indicação de contatar o sindicato em caso de dúvidas e/ou preços encontrados no mercado que estejam abaixo da tabela.
	790	Socel	
19/02/2004 - 03/2004	10	Serv Sal	Tabela de preços do Simorsal a serem praticados em março de 2004, mês seguinte àquele em que a tabela é enviada. Há indicação de contato com o sindicato caso

			fossem encontrados preços no mercado que estivessem abaixo dos valores da tabela.
10/05/2004	1217	Siesal	E-mail enviado pelo simorsal a seus associados com tabela de preços anexa, informando tratar-se da "nova tabela de preço do sal, do simorsal, a ser praticada a partir de 10/05/2004"
28/02/2005	584	F. Souto	Tabela de preços do Simorsal a serem praticados em março de 2005 (mês anterior ao seu envio). Novamente com a indicação de contatar o sindicato em caso de dúvidas e/ou preços encontrados no mercado que estejam abaixo da tabela.
12/07/2007	128	Serv Sal	E-mail enviado pelo Simorsal com tabela de preços a serem praticados em julho de 2007. Novamente com a indicação de contatar o sindicato em caso de dúvidas e/ou preços encontrados no mercado que estejam abaixo da tabela.
	549 a 550	F. Souto	
16/08/2007	854 a 855	Refimorsal	E-mail com tabela de preços enviada pelo Simorsal
09/02/2009	1206	Siesal	E-mail enviado pelo Simorsal com tabela de preços a serem praticados no mês de fevereiro de 2009, a qual indica o preço mínimo a ser praticado e o "preço tabela" supostamente ideal, acima do preço mínimo
23/03/2009	151 a 152	Serv Sal	E-mail enviado pelo Refimorsal com tabela de "previsão de preços" com vigência para abril de 2009.
	1205	Siesal	

50. Assim como o fez o Simorsal, também o Siesal enviava frequentemente a suas associadas informativos com determinação de preços a serem praticados. Destaco inicialmente o documento mais antigo neste sentido, de março 1999. Em **19.03.1999** o Siesal envia a seus associados **comunicado com proposta para reajuste de preços do sal (fl. 1165)** e pedindo que estes demonstrassem seu acordo ou ofertassem contra proposta. Os docs. de fls. 1050 a 1152 são devoluções da proposta com carimbo e assinatura de algumas empresas, demonstrando estar de acordo com a proposta feita e, finalmente, o documento de fls. 1153 e 1154 é novo informativo no qual é reportada a aprovação pela maioria dos associados da proposta de reajuste. Segue a íntegra dos dois informativos:

Documento de fl. 1165



UNIDOS VENCEREMOS

Mossoró, 19 de março de 1999.

Senhor Associado,

Do entendimento entre o Sr. Mauro Calistrato – representante da ALCALIS – e representantes das empresas F. SOUTO, CIMSAL, NORSAL, CIEMARSAL e FRANCISCO FERREIRA SOUTO FILHO ocorrido no SIESAL, em 18/03/99, surgiu a proposta para reajuste dos preços de sal, conforme abaixo:

<u>TIPO DE SAL</u>	<u>UNIDADE</u>	<u>TIPO I</u>	<u>TIPO II</u>
grosso a granel	ton.	16,00	14,00
moído	fardo 30x1	2,00	1,80
moído	saco 25 kg	1,10	0,90
moído	saco 50 kg	2,20	1,80
refinado	fardo 30x1	3,00	2,80
refinado	saco 25 kg	2,00	1,80
refinado	saco 50 kg	4,00	3,60
sal moído com sacaria do cliente	ton.	24,00	22,00

OBS: - Preços para venda a prazo médio de 45 dias.
 - Para as vendas à vista será concedido desconto financeiro de 5% (cinco por cento).
 - Vigência 05/04/99, ficando facultado o direito de praticar os novos preços imediatamente.

Submetemos referida proposta à sua apreciação, solicitando-lhe o obséquio de apor o seu "De acordo" ou nos apresentar uma contra proposta.

Na expectativa de sua resposta, firmamo-nos.

Atenciosamente
Francisco F. Souto Filho
 Francisco F. Souto Filho
 - Presidente -

Documento de fl. 1153



UNIDOS VENCEREMOS

Mossoró, 23 de março de 1999.

Senhor Associado,



Temos a grata satisfação de informar a V. Sa. que a maioria de nossos associados está de acordo com a nossa proposta de reajuste dos preços de sal a que se refere o comunicado de 19/03/99.

As chuvas exercem influências na Atividade Salineira, pois dependendo de suas intensidades limitam a capacidade de produção das salinas, gerando reflexos no mercado.

As condições climáticas do momento e as notícias veiculadas na imprensa prevendo chuvas intensas no Nordeste, somadas ao nítido desejo de alguns salineiros de melhorar o mercado, nos faz crer ser esta uma excelente oportunidade para se reajustar o preço do sal.

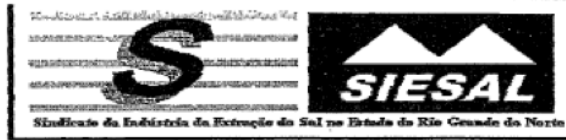
Acreditamos esteja V. Sa. de acordo com referidas propostas, razão porque solicitamos o obséquio de comunicar aos seus Representantes e/ou Distribuidores a necessidade de passarem a trabalhar com os novos preços.

Na certeza de podermos contar com o seu apoio, subscrevemo-nos.

Atenciosamente
Francisco F. Souto Filho
 Francisco F. Souto Filho
 - Presidente -

51. A prática de envio de informativos, apesar de iniciada em 1999, ganhou força a partir dos anos 2000, tendo perdurado por diversos anos. Nesse sentido, foram encontrados no Siesal outros comunicados enviados a seus associados informando preços a serem praticados, os quais constam às fls. 1157 a 1164 (**comunicados de 01.03.2001 e de 21.09.2001**). Trago apenas um como exemplo, no qual afirma-se inclusive que os preços sugeridos são preços mínimos, e determinam a data de aplicação dos mesmos:

Documento de fl. 1162



UNIDOS VENCEREMOS



Mossoró, 01 de março de 2001.

Senhor Associado,



Servimo-nos do presente para lembrar alguns compromissos assumidos na Reunião do dia 20/02/2001, em Natal, quais sejam:

- 1 – que os preços constantes dos itens 3.1.1, 3.1.2, 3.2.1 a 3.2.6 passam a vigorar a partir de 05.03.2001, porém nada impede que já comecem a ser praticados.
- 2 – que os valores estabelecidos são preços mínimos.
- 3 – que o prazo para entrega de pedidos a preços arcaicos termina em 03.03.2001.

Atenciosamente

Francisco F. Souto Filho
Francisco F. Souto Filho
- Presidente -

52. Além destes há ainda comunicado enviado em 26.09.2008 (fl. 1077), e assinado pelo presidente do Siesal, em que é determinado o preço da tonelada de sal grosso a ser praticado a partir do mês seguinte:

Documento de fl. 1077



Mossoró, 26 de Setembro de 2008.

Senhor Associado,

Fortes chuvas ocorridas este ano em nosso Estado e as condições climáticas predominante nos meses subsequentes, com baixa taxa de evaporação, motivaram significativa redução na produção de sal de nossas salinas, e consequentemente elevação de seus custos unitários.

A maioria das empresas associadas a este Sindicato verificaram que seus custos não permitem continuar comercializando seu produto nas condições atuais. Por esta razão, a partir de 01/10/2008, a tonelada de sal grosso a granel será ofertada ao preço de R\$ 68,00 (sessenta e oito reais).

Atenciosamente
Francisco Ferreira Souto Filho
Presidente

c) Entidades de classe como incentivadoras e palco de acordos anticompetitivos: as reuniões de 2000 a 2012

53. Além da prática reiterada de tentativa de influência de preços por meio do envio constante de tabelas de preço elaboradas conjunta e isoladamente pelas entidades a seus associados, também desde o início dos anos 2000 há documentos relativos a reuniões, tais como convocações e atas

que também demonstram intensa atividade das três entidades para a adoção de uma conduta uniforme pelas empresas. Também neste ponto há tanto provas de atuação isolada de cada entidade como de atuação conjunta, a exemplo das inúmeras reuniões conjuntas, especialmente entre Simorsal e Siesal.

54. Importante ressaltar que, mais do que uma conduta reiterada de tentativa de influência à prática de determinados preços, estes documentos demonstram que as três entidades de classe eram o principal âmbito para realização dos acordos anticompetitivos, implementação, monitoramento e mesmo punição destes, desvirtuando completamente o seu escopo de proteção de interesses legítimos das associadas. Eram, nesse sentido, palco de inúmeros encontros entre concorrentes nos quais foram discutidos e acordados preços, controle de oferta, divisão de clientes e mercado entre outras condições e questões comerciais.

55. Exemplo disso é o documento de fls. 287 a 288 encontrado no escritório de Francisco Ferreira Souto Filho. Trata-se de **fax enviado pela Abersal ao Sr. Herbert Vieira (Cimsal)** em fevereiro de 2000 e posteriormente com uma proposta de "agenda para recuperação de preços do setor salineiro". No fax são propostas reuniões conjuntas entre Siesal e Abersal e entre Siesal, Simorsal e Abersal, nas quais seriam discutidos preços do sal e política comercial das empresas, dentre outros assuntos. Fala-se ainda em "compromisso irreversível de adesão e prática das decisões tomadas" e criação de um comitê para acompanhamento do cumprimento das decisões. Segue abaixo a íntegra do documento:

Documento de fls. 287 a 288

021-233-7587 ABERSAL 521 P01 FEB 15 '00 09:56

To: **Dr. HERBERT** Today's Date: 15.02.00 Time: 09:56

Company: **CIMSAL** From: **ABERSAL**

Location: Company: Location: Dept. Charge: Telephone #

Fax # Telephone #

Original Destination: Destroy Return Call for pickup

CONFORME COMBINADO; ENCAMINHO COMO SUGESTÃO DE "AGENDA", PARA DAR

ÀS NEGOCIAÇÕES DE RECUPERAÇÃO DE PREÇOS;

Atenciosamente,

Afranio Manhães Barreto

CADE/MJ
Fls. 287

AGENDA PARA RECUPERAÇÃO DE PREÇOS DO SETOR SALINEIRO

1. CRONOGRAMA DE REUNIÕES

1.1 SIESAL

Já realizada com uma posição definida (anexo).

1.2 CONJUNTA SIESAL/ABERSAL

1.2.1 Local: Natal (FIERN?)

1.2.2 Participantes: ALCALIS
DIAMANTE BRANCO
HENRIQUE LAGE
NORSAL
CIMSAL
SOLEDADE
F. SOUTO
SOUTINHO

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 FOB 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 sul/sudeste

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 do 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

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

1.5 REUNIÃO ABERSAL

1.5.1 Local: ABERSAL

1.5.2 Participação: associadas da 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

56. É fundamental destacar que algumas das provas, tais como as diversas tabelas descritas anteriormente e mesmo o fax descrito logo acima, além de demonstrarem de forma inequívoca a iniciativa das entidades para influenciar a adoção de conduta uniforme pelas empresas, apontam um verdadeiro papel de coordenação e monitoramento de acordos anticompetitivos pela Abersal, Siesal e Simorsal.

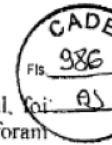
57. Em outras palavras, as entidades funcionavam mais do que apenas como incentivadoras, mas como verdadeiros âmbitos de articulação do cartel, destacando-se, sobretudo, o papel de monitoramento do acordo exercido pelo Simorsal e Siesal.

58. Sobre o monitoramento, trago **ata de reunião realizada no Siesal de 13.03.2001** (fls. 986 a 988). Na referida ata de reunião conjunta entre os sindicatos, estão registradas discussões sobre supostos descumprimentos do acordo de preços. Há na ata o registro de algumas denúncias de prática de

preço abaixo do acordado para determinados clientes, comprovadas via apresentação de nota fiscal, mas também são feitas considerações gerais sobre o monitoramento, como, por exemplo, a exigência de que qualquer denúncia de descumprimento reportada ao sindicato fosse acompanhada da respectiva nota fiscal comprovando a prática de preço abaixo na tabela, como lê-se no trecho do documento destacado abaixo:

Documento de fl. 986

ATA DA REUNIÃO REALIZADA NO SIESAL DIA 13.03.2001 ÀS 10:00 HORAS.



As 10:00 horas do dia 06.03.2001, atendendo a convocação do Siesal e do Simorsal, foi realizada uma reunião conjunta entre os associados do Siesal e Simorsal, onde foram presentes os seguintes associados: Francisco Ferreira Souto Filho, Renato Fernandes, Marcos Antonio de Almeida, André Rosado, Marcos Giovanni Rosado, Joaquim (Servsal), Grigório Rosado, Honorato Queiroz, Nei (Cimsal), Jacques Vidal, Edvaldo Fagundes, William Nepomuceno, Hervécio Góis, Luciano Praxedes, Carlos Alves (Maranata), Antonio Veras, e Evandro Praxedes, e onde foram tratados os seguintes assuntos:

01 – Dos 21 não associados levantados na reunião anterior, 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.

02 – Foi feito um levantamento do cumprimento do acordo e ficou acertado que qualquer denúncia somente seria feita acompanhada de documento comprobatório: Nota Fiscal. Foi apresentada uma nota fiscal da empresa Nascimento e Bouças com sal de 25 Kg a R\$ 1,00. Essa empresa não é associada. Foi apresentada uma nota fiscal da Cimsal, de nº 22.532 datada de 12.03.2001, também com preço de R\$ 1,00, venda a pessoa física. O representante da empresa, presente, Sr. Honorato Queiroz, ficou de averiguar o assunto, porém ponderou que deveria ter sido venda a vista antiga, e que apenas foi entregue atualmente. Foi sugerido pelo Sr. Renato Fernandes, que aqueles que tivessem casos comprovados de furo ao acordo deveriam ser advertidos por escrito, posteriormente suspensão de fornecimento e/ou compra no caso de produtores, e caso ainda persistissem no descumprimento do acordo seriam adotadas medidas mais drásticas. Foi comunicado pelo Sr. Renato Fernandes que tinha havido uma reunião no dia 09.03 entre as empresas Alcalis, Norsal e Henrique Laje, e que essa última tinha garantido o cumprimento do acordo a partir de 12.03.2001. Esse posicionamento foi confirmado também pelo Sr. Francisco Ferreira Souto Filho. Houve denúncias ainda das seguintes empresas, todas porém sem documento comprobatório:

- Sal Elefante (salina soledade – Sr. Gilson Ramalho) – não compravada com nota fiscal, o Sr. Souto ficou de manter contacto com o mesmo para corrigir a situação.
- Regosal (Sr. Guimarães) – não associado e vende sal do correio.
- Marisal (Sr. Dix-Sept) – Ficou de tentarmos sensibiliza-lo a participar das reuniões e cumprir o acordo.
- Sal Sertão (Brasal – Sr. Chico de Cosme e Roberto Melo) – Sendo fornecido provavelmente por Souto Irmão – Ficou de se pedir intervenção ao Sr. Fernando Rosado.

59. Ainda com relação ao documento colacionado acima, nota-se o intenso grau de envolvimento dos sindicatos com o cartel. O Sr. Renato Fernandes, presidente do Simorsal à época, sem vínculo com qualquer das empresas associadas, sugere que não apenas fossem comprovadas as denúncias, como que houvesse punição a tais descumprimentos na forma de suspensão de fornecimento ou compra (a depender do caso), podendo ainda ser tomadas “medidas mais drásticas”.

60. O uso das três entidades de classe para reuniões em que houve discussão e definição de preços e outras condições comerciais é recorrente desde o início dos anos 2000 até o momento em que foi realizada a busca e apreensão, em 2012. Conforme já dito anteriormente, reforço aqui a existência de uma simbiose entre entidades de classe e empresas, que dificulta a completa separação entre as provas de cartel e as provas de influência de conduta comercial uniforme.

61. Nesse sentido e, tendo em vista que a grande maioria das atas de reunião são essencialmente documentos que comprovam o acordo de preços entre concorrentes e, portanto, serão analisados de maneira mais detida no item seguinte, sobre o cartel, trarei aqui apenas mais três exemplos desse tipo de documento, para sublinhar que eles também são prova da conduta comercial uniforme na medida em que demonstram o papel “organizacional” central das entidades de classe no cartel. Tal papel se materializava via convocação das reuniões e elaboração e envio das atas com o resultado dos acordos, além do monitoramento, já destacado anteriormente.

62. Sobre este ponto destaco **ata de reunião conjunta entre associados do Siesal e Simorsal ocorrida em 26.08.2004**, na qual discutiram os preços a serem praticados a partir do mês seguinte para todos os produtos de sal. Este documento é interessante para ilustrar o papel coordenador da associação, na medida em que, em razão da ausência de muitos produtores, foi feito um encaminhamento para que fosse enviado pelos Sindicatos aos não presentes (incluindo não-associados), um questionário perguntando sua opinião sobre o assunto discutido, pois sabiam que a implementação do preço acordado dependia destas outras empresas. A primeira pergunta do questionário é precisamente “Na sua opinião, quais deveriam ser os preços de sal a serem praticados a partir de setembro/04?”. Reproduzidos abaixo estão a ata de reunião e o referido questionário, ambos apreendidos no escritório do Sr. Francisco Ferreira Souto Filho (fls. 243 a 247), bem como na empresa Salinor (387 a 391)

Documento de fls. 243 a 244



**SIESAL – SINDICATO DA INDÚSTRIA E EXTRAÇÃO DE SAL DO RN.
SIMORSAL – SINDICATO DOS MOAGEIROS E BENEFICIADORES DE SAL
DO RN.**

**ATA DA REUNIÃO CONJUNTA REALIZADA NO SENAI AS 9:30 HORAS DO
DIA 26.08.2004.**

As 10:20 horas do dia 26.08.2004, foi realizada reunião conjunta dos associados do Siesal e Simorsal, tendo se iniciado com 50 minutos de atraso por se esperar por um maior número de participantes dos dois sindicatos. A reunião ao ser iniciada contou com a presença de 21 (vinte e um) associados das duas instituições. Foi explicado que essa reunião estava sendo realizada atendendo a solicitação do associado Salina Diamante Branco e que a mesma solicitava que fosse apreciada a possibilidade de um aumento de 15% (quinze por cento) nos preços que estavam sendo praticados sobre todos os tipos de sal beneficiado, principalmente o sal moído de 25 Kg. Foi assim realizado um levantamento dos preços atuais que estavam sendo praticados para que assim fosse possível se determinar um aumento com preços possíveis de serem operacionalizados, encontrando-se os seguintes valores: Preço de sal de ponta (ema, e similares) R\$ 2,60 – sal de combate (navio e similares) R\$ 2,40, porém os demais produtores e beneficiadores confirmaram preços de R\$ 2,20, com informações porém que no mercado havia sal ainda sendo comercializado a R\$ 2,00 ou menos, R\$ 1,80. Partindo dos preços atuais foi apresentada a tabela a seguir para definição do novo preço a ser praticado:

Preço Atual	Preço com 15%
2,20	2,50
2,30	2,65
2,40	2,75
2,50	2,90
2,60	3,00

Preços Sugeridos

2,40	2,75
------	------

Os valores acima mencionados na 1ª. tabela seriam os que deveriam ser praticados pelos produtores e beneficiadores, sendo entretanto aceitos como preços mínimos os constantes dos quadro de preços sugeridos.

Após inúmeras discussões e apreciações chegou-se a conclusão que haviam outros problemas que terminam interferindo, dificultando para se conseguir praticar o aumento proposto, sendo apresentados os seguintes problemas.

1. Sal terceirizado.
2. Diferença de preço do sal de Mossoró e Macau (R\$ 15,00)
3. Embarque com frete CIF.
4. Preços do sal refinado que não permite o sal moído aumentar.

Nesse ponto foi questionado na reunião, que apesar de estarem presentes a mesma importantes produtores e beneficiadores, mas que igual número estava

ausente sendo realizada uma listagem de ausentes que totalizou 20 produtores e beneficiadores, associados ou não aos sindicatos. Foi então apresentada a sugestão de ser formada uma ou mais comissões de três associados para visitarem os ausente e solicitarem as opiniões dos mesmos para que assim facilitasse a implantação dos novos preços. Porém foi questionado que face ao número que deveria ser visitado, e também os compromissos dos membros das comissões, esse sistema seria bastante demorado. Em vista de tal situação foi sugerido que fosse elaborada uma ata da reunião, ata essa que seria enviada a todos os associados que assistiram a reunião, bem como principalmente os ausentes, e que anexa a ata fosse colocado um questionário onde cada um podesse apresentar suas opiniões por escrito sem necessidade de se identificar, pois assim todos teriam inclusive a liberdade de expressar suas opiniões sobre os assuntos tratados e propostas de preços. Finalmente recomendou-se que em vista de haver já indício de que o Estado estava para solicitar uma reunião dos membros da Câmara Setorial do Sal, para tratar de proposta de aumento da pauta do sal e dos fretes, foi sugerido que fosse solicitada a opinião individual também sobre essa pauta.

Trecho do documento de fls. 845 a 847

SIESAL – SINDICATO DA INDÚSTRIA E EXTRAÇÃO DE SAL DO RN.
SIMORSAL – SINDICATO DOS MOAGEIROS E BENEFICIADORES DE SAL DO RN.

QUESTIONÁRIO A SER RESPONDIDO SEM NECESSIDADE DE IDENTIFICAÇÃO.

1. Na sua opinião, quais deveriam ser os preços de sal a serem praticados a partir de setembro/04.

- A) Sal Moído de 25 Kg
- B) Sal Moído de 30 x 1 Kg
- C) Sal Refinado de 25 Kg
- D) Sal Refinado de 30 x 1 Kg
- E) _____
- F) _____
- G) _____
- H) _____
- I) _____

Observação: o sal de 50 Kg obedeceria a o mesmo aumento percentual que foi adotado para o sal de 25 Kg. As linhas em branco, serve para que possa ser preenchido com outros tipos de sal a vosso critério.

63. Tem-se ainda diversas atas, a exemplo da ata de reunião de 20.09.2006 (fls. 1081 a 1082) na qual foram apresentados preços que deveriam ser praticados (“diante da elevação de custos, até agora sem repasse adequado, a comercialização, a partir de 21/09/2006 exige: Sal Grosso a granel – na região de Mossoró – R\$ 45,00/ton (...)”):

Trecho do documento de fls. 1081 a 1082



Comercialização

1 - Diante da elevação dos custos, até agora sem repasse adequado, a

comercialização, a partir de 21/09/2006, exige:

Sal grosso a granel

- na região de Mossoró - R\$ 45,00/ton.

- na região de Macau - R\$ 33,00/ton.

Sal tercelirizado (moído ou grosso) - R\$ 60,00/ton.

64. Documentos como a ata acima foram encontrados em **todos os anos desde 2001 até 2011**, porém como serão analisados no item seguinte, trarei aqui, por fim, apenas mais dois documentos de 2011 e 2012, demonstrando a longevidade da conduta.

65. O primeiro deles é o documento de fl. 1251, **e-mail enviado pelo Siesal em 02.07.2012**, no qual é convocada reunião para discussão “*da produção de sal e abastecimento do mercado*”. O segundo é **ata de reunião de 19.05.2011**, encontrada na Serv Sal (fls. 228 a 229), na qual houve manifestação a favor de “*convívio adequado no sistema de preços, capaz de proporcionar, sustentavelmente, receitas compatíveis aos salineiros*”. Ambos estão colacionados abaixo:

Documento de fl. 1251

João Neto

De: **siesalm@siesalm@uol.com.br**
 Enviado em: segunda-feira, 2 de julho de 2012 15:31
 Para: **averas@fsouto.com.br; cnieves@norsal.com.br; carlosalves@gm4.com.br; casado@plastico@uol.com.br; ciasal@ciasal.com.br; millon@lcm10.com.br; asdipre@cimsal.com.br; cimsal@cimsal.com.br; dulto.oliveira@henriqueiags.lnd.br; edimar@socel.com.br; eduardofigueira@pop.com.br; sal.scaimilo@gmail.com; edvaldofagundes@uol.com.br; enio.costa@salinor.com.br; evandro@refimosal.com.br; fcarvalho@sdb.com.br; fcosouto@uol.com.br; francisco@gm4.com.br; fslade@sdb.com.br; gilton.cavalcanti@salinor.com.br; josimar.nogueira@salinor.com.br; salgaviao@yahoo.com.br; luizsantiago@sallebre.com.br; mgmonteiro@norsal.com.br; marcelorosado@globo.com; marcos@ciasal.com.br; narciso@fsouto.com.br; salinasoledade@salinasoledade.com.br; secretaria.ab@norsal.com.br; secretaria1@norsal.com.br; airton.torres@salinor.com.br; andredrosado@hotmail.com; cifrao@uol.com.br; davi Alves@gm4.com.br; gpyor@sdb.com.br; gregorio@socel.com.br; leilane@salunisal.com.br; rosimeire@gm4.com.br; saissetmares@gmail.com; sergio@fsouto.com.br; tassorosado@socel.com.br**
 Assunto: **Convite Reunião**
 Prioridade: Alta

Mossoró, 02 de Julho de 2012

Prezado Senhor,

Convidamos Vossa Senhoria a participar de uma reunião no próximo dia 18, quarta-feira, às 19:00 horas, no Hotel Garbos - Mossoró, para dicutir aspectos da produção de sal e abastecimento do mercado.

Lembramos que sua participação é muito importante

Atenciosamente
 Francisco Ferreira Souto Filho
 Presidente

Trechos do documento de fls. 228 a 229

ATA DA REUNIÃO DA ABERSAL, REALIZADA EM 19.05.2011

Associadas presentes:

- CIMSAL
- REFINARIA NACIONAL DE SAL
- ROMANI
- SALINA DIAMANTE BRANCO
- SALINOR
- SERV SAL

(...)

O Sr. HERBERT VIEIRA reiterou sua posição de entendimento entre os produtores, visando ao estabelecimento de um convívio adequado no sistema de preços, capaz de proporcionar, sustentavelmente, receitas compatíveis aos salineiros.

d) Conclusão

66. A totalidade dos documentos que em minha análise considerei mais relevantes para a comprovação da prática de influência de conduta comercial uniforme por parte das Representadas Abersal, Siesal e Simorsal encontra-se em tabela incluída ao final do voto, como “Anexo I”.

67. Em face do conjunto probatório do presente processo, do qual algumas provas foram mais detalhadamente analisadas acima, entendo como evidente a prática de influência de conduta comercial uniforme por parte das Representadas Abersal, Siesal e Simorsal. A conduta das entidades envolveu desde a convocação de reunião para discussão de temas concorrencialmente sensíveis, até atuação de monitoramento dos acordos anticompetitivos, passando pelo envio de informativos com tabelas de preços a serem praticados pelas empresas, durante período de mais de 20 anos, e participação superior

a 10 anos por cada Representada, condutas estas passíveis de enquadramento no art. 20 inciso I e 21 inciso II da Lei 8.884/1994, vigente à época dos fatos, correspondentes ao art. 36 inciso I, parágrafo 3º inciso II da Lei 12.529.

II.2.2. Do cartel

68. A seguir, analisarei detidamente as principais provas que indicam a existência de um acordo colusivo extremamente perene e institucionalizado, com duração de quase trinta anos, entre pelo menos vinte empresas do setor salineiro, incluindo extratoras, moageiras e refinadoras, o qual teve por objeto a combinação de preços, controle de oferta, divisão de clientes e de mercado e até mesmo um acordo específico para fraudar o caráter competitivo de licitações.

69. Para tanto, analiso primeiramente documentos datados até o ano de 1999 que considero como verdadeiros contratos entre os membros do cartel, sendo neles estabelecidos os termos gerais de acordos que, embora envolvam diversos tipos de condutas ilícitas, buscavam primordialmente a fixação de preços. Esses documentos são fundamentais para a compreensão da dinâmica da conduta e conseqüentemente para a interpretação do conjunto probatório ora analisado.

70. Em seguida analiso, separadamente, as provas sobre a fixação de preços, controle de oferta, divisão de clientes e mercado, e de cartelização em licitações públicas da EBAL.

71. Por fim, para verificar o grau de institucionalidade e perenidade do acordo, analisarei a existência de mecanismos de monitoramento dos acordos e de punição para eventuais desvios, os quais já foram brevemente mencionados no item anterior.

a) Da magnitude e grau de organização do acordo entre concorrentes (1984 a 1999)

72. O documento mais antigo comprovando acordo entre concorrentes é a **ata de reunião de julho de 1984**, que registra encontro entre as seis maiores empresas do setor à época, dentre as quais constam as Representadas Henrique Lage, F. Souto e Norsal. Nesta reunião são definidos os preços para produtos de sal, dentre outras variáveis comerciais, como descontos e oferta do produto e é conferida vigência do acordo de cinco meses (até dezembro de 1984).

73. Apesar deste documento indicar que a existência do acordo remonta pelo menos ao início da década de 80, como não há qualquer outro documento no período de 1984 a 1991, optarei por não considerar este documento na análise do período da conduta, ainda que seu caráter probatório seja indiscutível, tendo em vista a clareza do documento, e que ele consista em relevante indicativo da antiguidade dos acordos anticompetitivos.

74. Desse modo, considerarei como marco inicial da conduta a **data de 27.04.1992**, data do segundo documento mais antigo encontrado nos esforços de busca e apreensão na sede da empresa Salinor (fls. 417 a 419). Trata-se de **ata de reunião da Abersal** em que foram fixados reajustes de preço para produtos de sal. No item 2.2. da ata, intitulado "preços do sal", é determinado que "*para os ensacados em todas as praças e os granéis nos portos de destino [haverá] aumento de 25% a partir de 18.05*". Segue abaixo trecho do documento:

Documento de fls. 417 a 419

ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE EXTRATORES E REFINADORES DE SAL
Rua Visconde de Inhaúma n.º 77 - 8.º andar - CEP 20091 - Rio de Janeiro - RJ
Telex (021) 22462 Tel. 253-8929

RESUMO DAS DECISÕES TOMADAS NA REUNIÃO DA ABERSAL, DE 27.04.92

1. PRESENTES

HERCULANO JOSÉ LEAL DE ARAÚJO.	- PRESIDENTE
TÂNIA MARIA CASARES DE QUEIROZ	} A. NEGRA
ROBSON FÁRIA.....	
RICARDO FÁRIA.....	
DIETER SCHULZ.....	} CIRNE / SOSAL
LUIZ EUSTÁQUIO DE AZEVEDO.....	
EDYL FERNANDES.....	} H. LAGE
ANTÔNIO A. DE A. BORGHETTI....	
MARCELO MONTEIRO.....	NORSAL
FRANCISCO FERREIRA SOUTO FILHO	F. SOUTO
AFRANIO MANHÃES BARRETO.....	ABERSAL



2. ASSUNTOS TRATADOS E DECISÕES TOMADAS**2.1. ADEQUAÇÃO OFERTA X PROCEDURA**

Após entendimentos entre os presentes, foi aprovada a realização de reunião específica, para o assunto, tendo sido eleito o dia 11.05.92, às 14 horas, para esse fim. A ABERSAL, 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 praças e os graneis, nos portos de destino: reajuste de 25%, a partir de 18.05, com entrega de pedidos em carteira até 22.05;
- b) para a via marítima e graneis em Mossoró/Macau, a vigência é a partir de 04.05, com os mesmos 25%;
- c) IQ, com vigência a partir de 04.05, Cr\$ 26.741.

2.3. ALCALIS

Estabelecido, por unanimidade, o mesmo critério anterior, sendo o índice 100 para a NORSAL. Os demais índices serão informados pela ABERSAL. Tendo em vista as condições determinantes, concluiu-se que, para 30.06.92, o valor seria Cr\$ 64.393/t, assim discriminados os agregados:

Tabelas TERMISA: Cr\$ 18.974/t
 Estiva TERMISA : Cr\$ 1.275/t
 ICMS : Cr\$ 7.727/t

Considerando US\$ 1,00 = Cr\$ 3.641,70, a correspondência é 17,68/t.

75. Reforçando que a fixação de preços já encontrada nos documentos de 1984 e 1992 faziam parte de um acordo muito mais amplo e não se tratava de atitude eventual das empresas, trago dois outros documentos da década de 1990 que, como já disse, entendo como verdadeiros contratos nos quais os membros do cartel estabeleceram os termos dos acordos anticompetitivos.

76. Um deles é o documento de 19.08.1993, já mencionado anteriormente, intitulado "algumas observações sobre a indústria salineira" (fls. 338 a 350), apreendido no escritório do Sr. Francisco Ferreira Souto Filho. Trata-se de uma espécie de relatório elaborado pela Abersal e enviado por fax a representantes das empresas F. Souto, Henrique Lage, Norsal e Romani, além de outras não representadas neste processo. O documento foi enviado aparentemente após conversa entre os destinatários e a Abersal e tratava de uma minuta que deveria ser lida para posteriores alterações e debate ("conforme combinado, encaminho minuta de texto sobre estratégias, para colheita de sugestões e posterior debate").

77. No texto enviado, há um diagnóstico sobre o setor salineiro e suas empresas, que é dividido em onze "políticas", quais sejam: (i) política empresarial (ii) política de produção; (iii) política de comercialização; (iv) política de escoamento; (v) política de prioridades de abastecimento; (vi) política de redução de oferta de terceiros; (vii) política de relação com autoridades; (viii) política de comércio exterior; (ix) política de proteção institucional; (x) política específica para o porto-ilha codern; e, finalmente; (xi) política de convívio. Ao longo dos tópicos o texto identifica diversos "problemas" da perspectiva daquelas empresas salineiras (que à época constituíam as maiores empresas do setor). Para cada problema é proposta uma "solução" que envolve a coordenação entre elas, seja para exclusão de concorrentes ou para obtenção de uma "receita adicional". Ao final, coloca explicitamente como conclusão a necessidade de uma "política de convívio". O documento utiliza de forma inequívoca expressões como "acordo" e "clube dos alinhados".

78. Lerei alguns trechos especialmente problemáticos do referido documento que ilustram o seu caráter altamente anticoncorrencial. A íntegra do documento encontra-se ao final do voto como "Anexo II". *In verbis*:

"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. Sem ele, preços estratégicos, táticas etc, estarão frustrados, abrindo mão, deliberada e voluntariamente, o clube dos alinhados de uma receita adicional - conservadoramente estimada e alcançada a custo zero - da ordem de 100 milhões de dólares anuais" (fl. 340)

"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." (fl. 341)

"Uma política de comercialização deve, pois, contemplar:

- o estabelecimento de prioridades no sistema de vendas dos produtos, impedindo a concorrência entre eles. A escala de prioridades privilegiará os produtos mais rentáveis
- não fornecer qualquer tipo de produto a cliente que possa ser concorrente no mesmo mercado
- não produzir, nas suas instalações, produtos concorrentes com marca própria de terceiros." (fl. 343) [grifo nosso]

79. Os trechos destacados demonstram que havia uma proposta de um amplo acordo entre os concorrentes, que envolvia controle de preços e de oferta bem como outros artifícios com vistas a excluir outros concorrentes do mercado e obter lucro adicional devido ao sobrepreço aplicado, o qual, destaque-se, foi estimado, pelos próprios membros do cartel em US\$ 100 milhões de dólares em 1993!

80. O segundo documento com caráter similar a este é o documento de 20.02.1999 intitulado "Convenção Coletiva" (fls. 1136 a 1139) já analisado no item anterior sobre influência de conduta comercial uniforme. Por uma questão de economia processual não o reproduzo novamente aqui, apenas o menciono para destacar que apesar do indiscutível protagonismo dos sindicatos neste documento, ele não deixa de ser contundente prova também do cartel, tendo em vista que ele só faz sentido no contexto de um acordo que é do interesse das empresas e dependerá delas para ser implementado. Ademais, em face de todos os outros documentos, fica evidente que não se trata de uma atitude aleatória e descolada dos sindicatos com relação às empresas, mas uma iniciativa que era mutuamente alimentada.

81. Feitas essas considerações sobre estes documentos datados do início do período comprovado da conduta, que demonstram o contexto no qual os acordos de preços e outras variáveis se inseriam, passo à análise das demais provas de fixação de preço.

b) Das reuniões para fixação de preço

82. Como principais provas da conduta de fixação de preços (que, como já mencionei, é o núcleo do cartel ora analisado) tem-se diversas atas de reunião das três associações nas quais se discute e se estabelece tabelas de preço para diversos produtos de sal, conforme aprovação pelos membros.

83. Ressalto que todas as atas que detalharei neste item foram obtidas em sede de busca e apreensão, tendo sua autenticidade comprovada e estão devidamente assinadas por todos seus participantes de forma que não paira absolutamente nenhuma dúvida sobre a legalidade dos documentos, tampouco sobre a ocorrência da reunião, seus participantes ou a veracidade do seu conteúdo.

84. Abaixo estão três exemplos de atas de reuniões nas quais há expressa fixação de preços do sal. A primeira delas (fls. 927 a 929) registra reunião ocorrida na sede do Siesal em 16.04.1998, com a presença de mais de dez empresas na qual se discutiu e aprovou o preço do sal refinado 30x1 a ser praticado pelas empresas. Segue abaixo a íntegra do documento:

Documento de fls. 927 a 929

Já REUNIÃO

CADE/MI
Fls. 927
PS

Ata da Reunião dos Refinadores de Sal de Mossoró, realizada no dia 16/04/98.

Local: Sede do SIESAL.

Participantes:	Evandro Gomes Praxedes	-	REFIMOSAL +
	Valdécio Alves de Lima	-	SAL DO LAR
	Francisco Hervécio	-	SOCEL +
	Edmur Rosado Filho	-	SOCEL
	Neuzo Leite	-	EMBRASAL +
	Gilberto Alves de Lima	-	SAL DO LAR
	Paula Francinete de Lima	-	REFIMONETE +
	Claúdio F. Souto	-	CBS +
	Francisco F. Souto Filho	-	Fco. F. SOUTO FILHO +
	Cícero Alves de Lima	-	SAL DO LAR
	Avelino Borges	-	REFINASAL +
	Rogério	-	CBS
	Carlos Alves de Lima	-	REFIJASAL +
	David Alves de Lima	-	REFIJASAL
	Edvaldo Fagundes	-	CIEMARSAL +
	Honorato de Queiroz Neto	-	CIMSAL +
	Herbert de Souza Vieira	-	CIMSAL
	Edson Lázaro	-	REFINASSAL

J) Imprensa

01- ABERTURA

01.1 - Iniciada a reunião o Sr. GILBERTO ALVES, disse que a mesma tinha por objetivo tratar do assunto relacionado a preço do sal refinado.

02 - AUSÊNCIA JUSTIFICADA

- 02.1 - Justificou a ausência, por telefone, momentos antes do início da reunião, o Sr. Washington - REPESAL.

03 - MERCADO DO SAL REFINADO

- 03.1 - A conversa sobre o assunto foi iniciada com troca de informações entre os participantes. Alguns reclamaram de queda nas vendas, enquanto outros falaram que tem conseguido vender tudo que produz, entretanto o **baixo preço de venda é fato comum a todos.**

- 03.2 - **Antes de determinar preço, o Sr. Evandro Praxodes propôs fosse o sal classificado em três faixas, de acordo com sua qualidade e tradição de marca no mercado, assim distribuído:**
- Faixa "A" - Sal com completa extração de pó e sem tradição de marca no mercado.
- Faixa "B" - Sal com média extração de pó e sem tradição de marca no mercado.
- Faixa "C" - Sal sem extração de pó e sem tradição de marca no mercado.



- 03.3 - O Sr. Valdécio Alves do Lima apresentou planilha de custo de Sal Refinado nas embalagens de 30x1, 25 Kg e 50 Kg., objetivando fosse, a partir dali, apresentada sugestão de preços de venda.
- 03.4 - A Sra. Paula Francinete sugeriu que no momento fosse discutido o preço apenas para o sal de 30x1, deixando os preços dos demais tipos de sal para serem discutidos em outra oportunidade.
- 03.5 - O Sr. Herbert Vieira sugeriu que o preço do sal de 30x1 fosse estabelecido a partir de R\$ 2,40 para o sal da Faixa "C", ficando as demais faixas, evidentemente, com valores mais altos.
- 03.6 - Colocadas as proposta em votação, foi descartada a classificação do sal por qualidade e tradição de marca, e aprovada a sugestão de se discutir preço apenas do sal 30x1.
- 03.7 - **Finalmente, ficou aprovado que a partir de amanhã, dia 17/04/98, o Sal Refinado 30x1 será vendido aos seguintes preços, para faturamento médio de 45 dias:**

- CIEMARSAL	R\$	2,20
- C. B. S.	R\$	2,50
- DEMAIS PARTICIPANTES DESTA REUNLÃO		
	R\$	2,40.

Ficou também combinado que nas vendas CIF os valores acima serão majorados do valor do frete acrescido de 35%.

04 - PRÓXIMA REUNIÃO

- 04.1 - Agendada para o dia 30/04/98, às 16:00 horas, na sede do SIESAL, à Av. Augusto Severo, 225 - Centro - Mossoró - RN.

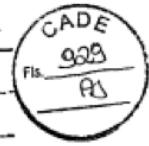
Ass. _____

RELACÃO DOS PARTICIPANTES DA REUNIÃO DO DIA 16 /04/1998.



NOME
 Grand Jo. Gomes Soares
 Edmundo Corado Filho
 Paulo Sacramento de B. Lima
 F. D. Santo Filho
 Avelino Borges
 Edson Nazaro

EMPRESA
 REFIMOSAL
 SAL DO LAR
 SOCCEL
 SOCCEL
 ELIBIASAL
 SAL DO LAR
 Requente
 E. B. S. 321.7397/98
 F. D. Santo Filho 321.63.64
 Jorden - 321.5152
 REFINASSAL
 C.S. - Sal Sal
 0843183455 Refinassal
 Refinassal
 CIMARSAL 318-1700
 CIMASAL -316-1511
 Refinassal
 REFINASSAL



85. No mesmo sentido tem-se a **ata de reunião** de fls. 1222 a 1223 intitulada “reunião conjunta de empresas salineiras realizada em Natal, no dia 22.02.2000, nas dependências da Fiern”, apreendida no Siesal. Na ata registra-se a decisão tomada sobre preços para o sal grosso a granel havendo novamente preços específicos para algumas empresas, nomeadamente Henrique Lage, Norsal, Alcális e Salina Diamante Branco, e outro preço para as demais. Na ata também consta que “as empresas se obrigam a não incentivar faturamento a preços defasados de forma que esse novo preço possa ter vigência imediata”. Abaixo a íntegra do documento:

Documento de fls. 1222 a 1223

Reunião conjunta de empresas salineiras realizada em Natal, no dia 22.02.2000, nas dependências da FIERN.



1 - Presentes: lista anexa

2 - Decisão:

a) preço sai grosso granel para vendas locais para Henrique Lage, Alcalis, Norsal e Diamante Branco - R\$ 22,00/t FOB salina
demais - R\$ 18,00/t FOB salina

b) preços já embutem ICMS

c) prazo máximo: 45 dias

d) vigência: 23.02.2000

3 - Próxima reunião

Em princípio, dentro de 30 dias, no mesmo local. Caso as condições ensejem, o preço de moído passará para R\$ 0,90/25 kg. As empresas se obrigam a não incentivar faturamento a preços defasados de forma que esse novo preço possa ter vigência imediata.

4 - Providências paralelas

a) as empresas fornecedoras de sal grosso aos beneficiadores locais formarão um Comitê de Acompanhamento, para dar pleno curso às decisões.

b) o SIESAL divulgará, semanalmente, a partir das informações das empresas, uma tabela de valores de frete da região produtora aos centros de consumo.

5 - Avaliação oferta/demanda

5.1. Oferta de sal no Rio Grande do Norte

A partir de uma produção bruta de 4.850.000 t/a e admitindo uma perda de cerca de 10%, a oferta estaria situada em 4.400.000 t, no ano.

5.2. Demanda de sal no Rio Grande do Norte

mercado interno: 1.800.000 t

Via marítima }
2.400.000 t mercado externo: 600.000 t

Via terrestre }
2.400.000 t - na base de 200.000 t/mês
2.160.000 t - na base de 180.000 t/mês

Em qualquer dos casos, sem considerar os estoques iniciais, o sal colhido na safra 99/2000 seria ineficiente.

Err. *[Handwritten signature]*



PARTICIPANTES DA REUNIÃO

ABERSAL - SIESAL

Data: 22-02-00

LISTA DE PRESENTES

	NOME	ENTIDADE	FONE	FAX
1.	Francisco Ferreira Souto Filho	a merma	321-6364	316-2447
2.	JARDINO RODRIGUES	S. SOLEDADE LTA	211-5744	221 6100
3.	ALCIDES MONTIHERI	ALCAUS	203-3839	?
4.	LUIS MORELLA	ALCAUS	521-1155	521.1401.
5.	HERCULANO JOSE LEAL DEBAY	HENRIQUE LAGE	521-1150	
6.	MIGUEL VIVANNA	HENRIQUE LAGE	521-1150	521-1249
7.	NARCISO FERREIRA SOUTO FILHO	F. SOUTO	316-1500	317-20-05
8.	ANTONIO JOSE DA SILVA VERAS	F. SOUTO	316-1500	317-20 05
9.	AFRANCO MANTANES BARRETO	ABERSAL	61)-516-1252	12)-2337507
10.	SERGIO BASTOS GUIMARÃES	GIMSAL	211-3566	211-3061
11.	ROBERTO VIEIRA	CILUSAL	316-1511	321.6369
12.	Manuella	SIESAL	321-5042	321.5042
13.	SERLDO OLIVEIRA	SAL. DIAMANTE BRANCO	213-4214	213-1052
14.	CARLOS FREDERICO NEVEI	S. DIAMANTE BRANCO	213-4214	213 1052.
15.	MARCELO MONTEIRO	NORSAL	(11) 369.6999	(11) 369.6990
16.	William Schwarz	NORSAL	2	2
17.	GILSON RAMALHO A. RODRIGUES	SOLEDADE	211.5744	221.6100
18.				

86. Trago ainda ata de reunião de 11.06.2003 também apreendida no Siesal (fls. 1005 a 1006) que, apesar de similar às anteriores, é ainda mais ampla no tocante aos produtos afetados e também congregou maior número de empresas. Na ata há uma tabela com preços mínimos a serem praticados na venda do sal refinado e do sal moído a partir do dia 23 daquele mês, os quais variam de acordo com o destino (dezenove estados e distrito federal) e que foi sido aprovada consensualmente pelos participantes da reunião, que contou com a participação das representadas Francisco Ferreira Souto Filho, F. Souto, Serv Sal, Norsal, Salineira São Camilo, Salinor, Salmar, Socel, Umari (Souto Irmão) e Refimosal. Abaixo o documento completo contendo a ata e a lista de participantes:

Documento de fls. 1005 a 1006

Reunião: 11/06/2003

01. Presentes: Lista anexa

02. Comercialização

02.1. Aprovados, consensualmente, os seguintes valores considerados como mínimos, a partir de 23/06/2003.

02.1.1 – FOB

Refinado 30x1	R\$	5,50
Refinado 25g	R\$	3,20
Moído 30x1	R\$	3,90
Moído 25 Kg	R\$	2,16

02.1.2. CIF

<u>DESTINO</u>	<u>FRETE</u>	<u>REF. 30X1</u>	<u>REF. 25Kg.</u>	<u>MOÍDO 30X1</u>	<u>MOÍDO 25Kg.</u>
RS	160,00	11,75	8,40	10,15	7,35
SC	150,00	11,40	8,10	9,80	7,05
PR	140,00	11,00	7,75	9,40	6,70
SP	125,00	10,40	7,25	8,80	6,20
RJ	115,00	10,00	6,95	8,40	5,90
MG	100,00	9,40	6,45	7,80	5,40
GO/DF	90,00	9,00	6,15	7,40	5,10
MT	130,00	10,60	7,45	9,00	6,40
MS	140,00	11,00	7,75	9,40	6,70
BA	50,00	7,50	4,85	5,90	3,80
SE	45,00	7,30	4,65	5,70	3,60
AL	45,00	7,30	4,65	5,70	3,60
PE	33,00	6,80	4,30	5,20	3,25
PB	25,00	6,50	4,00	4,90	3,00
RN	25,00	5,70	3,50	4,30	2,65
CE	25,00	6,50	4,00	4,90	3,00
PI	70,00	8,40	5,50	6,80	4,45
MA	70,00	8,40	5,50	6,80	4,45
PA	100,00	9,40	6,45	7,80	5,40

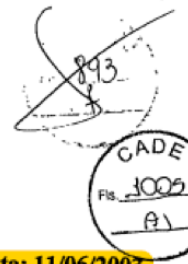
02.1.3. Critério de venda CIF: preço FOB + 1,30 frete.

03. Convenção Coletiva de Trabalho Sindicato Trabalhadores Ext. Sal. Percentual reajuste será discutido posteriormente.

04. Correspondência Programa Fome Zero. Será apreciada o mais rápido possível.



PARTICIPANTES DE REUNIÃO DOS SALINEIROS E MOAGEIROS/REFINADORES, NO SIESAL.



Data: 11/06/2003

Hora: 09:00 horas

LISTA DE PRESENTES

	NOME	EMPRESA	FONE	FAX
01	Francisco F. Souto Filho	Francisco F. Souto Filho	3162447	317.2031
02	Francisco F. Souto Filho	F. Filho & Cia Ltda.	316-8997	9977-1776
03	Joaquim	Socel	318-2878	318-3168
04	André Rosado	Souto Irmão e Soledade	317-6863	317-2393
05	Marcelo Monteiro	REFSAL	3162447	3172031
06	MARCELO MONTEIRO	NORSAL	332-2426	
07	EDUARDO A-F. MEDEIROS	SALINEIRA SA CARVALO LT	503-1016	503-1016
08	FREDIANO ROSADO	SALINA Santa Clara	321-6397	
09	ALCIDES M. DIERY	SALINOR	3621-7000	
10	Amorim S. Viana	F. Souto	316-1500	317-2005
11	Luis GONZAGA CORREIA	SALINOR	5216500	5214661
12	Marcos Antonio L. da S.	SALINOR	318-6340	318-3606
13	Edmundo Rosado	Socel	221-1254	
14	Edmundo Rosado	REFIMOSAL	3162245	3140832
15	RENATO FERNANDO DA SILVA	SIMORSAL	3199706	ONEIMO
16				
17				

87. Além destes acordos “gerais” para o preço de determinados produtos, isto é, acordos válidos para todas as empresas, havia ainda em alguns casos, acordos mais específicos, por exemplo para a venda a determinados clientes/ segmentos de mercado. Como exemplo disso trago a **ata de reunião do Siesal de 14.04.2004** (fls 781 e 1015 a 1016), documento que teve cópias apreendidas no sindicato e também na empresa Socel. Nele, além do acordo de preços nos moldes anteriormente apontado, há ainda menção a um “entendimento” entre as empresas Cimsal, SDB e F. Souto com relação ao preço do sal para frigoríficos (“resolveram manter entendimento entre si e encontrarem uma solução para o problema do preço do sal para frigoríficos, e posteriormente conversarem com representantes de Souto Irmão e Soledade”):

88. Essas quatro atas que aponte são interessantes para demonstrar a variedade dos produtos afetados e a participação no acordo de empresas que atuam nos diversos níveis da cadeia de sal, além de trazer exemplo de clientes potencialmente afetados pelo cartel.

89. Além das atas de reunião, há ainda e-mails nos quais há discussão e acordo sobre preços. Alguns deles, inclusive, mencionam acordos que teriam sido feitos, ao menos aparentemente, sem a intermediação das entidades de classe, ou seja, diretamente entre as empresas, e por vezes restringindo-se a algumas empresas específicas. Nos e-mails também há evidência de concordância expressa de determinado Representado com relação ao acordo.

90. Exemplo do quanto afirmado é o documento fls. 126, apreendido em duas empresas diferentes (Serv Sal e Salinor). Trata-se de **e-mail trocado entre concorrentes em 28.04.2005**, em que o Sr. José Joaquim informa aos concorrentes que em reunião geral de produtores de sal foi sugerido pelo Sr. Marcelo Monteiro da Norsal um acordo de preços de sal refinado especificamente para São Paulo, Rio de Janeiro, Paraná e Belo Horizonte. Afirma que os valores teriam sido acordados entre as empresas Norsal, F. Souto, Socel, Refimosal, Serv Sal, Cimsal, Marantã e Salinor. O e-mail faz ainda menção a reunião ocorrida no mesmo dia, para a qual existe a respectiva ata de reunião, confirmando o quanto dito (fls. 378 a 380). Segue abaixo a íntegra do documento:

Documento de fl. 126

Preços

De:	José Joaquim dos Santos <joaquim@saldunorte.com.br>
Para:	"silvanamota" <silvanamota@terra.com.br>, demetrio.comercial@saldunorte.com.br, ivan.comercial@saldunorte.com.br, "Ronaldo \ (QUALYSAL)" <ronaldo@qualysal.com.br>, "Gabriela - Comercial" <gabriela.comercial@saldunorte.com.br>, alessandro@qualysal.com.br, "Alline" <aline.cobranca@saldunorte.com.br>, "EVANDRO" <evandro@refimosal.com.br>, "Simorsal" <simorsal@simorsal.com.br>, "Cristiane - Cimsal" <cimsal@cimsal.com.br>, "SoceI" <soceI@uol.com.br>, siesalrn@uol.com.br, fsouto@uol.com.br, mcalstrato@salinor.com.br
Assunto:	Preços
Enviado:	Thu, 28 Apr 2005 08:34:11 -0300

A todos os listados,(Favor tomar sem efeito o e-mail anterior sobre o mesmo assunto)

Em reunião geral do sal realizada dia 27/04/05 em Mossoró, foi solicitado pelo Sr Marcelo da Norsal que se fizesse um **acordo de preços de sal refinado para: São Paulo, Rio de Janeiro, Paraná e Belo Horizonte.** (Reunião realizada a parte somente para tratar do produto refinado).

- 1) **São Paulo/Rio de Janeiro e Paraná:** Refinado 30x1 R\$ 10,00 CIF.
Refinado 25 kg 7,50 CIF
- 2) **Belo Horizonte:** Refinado 30x1 R\$ 9,00
Refinado 25 6,70
- 3) Valores para vendas com saída de Mossoró diretamente p os clientes.
- 4) **Valores acordados pelas Empresas: Norsal (Marcelo Monteiro)**
 - F.Souto (Antonio Veras)
 - SoceI (Edmur Rosado)
 - Refimosal (Evandro)
 - Serv Sal (Joaquim)
 - Cimsal(Herbert)
 - Maranata(Carlos)
 - Salinor (mauro)
- 5) Sr Mauro da Salinor ficou encarregado de conversar com oSr Edivaldo da Ciemarsal que não se fez presente a reunião.

Obs.: Ficou acertado e acordado ainda, por todos os participantes da primeira reunião geral que os demais produtos fossem vendidos pelo menos no preço da pauta (FOB Mossoró).

Caso venha a encontrar preço abaixo do acordado, deve-se comunicar imediatamente via fone com o Diretor/Gerente que está quebrando do acordo.

Solicito acompanhar e informar qualquer divergência contrária ao acordado.

Grato,

Joaquim

91. Outro e-mail similar é o documento de fls. 72 a 74, apreendido na Serv Sal, de **02.10.2009**. O documento consiste em **e-mail interno da Serv Sal** em que seus representantes discutem acordo de preços entre Servsal e Salinor. No primeiro e-mail da cadeia o Sr Elfino Menezes afirma que houve um acordo de preços firmado com a Salinor e "*amplamente comentado durante a reunião com os representantes*" que teria passado a valer no dia anterior ao e-mail. No e-mail seguinte o Sr. José Joaquim reclama sobre o suposto descumprimento afirmando: "*realmente isso se torna muito constrangedor para o que combinamos, além de abrir brecha p que o andré tb venha a praticar preços fora do acordo, justificando p Alcides este nosso ato isolado.[sic.]*".

92. Destaco, ainda, o documento de fls. 75 a 78, apenas para exemplificar prova da existência de adesão expressa de cada membro, individualmente, ao acordo. Trata-se de **cadeia de e-mails de janeiro de 2010** para agendamento de reunião entre concorrentes. Originalmente a reunião teria pauta lícita, mas o Sr. José Joaquim, da Serv Sal, sugere inclusão na pauta do que ele denomina "*nosso problema eterno que se chama preço*" desejando a "*manutenção de um equilíbrio nos preços*", ao que o Sr. Antônio Veras, da F Souto, concorda. A seguir excertos do documento:

Trechos do documento de fls. 75 a 78



Re: Reunião

De: José Joaquim <joaquim@gruposervsal.com.br>
Para: "Antonio Veras" <averas@fsouto.com.br>, "SiesalRN" <siesalrn@uol.com.br>
CC: "Evandro" <evandro@refimosal.com.br>, "Airton Torres" <airton.torres@salinor.com.br>, "Simorsal" <simorsal@simorsal.com.br>, "Alessandro Zeni" <alessandro@gruposervsal.com.br>
Assunto: Re: Reunião
Enviado: Fri, 8 Jan 2010 16:28:24 -0300

Veras,

Perfeitamente, na reunião marcaremos outra reunião p tratar do mercado, o mais rapido possível, exponencialmente.

José Joaquim dos Santos

Diretor Comercial

Tel + 55 84 3422-2898 R:214

Fax + 55 84 3422-2851 R:226

Cel + 55 84 9133-8030

www.gruposervsal.com.br

----- Original Message -----

From: Antonio Veras
To: José Joaquim ; SiesalRN
Cc: Evandro ; Airton Torres ; Simorsal ; Alessandro Zeni
Sent: Friday, January 08, 2010 2:52 PM
Subject: Re: Reunião

Joaquim,

Reunião para discutir mercado tem que ter mais tempo que o programado para essa de segunda feira, pois o Amigo sabe que esse assunto não é pontual como pauta de fretes ou NF-e, é um assunto geral, onde entram interesses dos mais diversos, verdades potenciais e mentiras exponenciais. **Certamente, é muito importante convocar uma reunião para discutir exclusivamente o mercado, sugira uma data e convoque.** Contudo, nada impede que se inicie uma conversa e um agendamento para outra reunião para tratarmos do mercado.

Atenciosamente,

ANTONIO José da Silva VERAS

Gerente Comercial
Coordenador da Qualidade
F. SOUTO IND. COM. E NAVEGAÇÃO S.A.
Fones: 84 3422 1550 / 84 9911 2164
Fax: 84 3317 2005

Fls. 76

----- Original Message -----

From: José Joaquim
To: Antonio Veras ; SiesalRN
Cc: Evandro ; Airton Torres ; Simorsal ; Alessandro Zeni
Sent: Friday, January 08, 2010 10:50 AM
Subject: Re: Reunião

Senhores,

Se possível, incluímos na pauta o nosso problema eterno que se chama preço, temos no nosso meio com comprovante, preço de modo a R\$ 5,00.

Sugiro ainda voltarmos a discutir a inclusão de nova pauta p o sal, quem sabe assim manteremos um equilíbrio nos preços.

José Joaquim dos Santos

Diretor Comercial

Tel + 55 84 3422-2898 R:214

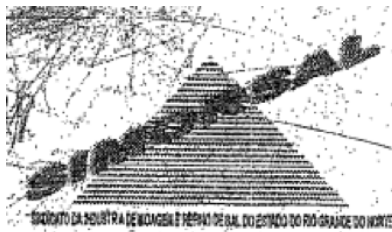
Fax + 55 84 3422-2851 R:226

Cel + 55 84 9133-6030

www.gruposervsal.com.br

93. Por fim trago dois documentos que, em conjunto, demonstram ainda que o preço combinado era de fato praticado pelas empresas. Trata-se dos documentos de fls. 27 e 28, respectivamente, um comunicado com **tabela** de preços do Simorsal, resultado de acordo em reunião ocorrida no dia 10.05.2006, com a presença da Serv Sal, entre outras empresas, e **tabela** de preços da Serv Sal de 22/05/2006. Note-se que a conclusão do comunicado é de que a coluna B da tabela deveria vigorar a partir de 22.05.2006, precisamente a data do comunicado da Serv Sal a seus representantes comerciais. Note-se a proximidade dos valores das duas tabelas, até nos centavos:

Documento de fl. 27

**SIMORSAL**

Sindicato da Indústria de Moagem e Refino do Sal do Rio Grande do Norte.
Rua Duodécimo Rosado, 1085 - Nova BeTânia
CEP: 58.607-640 Mossoró/RN
Telefax: 3314-9346



Tabela de Preços

EM VIGOR: Imediatamente
VIGENCIA: Imediata

Conforme ficou deliberado na última reunião (10/05/2006) com representantes das duas entidades, SIESAL/SIMORSAL, foi criada uma comissão com cinco participantes (Cimsal, F. Scuto, Refimosal, Serv-Sal e Meranata), com o objetivo de apresentar os preços mínimos que podem ser praticados a partir do preço do sal a granel, considerando os custos reais de produção.

1 PRODUTOS SAL							
CÓD	TIPO DE SAL	UN. KG	MARCA	PREÇO A (R\$)	PREÇO B (R\$)	PREÇO C (R\$)	PREÇO D (R\$)
1.1	Moido	25	PRÓPRIA	1,94	2,14	2,34	2,54
1.2	Moido	50	PRÓPRIA	3,78	4,18	4,58	4,98
1.3	Moido lodado (Pacote)	30x1	PRÓPRIA	3,70	3,94	4,18	4,42
1.4	Moido em Big-Bag*	Ton	PRÓPRIA	67,00	75,00	83,00	91,00
1.5	Refinado lodado	25	PRÓPRIA	3,17	3,37	3,57	3,77
1.6	Churrasco lodado	30x1	PRÓPRIA	4,60	5,04	5,28	5,52
1.7	Refinado lodado	50	PRÓPRIA	6,34	6,74	7,14	7,54
1.8	Refinado em Big-Bag*	Ton	PRÓPRIA	114,00	122,00	130,00	138,00
1.9	Micronizado	25	PRÓPRIA	1,94	2,14	2,34	2,54
2.0	Moido Tercerizado**	Ton	PRÓPRIA	40,00	45,00	50,00	55,00
2.1	Refinado lodado	10x1	PRÓPRIA	1,88	1,76	1,84	1,93
2.2	Grosso	25	PRÓPRIA	1,94	2,14	2,34	2,54
2.3	Grosso	50	PRÓPRIA	3,78	4,18	4,58	4,98
2.4	Grosso Big-Bag*	ton	PRÓPRIA	67,00	75,00	83,00	91,00

*Estão excluídos os custos dos Big-Bag.

**Embalagem por conta do cliente.

A primeira coluna (A) em negrito é formada por valores que foram constituídos a partir do preço atual do sal a granel (R\$ 25,00 p/ton), levando em conta os custos reais de produção para cada tipo de sal apresentado. As demais colunas seguem o mesmo princípio.

Sugestões: Tendo em vista a realidade de mercado constar valores abaixo dos que foram apresentados acima, sugerimos adotar de imediato como preço mínimo os valores apresentados na coluna (A). Em seguida lançamos os valores da coluna (B) para vigorar a partir de 22/05/2006 e os valores da coluna (C) para vigorar em 19/06/2006.

Mossoró/RN, 18 de maio de 2006.

A DIRETORIA

REFINOSA
 Refinação e Moagem de sal Santa Helena Ltda.

Tabelas de Preços

EM VIGOR: 22/05/2006
 VIGENCIA: Maio/2006

1- PREÇOS A PARTIR DE 01/02/2006

CÓD.	TIPO DE SAL	UN. KG	MARCA	PREÇO TABELA (R\$)	PRAZO MÉDIO DIAS
1.1 -	MOÍDO/GROSSO/TRITURADO	25	MIMOSAL	2,13	45
1.2 -	MOÍDO/GROSSO/TRITURADO	50	MIMOSAL	4,25	45
1.3 -	MOÍDO IODADO (PACOTE)	30X1	MIMOSAL NUTRIBOM ASTECA	3,95	45
1.4 -	REFINADO IODADO	30X1	PLUMA MARFIM MIMOSAL	5,20	45
1.5 -	CHURRASCO	30X1	MARFIM	6,00	45
1.6 -	REFINADO/GRANULADO	25	Textil/PLUMA	3,40	45
1.7 -	REFINADO IODADO	50	PLUMA	6,80	45
1.8 -	MICRONIZADO	50	BRANCA	4,30	45
1.9 -	MICRONIZADO	25	BRANCA	2,15	45
1.10 -	BIG-BAG	1000	-	-	45
1.11 -	SAL A GRANEL RODOVIÁRIO	TOM	-	50,00	45

OBS.:

1-	Produtos: Preços para qualquer Estado e/ou Cidade
2-	Descarga : Por conta do cliente
3-	ICMS : 12% Incluso no preço do produto.
4-	Mercadorias acompanham laudos de análises química e Granulométrica.
5-	Venda CIF : Favor consultar tabela regionalizada com preço CIF
6-	Pedidos em carteira com preço anterior, embarcar até 20/05/2006, após esta data serão reajustados ou cancelados.
7-	Preços para venda à vista conceder 5% de desconto.
8-	Entrega de acordo com programação pré-estabelecida.
9-	Prazo acima de 45 dias calcular despesa financeira de 5% ao mês.

94. Trouxe aqui apenas alguns poucos exemplos das atas de reunião e e-mails em que houve ou expressa fixação de preços ou ao menos alguma menção ao acordo de preços entre as empresas. Identifiquei no total **mais de 50 atas de reunião e mais de 60 e-mails** no mesmo sentido dos mencionados acima, os quais se referem ao período de 1992 a 2012, todos comprovando o acordo para fixação de preços, sendo que **há documentos deste tipo de todos os anos da conduta no período de 1998 a 2012**, comprovando assim que se tratava de acordo contínuo, perene e altamente institucionalizado.

95. Pela impossibilidade de analisar todos estes documentos de forma detalhada no voto, trago como "Anexo III" ao presente voto uma tabela com a lista de todos os documentos que entendo como provas relevantes da fixação de preço por parte dos membros do cartel.

c) Controle de oferta

96. Paralelamente aos acordos para fixação de preços nas várias etapas da cadeia produtiva do sal, os membros do cartel também buscavam outros mecanismos de controle do mercado, principalmente como uma forma indireta de controlar os preços ou mesmo explicitamente como forma de garantir o sucesso do próprio acordo de preços.

97. Assim, há diversas provas que demonstram, por exemplo, tentativa de controle do estoque de sal para que o preço parasse de cair, ou então controle de venda para beneficiadores de sal não produtores que se recusassem a cumprir a tabela de preços acordada entre eles. Assim como em relação aos acordos de fixação de preços, também foram encontradas evidências de tentativa de controle de oferta ao longo dos diversos anos da conduta, havendo **provas contundentes pelo menos de 1998 a 2010**.

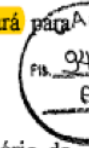
98. Passando à análise dos documentos, trago inicialmente **ata de reunião do Siesal de 19.11.1998** (fls. 943 a 946), em que foi proposto por um dos participantes e discutido entre todos um possível acordo entre as empresas sobre a quantidade de sal que cada uma ofertaria em leilões da bolsa. Participaram da reunião representantes das empresas Cimsal, F. Souto, Salineira São Camilo, Alcális, Francisco Ferreira Souto Filho, Salina Soledade Ltda, Ciemarsal, Souto Irmão (atual Umari) e Socel, conforme lista de participantes assinada. Abaixo excerto do documento no qual há registro da discussão:

Trecho do documento de fls. 943 a 946



03 - COMERCIALIZAÇÃO DO SAL GROSSO A GRANEL ATRAVÉS DA BOLSA DE MERCADORIAS DO RN

03.1 - O Sr. Herbert solicitou aos participantes da reunião que apresentassem suas sugestões sobre critérios para determinar a quantidade de sal que cada empresa ofertará para leilões na Bolsa.

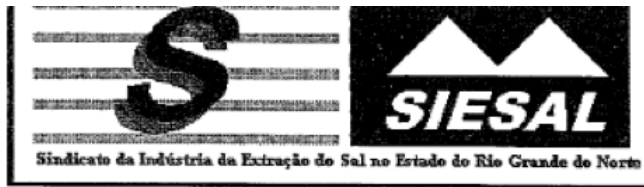


03.2 - O Sr. Gilson Ramalho sugeriu:

- a) O Sindicato coletar amostras de sal nas salinas e entregar ao laboratório do SENAI - Mossoró para classificação dos tipos de sal.
- b) Entendimento entre os produtores para determinar a quantidade de sal a ser ofertado para venda através da Bolsa; e
- c) Que o preço do sal grosso a granel combinado na reunião de 04/11/98, em Natal, seja considerado como preço mínimo.

03.3 - O Sr. Pedro William Nepomuceno sugeriu fosse ofertado semanalmente, para teste, 10.000 toneladas, divididas proporcionalmente às quantidades médias vendidas pelas empresas participantes deste mercado. O Sr. Luiz Santiago concordou que a divisão da quantidade ofertada seja feita apenas entre as empresas que atualmente participam do referido mercado, mas que as demais empresas, no futuro, se desejarem, possam participar também do mercado. Ainda a título de teste, foi sugerido uma divisão equitativa entre as 10 empresas que desejam participar desta negociação através da Bolsa, cabendo a cada uma delas um lote de 1.000 toneladas por pregão semanal. A sugestão do Sr. Francisco Belarmino foi ofertar na Bolsa também o sal beneficiado (moído e refinada ensacado).

03.4 - Todas estas sugestões foram discutidas, mas não se chegou a uma definição. O Sr. Edvaldo Fagundes sugeriu aguardar mais tempo até o novo preço do sal se firmar no mercado, e depois iniciar as operações através da Bolsa. Finalmente ficou combinado que, por enquanto, as empresas deverão apenas providenciar seu respectivo cadastramento junto a Bolsa de Mercadorias do RN.



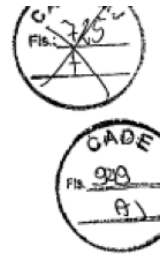
**RELAÇÃO DOS PARTICIPANTES DA REUNIÃO REALIZADA NA SEDE
DESTE SINDICATO NO DIA 19/11/98.**

<u>NOME</u>	<u>EMPRESA</u>
<i>[Handwritten signature]</i>	CIMSAL
<i>[Handwritten signature]</i>	AGROSSAL
<i>[Handwritten signature]</i>	F. SOUTO
<i>[Handwritten signature]</i>	SALINEIRA SÃO CAMILO
<i>[Handwritten signature]</i>	ALCÁLIS
<i>[Handwritten signature]</i>	F. F. Souto Filho
<i>[Handwritten signature]</i>	SALINA SOLEDADE
<i>[Handwritten signature]</i>	CIMSAL
<i>[Handwritten signature]</i>	SOUTO IRMÃO CIA LTDA
<i>[Handwritten signature]</i>	''
<i>[Handwritten signature]</i>	S. S. Camilo
<i>[Handwritten signature]</i>	SOCEL
GILSON RAMALHO & RODRIGUES	SOLEDADE
Francisco F. Souto Filho	F. F. Souto Filho 32163

99. Comprovando a existência da prática de controle da oferta tem-se ainda os documentos constantes nas fls. 947 a 951 encontrados no Siesal[11]. Trata-se de **ata de reunião do Siesal ocorrida em 03.02.2000** e outro documento, de mesma data elaborado pelo Sr. Gilson Ramalho (Salina Soledade), com propostas para "reverter o quadro de penúria" do mercado de sal que foi apresentado, debatido e teve suas propostas unanimemente aprovadas naquela reunião, conforme lê-se da ata. *In verbis*: "O Sr. Gilson Ramalho apresentou proposta, por escrito, onde detalha a situação atual dos preços de venda, quadro de penúria por que passa atualmente o setor salineiro (...). Todos os itens da proposta foram amplamente debatidos e, no final, receberam apoio unânime dos participantes". Conforme assinatura dos presentes ao final da ata, estavam entre os participantes da reunião e, portanto, anuentes das propostas os representantes das empresas Cimsal, F. Souto, Salineira São Camilo, Alcális, Francisco Ferreira Souto Filho, Salina Soledade Ltda, Norsal, Souto Irmão (atual Umari) e Socel,

100. Dentre as propostas apresentadas por ele estão, além de acordos sobre preços, sugestões de acordo sobre condições de venda e controle da oferta. Sugeriu, assim, que fossem estabelecidas cotas para vendas ao beneficiador não produtor, o qual deveria assumir o compromisso de praticar os preços de vendas sugerido pelos cartelistas (produtores e beneficiadores). Alerta ainda que eles, enquanto produtores, só venderiam sal aos beneficiadores que não "os prejudicassem", que no contexto deve ser interpretado como praticando preços abaixo do acordado. Portanto, o documento é prova de que havia um controle, ou ao menos uma tentativa de controle, de toda a cadeia de sal, tentando impor os preços acordados até mesmo àqueles beneficiadores que por não serem extratores não estariam, ao menos originalmente, no acordo. Segue abaixo trechos da proposta escrita entregue em reunião aos concorrentes e a referida ata da reunião:

Trechos do documento de fls. 947 a 951



UNIDOS VENCEREMOS

**ATA DE REUNIÃO DOS ASSOCIADOS DO SINDICATO DA INDÚSTRIA DA
EXTRAÇÃO DO SAL NO ESTADO DO RIO GRANDE DO NORTE - DIA 03/02/2000.**

Local: Sede deste Sindicato

(...)

03 - MERCADO DO SAL

03.1 - O Sr. Gilson Ramalho apresentou proposta, por escrito, onde detalha a situação atual dos preços de venda, quadro de penúria por que passa atualmente o setor salineiro, e sugere a projeção de aumentos mensais nos preços de venda com a finalidade de repor as perdas ocorridas nos últimos anos. Todos os itens da proposta foram amplamente debatidos e, no final, receberam apoio unânime dos participantes.

03.2 - O Sr. Herbert Vieira Sugeriu a criação de um comitê de vendas para o sal grosso a granel, que se instalaria semanalmente na sede deste Sindicato. O assunto recebeu apoio da maioria dos participantes.

03.3 - As propostas supras foram bem recebidas, mas suas aprovações ficaram para a próxima reunião.

REUNIÃO SIESAL 03.02.2000

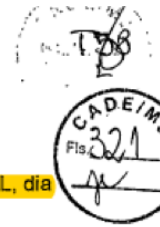
- 1 - Situação atual
 - 1.1 - Preços de vendas nivelados muito baixos, proporcionando prejuízos sonegação de impostos, apropriação do ICMS frete, etc.
 - 1.2 Venda do 25 ks moído a R\$0,70 reputamos no atêrro R\$7,79/ton, conforme demonstração. Como vender o grosso ao moageiro?
- 2 - O que poderemos fazer para reverter o quadro de penúria atual?
 - 2.1 Basicamente estabelecermos novos preços das vendas do sal grosso a granel nos aterros, projetando, simultaneamente, os preços para a venda do beneficiado quer seja moído ou refinado;
 - 2.2 Estabelecer preços de vendas do beneficiado, de tal forma que permita ao beneficiador arcar com seus custos de produção, administrativo, reservando, ainda, margem de lucro para o beneficiador quer seja produtor ou não produtor.
 - 2.3 Estabelecer quotas para vendas ao beneficiador não produtor, compatível com o atual volume de compra do sal a granel de cada um.
 - 2.4 Conseguir com o beneficiador não produtor o compromisso de praticar preços de vendas sugeridos pelo produtor, demonstrando que haverá, para todos, margem de lucro normal na comercialização. - Como os custos de produção do sal grosso a granel e seu beneficiamento tanto para o moído como o refinado em qualquer das embalagens são praticamente os mesmos, os preços de vendas poderão ser iguais para todos, a exemplo do que se pratica atualmente, com prejuízo para todo o setor, sem nenhuma acusação de cartel.
- 3 - Projeção de aumentos mensais com a finalidade de repor as perdas ocasionadas pela concorrência predatória dos últimos anos, visando o retorno, a curto-médio prazo, ao preço de R\$1,70 por saco de 25 ks moído e proporcionalmente aos demais tipos de sal.
- 4 - Lembrar sempre que somos os produtores e venderemos aos beneficiadores que não nos venham prejudicar, assim como não deveremos prejudicá-los.

101. Além de atas de reunião há ainda e-mails no mesmo sentido. Exemplo disso é o **e-mail interno da Salinor de 15.04.2004** (fl. 386) no qual o Sr. Airton Torres (Salinor) reporta reunião do Siesal ocorrida em 14.04.2004, na qual também teria havido acordos anticompetitivos sobre diversas variáveis, dentre elas controle da oferta de sal. Novamente fala-se em controle do sal grosso vendido para moageiros (*"foi combinado (...) disciplinar a saída de sal grosso para moageiros"*). Ademais, acordaram em *"recuar na oferta para sinalizar junto ao mercado que há escassez"*.

102. Destaco que há ata assinada pelos participantes da reunião mencionada no e-mail que corrobora as informações passadas (fls. 1015 a 1016).

103. Além da tentativa de controlar a oferta de sal para moageiros e beneficiadores como mecanismo para garantir a efetividade do acordo de preços, como se viu de forma secundária nos documentos acima, também havia uma tentativa de controlar não apenas a venda, mas a própria produção do sal, com o intuito de reter a queda de preços. Nesse sentido é a **ata de reunião de 22.06.2005** (fls. 321 a 322 e 516 a 517) apreendida no escritório do Sr. Francisco Ferreira Souto Filho e na Salinor. Trata-se de reunião conjunta entre refinadores associados do Siesal e Simorsal na qual foi sugerido que os produtores evitassem a expansão das refinarias, instalação de novas unidades ou terceirização como forma de controle da oferta para *"impedir maior desequilíbrio do mercado de sal refinado"*. A seguir destaco trecho do documento:

Trecho do documento de fls. 321 a 322



Ata da Reunião dos Refinadores de Sal associados ao SIESAL e SIMORSAL, dia 22/06/2005, às 14:00horas.

Local: SENAI – Mossoró/RN

- 1. Participantes:**
- SOCEL – Edmur Rosado
 - NORSAL – Marcelo Monteiro
 - S. CAMILO – Eduardo Medeiros
 - REFINORTE – José Joaquim dos Santos
 - CIMSAL – Herbert Vieira e Herbert Júnior
 - REFINASAL – Avelino Borges
 - SALINOR – Alcides Mitidieri, Aírton Torres e Gilton Ribeiro
 - H. LAGE – Marco Alves
 - CIEMARSAL – Edvaldo Fagundes e Edward Smith
 - F. SOUTO – Antonio Veras
 - SIMORSAL – Renato Fernandes
 - QUALYSAL – Alessandro Z. dos Santos
 - SAL MARANATA – Carlos Alves e Fco. José de Lima
 - SALMAR – Marcos Antonio
 - SALMONETE - Rivadavia

2. Objetivo e seqüência da Reunião

2.1 - O Sr. Edmur Rosado procedeu a abertura da reunião e passou a palavra ao Sr. Aírton Torres que explicou tratar-se de reunião solicitada pelo Sr. José Joaquim dos Santos para discutir preço e condições de venda do sal refinado.

2.2 – No intuito de impedir maior desequilíbrio no mercado do sal refinado, o Sr. Joaquim sugere evitar: Expansão das Refinarias existentes, Instalação de novas unidades de refinação de sal e Serviços de terceirização daquele tipo de sal.

2.3 – Foi acatada sugestão do Sr. Herbert Vieira para o controle na venda do sal grosso a granel. As vendas serão realizadas através de um grupo de trabalho composto por representantes das empresas F. SOUTO, CIMSAL, SALINOR, H. LAGE e NORSAL, sob a coordenação do Sr. Antonio Veras.

104. Trago ainda, como uma das principais provas de tentativa de controle da oferta pelo cartel, uma cadeia de e-mails trocados entre concorrentes em setembro de 2010, identificada a partir de um conjunto de e-mails apreendidos nas empresas Serv Sal, Salinor, F. Souto e no Siesal (fls. 202 a 203, 224 a 226, 539 a 545, 593 a 596, 623 a 624, 1219 a 1221). O primeiro e-mail da cadeia contém documento elaborado pela Cimsal sugerindo implicitamente um acordo entre os salineiros. Posteriormente em resposta, o Sr. Edvaldo Fagundes (Henrique Lage) sugere que os seis maiores produtores de sal comprem uma parte da produção para que o preço parasse de cair. Afirma ainda que o mesmo havia sido feito no ano anterior pelas empresas Henrique Lage, Salinor, Norsal, SDB e Salmar. Em outras respostas ao e-mail também é possível aferir a concordância dos concorrentes com os “problemas” expostos e também com o cartel como sendo a sua solução, a exemplo do e-mail do Sr. Evandro Praxedes no qual diz que há falta de compromisso com o setor, falta de coletividade, falta de união etc. Segue abaixo o trecho mencionado do documento:

Trecho do documento de fls. 224 a 226

Data: 23 de setembro de 2010 18:31

Assunto: Res: Sugestão para a melhoria do nosso mercado - Reunião 28/09/2010.

Para: Herbert Vieira Junior <herbert_junior@cimsal.com.br>, aosorio@salinor.com.br, gmartinho@salinor.com.br, menezes@gruposervsal.com.br, fcarvalho@sdbranco.com.br, rosi@saicisne.com.br, amitidieri@salinor.com.br, mcallstrato@salinor.com.br, joaquim@gruposervsal.com.br, cneves@norsal.com.br, fcsouto@uol.com.br, lceslo@uol.com.br, mgmonteiro@norsal.com.br, secretaria@norsal.com.br, agenor@romani.com.br, abersal@terra.com.br, slesalm@uol.com.br, sal.scamillo@gmail.com
Cc: nardso@fsouto.com.br, fredlanoroso@socel.com.br, nova.allianca@cimsal.com.br, saifort@veloxmail.com.br, luizsantiago@sallebre.com.br, grupollider@uol.com.br, gilton.cavalcanti@salinor.com.br, socel@socel.com.br, Duilio Plano <duilio.oliveira@henrique Lage.ind.br>, averas@fsouto.com.br, airton.torres@salinor.com.br, guilherme@cimsal.com.br, asdipre@cimsal.com.br

Pra resolver o problema dos preços baixarem mais ainda , e vocês todos participarem também da compra de sal no correço e boi morto , e as refinaria pararem de vende o (po) de sal , pra moagelros que nao tem compromisso com o setor ! se os 6 maiores produtores também comprasse pelo menos 2000 tons no mes cada um , resolveria logo essa tendência de queda , mais ninguém quer ! o ano passado so quem participou do consórcio De compra foi HLSN ,salinor ,norsal ,diamante branco , e salmar que cedeu o espaço pra estocagem e a balança pra pesar , os preço do correço estavam semana passada de ate 50,00 por ton , hoje ja esta de 80,00 porque estou comprando , e a parti de segunda feira , estarei comprando de 90,00 vou elevar ate 120,00 e preciso que vocês que querem ajudar o setor colaborem fazendo sua parte ! e nao tem desculpa , se nao compra porque o sal nao presta eu troco com sal da HLSN , e so pagar a diferença ,se nao tiver onde botar eu arranjo o terreno pra estocar , se nao tem como fazer a logística eu tenho , eu so preciso que mande uma pessoa pra comprar pagar e receber o sal , que cobro so as despesas de carregamento e transporte local , estou dizendo isso porque estou disposto a ajudar o setor , e se alguém tiver uma idéia melhor e so expor ! (Fazendo cont)a , sal do correço de 120,00 sal de salina tipo 1 de 160,00 fica preço médio de 140,00 ai nao da pra vender de 5,00 mesmo fazendo mágica , o saco com sal de 25 kilos ! desde ja peço minhas desculpas se eu estiver errado ! obg

105. Esta proposta citada nos documentos apreendidos foi reforçada por outro documento e pelo Histórico da Conduta do TCC firmado entre o Cade e a SDB. No Anexo 1.9 do Histórico da Conduta (fls. 132-136, Apartado de Acesso Restrito aos Representados) a compromissária apresenta e-mail enviado em 29.09.2010 por Duílio, no qual Edvaldo Fagundes foi copiado, aos representantes de empresas Cimsal, Salinor, Norsal e à própria SDB registrando o objetivo de criação de um grupo para comprar o sal de pequenos produtores para que os seus estoques fossem esvaziados e eles pudessem vender o sal a preços baixos. O e-mail é enviado apenas alguns dias após a cadeia citada anteriormente. Leia-se o trecho do e-mail no qual se evidencia o acordo para controle de oferta:

"A Henrique Lage entende que não podemos aguardar até a próxima reunião para só então decidirmos pela união para compra do Sal do Córrego e do Boi Morto. (...) A nossa hesitação na tomada desta decisão, seguramente irá dar espaço para que alguns produtores destas áreas assumam compromissos de venda com preço baixo e pagamento antecipado, sendo justamente isto que queremos evitar."

106. Por fim, ainda com relação a este documento, em que pese estarmos aqui tratando especificamente de controle de oferta, vê-se que essa cadeia de e-mails demonstra de forma patente o conhecimento da ilicitude da conduta por parte dos membros do cartel, especificamente com relação ao acordo de preços. Isso graças a um embate que surgiu em e-mails posteriores, pois o e-mail falando explicitamente sobre acordo de preços teria sido enviado inadvertidamente por um dos concorrentes a todos os seus contatos e o assunto seria confidencial a algumas empresas da indústria salinera. Se outros tivessem conhecimento poderia gerar denúncia de cartel. In verbis: "*esse é um assunto interno da empresa e do setor salinero, não deve ficar sendo exposto para pessoas ou empresas que não fazem parte do setor. essas informações podem gerar inclusive denúncia de cartel*". O e-mail anterior compartilhado dizia "*Infelizmente o acordo era quebrado e o que parece até hoje Isto e quebrado só sei que F. souto segue a risca estas reuniões de preços*".

107. Além destas, há diversas outras provas de extrema relevância da prática de controle da oferta pelo cartel, a exemplo dos documentos: de fls. 251 a 252, 880 a 883 e 1052 a 1054, respectivamente atas de reunião de 20.03.2001 e 14.05.2007 e e-mail de 12.07.2009 nos quais o uso de artifícios para controle da oferta também é mencionado.

108. No entanto, por uma questão de economia processual, em razão do volume de provas dos autos não os descreverei em detalhes, porém eles também podem ser encontrados na tabela incluída ao final do voto como **Anexo III** no qual resumo as principais provas da conduta de cartel, incluindo aqueles que demonstram a prática de controle da oferta.

109. Ante todo o exposto resta plenamente comprovada a mobilização de estratégias de controle de oferta pelo cartel, em especial com o fim de controle de preços.

d) Divisão de mercados e clientes

110. O conjunto probatório também demonstra que o cartel atuava por meio de divisão de mercado e divisão de clientes, ainda que, conforme dito acerca da estratégia de controle de oferta, este aparente ser, pelas provas, um objeto secundário ou auxiliar do acordo com relação à fixação de preços, objetivo central do cartel.

111. As provas indicam que possivelmente em um momento inicial do cartel havia uma maior preocupação dos membros com a manutenção de *market shares* e estabelecimento de cotas, sendo as duas principais provas nesse sentido da década de 90. Ambas já foram tratadas anteriormente no item relativo à influência de conduta uniforme pelas entidades de classe. Trata-se da **ata de reunião de 11.05.1992** (fls. 412 a 416) intitulada "resumo das decisões tomadas em reuniões da Abersal" e documento intitulado "**convenção coletiva**" de **18.02.1999** (fls. 1136 a 1139).

112. No primeiro documento há ampla discussão sobre a participação de mercado das empresas F. Souto, Henrique Lage, Norsal, A. Negra e Grupo Salinero ao final da qual houve uma proposta unanimemente aceita pelos presentes de *market shares* das empresas. Abaixo excerto do documento mencionado:

Trecho do documento de fls. 412 a 416

2.4. ESTABELECIMENTO DE PARTICIPAÇÕES NO MERCADO, DESDÓBRAMENTOS CONSEQUENTES.

CONSELHO ADMINISTRATIVO

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

Empresa	1990		1991		jan-abr/92	
	t	%	tt	%	t	%
Grupo Salineiro	1.275.982	52,34	1.237.234	51,04	462.274	49,58
H. LAGE.....	352.094	14,44	320.236	13,21	136.600	14,65
F. SOUTO.....	474.424	19,47	480.485	19,82	176.629	18,94
NORSAL.....	223.377	9,16	272.848	11,26	101.258	10,86
A. NEGRA.....	112.138	4,60	113.415	4,68	55.680	5,97
TOTAL	2.437.905	100,00	2.424.218	100,00	932.441	100,00



A média de participação percentual, nos 28 meses

levantados, foi:

Empresa	%
Grupo Salineiro	50,99
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) e OF (1.300.000 t/a), no total de 2.400.000 t/a, para melhor visualização da distribuição das vendas, segundo as vocações, 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

CONSELHO ADMINISTRATIVO

E m p r e s a	IQ		OF		TOTAL	
	10 ³ t	%	10 ³ t	%	10 ³ t	%
Grupo Salineiro	566	51,45	658	50,61	1.224	51,00
F. SOUTO.....	132	12,0	300	23,08	432	18,00
H. LAGE.....	288	26,18	84	6,46	372	15,50
NORSAL.....	72	6,55	168	12,92	240	10,00
A. NEGRA.....	42	3,82	90	6,93	132	5,55
TOTAL	1.100	100,00	1.300	100,00	2.400	100,00

A A. NEGRA observou que, na sua distribuição, a IQ deveria ir para 50.000 t/a, caindo OF 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 desaguararam, então, em certos ajustes, redundando na proposta, abaixo, consensual e unanimemente, aceita:

E m p r e s a	Participação-%	10 ³ t/a	10 ³ t/m
Grupo Salineiro	51,0	1.224,0	102,0
F. SOUTO.....	17,9	429,6	35,8
H. LAGE.....	15,5	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".

113. O segundo documento, de fls. 1136 a 1139, também já analisado anteriormente, menciona, por sua vez, a divisão de cotas de produção a cada um dos produtores. Nele lê-se: "DAS COTAS: O Siesal, após análise, distribuirá as cotas a seus associados, definindo as quantidades por produtor".

114. Há ainda documentos, no geral mais recentes, que tratam especificamente da divisão de clientes. Como exemplo trago o e-mail interno da Serv Sal, de 12.04.2008 (fl. 111), no qual o Sr. Alessandro Zeni reporta ao Sr. Errico que recebeu telefonema de Antonio Veras (F. Souto) no qual conversaram sobre fixação de preços para determinado cliente. Contudo, ao mencionar o acordo de preços, o Sr. Alessandro afirma que apenas as três empresas fornecem para aquele cliente e que há uma divisão das unidades entre as empresas. *In verbis*: "Como nós três estamos fornecendo para este cliente hoje, Qualysal com as unidades de Brasília e Ponta Grossa e eles dividem as demais unidades, achei a ideia interessante e acabamos acertando preços para [sic.] um cobrir o outro".

115. O controle da oferta também envolvia uma tentativa de literalmente controlar o volume de sal vendido, como demonstra o documento de fls. 890, e-mail enviado pela F. Souto para Refimosal em 28.10.2008 sugerindo que houvesse controle dos volumes do carregamento de sal e o estabelecimento de uma cota diária de retirada por empresa. A seguir a íntegra do documento:

Documento de fl. 890

Cota de retirada diaria.

From:	"Antonio Veras" <averas@fsouto.com.br>
To:	"Evandro" <evandro@refimosal.com.br>
CC:	"Luiz Rodrigues - Ger. de Op." <luzrodrigues@fsouto.com.br>
Subject:	Cota de retirada diaria.
Sent:	Tue, 28 Oct 2008 10:22:03 -0300

À
Refimosal
At. Evandro,

Semana passa tivemos uma interrupção no embarque de sal a granel da Salina Maranhão, com o objetivo de fazer uma pulmão no estoque, evitando assim o embarque de sal com excesso de umidade, com essa medida conseguimos fazer um estoque de 3.000 tons. Contudo se não controlarmos os volumes de carregamento diário, com uma cota por empresa, estabelecida pela média de retirada das últimas semanas, essa quantidade que conseguimos estocar logo será também consumida. Assim, estabelecemos para as próximas semanas uma cota de retirada diária para sua empresa de: **150 tons/dia**.

Lembramos que essa cota não é cumulativa, e os carregamentos só vão ocorrer de segunda a sexta feira. Não faremos carregamentos nos sábados por não fazermos colheita nesse dia.

Atenciosamente,

Antonio José da Silva Veras
Gerente Comercial
Coordenador da Qualidade
F. Souto Ind. Com. e Navegação S.A.
Fone: 8434221550
Fax: 8433172005

116. Por fim, trago ainda um quarto documento a esse respeito que também trata da divisão de clientes e que indica, por sua vez, a existência de uma espécie de política de não-agressão entre as empresas para preservação mútua de alguns clientes "exclusivos" ou "tradicionais". Trata-se do documento de fls. 603 a 605, e-mail enviado pela Salinor a concorrentes em 17.08.2011 afirmando que "ficassem alertas" a dois "clientes exclusivos da Salinor", pois havia aumentado os preços do produto para estes clientes conforme tabela e não queria perde-los. A este e-mail a Cimsal responde que está ciente e de acordo. Abaixo a íntegra do documento:

Documento de fls. 603 a 605

Aumento de preço

From:	Mauro Calistrato <mcalistrato@salinor.com.br>
To:	BRENO@bu1.fsouto.com.br, Herbert Vieira Junior <herbert_junior@cimsal.com.br>, Antonio Veras <averas@fsouto.com.br>, Dulio Oliveira <dulio.oliveira@henriquelage.lnd.br>
CC:	Gabriel Martinho <gmartinho@salinor.com.br>, Carlos Vianna <cvianna@salinor.com.br>
Subject:	Aumento de preço
Sent:	Wed, 17 Aug 2011 11:12:50 -0300

PREZADOS :

Solicito a colaboração de vcs. 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.

1) Charque 500 Ind. e Comércio LTDA - Maricá (RJ) e CLW Comércio de Alimentos LTDA - Recife (PE). Filial da unidade de Maricá.
2) Charque Novo Pantanal LTDA - Magé (RJ).

Qualquer informação adicional solicito efetuar contato.
Agradeço a atenção e abraço;
MAURO CALISTRATO

Gerente Nacional de Vendas - SALINOR
Tel: 021-38617007
Cel: 021-81436105
Fax: 021-22423044

Re: Aumento de preço

From:	Mauro Callstrato <mcallstrato@salnor.com.br>
To:	Herbert Vieira Junior <herbert_junior@cimsal.com.br>
CC:	Breno <bsilva@sdb.com.br>, 'Antonio Veras' <averas@fsouto.com.br>, 'Dulio Oliveira' <dulio.oliveira@henrique Lage.Ind.br>, 'Gabriel Martinho' <gmartinho@salnor.com.br>, 'Carlos Vianna' <cvianna@salnor.com.br>
Subject:	Re: Aumento de preço
Sent:	Thu, 18 Aug 2011 10:37:28 -0300

Valeu Herbert Jr. !!!
Obrigado e um Abraço
MAURO CALISTRATO
Gerente Nacional de Vendas - SALINOR
Tel: 021-38617007
Cel: 021-81436105
Fax: 021-22423044

Em 17/08/2011 17:51, Herbert Vieira Junior escreveu:

Prezado Mauro,

Ciente e de acordo.

Qualquer coisa estou ao dispor.

Sds,

117. Há nos autos outros documentos no mesmo sentido, havendo robusto acervo probatório comprovando também a prática de divisão de mercado e divisão de clientes pelos integrantes do cartel)

e) Dos mecanismos de monitoramento e punição do cartel e da caracterização da conduta como cartel *hard core*

118. A respeito do cartel detalhadamente descrito nos itens anteriores, que envolveu fixação de preços, controle de oferta e divisão de clientes e de mercado, cabem algumas últimas observações.

119. Conforme já exposto, o cartel durou no mínimo 20 (vinte) anos, de 1992 a 2012, havendo fortes indícios de que tenha sido ainda mais longo. Além da alta perenidade do acordo, o conjunto probatório demonstra seu alto grau de institucionalidade, em grande medida relacionado à atuação das entidades de classe na organização do cartel.

120. Assim, neste último ponto, ressalto alguns aspectos da conduta que demonstram essa institucionalidade e, conseqüentemente, permitem a caracterização deste cartel como um cartel *hard core*, que tem gravidade ainda maior.

121. Um primeiro elemento nesse sentido, que inclusive está presente em diversas das provas que analisei anteriormente, são os mecanismos de monitoramento do cumprimento, principalmente do acordo de preços. Conforme lê-se nas atas do Simorsal colacionadas em itens anteriores, havia expressa indicação para que aqueles que encontrassem preços praticados no mercado abaixo da tabela comunicassem o sindicato. Exigia-se, inclusive, que fosse apresentada nota fiscal comprovando a "denúncia".

122. Além da solicitação dos sindicatos nesse sentido há documentos comprovando que essas denúncias de fato ocorriam, como mostra o **fax** encontrado no escritório de Francisco Ferreira Souto Filho, **enviado em 18/07/2000** (fls. 267 a 268) em que é denunciada a prática de preço abaixo do combinado pela empresa do homônima do Sr. Francisco, atitude considerada de "traição da categoria". Ao fim também ameaça a denúncia para todos os grandes produtores caso não sejam tomadas as medidas adequadas.

123. Outro documento relevante no mesmo sentido é a **cadeia de e-mails de abril de 2009** do documento de fls. 158 a 160. No primeiro e-mail da cadeia José Joaquim, então vice-presidente do Simorsal, reporta aos membros do cartel denúncias que recebeu de práticas de preço abaixo do mercado por parte de algumas empresas. Em seguida, representante da Cimsal responde garantindo que não estão descumprindo o acordo. Esses e-mails demonstram que os sindicatos frequentemente recolhiam as denúncias recebidas das empresas e as reportava para os demais, como uma forma de controle. Abaixo a íntegra do documento:

Documento de fls. 158 a 160

----- Original Message -----
From: José Joaquim
To: alcides.mitidjeri ; mcalistrato@salinor.com.br ; Edvaldo ; herbert_junior@cimsal.com.br ; Antônio Veras ; Evandro Praxedes ; Alessandro Zeni ; sal.scamillo@gmail.com
Sent: Friday, April 03, 2009 11:32 AM
Subject: Preços

Senhores (Confidencial).

As notícias que estão nos chegando é que:

- 1) Cimsal, vendendo aos preços de R\$ 2,70/2,80,
- 2) Salinor, Ema R\$ 3,00, Navio e Luzente R\$ 2,80,
- 3) H.Lage, chegou a ir p os R\$ 3,00, mas recuou, segundo dizem em razão dos preços de Salinor e Cimsal.

As propostas de preços foram de R\$ 3,80 a R\$ 3,50, não devo nem posso acreditar que empresas sérias como as acima mencionadas estejam nestes patamares de preços.

Esclareço ainda que a informação que estou passando é apenas as que recebo e como temos que zelar p termos um setor mais equilibrado, o faço.

Agradeço a todos o entendimento e finalidade da mensagem.

José Joaquim dos Santos

Vice Pres Simorsal

----- Original Message -----
From: Herbert Junior
To: José Joaquim
Sent: Friday, April 03, 2009 1:07 PM
Subject: Re: Preços

Caro Joaquim,

Podes ficar tranquilo, que a Cimsal não está praticando estes preços.

Se quiseres, pode nos enviar os nomes das empresas que ficam espaculando preços baixos.

Todos os nossos preços estão acima dos R\$ 3,00, conforme ultima reunião.

saudações

124. Ademais, houve reuniões específicas para monitoramento do acordo, em que se discutiram tanto mecanismos gerais para garantia de cumprimento, como se analisavam denúncias de descumprimento. Exemplo disso é o documento de fls. 251 a 252, que consiste em **ata de reunião do Siesal ocorrida em 20.03.2001** convocada pelos dois sindicatos, com o objetivo de monitoramento do cumprimento dos acordos de preço pelos membros do cartel. Segundo o registro, os participantes analisaram casos de suposta burla do acordo a partir de notas fiscais apresentadas que demonstravam a cobrança de preços abaixo do acordado. Fala-se até mesmo na criação de uma "central de inadimplentes" e agenda-se nova reunião para monitoramento do "pacto" e tomada de novas decisões. Abaixo a íntegra da ata:

Documento de fls. 251 a 252

ATA DA REUNIÃO REALIZADA NO SIESAL DIA 20.03.2001 AS 10:00 HORAS.

As 10:00 horas do dia 20.03.2001, atendendo a convocação do Siesal e do Simorsal, foi realizada uma reunião conjunta entre os associados do Siesal e Simorsal, onde foram presentes os seguintes associados: Francisco Ferreira Souto Filho, Renato Fernandes, Marcos Antonio de Almeida, André Rosado, Marcos Giovanni Rosado, Joaquim (Servsal), Frediano Rosado, Honorato Queiroz, Nei (Cimsal), Jacques Vidal, Edvaldo Fagundes, William Nepomuceno, Hervécio Góis, Lucivan Praxedes, Carlos Alves, João Batista (Maranata), Antonio Veras, e Evandro Praxedes, Gilberto Alves, Cristiane Vieira, Victor Mauro e Riva Alves e onde foram tratados os seguintes assuntos:

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. 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 bonificações 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 referencia 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 contrário, 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.

2 – Dentre outros assuntos tratados foi lembrado pelo Sr. Renato Fernandes as reuniões que estavam sendo realizadas as sextas feiras com os vendedores, e solicitado empenho das empresas em mandar os seus vendedores a participarem das reuniões.

3 – 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.

4 – Foi apresentada pelo Sr. Joaquim da Servsal, uma tabela de preços CIF a serem praticados. Essa tabela foi aqui aprovada e ficou de se levar para reunião do dia 22.03 em Natal, para ser aprovada de possível por todos que lá estivessem.

5 – Foi lembrado pelo Sr. Joaquim, 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.

6 – Foi relatado pelo Sr. Renato Fernandes o resultado da reunião com o Sebrae para montagem do grupo de 15 empresas que participariam do trabalho com aquele órgão e a Fiern. Na oportunidade foi dito que somente 13 empresas haviam aderido ao trabalho, mas na oportunidade mais duas empresas se prontificaram a participar o que completou o número necessário.

7 – Por último foi sugerido que na reunião marcado para o dia 22.03 em Natal, fosse apresentada uma tabela de novos preços a serem praticados a partir do dia 09.04. Em discussão o assunto, ficou acertado o preço sugerido de R\$ 1,62 para o sal de 25 Kg., e que isso correspondia a um aumento de 20%, e que esse reajuste passaria para os demais tipos de sal

Finalmente, foi marcada nova reunião para o dia 26.03 as 10:00 no Siesal para continuar a avaliação do pacto e tomada de novas decisões, e ao mesmo tempo foi pedido o empenho de todos a estarem presentes em Natal dia 22.03 as 9:00 horas na Fiern, para a reunião principalmente com os maiores produtores.

125. Destaco ainda que as provas de trocas de informações e monitoramento do acordo presentes nos autos vão muito além das provas aqui trazidas, compreendendo 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).

126. Além do monitoramento, o segundo elemento relevante que demonstra alto grau de institucionalidade do cartel no presente caso é a previsão de penalidades para o caso de descumprimento do acordo identificada em alguns documentos. O primeiro deles, novamente, é o documento intitulado “**convenção coletiva**” de **18.02.1999** (fls. 1136 a 1139). Nele há itens sobre “descumprimento” e também sobre “penalidades”, como boicotes múltiplos por associados do Simorsal e do Siesal, além de multa no valor de 20% do prejuízo causado à empresa:

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.

(...)

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)

Do mesmo modo, na **Ata de Reunião Conjunta entre os Associados do Siesal e do Simorsal, em 06.03.2001**, apreendida no Siesal (fls. 984-985), foi feito um levantamento de beneficiadores não associados ao Simorsal e de quem fornecia a eles dentre as empresas do cartel e, para garantir o cumprimento do acordo, foi acertado que haveria suspensão do fornecimento do sal para aqueles que não cumprissem o acordo de preços, conforme o seguinte trecho:

127. Do mesmo modo, na **Ata de Reunião Conjunta entre os Associados do Siesal e do Simorsal, em 06.03.2001**, apreendida no Siesal (fls. 984-985), foi feito um levantamento de beneficiadores não associados ao Simorsal e de quem fornecia a eles dentre as empresas do cartel e, para garantir o cumprimento do acordo, foi acertado que haveria suspensão do fornecimento do sal para aqueles que não cumprissem o acordo de preços, conforme o seguinte trecho:

ATA DA REUNIÃO REALIZADA NO SIESAL DIA 06.03.2001 ÀS 10:00 HORAS

As 10:00 horas do dia 06.03.2001, atendendo a solicitação do Simorsal, foi realizada uma reunião conjunta entre os associados do Siesal e Simorsal, onde foram tratados os seguintes assuntos:

01 - Feito um levantamento dos beneficiadores de sal que não são associados ao Simorsal, quem são os seus fornecedores de sal e qual a quantidade de sal provável que beneficiam por mês, chegando-se a relação a seguir:

Nome do Beneficiador	Fornecedor	Quant.
01 - R. Gomes (Marcos)	Cimsal	1.000 Ton
02 - R. Gomes (Raimundo)	Cimsal	500 Ton
03 - Chico Gomes (Sal Vaqueiro)	Próprio + Bosco	2.000 Ton
04 - Gerson Gomes	Cimsal	600 Ton
05 - Marcolino Gomes	Cimsal	500 Ton
06 - Fabrisal	Salmar	1.000 Ton
07 - Larisal (Carlos)	Bosco	1.500 Ton
08 - Nordesal (Luiz Jeremias)	?	-----
09 - Pedro Bezerra (Sal Lirio)	S. Camilo + Busco	600 Ton
10 - Guimarães	Córrego	500 Ton
11 - Fábio Constantino (F.A. Constantino)	Córrego	2.000 Ton
12 - Gefisal	Bosco	600 Ton
13 - Comersal (Oscar Cabral)	Carlos Dix-Sepi	1.500 Ton
14 - Cláudio Gomes	?	1.000 Ton
15 - De Assis Pinto (Sal Pinto)	Bosco	500 Ton
16 - Nascimento e Bouças (Anasal)	Córrego	1.000 Ton
17 - Remosal (Morais)	Próprio + FFSF + F.Souto	1.500 Ton
18 - Raimundo Baiano	?	200 Ton
19 - Librasal (Maurício)	Bosco	1.000 Ton
20 - João Felipe (Sal Vitória)	Bosco + Corrego	500 Ton
21 - Sal Mateus (Macacos)	Bosco	600 Ton

Ficou acertado que os fornecedores desses beneficiadores entrariam em contacto com os mesmos tornando-os 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 de imediato o fornecimento de sal.

128. Através dos documentos acima elencados, resta comprovado não só o mecanismo de controle do cartel, mas também os tipos de mecanismos e possíveis punições em caso de descumprimento do acordo de preços, que poderiam variar de suspensão do fornecimento ou boicote nas vendas até multas pecuniárias.

129. Ante todo o exposto, afirmo estar de total acordo com a afirmação da SG em seu parecer de que a conduta que estamos aqui julgando constitui um acordo anticoncorrencial de incontestável institucionalidade e não decorrente, portanto, de uma estratégia de coordenação eventual.

130. A análise das evidências permite concluir com tranquilidade que estamos diante de um cartel clássico ou *hardcore*, estando configurada, ante todos os elementos expostos – fixação de preços, controle de oferta, divisão de mercado e mecanismos permanentes de monitoramento e punição - sua maior gravidade, a justificar punição mais severa.

f) Acordo para combinação de preços e vantagens em licitações públicas do Governo da Bahia

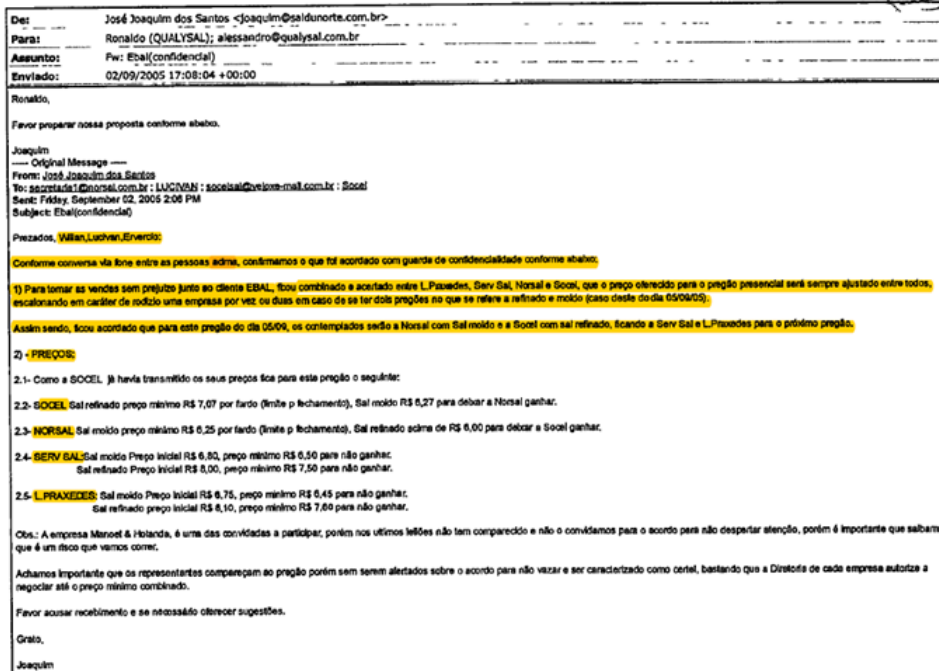
131. Trato agora da suposta conduta de acordo sobre preços e outras condições com o fim de fraudar o caráter competitivo de licitações públicas nos pregões para a aquisição de sal refinado pela Empresa Baiana de Alimentos S/A – EBAL, do Governo do Estado da Bahia, que teria se configurado como um “subacordo” do cartel mais amplo discutido acima. Tal conduta teria sido praticada pelas empresas Serv Sal, Norsal, Socel e Reprasal.

132. A esse respeito, entendo como principal documento encontrado o e-mail enviado em **02.09.2005** (fl. 194) pelo Sr. José Joaquim dos Santos, da Serv Sal, para Norsal, Socel e Reprasal, sendo que, para esta última, é possível identificar que o destinatário do e-mail foi o Representado Lucivan Praxedes, sócio da Reprasal. No e-mail, o Sr. José Joaquim reporta supostas conversas telefônicas que teve com os Sr. William Schwartz (Norsal), Lucivan Praxedes (Reprasal) e Evercio (Socel), nas quais teriam acordado que as empresas Norsal e Socel ganhariam lotes do pregão presencial da EBAL que ocorreria **naquele mês** e que as outras duas empresas venceriam os próximos pregões, demonstrando um acordo de rodízio entre as empresas. Ademais,

também há no e-mail a definição dos preços a serem propostos pelas empresas, demonstrando a existência de propostas de cobertura. A seguir a íntegra do documento:

Documento de fl. 194

Fw: Ebal(confidencial)



133. Com relação ao e-mail acima, não há dúvida quanto ao seu envio pelo Sr. José Joaquim, demonstrando inequivocamente ao menos uma tentativa da Serv Sal de concretizar um acordo sobre a licitação. Contudo, a Norsal, em sua defesa, apresentou resposta a este e-mail enviada pelo Sr. William, no qual ele demonstra não ter conhecimento do acordado (fls. 113 a 115 do apartado de acesso restrito nº 08700.011065/2014-09) e não há comprovação de que Socel e Reprasal tenham aceitado o acordo.

134. Assim, entendo que o email originalmente enviado nos permite concluir de maneira inequívoca apenas pela tentativa de acordo para o pregão da EBAL por parte da empresa Serv Sal, havendo dúvida razoável com relação às empresas Norsal, Reprasal e Socel.

135. Além do e-mail há ainda anotações manuscritas apreendidas que, conforme interpretação da SG e demais órgãos pareceristas, indicam combinação entre as mesmas quatro empresas também em outros pregões da EBAL, **dessa vez do ano de 2006**, quais sejam: (i) Pregão presencial 0031/2006; (ii) Pregão presencial 0032/2006; (iii) Pregão presencial 0025/2006; e (iv) Pregão presencial 0026/2006.

136. Nas anotações (fls. 64 a 71) apreendidas na ServSal, constam tabelas feitas à mão que mencionam os pregões, o tipo de sal e, quando é o caso, a rodada do pregão. Cada linha das tabelas é destinada a uma empresa, havendo nas outras colunas os preços que seriam praticados por cada uma, bem como aquela que seria vencedora. Nas páginas 1239 a 1248 temos as atas dos pregões citados, as quais corroborariam o que havia sido previsto de acordo com as anotações manuscritas.

137. Ressalto, contudo, que as anotações acima não têm data e não há qualquer indicação clara de que elas teriam sido produzidas antes da licitação, podendo refletir mera anotação realizada quando da ocorrência do pregão presencial.

138. Ainda que haja aparência de combinação e que tenhamos inúmeras outras provas de que havia acordos e contatos frequentes entre concorrentes, entendo que, especificamente com relação a essas licitações, as referidas anotações manuscritas não nos permitem concluir pela existência de cartel em licitação.

139. Assim, concluo pela existência inequívoca de cartel em licitação para pregão presencial da EBAL do ano de 2005 ao menos por parte da empresa Serv Sal. Contudo, concluo também pela inexistência de indícios suficientes com relação às empresas Reprasal, Socel e Norsal, ainda que seja possível a sua participação.

II.3. Algumas observações sobre a relação entre o cartel e a importação de sal chileno para o Brasil

140. Antes de concluir, gostaria apenas de trazer algumas observações acerca de suposta relação entre o cartel e a importação de sal chileno para o Brasil, em especial tendo em vista que paralelamente à análise deste processo o assunto está em discussão no Ministério da Indústria, Comércio Exterior e Serviços - MDIC a Resolução nº 61 da Camex de 06/09/2011[12]. Trata-se de revisão de medida antidumping que entrou em vigor em 2011 pelo período de 5 (cinco) anos, com relação ao seguinte produto de origem chilena: sal grosso que não seja destinado a consumo animal (inclusive humano) utilizado na fabricação de diversos produtos[13].

141. Nesse sentido, é interessante notar que diversas provas dos autos apresentam movimentos do cartel no sentido de tentar barrar a importação de sal para o Brasil, em especial o sal de origem chilena. Há até mesmo alguns documentos nos quais o cartel é apresentado, da perspectiva de seus membros, como um **mecanismo** (ainda que não fosse sua razão de ser), precisamente para barrar essa entrada do sal chileno. Nos autos constam diversas alusões em atas e comunicações que tratam de discussões acerca de medidas a serem tomadas contra a entrada do sal chileno no mercado brasileiro.

142. Ademais, destaco que a SDB, empresa compromissária, atualmente integra grupo econômico da empresa Emprepar, de origem chilena. No que se refere à fixação de preços, verifica-se que, por vezes, dada sua ligação com o sal chileno, a empresa foi alvo de retaliação e reclamação por parte do cartel, o que demonstra a capacidade de punição que o cartel possuía.

143. A esse respeito gostaria de destacar três documentos. No primeiro deles, um e-mail (fls. 799 e 704 a 705), de 02.05.2011, representante da Refimosal alerta várias empresas concorrentes para a urgência em tomar medidas para conter o sal chileno, como pode ser lido a seguir

Documento de fls. 709

A SEGUNDA MAIOR SALINA DO BRASIL...PASMEM, É CHILENA!!!!

From:	Rodrigo Mariz <mariz_rodrigo@hotmail.com>
To:	evandro@refimosal.com.br; edvaldofio@postolider.com; fabiano.nobre@henriqueage.ind.br; dullo.oliveira@henriqueage.ind.br; edvaldofagundes@uol.com.br; averas@fsouto.com.br; herbert_junior@cimsal.com.br; marcos@ciasal.com.br; salinasoleidade@salinasoleidade.com.br; saljacare@bol.com.br; joaquim@gruposervsal.com.br; mgmonteiro@norsal.com.br; siesalm@uol.com.br; davilalves@grupomaranata.com.br; carlosalves@grupomaranata.com.br; luzsantago@sallebre.com.br
CC:	eduardofigueira@pop.com.br; saigaviao@yahoo.com.br; francisco@grupomaranata.com.br; jnetosal@uol.com.br; nova.allianca@cimsal.com.br; saifort@veloxmail.com.br
Subject:	A SEGUNDA MAIOR SALINA DO BRASIL...PASMEM, É CHILENA!!!!
Sent:	02/05/2011 13:05:12 +00:00
Attachments:	Importação do Chile.pdf

Senhores, bom dia!

Gostaria da atenção dos senhores para um fato inusitado...

Antes, para quem não me conhece, me chamo Rodrigo Mariz, sou representante da Refimosal e estou no mercado de sal há 8 anos.

Em anexo um importante documento para apreciação dos senhores...Gostaria de verdade que cada um "perdesse" 10 minutos do dia olhando para esses dados em anexo (informação gratuita e pública).

Até quando nós vamos ficar de braços cruzados assistindo o Chile vender sal no Brasil?????

Pasmem meus nobres colegas salineiros, ano passado foi mais de 1.200.000 toneladas...É a segunda maior salina do Brasil, produzindo sal lá, no Chile!!!! **É IMORAL!**

O mercado do sul (RS, SC, PR) já não atingimos mais há muito tempo e esse mercado É NOSSO PESSOAL! Agora eles invadem também o MS...**e para piorar ainda mais o sal vindo da Argentina através do Rio Paraná está acabando de invadir o estado do MS e pasmem já tem cliente do MT comprando esse sal...**

Estive pessoalmente no MS há cerca de 02 meses e pude comprovar in loco a ação dos "chilenos e argentinos"...eles deitam e rolam. Só fui perder meu tempo num mercado tradicionalmente brasileiro, POTIGUAR!

Daqui a pouco tempo o sal do chile vai tá sendo vendido em SP, se já não estiver...Daqui a pouco GO, MG e nós aqui a ver navios. Se caso não tomarmos nenhuma atitude muitos de nós que brigamos para manter nosso prepo saudável, veremos nossos preços afundarem...Lamentavelmente!

Temos que agir ONTEM!!!

Espero que esse material tenha contribuído de alguma maneira para sairmos da inércia na qual nos encontramos!

Sds,
Rodrigo Mariz

144. O segundo documento também é um e-mail enviado em 19.09.2012 por Evandro Praxedes à Marcos Roberto Alves (fls. 907 a 908) e demonstra que havia resistência no compartilhamento de informações à SDB devido à sua relação com o sal chileno. Segue a íntegra:

Documento de fls. 907 a 908 ENC: Informações Sobre produção de Sal

From:	Evandro Praxedes <evandro@refimosal.com.br>
To:	'Marcos Roberto'
CC:	'Evandro Praxedes'
Subject:	ENC: Informações Sobre produção de Sal
Sent:	19/09/2012 10:25:14 +00:00

AMIGQ, BOM DIA!

COM RELACAO A ESTA SITUACAO, EU DISCORDO PLENAMENTE DO SR. FLAVIO DA SDB FICAR SABENDO DE TODOS OS DETALHES DA COLHEITA DO SETOR DEVIDO AO INTERESSE QUE ELES TEM DADO A SITUACAO DO SAL CHILENO. DE MINHA PARTE NÃO INFORMAREMOS NADA DA SALINA CAMURUPIM, DE QUALQUER FORMA, SE VOCE ACHAR POR BEM INFORMAREMOS.

ABRACO,

EVANDRO.

145. Por fim, a prova de fls. 348, um documento de 1993, em que são estabelecidos termos do acordo e estratégias do setor, apresenta, dentre as "políticas" do cartel, uma política de "proteção institucional" que envolveria estratégias das empresas para evitar a concorrência. Destaca-se que sugerem medida de tributação ao sal importado e falam ainda que "a importação, a salgema, a PETROMISA, revigorada pela CVRD e outros que tais são inimigos ostensivos e declarados do sal marinho nacional":

Trechos do documento de fl. 348

10. **POLÍTICA DE PROTEÇÃO INSTITUCIONAL**

A importação, a salgema, a PETROMISA revigora nada pela CVRD e outros que tais são inimigos ostensivos e declarados do sal marinho nacional.

Considerando a origem, fundamentalmente, no destino do sal marinho, que abastece o País, deve ser retomada a idéia de criar, legalmente, um instrumento de defesa da estrutura produtiva montada no Rio Grande do Norte, mobilizando do políticos, legisladores e o executivo para um movimento junto ao Governo Federal nesse sentido.

(...)

Art. 4º - As importações de sal continuarão subordinadas às regras gerais do comércio exterior, inclusive, com o reestabelecimento do princípio da isonomia tributária e definição de alíquota do imposto de importação, compatível com o sistema de escoamento do sal.

146. Trago essas ponderações apenas por entender que o resultado do julgamento do presente caso pode vir a ser substrato útil para a tomada de decisão acerca da Resolução supramencionada, atualmente sob análise no MDIC.

III. Conclusão

147. Ante todo o exposto, concluo pela existência de um conjunto probatório contundente que comprova:

- A prática de influência de conduta comercial uniforme por parte das entidades de classe Abersal, Siesal e Simorsal, que não apenas incentivaram a adoção de tabelas de preços, como atuaram na organização e monitoramento ativo do cartel. Conduta tipificada nos arts. 20, incisos I, e 21, inciso II, da Lei nº 8.884/94, vigente à época dos fatos, atualmente correspondentes ao art. 36, inciso I, e § 3º, inciso II, da Lei nº 12.529/11
- A existência de um cartel clássico no mercado de sal marinho brasileiro, que afetou toda a cadeia de produção e durou, pelo menos, de 1992 a 2012, o qual teve por objeto: fixação de preços, controle de oferta, divisão de clientes/mercado e uso de meios enganosos para provocar a oscilação de preços de terceiros, tendo contado com mecanismos de monitoramento e punição dos acordos. Condutas estas tipificadas arts. 20, incisos I, II e III, c/c 21, incisos I, III, IX, XX e XXIV da Lei nº 8.884/94, vigente à época dos fatos, atualmente correspondentes ao art. 36, I, II e III, e § 3º, inciso I, alíneas “a”, “b”, “c” e inciso VII, da Lei nº 12.529/11
- A existência de uma tentativa de acordo específico para fraudar o caráter competitivo de licitação da EBAL no ano de 2005, conduta tipificada nos arts. 20, incisos I, II e III, c/c 21, incisos I, III, VIII, IX, XX e XXIV da Lei nº 8.884/94, vigente à época dos fatos, atualmente correspondentes ao art. 36, I, II e III, e § 3º, inciso I, alíneas “a”, “b”, “c” e “d” e inciso VII da Lei nº 12.529/11.

IV. INDIVIDUALIZAÇÃO

148. São representados neste processo dois sindicatos, uma associação, vinte empresas[14] e quarenta e uma pessoas físicas. Destas, uma empresa (Salina Diamante Branco Ltda. - Grupo SPL) e uma pessoa física (Flávio Magliari Carvalho) celebraram TCC, conforme esclarecido no relatório, de modo que não haverá individualização de suas condutas.

149. Também não haverá individualização da conduta da empresa Refinassal e seu funcionário Gilberto Alves de Lima em razão da ocorrência de prescrição da pretensão punitiva com relação a eles, conforme esclareci nas preliminares. Resta assim a individualização de vinte e uma pessoas jurídicas e trinta e nove pessoas físicas que será feita a seguir.

150. Tendo em vista o volumoso acervo probatório do presente caso, optei por apresentar uma tabela listando e descrevendo brevemente todos os documentos que considere relevantes para a comprovação da conduta daquele Representado e fazer uma breve conclusão sobre a sua eventual participação no cartel, incluindo o respectivo período, quando fosse o caso.

151. Apenas a título de esclarecimento, destaco que as tabelas incluem: (i) e-mails enviados por aquele Representado; (ii) e-mails recebidos por Representado; (iii) atas de reunião com participação daquele Representado; (iii) anotações manuscritas produzidas por aquele Representado; (iv) tabelas de preço elaboradas por alguma das entidades de classe; (v) outros documentos de elaboração do Representado.

152. Observo que todas as atas de reunião incluídas discriminam seus participantes, porém nem todas são acompanhadas de lista de presença assinada. Aquelas que não acompanham lista de presença estão indicadas com um asterisco na célula referente ao tipo de documento, logo após os dizeres “ata de reunião”. Todas as demais estão acompanhadas das respectivas listas.

153. Diversas empresas também apresentam, em suas respectivas defesas, três argumentos principais de mérito:

- a) Ausência de provas contra a pessoa representada;
- b) Ausência de racionalidade econômica para a conduta em função do submercado específico de que participavam[15];
- c) Reuniões ocorreram em função e a pedido da Secretaria Estadual da Fazenda do Estado para discutir uma pauta fiscal para o produto do sal, o que justificaria as discussões de preços.

154. A ausência de provas será rebatida com a apresentação das provas específicas para cada representado na seção a ele dedicada, abaixo. Com relação às demais questões levantadas, as enfrento coletivamente.

155. Quanto ao argumento de ausência de racionalidade econômica, já há assentada jurisprudência neste CADE quanto à conduta ser ilícito por objeto, bastando a comprovação de sua materialidade para a imputação de infração. Isto porque não é natural nem razoável que concorrentes discutam estratégias comerciais e não há qualquer ponderação possível de racionalidade econômica que venha a justificar tal conduta. Tampouco é necessário definir mercado relevante nem poder de mercado, pois os incentivos para as empresas participarem de tais acordos transcendem seus efeitos nos mercados específicos em que operam. Por exemplo, uma empresa pode paritipicar de reunião de fixação de preços em um mercado à jusante, ou seja, a quem fornece, para que, com o preço maior, possa também cobrar mais de seus clientes. É o caso de distribuidoras de combustíveis coordenando cartéis de postos de gasolina, por exemplo. Ou é possível que uma empresa apoie um cartel em um mercado correlato em troca de evitar a entrada das cartelistas em seu próprio mercado. Ou, como foi demonstrado no caso em tela, para que seja possível estruturar mecanismos de punição a traições ao cartel, por meio de boicote de compra ou de fornecimento a quem não cumpriu o acordo. Em síntese, há diversas razões ocultas ou paralelas para que empresas participem ou incentivem condutas coordenadas, as quais não necessitam ser demonstradas pela autoridade da concorrência para que haja a condenação. Concorrentes simplesmente não podem combinar ou concordar com a combinação de preços, quantidades, divisão de mercado nem trocar informações sensíveis entre si, em seu mercado ou em mercados correlacionados.

156. Também não procede o argumento de que as reuniões tinham meramente o propósito de definir a pauta fiscal, sob coordenação da SEF-RN. A esse respeito cabem algumas considerações. Em primeiro lugar, destaco que embora de fato haja algumas esparsas reuniões cujas atas fazem referência direta à questão tributária, nenhuma dessas atas foi utilizada para formação da minha convicção, nem consta no presente voto, seja no mérito ou na individualização da conduta como prova contra os **Representados**[16]. Os documentos aqui incluídos como prova tratam abertamente de uma fixação de preços entre as próprias empresas. Isso fica ainda mais evidente na medida que olhamos para os demais documentos do conjunto probatório, no qual se fala em controle de oferta para manutenção de preços, criação de mecanismos de punição para aqueles que não cumprissem os preços indicados etc. Destaco ainda que, conforme jurisprudência consolidada deste Cade, a existência de uma tabela de referência não permite de forma alguma a combinação de preços ou a imposição pelas entidades de classe daquele preço (ainda que seja o preço da pauta fiscal) aos seus associados, tampouco podem essas tabelas ser fruto de acordo entre as associadas, e o conjunto probatório demonstra que era precisamente isso que era feito, a exemplo da **ata de reunião conjunta dos sindicatos de 27.04.2005** (fls. 378 a 380), no qual lê-se: “*Após as discussões pertinentes, ficou definido que os preços serão os mesmos da Pauta Fiscal a que se refere o Ato Homologatório nº 001, de 12/03/2005, conforme relação abaixo: (...)*” e ainda “*Do entendimento entre os Refinadores de Sal (Salinor, F. Souto, Norsal, Socel, Servsal e Refimosal), ficaram definidos os preços CIF nas vendas para as regiões: (...)*”. Denotando, assim, que independentemente da legitimidade, em abstrato, da associação realizar uma tabela para fins tributários, na prática isso era feito de forma ilícita, por meio de acordo e usada, finalmente, de forma inapropriada para uniformizar preços. i.e., como base para seus acordos, o que configura conduta anticompetitiva.

157. Além disso, mesmo se admitíssemos que, para algumas reuniões, pudesse haver a justificativa de discutir a pauta fiscal, ainda assim isso não permitiria que, no âmbito da associação ou sindicato, os preços fossem discutidos abertamente, caracterizando compartilhamento de informações sensíveis. O que seria aceitável seria, por exemplo, o sindicato colher as informações de suas associadas individualmente e confidencialmente e posteriormente apresentá-las de forma consolidada e sigilosa para a SEF-RN, a exemplo de inúmeras publicações de associações sobre produção anual em outros setores. Em outras palavras, ainda que a SEF-RN acredite que a participação direta do setor privado possa ser essencial para a definição de preços referência para o setor (questão sob cujo mérito opto por não opinar), há formas legítimas e lícitas de se fazer isso. Caso contrário, todo e qualquer tributação setorial seria pretexto para que concorrentes se reunissem, **durante mais de vinte anos**, para discutir o preço que entendem “saudável” para aquele mercado.

158. Assim, descarto ambos os argumentos de forma peremptória. Na hipótese de haver algum outro argumento de mérito trazido pelas Representadas, tratarei o caso especificamente em cada individualização.

IV.1. Pessoas jurídicas

159. A individualização completa das pessoas jurídicas encontra-se no **Anexo IV** do voto.

IV.2. Pessoas físicas

160. A individualização completa das pessoas físicas encontra-se no **Anexo V** do voto.

V. DOSIMETRIA

161. Inicialmente, entendo válido pontuar, de forma sucinta, qual o meu entendimento e minha proposta de dosimetria para os casos de cartel, a fim de sanar alguns mal-entendidos.

162. Já deixei de lado a discussão acerca da melhor interpretação do inciso I do art. 37 da Lei nº 12.529/2011, precisamente se é possível ou não ultrapassar os 20% do faturamento bruto no ramo de atividade no ano anterior à instauração do PA nas hipóteses em que é possível estimar a vantagem auferida. Em outras palavras, aceito tal limite, ainda que entenda, no mínimo, pela dubiedade do dispositivo.

163. Não abro mão, contudo, que a penalidade de multa por infrações previstas na Lei 12.529/2011, especialmente por cartéis, guarde proporcionalidade com a vantagem auferida ou pretendida pelo infrator, conforme demanda tanto o art. 37 quanto o art. 45 da Lei nº 12.529/2011. A lógica é muito simples: a infração de cartel é essencialmente uma infração econômica. Trata-se de uma conduta em que agentes econômicos em um ambiente de concorrência tentam simular uma situação de monopólio para capturar ilegalmente renda de outros agentes econômicos (inclusive consumidores) e, nesse processo, criam, ainda, ineficiências econômicas[17]. Há, portanto, um benefício econômico para os agentes que participaram do ilícito, e um dano para parte da sociedade.

164. Uma multa proporcional, como todos defendem, é uma multa que guarda relação com algo, pois não existe juízo de proporcionalidade em tesse. Nada mais natural, portanto, que a multa guarde relação com esse benefício econômico obtido com a conduta, ainda que não necessariamente venha a ser igual a este, podendo ser superior ou inferior por uma série de razões (atenuantes ou agravantes, por exemplo). Se a multa é proporcional ao benefício econômico obtido, ela também atende a outro importante princípio: cumpre sua função dissuasória, pois agentes racionais, principalmente empresas, consideram, sim, custos e benefícios na tomada de decisões. [18]

165. Não por acaso, as mais importantes jurisdições antitruste do mundo[19] possuem guias para a aplicação de multas e esses guias, sem exceção, baseiam-se em *proxys* da vantagem auferida, a partir da mensuração do faturamento dos infratores no **mercado relevante** da conduta **durante toda a sua duração**[20] (vide Anexo). Seguem, assim, a seguinte estratégia: calcular um valor-base a partir de uma estimativa para a vantagem auferida, aplicar atenuantes e agravantes, e respeitar um determinado limite para aplicação de multa. Se não bastasse, a publicação *Setting of fines for cartels in ICN jurisdiction* (2017)[21], ao citar o guia da Comissão Europeia, destaca que a combinação do valor das vendas relacionadas com a infração com a sua duração constitui uma *proxy* adequada para refletir a relevância econômica da infração bem como para individualizar a conduta de cada infrator[22].

166. Essa é a precisamente a metodologia que venho aplicando em todos os meus votos, seja em condenações, seja para expectativas de multas que subsidiem o cálculo da contribuição pecuniária para a homologação de propostas de acordo (TCC). É tal metodologia que replico aqui.

V.1. Multa-base para as empresas

167. Conforme exposto, a multa deve levar em consideração não só o faturamento dos negócios atingidos pela conduta (produto), mas também o tempo de duração dessa conduta. Como regra geral, aplico um sobrepreço predeterminado de 10% sobre o faturamento de cada ano que a empresa participou do cartel. Como, há três especificidades sobre o presente caso: (i) a maioria das empresas não apresentou seu faturamento anual; (ii) o número de anos de participação de cada empresa varia de cinco a 19 anos; e (iii) as empresas salineiras só atuam nesse ramo de atividade, de modo que o faturamento com o produto é o mesmo que o faturamento no ramo de atividade, que é o mesmo que o faturamento bruto. Assim, mesmo sem conhecer seus faturamentos anuais, sabemos que, por essa metodologia, todas as representadas ultrapassariam o limite máximo de punição de 20% do faturamento no ramo de atividade no anterior à instauração do PA. A título exemplificativo, trago a multa que seria aplicada à Representada Cimsal, única empresa que apresentou faturamentos de outros anos da conduta, demonstrando que seria a multa pelo menos quatro vezes superior ao teto legal[23]:

Tabela V – Exemplo de multa-base para uma empresa

Anos da conduta (excluídos 1997 a 1999)	Faturamento	Taxa Selic	Faturamento atualizado	10%
2000	6.455.619,32	218,3	20.548.236,30	2.054.823,63
2001	8523096,13	201,96	25.736.341,07	2.573.634,11
2002	13263259,82	183,86	37.649.089,33	3.764.908,93
2003	21524397,44	163,4	56.695.262,86	5.669.526,29
2004	24010202,93	148,15	59.581.318,57	5.958.131,86
2005	28425322,16	130,54	65.531.737,71	6.553.173,77
2006	32467554,6	116,76	70.376.671,35	7.037.667,14
2007	41669268,61	105,66	85.697.017,82	8.569.701,78

2008	45497957,96	93,72	88.138.644,16	8.813.864,42
2009	58762963,44	84,61	108.482.306,81	10.848.230,68
2010	68786298,79	75,04	120.403.537,40	12.040.353,74
2011	71569446,31	63,97	117.352.421,11	11.735.242,11
TOTAL (multa)				85.619.258,45

168. Assim, sem prejuízo à proporcionalidade ou isonomia, todas as empresas cujos faturamento no ano de 2012 estavam disponíveis nos autos foram multadas no limite legal. Para as empresas que não apresentaram faturamento sequer para o ano anterior à instauração do PA, por isonomia e proporcionalidade, foi aplicada a multa máxima prevista na Lei 8.884, mais benéfica ao réu nessas hipóteses. Ou seja, foi aplicado o valor correspondente a 6 milhões de UFIR.

169. Quanto a agravantes e atenuantes, da mesma forma, eles não afetariam o valor final da multa tendo em vista a aplicação, com grande folga, dos limites legais e, por economia processual, tendo em vista a grande quantidade de Representados condenados, opto por não aplica-los diretamente neste caso.

170. Portanto, todas as empresas foram multadas no valor correspondente a 20% de seu faturamento de 2012 atualizado pela Selic simples. Para as empresas Salina, Salmar e Umari foi aplicado o limite de seis milhões de UFIR.

171. A tabela abaixo resume a metodologia e os valores das multas.

Tabela VI – multas (empresas)

Empresa	Período da conduta	Multa (% faturamento / Ufir)	Faturamento do ano de 2012	Faturamento atualizado pela Selic (Taxa de 56,09)	Multa final (em R\$)
Ciasal	2005 a 2012	20%	12015362,84	18.754.780	3.750.956
Cimsal	1997 a 2011	20%	67803139,61	105.833.921	21.166.784
Francisco Ferreira Souto Filho	1997 a 2010	20%	5601265,86	8.743.016	1.748.603
F. Souto	1992 a 2011	20%	38924735,11	60.757.619	12.151.524
Henrique Lage	1992 a 2011	20%	50237327,97	78.415.445	15.683.089
Salmar	1997 a 2010	6 milhões de Ufir	Sem faturamento	N/A	6.384.600,00
Norsal	1992 a 2010	20%	135422991,9	211.381.748	42.276.350
Refimosal	1998 a 2012	20%	30755302,87	48.005.952	9.601.190
Sal Cisne	2000 e 2011	20%	159168664,1	248.446.368	49.689.274
Reprasal	2001 a 2011	20%	14483659	22.607.543	4.521.509
Romani	1993 a 2011	20%	99726827,39	155.663.605	21.132.721
Salina Soledade	1997 a 2010	6 milhões de Ufir	Sem faturamento	N/A	6.384.600,00
São Camilo	1998 a 2010	20%	11002284,47	17.173.466	3.434.693
Salinor	2001 a 2011	20%	187013000	291.908.592	58.381.718

Serv Sal	2001 a 2011	20%	44104817,29	68.843.209	13.768.642
Socel	1997 a 2011	20%	29181944,86	45.550.098	9.110.020
Umari	1997 a 2010	6 milhões de Ufir	Sem faturamento	N/A	6.384.600,00
Maranatã	2000 a 2010	20%	42154811,88	65.799.446	13.159.889

V.2. Multa para as entidades de classe

172. Parece-me haver razoável consenso de que, para associações, os limites da multa, em relação às condutas anteriores a 29 de maio de 2012 são aqueles constantes no inciso III do art. 23 da Lei nº 8.884/1994, ou seja, piso de 6 mil UFIR e teto de 6 milhões de UFIR. Digo isso apenas para pontuar que a expressão “não sendo possível utilizar-se o critério do valor do faturamento bruto” constante em tal dispositivo é aplicável àquelas pessoas jurídicas que exerçam alguma atividade empresarial, mas, por algum motivo, não há disponível o valor do faturamento e, assim, deslocam-se os limites da multa do inciso I para o inciso III do art. 23 da Lei nº 8.884/94[24]. No caso de associações, seja na lei antiga seja na nova lei, os limites serão sempre os valores em unidades monetárias, na medida em que não possuem fins econômicos (art. 53 do Código Civil) e, conseqüentemente, não auferem faturamento. Lembremos que faturamento deve ser entendido como o conjunto de receitas decorrentes da venda de mercadorias e/ou prestação de serviços, conforme já delimitado pelo STF[25].

173. Nesse contexto, não me parece razoável a prática, por vezes adotada por este Tribunal, ainda que não se possa falar em jurisprudência consolidada, de equiparar as receitas que ingressam em associações a faturamento e, assim, aplicar uma multa que obedeça ao intervalo de 0,1% a 20% do faturamento bruto no ramo de atividade no ano anterior à instauração do PA[26]. Essa prática me parece incompatível com a correta interpretação dos dispositivos legais, incoerente com a jurisprudência discutida no parágrafo acima, e não atende aos fins da aplicação de penalidade específica a essas entidades.

174. As receitas percebidas pelas associações são oriundas de contribuições/taxas pagas por seus membros, contribuições estas cujo valor é determinado pelas próprias associadas. Os valores arrecadados pelas associações de seus associados não se apresentam como uma medida precisa da capacidade econômica das associações, nem tem qualquer relação com o real impacto no mercado da conduta anticompetitiva, sendo antes mero reflexo de custos administrativos a serem custeados pelos associados. Além disso, o uso deste parâmetro gera uma outra preocupação, qual seja, o baixíssimo caráter dissuasório da multa, não apenas com relação à associação específica que está sendo penalizada, mas no seu efeito dissuasório geral. Desse modo, entendo não ser possível qualquer paralelo entre receita de associações e faturamento para fins de multa.

175. Essas preocupações, que já foram inclusive objeto de discussões em *policy roundtables* da OCDE em 2007[27], chegaram a ser endereçadas por outras agências antitruste, que estabeleceram critérios mais adequados à realidade de casos envolvendo associações. Nesse sentido, trago, a título exemplificativo, a regulação da Comissão Europeia, alterada no início dos anos 2000 e reforçada pelas *guidelines* revistas em 2006[28].

176. A *Council Regulation N. 1/2003* de 16 de Dezembro de 2002 da Comissão Europeia[29], que regulamenta os artigos 81 e 82 do TEUF, inclui previsão específica para o cálculo de multas aplicadas a associações, determinando que: “*Sempre que a infração de uma associação de empresas incida nas atividades dos seus membros, o valor das vendas corresponderá em geral à soma do valor das vendas dos seus membros*”, estipulando como teto o valor de “*10 % da soma do volume de negócios total de cada membro ativo no mercado cujas atividades forem afetadas pela infração da associação*”. Além dessa definição, a regulamentação europeia também resolve eventual problema de solvência da associação, caso a multa exceda sua capacidade direta de pagamento, ao definir que em caso de insolvência a associação fica obrigada a pedir contribuições às associadas para pagar o valor devido e, ainda, caso estas não façam o pagamento dessas contribuições, a Comissão tem a prerrogativa de requerer o pagamento direto de qualquer das associadas cujos representantes façam parte do órgão decisório da associação. Da regulamentação da Comissão Europeia é importante extrair a racionalidade econômica para a definição da multa, racionalidade essa imprescindível para efetivar os princípios da dissuasão e da proporcionalidade; e que está em linha com os critérios de dosimetria do art. 45 da Lei nº 12.529/2011, como gravidade da infração, vantagem auferida ou pretendida, efeitos econômicos negativos e situação econômica do infrator. **Não se propõe aqui qualquer desconsideração da personalidade jurídica das associações, mas que a multa seja fixada, dentro dos limites legais, levando em consideração a natureza da conduta anticompetitiva e os critérios de dosimetria que nossa própria lei prevê.** É preciso ter em mente que as associações são instrumentalizadas de forma a blindar seus associados, dificultando que as autoridades antitruste consigam individualizar as condutas dos reais beneficiários da prática anticompetitiva. Negar isso é negar a realidade e julgar uma ficção.

177. A lógica por trás desta previsão é que é preciso “levantar o véu” e olhar para as próprias associadas com vistas a atingir a melhor medida para multar a associação, seja para que haja uma melhor correspondência com os efeitos da conduta, seja para que tenhamos de fato uma multa com caráter dissuasório. Caso contrário, não só não estaremos combatendo a prática já disseminada no mundo todo de se utilizar de associações de classe para a prática de condutas anticompetitivas, como daremos o “caminho das pedras” para, caso a associação seja apanhada, a multa ser ínfima: basta os próprios associados, verdadeiros beneficiários da prática anticompetitiva, fixarem um valor baixo de contribuição à associação para que a multa seja irrisória. Ou seja, o que estamos fazendo é permitindo que os infratores escolham qual será a sua multa.

178. Pois bem. Conforme exposto ao longo do voto, a Abersal, Siesal e Simorsal, durante no mínimo 10 (dez) anos cada, influenciaram seus associados à cartelização e atuaram como verdadeiras coordenadoras e monitoras do acordo anticompetitivo entre elas. Nesse sentido, as condutas por elas perpetradas possuem um potencial de dano incalculável.

179. Considerando o limite legal de 6 milhões de Ufir, correspondente a R\$ 6.384.600,00 (seis milhões trezentos e oitenta e quatro mil seiscientos reais) para aplicação de multa a essas entidades e, ainda, em homenagem ao princípio da eficiência, optei por não envidar mais esforços de diligências a fim de estimar os danos por ela causados ao mercado. Certo é, contudo, que ultrapassam o teto legal, razão pela qual aplico multa em seu exato valor.

Tabela VII: multas (entidades de classe)

Empresa	Período da conduta	Multa	Multa final (em R\$)
Abersal	1993 a 2012	6 milhões de UFIR	6.384.600,00
Siesal	1997 a 2012	6 milhões de UFIR	6.384.600,00
Simorsal	2000 a 2012	6 milhões de UFIR	6.384.600,00

V.3. Multa para as pessoas físicas

180. Abaixo incluo as multas atribuídas as pessoas físicas de acordo com todos os cargos ocupados em empresas e associações no período da conduta, de modo que uma mesma pessoa pode constar de mais de uma tabela. Por esta razão incluo ao final uma tabela consolidando os valores na multa final a cada representado.

181. Para as pessoas físicas sócias ou administradores previstos no estatuto de cada empresa aplico o percentual de 1% sobre o valor da multa da empresa por ano de participação na conduta, conforme tabela abaixo.

Tabela VII: multas (pessoas físicas administradoras)

Pessoa	Cargo	Empresa	Período da conduta	Duração (anos)	% de acordo com a duração	Multa (Em R\$)
Airton Paulo Torres	Diretor	Salinor	2004 a 2011	8	8%	4.670.537
Alcides Figueiredo Mitidireri	Presidente	Salinor	2003 a 2011	9	9%	5.254.355
Carlos Alberto Alves de Lima	Sócio administrador	União	2001 a 2011	11	11%	1.447.588
Carlos Frederico Neves	Diretor administrador	Norsal	2008 a 2010	3	3%	1.268.290
Duilo Cezar Pessoa de Oliveira	Sócio-diretor	HLSN	2006 a 2011	6	6%	940.985
Edvaldo Fagundes de Albuquerque	Sócio /diretor	HLSN	2000 a 2011	12	12%	1.881.971
Fernando Antonio Burlamaqui Rosado	Sócio administrador	Umari	1997 a 2007	11	11%	702.306
Francisco Ferreira Souto Filho	Sócio	FFSF	1997 a 2012	16	16%	279.777
Frediano Jales Rosado	Sócio-diretor	Socel	2001 a 2011	11	11%	1.002.102
Gilson Ramalho de Almeida Rodrigues	Sócio administrador	Salina Soledade	1997 a 2008	12	12%	766.152
Gregório Jales Rosado	Sócio administrador	Socel	2005 a 2011	7	7%	637.701
Guilherme Azevedo Soares Giorgi	Sócio-diretor	Cisne	2000 a 2001	2	2%	496.893
Herbert de Souza Vieira	Sócio administrador	Cimsal	1998 a 2011	14	14%	2.963.350
Jerônimo Edmur de Góis Rosado Filho	Sócio-diretor	Socel	2001 a 2005	5	5%	455.501
José Joaquim dos Santos	Sócio	Serv sal	2001 a 2011	11	11%	1.514.551
Lucivan Praxedes Gomes	Sócio	Reprasal	2001 a 2011	11	11%	497.366
Luiz Guilherme Santiago	Diretor	Norsal	2000 a 2010	11	11%	4.650.398

Marcelo Roberto Giorgi Monteiro	Sócio	Norsal	1992 a 2011	20	20%	8.455.270
Marco Antônio Soares Alves	Diretor	HLSN	2007 a 2008	2	2%	313.662
Marcos Antônio de Almeida Rosado Costa	Sócio	Salmar	1997 a 2009	13	13%	829.998
Marcos Roberto Alves	Sócio	Ciasal	2008 a 2012	5	5%	187.548
Narciso Ferreira Souto Filho	Diretor	F.Souto	2000 a 2010	11	11%	1.336.668
William Schwartz	Administrador	Norsal	2000 a 2009	10	10%	4.227.635

182. Para as pessoas físicas funcionárias das empresas condenadas, como gerentes e representantes comerciais, ou ainda para eventuais diretores para os quais não foi possível confirmar se eram administradores da empresa, aplico a multa de 50.000 reais por ano de participação na conduta, conforme tabela abaixo.

Tabela VII: multas (pessoas físicas não-administradoras das empresas)

Pessoa	Cargo	Empresa	Período da conduta	Duração (anos)	Multa (Em R\$)
Alcides Figueiredo Mitidieri	Funcionário	Salinor	2000 a 2002	3	150.000
Alessandro Zeni dos Santos	Gerente	Serv sal	2005 a 2011	7	350.000
Ana Cecília de Azevedo	Gerente	SDB	2001 a 2008	8	400.000
André Diógenes de Carvalho Rosado	Gerente financeiro	Umari	1998 a 2011	14	700.000
Antônio José da Silva Veras	Funcionário	F.Souto	2000 a 2011	12	600.000
Cristiane Fernandes Vieira de Sousa	Funcionário	Cimsal	2001 a 2008	8	400.000
Eduardo Antônio Freire de Medeiros	Gerente	São Camilo	2000 a 2010	11	550.000
Elfino Menezes dos Santos	Representante comercial	Serv Sal	2007 a 2010	4	200.000
Francisco Humberto Capparelli Virgílio	Representante comercial	Serv sal	2007 a 2008	2	100.000
Gilton Cavalcanti Ribeiro	Diretor	Salinor	2003 a 2010	8	400.000
Gregório Jales Rosado	Diretor comercial	Socel	2000 a 2004	5	250.000
Herbert de Souza Vieira Júnior	Secretário executivo	Cimsal	2004 a 2011	8	400.000

Luciano Praxedes Fernandes Gomes	Representante	Reprasal	2001 a 2009	9	450.000
Marco Antonio Soares Alves	Gerente	HLSN	2005 a 2007	3	150.000
Mauro de Carvalho Calistrato	Gerente	Salinor	2003 a 2011	9	450.000
Rodrigo Fernandes Freire Mariz	Funcionário	HLSN	2007	1	50.000
	Gerente	Refimosal	2009 a 2012	4	200.000
Ronaldo dos Santos Silva	Gerente	Serv sal	2004 a 2009	6	300.000

183. Por fim, para as pessoas físicas que ocuparam altos cargos nas entidades de classe condenadas[30], aplico a multa de 50.000 reais por ano de participação na conduta, conforme tabela abaixo.

Tabela VIII: multas (pessoas físicas que praticaram influência de conduta comercial uniforme)

Pessoa	Cargo	Entidade	Período da conduta	Duração (anos)	Multa (Em R\$)
Airton Paulo Torres	Vice-presidente	Siesal	2005 a 2011	7	350.000
Francisco Ferreira Souto Filho	Presidente	Siesal	1997 a 2012	15	750.000 à 69.943 (adicional de fato aplicado em razão do atingimento do teto legal)
Marcelo Roberto Giorgi Monteiro	Presidente	Abersal	2001 a 2005	5	Sem aplicação de multa, vez que já foi atingido o teto legal
Pedro William Nepomuceno	Secretário executivo	Siesal	1997 a 2004	8	400.000
Renato Fernandes da Silva	Presidente	Simorsal	2000 a 2009	10	500.000

Tabela IX: ~multas finais das pessoas físicas

Pessoa	Multa final (Em R\$)
Airton Paulo Torres	5.020.537
Alcides Figueiredo Mitidireri	5.404.355
Alessandro Zeni dos Santos	350.000
Ana Cecília de Azevedo	400.000
André Diógenes de Carvalho Rosado	700.000
Antônio José da Silva Veras	600.000

Carlos Alberto Alves de Lima	1.447.588
Carlos Frederico Neves	1.268.290
Cristiane Fernandes Vieira de Sousa	400.000
Duilo Cezar Pessoa de Oliveira	940.985
Eduardo Antônio Freire de Medeiros	550.000
Edvaldo Fagundes de Albuquerque	1.881.971
Elfino Menezes dos Santos	200.000
Fernando Antonio Burlamaqui Rosado	702.306
Francisco Ferreira Souto Filho	349.720
Francisco Humberto Capparelli Virgilio	100.000
Frediano Jales Rosado	1.002.102
Gilson Ramalho de Almeida Rodrigues	766.152
Gilton Cavalcanti Ribeiro	400.000
Gregório Jales Rosado	987.701
Guilherme Azevedo Soares Giorgi	496.893
Herbert de Souza Vieira	2.963.350
Herbert de Souza Vieira Júnior	400.000
Jerônimo Edmur de Góis Rosado Filho	455.501
José Joaquim dos Santos	1.514.551
Luciano Praxedes Fernandes Gomes	450.000
Lucivan Praxedes Gomes	497.366
Luiz Guilherme Santiago	4.650.398
Marcelo Roberto Giorgi Monteiro	8.455.270
Marco Antônio Soares Alves	463.662
Marcos Antônio de Almeida Rosado Costa	829.998
Marcos Roberto Alves	187.548

Mauro de Carvalho Calistrato	450.000
Narciso Ferreira Souto Filho	1.336.668
Pedro William Nepomuceno	400.000
Renato Fernandes da Silva	500.000
Rodrigo Fernandes Freire Mariz	250.000
Ronaldo dos Santos Silva	300.000
William Schwartz	4.227.635

VI. DISPOSITIVO

184. Ante todo o exposto voto:

a) Pela condenação dos Representados a seguir por infração à ordem econômica, nos termos dos arts. 20, incisos I, e 21, inciso II, da Lei nº 8.884/94, vigente à época dos fatos, atualmente correspondentes ao art. 36, inciso I, e § 3º, inciso II, da Lei nº 12.529/11:

- Associação Brasileira de Extratores de Sal (Abersal) – multa de R\$ 6.384.600,00 (seis milhões e trezentos e oitenta e quatro mil e seiscentos reais)
- Sindicato da Indústria de Extração do Sal no Estado do Rio Grande do Norte (Siesal) – multa de R\$ 6.384.600,00 (seis milhões e trezentos e oitenta e quatro mil e seiscentos reais)
- Sindicato da Indústria de Moagem e Refino de Sal do Estado do Rio Grande do Norte (Simorsal) – multa de R\$ 6.384.600,00 (seis milhões e trezentos e oitenta e quatro mil e seiscentos reais)

b) Pela condenação dos Representados a seguir por infração à ordem econômica, nos termos dos arts. 20, incisos I, II e III, c/c 21, incisos I, III, IX, XX e XXIV da Lei nº 8.884/94, vigente à época dos fatos, atualmente correspondentes ao art. 36, I, II e III, e § 3º, inciso I, alíneas “a”, “b”, “c” e inciso VII, da Lei nº 12.529/11:

- Comércio e Indústria Salineira Ltda. (CIASAL) – multa de R\$ 3.750.956,00 (três milhões e setecentos e cinquenta mil e novecentos e cinquenta e seis reais)
- Comércio e Indústria de Moagem e Refinação Santa Cecília Ltda. (CIMSAL) – multa de R\$ 21.166784,00 (vinte e um milhões e cento e sessenta e seis mil e setecentos e oitenta e quatro reais)
- Francisco Ferreira Souto Filho – multa de R\$ 1.748.603 (um milhão e setecentos e quarenta e oito mil e seiscentos e três reais)
- F. Souto Indústria e Comércio de Sal S.A. – multa de R\$ 12.151.524,00 (doze milhões e cento e cinquenta e um mil e quinhentos e vinte e quatro reais)
- Henrique Lage Salineira do Nordeste S.A. – multa de R\$ 15.683.089,00 (quinze milhões e seiscentos e oitenta e três mil e oitenta e nove reais)
- Indústria Salineira SALMAR Agropecuária Ltda. – ME – multa de R\$ 6.384.600,00 (seis milhões e trezentos e oitenta e quatro mil e seiscentos reais)
- Norte Salineira S.A. Ind. e Com. NORSAL – multa de R\$ 42.276.350,00 (quarenta e dois milhões e duzentos e setenta e seis mil e trezentos e cinquenta reais)
- Refinação e Moagem de Sal Santa Helena Ltda. (REFIMOSAL) – multa de R\$ 9.601.190,00 (nove milhões e seiscentos e um mil e cento e noventa reais)
- Refinaria Nacional de Sal S.A. (Sal Cisne) – multa de R\$ 49.689.274,00 (quarenta e nove milhões e seiscentos e oitenta e nove mil e duzentos e setenta e quatro reais)
- REPRASAL – Refinaria Praxedes de Sal – multa de R\$ 4.521.509,00 (quatro milhões e quinhentos e vinte e um mil e quinhentos e nove reais)
- ROMANI S.A. Indústria e Comércio de Sal – multa de R\$ 21.132.721,00 (vinte e um milhões e cento e trinta e dois mil e setecentos e vinte e um reais)
- Salina Soledade LTDA – multa de R\$ 6.384.600,00 (seis milhões e trezentos e oitenta e quatro mil e seiscentos reais)
- Salineira São Camilo Ltda. – multa de R\$ 3.434.693 (três milhões e quatrocentos e trinta e quatro mil e seiscentos e noventa e três reais)
- SALINOR – Salinas do Nordeste S.A. (Grupo SALINOR) – multa de R\$ 58.381.718,00 (cinquenta e oito milhões e trezentos e oitenta e um mil e setecentos e dezoito reais)
- Serv Sal do Nordeste Comércio Representações e Transportes Ltda. (Grupo SERV SAL) – multa de R\$ 13.768.642,00 (treze milhões e setecentos e sessenta e oito mil e seiscentos e quarenta e dois reais)
- Socel Sociedade Oeste Ltda. (Grupo SOCEL) – multa de R\$ 9.110.020 (nove milhões e cento e dez mil e vinte reais)
- UMARI Salineira Ltda. (anteriormente denominada Souto, Irmão e Cia Ltda.) – multa de R\$ 6.384.600,00 (seis milhões e trezentos e oitenta e quatro mil e seiscentos reais)
- União Refinaria Nacional de Sal Ltda. (Grupo Maranata) – multa de R\$ 13.159.889 (treze milhões e cento e cinquenta e nove mil e oitocentos e oitenta e nove reais)
- Airtton Paulo Torres – multa de R\$ 5.020.537,00 (cinco milhões e vinte mil e quinhentos e trinta e sete reais)
- Alcides Figueiredo Mitidieri – multa de R\$ 5.404.355,00 (cinco milhões e quatrocentos e quatro mil e trezentos e cinquenta e cinco reais)
- Alessandro Zeni dos Santos – multa de R\$ 350.000,00 (trezentos e cinquenta mil reais)
- Ana Cecília Azevedo – multa de R\$ 400.000,00 (quatrocentos mil reais)
- André Diógenes de Carvalho Rosado – multa de R\$ 700.000,00 (setecentos mil reais)
- Antônio José da Silva Veras – multa de R\$ 600.000,00 (seiscentos mil reais)
- Carlos Alberto Alves de Lima – multa de R\$ 1.447.588,00 (um milhão e quatrocentos e quarenta e sete mil e quinhentos e oitenta e oito reais)

- Carlos Frederico Neves – multa de R\$ 1.268.290,00 (um milhão e duzentos e sessenta e oito mil e duzentos e noventa reais)
- Cristiane Fernandes Vieira de Souza – multa de R\$ 400.000,00 (quatrocentos mil reais)
- Duilo Cezar Pessoa de Oliveira – multa de R\$ 940.985,00 (novecentos e quarenta mil e novecentos e oitenta e cinco reais)
- Eduardo Antônio Freitas de Medeiros – multa de R\$ 550.000,00 (quinhentos e cinquenta mil reais)
- Edvaldo Fagundes de Albuquerque – multa de R\$ 1.881.971,00 (um milhão e oitocentos e oitenta e um mil e novecentos e setenta e um reais)
- Elfino Menezes dos Santos – multa de R\$ 200.000,00 (duzentos mil reais)
- Fernando Antonio Burlamaqui Rosado – multa de R\$ 702.306,00 (setecentos e dois mil e trezentos e seis reais)
- Francisco Ferreira Souto Filho – multa de R\$ 349.720,00 (trezentos e quarenta e nove mil e setecentos e vinte reais)
- Francisco Humberto Capparelli Virgilio – multa de R\$ 100.000,00 (cem mil reais)
- Frediano Jales Rosado – multa de R\$ 1.002.102,00 (um milhão e dois mil e cento e dois reais)
- Gilson Ramalho de Almeida Rodrigues – multa de R\$ 766.152,00 (setecentos e sessenta e seis mil e cento e cinquenta e dois reais)
- Gilton Cavalcanti Ribeiro – multa de R\$ 400.000,00 (quatrocentos mil reais)
- Gregório Jales Rosado – multa de R\$ 987.701,00 (novecentos e oitenta e sete mil e setecentos e um reais)
- Guilherme Azevedo Soares Giorgi – multa de R\$ 496.893,00 (quatrocentos e noventa e seis mil e oitocentos e noventa e três reais)
- Herbert de Souza Vieira – multa de R\$ 2.963.350,00 (dois milhões e novecentos e sessenta e três mil e trezentos e cinquenta reais)
- Herbert de Souza Vieira Júnior – multa de R\$ 400.000,00 (quatrocentos mil reais)
- Jerônimo Edmur de Góis Rosado Filho – multa de R\$ 455.501,00 (quatrocentos e cinquenta e cinco mil e quinhentos e um reais)
- José Joaquim dos Santos – multa de R\$ 1.514.551,00 (um milhão e quinhentos e quatorze mil e quinhentos e cinquenta e um reais)
- Luciano Praxedes Fernandes Gomes – multa de R\$ 450.000,00 (quatrocentos e cinquenta mil reais)
- Lucivan Praxedes Gomes – multa de R\$ 497.366,00 (quatrocentos e noventa e sete mil e trezentos e sessenta e seis reais)
- Luiz Guilherme Santiago – multa de R\$ 4.650.398,00 (quatro milhões e seiscentos e cinquenta mil e trezentos e noventa e oito reais)
- Marcelo Roberto Giorgi Monteiro – multa de R\$ 8.455.270,00 (oito milhões e quatrocentos e cinquenta e cinco mil e duzentos e setenta reais)
- Marco Antônio Soares Alves – multa de R\$ 463.662,00 (quatrocentos e sessenta e três mil e seiscentos e sessenta e dois reais)
- Marcos Antônio de Almeida Rosado Costa – multa de R\$ 829.998,00 (oitocentos e vinte e nove mil e novecentos e noventa e oito reais)
- Marcos Roberto Alves – multa de R\$ 187.548,00 (cento e oitenta e sete mil e quinhentos e quarenta e oito reais)
- Mauro de Carvalho Calistrato – multa de R\$ 450.000,00 (quatrocentos e cinquenta mil reais)
- Narciso Francisco Ferreira Souto Filho – multa de R\$ 1.336.668,00 (um milhão e trezentos e trinta e seis mil e seiscentos e sessenta e oito reais)
- Pedro William Nepomuceno – multa de R\$ 400.000,00 (quatrocentos e mil reais)
- Renato Fernandes da Silva – multa de R\$ 500.000,00 (quinhentos mil reais)
- Rodrigo Fernandes Freire Mariz – multa de R\$ 250.000,00 (duzentos e cinquenta mil reais)
- Ronaldo dos Santos Silva – multa de R\$ 300.000,00 (trezentos mil reais)
- William Schwartz – multa de R\$ 4.227.635,00 (quatro milhões e duzentos e vinte e sete mil e seiscentos e trinta e cinco reais)

c) Pela condenação dos Representados a seguir por infração à ordem econômica, nos termos dos arts. 20, incisos I, II e III, c/c 21, incisos I, III, VIII, IX, XX e XXIV da Lei nº 8.884/94, vigente à época dos fatos, atualmente correspondentes ao art. 36, I, II e III, e § 3º, inciso I, alíneas “a”, “b”, “c” e “d” e inciso VII da Lei nº 12.529/11, com imposição à primeira, além da multa, da pena de proibição de participação em licitações públicas realizadas pela Administração Pública federal, estadual, municipal e do Distrito Federal e por entidades da administração indireta, por prazo não inferior a cinco anos, nos termos do art. 38, inciso II da Lei nº 12.529/2011:

- SERV SAL do Nordeste Comércio Representações e Transportes Ltda. (Grupo SERV SAL)
- José Joaquim dos Santos

d) Pelo arquivamento do processo em relação aos Compromissários dos Termos de Compromisso de Cessação, em razão do cumprimento integral das obrigações dos TCCs:

- Salina Diamante Branco Ltda. (Grupo SPL)
- Flávio Magliari Carvalho

e) Pelo extinção do processo com relação aos Representados a seguir pela prescrição da pretensão punitiva, nos termos das preliminares deste voto:

- Indústria de Refinação de Sal Ltda. (atual REFINASSAL)
- Gilberto Alves de Lima

f) Pelo envio de cópia da decisão deste Conselho ao Ministério Público Federal no Rio Grande do Norte, para que tome as providências que entenda cabíveis. Pelo envio de cópia da decisão deste Conselho o (i) ao Departamento de Defesa Comercial (DECOM) da Secretaria de Comércio Exterior (SECEX) do Ministério da Indústria, Comércio Exterior e Serviços (MDIC), bem como ao (ii) ao Grupo de Técnico de Defesa Comercial (GTDC) da Câmara de Comércio Exterior (CAMEX), (iii) ao Grupo de Técnico de Interesse Público (GTIP) da Câmara de Comércio Exterior (CAMEX) e (iv) ao Comitê Executivo de Gestão da Câmara de Comércio Exterior (CAMEX), tendo em vista a existência de direito antidumping aplicado ao mercado salineiro, em processo de revisão pela CAMEX (Processo n. 12.120.000.173/2017-05).

g) Pelo envio de cópia da decisão deste Tribunal à Secretaria da Fazenda do estado do Rio Grande do Norte para que esta reavalie a adequação do método de coleta de informações para formação da pauta fiscal e eventuais efeitos desta decisão em sua esfera de atuação

É o voto.

Brasília, 23 de maio de 2018.

João Paulo de Resende
Conselheiro Relator

VII. LISTA DE ANEXOS

ANEXO I – Influência de conduta comercial uniforme pelos Representados Abersal, Siesal e Simorsal

ANEXO II – Íntegra do documento de fls. 338 a 350

ANEXO III – cartel (fixação de preços, controle da oferta e divisão de mercado)

ANEXO IV – Individualização das pessoas jurídicas

ANEXO V – Individualização das pessoas físicas

[1] Acolhidas respectivamente pelo despacho nº 1047/2014 (fl. 5531) e despacho de encerramento nº 5/2017 (SEI 0137298)

[2] Mandado de Segurança 1007788-38.2018.4.01.3400 (no qual foi interposto o Agravo de Instrumento nº 1012493-94.2018.4.01.0000); Mandado de Segurança 1008819-93.2018.4.01.3400; Mandado de Segurança 1008828-55.2018.4.01.3400 (no qual foi interposto o Agravo de Instrumento nº 1013320-08.2018.4.01.0000) e Ação Ordinária nº 0800655-47.2018.4.05.8401

[3] Exclui-se, conseqüentemente, o chamado sal gema, que possui origem diversa e não faz parte do escopo de atuação das empresas investigadas.

[4] A exceção da Refinaria Nacional de Sal S.A. e da Romani S.A. Indústria e Comércio de Sal, que estão fora do estado do Rio Grande do Norte, localizando na região sul do país.

[5] DNPM/RN. Sal Marinho, 2007. Disponível em <file:///C:/Users/beatriz.bellintani/Downloads/sal_marinho_SM2007.pdf>

[6] DNPM. Sumário Mineral, 2010. Disponível em <<http://www.anm.gov.br/dnpm/publicacoes/serie-estatisticas-e-economia-mineral/sumario-mineral/sumario-mineral-brasileiro-2010>>

[7] O Sr. Evandro Praxedes, que originalmente integrava o pólo passivo do presente processo foi excluído em razão de seu falecimento conforme já exposto no relatório.

[8] A Amorsal não consta no polo passivo do presente processo e tendo em vista a existência de indícios como esse, o MPF junto ao cade sugeriu abertura de novo processo com relação à ela. Contudo, tendo em vista que não foram encontradas nos esforços de busca e apreensão provas da participação da Amorsal na conduta posteriores a 1999, de modo que por uma questão de economia processual, tendo em vista a altíssima probabilidade de ocorrência de prescrição da pretensão punitiva contra Amorsal, não será acatada a sugestão do MPF para a abertura de processo administrativo contra ela.

[9] Apesar de haver mais documentos comprovando a atuação da Abersal até 2008, a última prova de sua conduta data de 2011

[10] O fax enviado data de 18.02.1999, contudo a o documento, ao final, apresenta a data de 20.02.1999, provavelmente indicando a data de sua assinatura

[11] Parte do documento, a proposta apresentada pelo Sr. Gilson Ramalho, foi encontrada também na empresa F. Souto (documento de fls. 573 a 574)

[12] Resolução disponível em <http://www.normasbrasil.com.br/norma/resolucao-61-2011_340271.html>

[13] Inclui os seguintes produtos intermediários ou finais: cloro líquido, ácido clórico, hipoclorito de sódio, dicloroetano, soda cáustica, clorato de sódio ou carbonato de sódio

[14] A empresa Ciemarsal que originalmente integrava o polo passivo teve o processo desmembrado com relação a ela por meio do Despacho Decisório nº 7/2018 (SEI 0464142) conforme já esclarecido no relatório

[15] Várias empresas argumentam que seus mercados eram específicos. A Cisne alega que fornecia sal especial para a indústria farmacêutica; a Norsal que fornecia sal refinado para grandes compradores; a Norsal que só produzia sal grosso e dividia o mercado com a compromissária. Há ainda empresas que alegam pertencerem ao mercado de sal moído. Vê-se, portanto, uma tentativa de se caracterizar cinco mercados relevantes distintos, de modo a demonstrar que não faria sentido fazer cartel, ainda que em várias provas haja menção explícita à cartelização, ao acordo de preços, à divisão de mercado etc.

[16] Há provas, inclusive, anteriores a 1997, quando foi instituída a pauta fiscal do setor salineiro no RN. Cito o documento elaborado pela Abersal e enviado por fax às empresas F. Souto, H. Lage, Norsal e Romani, entre outras não representadas, em 1993. O documento contém comentários e observações sobre a indústria salineira e sobre a própria existência e manutenção do cartel. Afirma-se no documento que é necessário haver um acordo para manter os preços e outras condições comerciais para se ter uma "receita adicional". Menciona expressamente os termos "acordo", "clube dos alinhados" etc. Fala ainda abertamente que a política comercial dessas empresas deve visar, exclusão de concorrentes do mercado e/ou aumento de barreiras a entrada; manipulação do valor do frete entre outros.

Destaque: "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).

Sem ele, preços estratégias, táticas etc, estarão frustrados, abrindo mão, deliberada e voluntariamente, o clube dos alinhados de uma receita adicional - conservadoramente estimada e alcançada a custo zero - da ordem de 100 milhões de dólares anuais" (fl. 340)

[17] Na forma de perdas de peso morto

[18] Uma leitura teórica aprofundada sobre esse tema pode ser encontrada no meu voto no processo administrativo nº 08012.002568/2005-51, de relatoria da conselheira Cristiane Schmidt – SEI 0281059.

[19] Consideradas cinco estrelas pela publicação *Global Competition Network* em 2013 e 2017. Em 2013, fizeram parte desse grupo União Europeia, França, Alemanha, Reino Unido e Estados Unidos; atualmente, o compõem França, Alemanha, Coreia e Estados Unidos.

[20] EUA (2016). United States Sentencing Commission. Guidelines Manual 2016. <http://www.uscc.gov/guidelines/2016-guidelines-manual>.

Reino Unido (2012). Office of Fair Trading. OFT's Guidance as to the Appropriate Amount of a Penalty. https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/284393/oft423.pdf

União Europeia (2003). DG COMP. Guidelines on the Method of Setting Fines Imposed Pursuant to Article 23(2)(a) of Regulation nº 1/2003. Official Journal of the European Union, C 210, 1.09.2006, p. 2-5. <http://ec.europa.eu/competition/antitrust/legislation/fines.html>

[21] **Setting of fines for cartels in ICN jurisdictions (2017)**. International Competition Network – Cartels Working Group.

Disponível em <<http://www.internationalcompetitionnetwork.org/uploads/library/doc1127.pdf>>. Acesso em 15.08.2017.

[22] Transcrição do trecho citado: "In the EU, the basis for setting a fine is the value of sales of the goods or services to which the infringement relates. This is the turnover with all goods or services which are within the scope of the cartel, i.e. the products or services covered by the cartel and the geographic area

within the EU or the EEA covered by the cartel. The combination of the value of sales to which the infringement relates and of the duration of the infringement is thought to provide 'an appropriate proxy to reflect the economic importance of the infringement as well as the relative weight of each undertaking in the infringement'."

[23] Destaco que multa na realidade seria ainda maior, vez que não foram apresentados os faturamentos dos anos de 1997 a 1999, dos quais também há provas de participação da representada na conduta

[24] As razões para essa indisponibilidade podem ser as mais diversas, desde a não apresentação da informação, inidoneidade da informação prestada, encerramento das atividades no ano anterior à instauração do PA, fase pré-operacional, etc.

[25] Poder-se-ia argumentar que tal delimitação da Suprema Corte, porquanto em um processo que tratava de matéria tributária, seria aplicável apenas para fins fiscais e não a legislações de outras naturezas. Porém, é importante lembrarmos que, ao definir faturamento como receitas decorrentes da venda de mercadorias e/ou prestação de serviços, o STF delimitou o alcance do conceito de faturamento como instituto de direito privado, em atenção ao art. 110 do CTN. Explique-se: o referido dispositivo determina que a lei tributária não poderá alterar a definição e o alcance de institutos de direito privado quando estes são utilizados pela Constituição para delimitar competências tributárias. Portanto, o STF estabeleceu um conceito geral de faturamento, que sequer a legislação tributária pode alterar.

[26] Nesse sentido, citem-se os seguintes PAs: 08012.010744/2008-71, 08012.000504/2005-15, 08012.011791/2010-56, 08700.008213/2015-99, 08012.012032/200713.

[27] OCDE – Directorate for financial and enterprise affairs, Competition Committee. *Potential pro-competitive and anti-competitive aspects of trade/business associations*. Novembro, 2007. Disponível em inglês em < <http://www.oecd.org/regreform/sectors/41646059.pdf> >

[28] Comissão Europeia. *Orientações para o cálculo das coimas aplicadas por força do n.º 2, alínea a), do artigo 23 do Regulamento (CE) n.º 1/2003*, 2006. Disponível em inglês e português em < [http://eur-lex.europa.eu/legal-content/PT/ALL/?uri=CELEX:52006XC0901\(01\)](http://eur-lex.europa.eu/legal-content/PT/ALL/?uri=CELEX:52006XC0901(01)) >

[29] Disponível em < <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/en/ALL/?uri=CELEX%3A32003R0001> >.

[30] Não foram considerados para fins de multa aqueles que ocuparam cargos de tesoureiro, mas apenas os secretários, vice-presidentes e presidentes



Documento assinado eletronicamente por **João Paulo de Resende, Conselheiro(a)**, em 28/05/2018, às 19:53, conforme horário oficial de Brasília e Resolução Cade nº 11, de 02 de dezembro de 2014.



A autenticidade deste documento pode ser conferida no site http://sei.cade.gov.br/sei/controlador_externo.php?acao=documento_conferir&id_orgao_acesso_externo=0, informando o código verificador **0480717** e o código CRC **722CDC40**.